



ESIL
UNIVERSITY

Материалдар жинағы
халықаралық ғылыми-практикалық конференция
**«ЭКОНОМИКА ҒЫЛЫМЫ ЖӘНЕ БАСҚАРУ: ЖАҒАНДЫҚ
ӨЗГЕРІСТЕР ЖАҒДАЙЫНДА ҚАЗАҚСТАН
РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ЖАҢА СЫН-ҚАТЕРЛЕРІ МЕН
ДАМУЫ»**

Сборник материалов
международной научно-практической конференция
**«ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА И УПРАВЛЕНИЕ: НОВЫЕ
ВЫЗОВЫ И РАЗВИТИЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В
УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ»**

Collection of materials from the international scientific and practical
conference
**«ECONOMIC SCIENCE AND MANAGEMENT: NEW
CHALLENGES AND DEVELOPMENT OF THE REPUBLIC OF
KAZAKHSTAN IN THE CONDITIONS OF GLOBAL CHANGES»**



АСТАНА, ASTANA
2024

УДК 33
ББК 65
Э40

Жуманова Б.К., Байгиреева Ж.З., Рюмкина И.Н. Экономическая наука и управление: новые вызовы и развитие Республики Казахстан в условиях глобальных изменений: Сборник материалов международной научно-практической конференции – Астана: ИПЦ «Esil University». – 2025. – 1240 с.

ISBN 978-601-7625-79-5

Сборник материалов международной научно-практической конференции «Экономическая наука и управление: новые вызовы и развитие Республики Казахстан в условиях глобальных изменений» представляет собой обобщение современных научных исследований в области экономики, менеджмента и государственного управления.

Конференция была организована в 2024 году в Астане и приурочена к 60-летию доктора экономических наук, профессора Турекуловой Даметкен Медихановны. В работе приняли участие ведущие ученые, практики и эксперты из Казахстана и других стран, что позволило расширить горизонты научного сотрудничества.

Основное внимание в сборнике уделяется глобальным экономическим трансформациям, инновационным управленческим подходам, финансовым стратегиям и внедрению цифровых технологий в экономику и бизнес-процессы. Также рассматриваются вопросы устойчивого развития, регионального сотрудничества, развития финансово-банковского сектора, а также юридические и социальные аспекты управления.

Сборник предназначен для исследователей, преподавателей, аспирантов, студентов и практиков, работающих в сфере экономики и управления. Представленные в нем материалы помогут понять современные вызовы, найти эффективные стратегии адаптации к изменениям и использовать передовые научные подходы в реальной практике.

**Конференция материалдары автордың түпнұсқасы негізінде басылып
шығарылған**

Материалы конференции отпечатаны с авторских оригиналов



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

Введение

Современные вызовы, стоящие перед мировым сообществом, требуют от научной и профессиональной среды активного поиска эффективных решений в области управления, экономики, социальных и технологических процессов. Эти вызовы обусловлены глобальными изменениями, включая экологические, экономические и цифровые трансформации, которые оказывают значительное влияние на страны, общества и организации. В этом контексте конференция «Экономическая наука и управление: новые вызовы и развитие Республики Казахстан в условиях глобальных изменений» предоставляет уникальную возможность для обмена опытом и идеями среди ученых, экспертов и практиков.

Данный сборник материалов включает в себя результаты исследований и практических разработок участников международной научно-практической конференции, посвященной 60-летию выдающегося ученого Республики Казахстан, доктора экономических наук, профессора Турекуловой Даметкен Медихановны. Ее вклад в развитие науки и образования, а также усилия по укреплению международного сотрудничества вдохновляют коллег и студентов, делая проведение конференции значимым событием в научной среде Казахстана и за его пределами.

Цель конференции заключалась в объединении усилий исследователей, представляющих различные научные школы и направления, для обсуждения актуальных вопросов и вызовов, с которыми сталкиваются современная экономика и управление. В рамках пленарных заседаний и секционных дискуссий участники рассматривали широкий спектр вопросов — от стратегического планирования до внедрения цифровых технологий, от регионального развития до формирования устойчивых моделей управления.

Тематика сборника охватывает несколько ключевых направлений. Среди них:

1. Социально-экономические вызовы и перспективы развития Республики Казахстан и его международных партнеров, включая вопросы устойчивого развития и регионального сотрудничества.
2. Инновационные управленческие подходы для государственных и частных организаций, направленные на повышение эффективности и адаптацию к современным реалиям.
3. Актуальные вопросы развития финансово-банковского сектора, включая внедрение новых технологий и моделей регулирования.
4. Использование информационных технологий и математических методов для совершенствования процессов принятия решений в экономике и управлении.
5. Правовые аспекты, регулирующие социально-экономические процессы, включая развитие законодательства и внедрение новых правовых институтов.
6. Современные проблемы социальной работы, такие как интеграция уязвимых слоев населения, развитие туризма и повышение качества социальных услуг.

Каждая статья, представленная в сборнике, отражает уникальный взгляд автора на исследуемую проблему. Научные подходы, использованные авторами, варьируются от теоретического анализа до эмпирических исследований, а также практических рекомендаций для внедрения новых решений в управлении и экономике. Это позволяет не только обогатить теоретические знания, но и предоставить практическую основу для последующего применения.

Особое внимание в рамках конференции было уделено междисциплинарным исследованиям, что подчеркнуло значимость интеграции различных областей знаний для решения сложных проблем. Такой подход позволяет рассматривать экономические и управленческие вызовы через призму социальных, правовых и технологических аспектов.

Отдельно стоит отметить, что конференция была организована в гибридном формате, что предоставило возможность широкому кругу участников, включая международных экспертов, присоединиться к обсуждениям. Это способствовало углублению научных связей и расширению горизонтов сотрудничества.

В заключение, сборник материалов конференции представляет собой не только итог научных дискуссий, но и стартовую точку для новых исследований, которые будут способствовать дальнейшему развитию науки и практики. Мы выражаем благодарность всем участникам за их ценный вклад и надеемся, что данный сборник станет полезным источником знаний для исследователей, преподавателей и практиков.

Оргкомитет конференции.



Автобиография
Турекуловой Даметкен Медихановны

Турекулова Даметкен Медихановна (дата рождения: 6 декабря 1964 года) – доктор экономических наук, профессор, проректор по академической деятельности и науке «Esil University», академик Академии естественных наук Республики Казахстан.

Образование и профессиональный путь:

Даметкен Медихановна окончила планово-экономический факультет Алма-Атинского института народного хозяйства в 1991 году по специальности «экономист». В 2004 году защитила диссертацию и получила степень кандидата экономических наук, а позднее – звание доктора экономических наук.

Свою трудовую деятельность начала в 1988 году в Энергетическом институте в Алматы, где занимала должности оператора ЭВМ и специалиста в области автоматизированных систем управления. С 1998 по 2008 годы занимала позиции преподавателя, старшего преподавателя, заведующей кафедрой, декана факультета и директора института «Экономика и право» в Актауском государственном университете имени Ш. Есенова. Даметкен Медихановна в Университете им. Ш. Есенова сделала значительный вклад в развитие образовательной и научной среды. Она прошла путь от преподавателя до директора института «Экономика и право», внедряя современные методы обучения и укрепляя связь с реальным сектором экономики. Руководила исследованиями в области устойчивого развития Каспийского региона и нефтегазовой отрасли. Поддерживала молодых ученых, способствуя их профессиональному росту, и укрепила репутацию университета на национальном и международном уровнях. В последующие годы занимала ключевые позиции в образовательных и научных организациях Казахстана, включая должности заведующей кафедрой «Менеджмент» Казахского университета экономики, финансов и международной торговли и проректора по академической деятельности и науке в «Esil University».

Научная деятельность:

Даметкен Медихановна является автором более 200 научных публикаций, включая монографии и учебные пособия. Её исследования охватывают темы

управления, экономики и устойчивого развития. Она активно участвует в разработке и реализации грантовых научных проектов, таких как:

- Руководитель проекта №AP08857332 «Управление конкурентоспособностью региона в контексте устойчивого развития Казахстана на основе концепта Evidence-based policy» (с 2020 года).

- Научный консультант проекта «Жас ғалым» (2022-2024 гг.) №AP13268868.

Достижения и награды:

- Международная стипендия РК «Болашақ» (Стажировка в Великобритании, 2013–2014 гг.).

- Грант «Лучший преподаватель - 2014».

- Нагрудный знак РК «Почетный работник образования» (2017 г.).

- Звание «Заслуженный профессор Казахстана» (2020 г.).

- Нагрудный знак РК «Ғылымды дамытуға сіңірген үшiн» (2022 г.).

Членство в профессиональных сообществах:

- Академик Национальной академии естественных наук РК.

- Член-корреспондент Европейской Академии естествознания (Эдинбург).

- Член-корреспондент Российской Академии естествознания.

Международный опыт:

- Университет Нортгемптон (Великобритания, 2013–2014 гг.): стажировка по теории и методике обучения в высшей школе.

- Университет Mancosa (ЮАР, 2010 г.): Tutor Marketing Management.

- Университет Woosong (Южная Корея, 2012 г.): управление бизнес-программами.

Личностные качества:

Даметкен Медихановна активно участвует в образовательных и научных инициативах, является экспертом в ряде национальных и международных аккредитационных агентств. Её вклад в развитие науки, экономики и образования Казахстана вдохновляет коллег и студентов.

ОГЛАВЛЕНИЕ

1.	БЕЙСЕНОВА А., ЕСІМХАН Ж. Strategies for learning foreign languages and their efficiency	19
2.	БИКЕНОВА А. Туризмдегі маркетингтің ерекшеліктері	22
3.	ДОСАНОВА А., ЮНИСОВ Е., МУСАКАНОВА Г. Понятие «кредит» в экономической терминологии	27
4.	ЖУСУПОВ А., МӘНЕЙ Х. Құқық нысандары жөніндегі әдістемелік негіздер	32
5.	КУЛИБЕК А. Еңбек құқығы қағидаттарын жіктеуін анықтау	37
6.	КУРАЛБАЕВ А., ЫДЫРЫС С. Аймақтық туризмді дамытуда туризмнің мультипликаторлық әсерін есептеу әдістемесі	39
7.	ҚАЗИЕВА А. Қаржылық технологиялардың баламалы көздері	45
8.	САТАНБАЕВА А. Бағалы қағаздармен операциялардың дәрежесі мен дамуы елдің экономикалық даму деңгейінің маңызды көрсеткіші	47
9.	АБДИБЕКОВА Л. Project management information system as a tool for implementing the company's strategy.	52
10.	БЕСПАЕВА А. Инновации и туризм: роль умных городов в трансформации городской среды	55
11.	СЕРІК А. Управление рисками в государственных и частных организациях в условиях цифровой трансформации	61
12.	ӘДЕБИЕТОВА А. Мүгедектегі бар адамдарды қоғамға интеграциялау процесінде оларды әлеуметтік-психологиялық қолдаудың ерекшеліктері	67
13.	МАЙМУРУНОВА А., СМАГУЛОВ С. Көшпенділердің ұмытылған жолдары: тарихи маршруттардың қазіргі туризмді дамытудағы рөлі	72
14.	ОМАРКОЖАЕВА А. Человекоцентричность в социальной политике: новые подходы к предоставлению социальных гарантий для работников, занятых во вредных условиях труда	79
15.	ЖАКИПБЕКОВ Б. Қазақ диалектологиясының зерттелуі және оның этнолингвистикалық ерекшеліктері	84
16.	ЖАКИПБЕКОВ Б. Қазақ тілі мен әдебиеті сабағында студенттердің сыни тұрғыдан ойлау қабілетін қалыптастыру	87
17.	ХУСАИНОВ Б., КУСАИНОВ Х. Система менеджмента пастбищ крестьянского хозяйства и влияние на нее весенних паводков	91
18.	ТУСУПБАЕВА Б., БАРЛЫБАЕВА З. Кешенді жасыл экономика: Теориялық негіздер, принциптер және халықаралық тәжірибе негізінде реттеуді іске асыру жолдары	97
19.	ТАЖБЕНОВА Г., КОЖАХМЕТОВА А. Қазақстан Республикасындағы қаржы пирамидалары және олардан қорғау жолдары	106

20.	КЕНЕБАЕВА Д. Совершенствование университетского знания и рекомендации по его реализации	111
21.	ОСПАНОВА Д., ОСПАНОВ А. Становление и развитие службы охраны общественного порядка в 1917-1938 гг.	120
22.	ЕРЖАНҰЛЫ Е. Қазақстан Республикасының дипломатиялық қызметі: дәстүрлері мен ерекшеліктері	124
23.	КИСЕЛЕВА Е., КОСУХИНА О., МАРКОВА С. Новейшие тренды в образовании как главные элементы подхода для государственных организаций	128
24.	УТЕБАЕВА Ж. Білім беру процесінде дуальды оқыту элементтері бар тәжірибеге бағытталған бағдарламаларды қолдану	132
25.	БАЙГИРЕЕВА Ж. Методы и концепции оценки человеческого капитала в здравоохранении	137
26.	ТУРЕБАЕВА Ж., КЕНЕНБАЕВА З., НАБИЕВА З. Ішкі аудит жүргізудің цифрлық трансформациясы	141
27.	ЖАНДЫГАЛИЕВНА Т., АБДИБЕКОВА А. Оценка характеристик и возможностей графических редакторов, систем печати	146
28.	ЖҮЗБАЕВ Д., ЖОЛДЫБАЙ Е., ДҮЙСЕНОВА Г. Блокчейн және криптовалюта	151
29.	АМАНБАЙКЫЗЫ З. Разработка программного обеспечения для микроконтроллеров встроенных управляющих систем	153
30.	ЗАНЕГИНА С. Анализ изменений в законодательстве Казахстана по защите прав потребителей: законодательные изменения, проблемы и перспективы	157
31.	ЗАНЕГИНА С. Интернет-торговля в Казахстане: как защитить свои права	163
32.	ЗАНЕГИНА С. Правовая грамотность потребителей: как защитить свои права при возврате товаров в Республике Казахстан	165
33.	АУЕЗОВА З., САДЫКОВА Р. Туризм саласын дамытуда көлік инфрақұрылымының ролі және маңызы	168
34.	ПОТРАВНЫЙ И., ШИРИТОВ А., ХАТУХОВА Д. Разработка техногенных месторождений минерального сырья в условиях ресурсных ограничений	172
35.	МИХАЙЛИНА И. Новое развитие теории двойной записи в современных условиях	179
36.	ИСКАКОВА А., АМАНОВА Г. Выплаты, предоставляемые работникам за работу во вредных и опасных условиях труда	183
37.	АБДУАЛИПОВА К. Қазақстан Республикасындағы пробация институты оның қазіргі жағдайы мен дамуы	188
38.	ШАЯХМЕТОВА К., ЖУМАНОВА Б., НУРГАЛИЕВА Ж., ТАНСЫКБАЕВА Г. Вопросы системы риск-менеджмента в компаниях Казахстана	198
39.	ШАЯХМЕТОВА К., НУРГАЛИЕВА Ж., ТАНСЫКБАЕВА Г. Предпринимательство и риски на предприятии	204
40.	КАДРАЛИЕВА Г., КАУИЕВА Г.	207

	Қазақстан Республикасындағы экономикалық тұрақсыздық мәселелеріне инфляцияның әсері.	
41.	КЕНЖЕГАЛИЕВА З., КОЛУШБАЕВ А. Национальный фонд Республики Казахстан в обеспечении финансовой безопасности	212
42.	ЖАКУПОВА К., КУРМАНГАЛИЕВА А., ТАСТЕМИРОВА Ж. Теоретические аспекты экономической сущности инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта	218
43.	ШАРИПБЕКОВА К., АЙТХОЖИНА А. Қазақстанның логистикалық жүйесін дамыту және оның халықаралық саудадағы ролі	226
44.	ЕСАХМЕТОВА Л., АНОХИНА М. Направления государственного регулирования экспортного потенциала зерноперерабатывающих предприятий	234
45.	МУХАМБЕТОВА Л., МУХАМБЕТОВ Е. Проблемные аспекты реализации национального проекта Казахстана «здоровая нация»	242
46.	АЙТХОЖИНА Л. К вопросу о возможности совмещения учетных процессов в информационной системе организации	248
47.	АБДУРАХМАНОВ М. Өңірлік аймақтардың әлеуметтік-экономикалық дамуын статистикалық зерттеу	251
48.	БАЙДАЛИНА М. Экологиялық мәдениет	254
49.	ЕРМЕКОВ М., АБДЕШОВ Д. Анализ применения технологии блокчейн в Казахстане и мире	259
50.	УСПАМБАЕВА М. Компанияда басқарушылық және өндірістік есепті ұйымдастыру	265
51.	МАХАББАТ М., БАСТАУБАЕВ А. Қр салық жүйесінің даму перспективасы мен даму жолдары	272
52.	ЛУЧКО О. Подготовка студентов экономических специальностей к применению нейросетей в профессиональной деятельности	275
53.	МИСНИК О., ЛУКПАНОВА Ж., ТОЙЖИГИТОВА Ж. Финансовые инновации в контексте развития процесса цифровизации	278
54.	ТУРДАЛИЕВА Р. Сравнительный анализ: Казахстан и его международные партнеры в сфере иностранных инвестиций	284
55.	АДЫРБАЕВ Р., ВАЛИЕВА С. Персоналды ынталандырудың ұйымның тиімділігіне тигізетін әсері	291
56.	ЕСЕНГЕЛЬДИНОВА С., ДЖУМАБЕКОВА А. Современные тенденции на депозитном рынке	294
57.	КАПЫШЕВА С., АБДИКАЛИКОВ К. Некоторые проблемы таможенной статистики в рамках ЕАЭС	298
58.	МОМЫНКУЛОВА S., URKUMBAYEVA A., ABUTALIPOVA ZH., The importance of increasing the profit of the enterprise in modern conditions	302
59.	МОМЫНКУЛОВА С., БАКТГЕРЕЕВА А., АСАНОВ Б. Туристік қызметтерді дамытудағы жарнаманың ролі	307
60.	ТЛЕУБАЕВА С. Использование рефлексивных методов как креативные подходы при обучении спецпредметов	311
61.	КЕМЕЛБЕКОВ С., БУЛЕУЛИЕВ Б.	319

	Қазақстан Республикасы қылмыстық кодексіндегі қылмыстық топпен жасалған қылмыс құрамдарының объективтік және субъективтік жақтарына ғылыми – құқықтық талдау жасау	
62.	ВАЛИЕВА С. Взаимосвязь риска и неопределенности в управлении	329
63.	SAPARBAYEVA S., NABIYEVA A. Current issues and prospects of the methodology of accounting and auditing of import operations	333
64.	ЫДЫРЫС С., ЖУМАТАЕВА Б. Инструментарий определения востребованных на рынке труда профессиональных компетенций и навыков	337
65.	ЫДЫРЫС С., ДҮЙСЕНБЕКҰЛЫ А., БАТЫРОВА Н. Ауыл шаруашылығын тиімді қаржыландыру - азық-түлік қауіпсіздігінің негізгі буыны	343
66.	КАЖМУХАМЕТОВА А., ДҮЙСЕН Д. Қазақстандағы экологиялық аудиттің дамуының мәселелері мен перспективалары	350
67.	АБУБАКИР А., АБДИБЕКОВА Л. Использование генеративных конкурирующих сетей для создания изображений с помощью слов и предложений	356
68.	АЛАШБАЕВА Н., ЖУМАНОВА Б., ЛУКПАНОВА Ж. Компанияның инвестициялық жобаларын басқаруда GERT әдісін қолданып, Agile жүйесін енгізу	360
69.	АНАПИН Ж., САЙМАГАМБЕТОВА Г. Анализ передового опыта в применении цифровых платформ и инструментов управления городской инфраструктурой	364
70.	МАКСУТОВА Ж., ҚАДЫРБЕРГЕНОВА А. Қазақстан Республикасындағы банк менеджментінің мәселелері және оларды жетілдіру механизмдері	369
71.	ИСКАЛИЕВА Г., ИМАШОВА Ж. Пайдалы қазбаларды бағалау және барлау бойынша шығындардың бухгалтерлік есебін жетілдіру	377
72.	КАЖМУХАМЕТОВА А., МАЖИТОВА Т. Қаржылық есептіліктің халықаралық стандарттарына сәйкес кәсіпорындарды біріктіру	383
73.	АДЫРБАЕВ Р., ВАЛИЕВА С. Совершенствование системы мотивации стимулирование труда	389
74.	ШОМАН С. Новая модель Наблюдательного Совета медицинских организаций Казахстана как инклюзивного института	391
75.	ШОМАН С. Формирование национальной идеологии Казахстана: уроки истории и вызовы современности	394
76.	BEKZHANOVA T., YESHPANOVA D. Key obstacles to the development of inclusive employment	398
77.	ХУАНЫШ Л., ТУРЕКУЛОВА Д. Қазақстандағы ірі өнеркәсіптік компанияларда көміртегі бейтараптығының мүмкіндіктерін басқару	405
78.	АҒАБЕК А. HRM және инновациялар: Қазақстанда және шетелдерде персоналды басқару қызметіне салыстырмалы талдау	409
79.	АЙСАУЫТ А., ГОРДЕЕВА Е. Современные вызовы и направления развития социальной работы туризма	415
80.	АМЕТХАНОВ А.	419

	Қазақстандағы бұқаралық ақпарат құралдарының қоғамдық пікірді қалыптастырудағы рөлі	
81.	АХМЕТОВА А., КТУМГЕЛЬДИНОВА Д., АНСАБАЕВА Р. Сақтандыру қызметін жетілдірудегі цифрлық технологиялардың ықпалы	424
82.	ГАБДУЛЛИН А., БАЙГАБУЛОВА К. Новейшие управленческие подходы для государственных и частных организаций	427
83.	ДОСМАКОВА А., КНАУЦ Л. Актуальные управленческие подходы для государственных и частных организаций Казахстана	430
84.	ЕРКИНОВ А., ИСКАКОВ Б. Мемлекеттік билік органдарының рөлі, түрлері мен атқаратын қызметтері	436
85.	КАЛЖАН А. Мотивационные модели зарубежных стран	440
86.	КОНУРБАЕВА А., БАЙГАБУЛОВА К. Современные вызовы и направления развития социальной работы в Республике Казахстан	445
87.	КӨБЕНОВА А. Прогнозирование, планирование и регулирование государственного бюджета	448
88.	КУНТУБАЕВА А. Анализ финансовых результатов и рентабельности организации	453
89.	MUKUSHEVA A., SERIKOVA M. Modern approaches to improving state audit of human resources efficiency in Kazakhstan	457
90.	RAMAZANOVA A., AL HUMSSI AHMAD Accounting system of traditional and Islamic banks	461
91.	САЯТХАН А. Оценка экономической эффективности инвестиционных проектов	466
92.	СУЛЕЙМЕНОВА А. Пути применения польской модели в развитии туризма Казахстана	471
93.	ЯҒМУСОВА А. Нормативно-правовая база, регулирующая социальные гарантии и выплаты в Республике Казахстан	477
94.	ДАУТПАЕВА А., ХАСЕНОВА К. Қызмет көрсету саласында сапа стандарттарын енгізудің инновациялық басқару модельдері	481
95.	КУРМАНОВ А., БАЙГАБУЛОВА К. Влияние инноваций и финансовых технологий на экономику Казахстана	486
96.	РЫСБЕКОВА А., ТОЛЫСБАЕВ Б. Проблемы и перспективы развития пищевой промышленности РК	494
97.	ОРЕНУЛЫ А., САУБЕТОВА Б. Экономико-правовые и социальные аспекты предоставления «зеленого» финансирования: «зеленые» облигации.	500
98.	ИБЫЖАНОВА А., ГАЗИЗОВА Ж. Жоғарғы бәсекелес нарықтарда шағын және орта кәсіпкерліктің сәтті бәсекелесу үшін қолданатын стратегияларды зерттеу	506
99.	АЛДОНГАРОВА А., ЕРКУЛОВА Г. Басқару тәжірибесіндегі тәуекелдерді басқарудың заманауи тәсілдері	512
100.	НУРПЕЙСОВА А., КУРМАНОВ Н. Цифрландырудың қызмет көрсету саласындағы рөлі	519
101.	ДАНИЯРҚЫЗЫ Б., АНСАБАЕВА Р. Компанияның активтерін оперативті басқару	524
102.	ЕШІМҰРАТ Б.	529

	Совершенствование банковских продуктов по кредитованию в коммерческих банках	
103.	MYRZALIYEV B., BAUYRZHANOVA D. Economic problems of cotton pulp production in Kazakhstan	533
104.	КҰЛБАЙ Б., АБДЫКУЛОВА Д., БЕКНАЗАРОВ Б. Кәсіпорынның қаржылық ресурстарын тиімді пайдалану жолдары	538
105.	МАСИМОВА В., ИСКАКОВ Б. Анализ современных методов управления предприятиями в рыночных условиях	545
106.	ДАУЛЕТКАЛИЕВА Г., КАДЫРБЕРГЕНОВА А. Кәсіпорындағы қаржылық дағдарыстың алдын алу әдістемесі	550
107.	ТЛЕГЕНОВА Г., НИЯЗБЕКОВА Ш. Қаржы жүйесінің жаһандануы жағдайында банк бизнесін бағалау ерекшеліктері	556
108.	АХАТ ҒАНИ ҚАЙРАТҰЛЫ Стратегии развития ведущих мировых банков	561
109.	АЛДАШОВА Г., ЖУМАҒАЛИКЫЗЫ А. Инвестиция салудың тиімді бағыттарын таңдау	566
110.	КУАНЫШКАЛИЕВА Г. Использование больших данных для анализа и мониторинга экономических процессов в Казахстане	573
111.	АПИЕВ Д. Мемлекеттік-жекешелік әріптестіктің теориялық және практикалық маңыздылығы	579
112.	СИГАЕВ Д., СПАТАЕВА Н. Роль малого и среднего бизнеса в экономике Казахстана	586
113.	АЛЬЖАНОВА Д. Мемлекеттік басқару аппаратындағы hr-процестері басқару және цифрландыру	590
114.	САДЫКОВА Д. Роль культурной дипломатии в преодолении социально-экономических вызовов в укреплении международного сотрудничества Республики Казахстан	595
115.	БЕЙСЕМБАЙ Д., БАЙҒАБУЛОВА К. Разработка управленческих решений в компании	600
116.	ӘНДІР Д., МОЛДАКЕНОВА Е. Көшбасшылық және оның стильдері: әртүрлі көшбасшылық стильдерінің ұйымдық мәдениетке әсері	603
117.	ЕСТЕМЕС Д., ОКУТАЕВА С. Инклюзивные подходы к профессиональной адаптации молодежи с особыми потребностями: международный и опыт Республики Казахстан	607
118.	САГИДУЛЛАЕВА Д., ЕРКУЛОВА Г. Тез өзгертін нарықтың бизнес процестерге әсері	613
119.	АРГИНОВ Д. Инновации и экспорт в молочной промышленности Казахстана: перспективы и вызовы	618
120.	ЖУКОВА Е., ЖАМҒЫРЧЫЕВА Т., БАЙБАГУЛОВА К. Ресторанный бизнес в Кыргызстане	622
121.	КАЛЕДИНА Е. Современные управленческие подходы в организации	624
122.	ҚАБАЕВ Е. Монополияға қарсы қызметті мемлекеттік реттеу жолдары	628
123.	СЕЙДІҒАЛИ Е., КАЙДАРОВА С. Государственное регулирование уровня и качества жизни населения	632

124.	СПАНОВ Е., КУРМАНГАЛИЕВА А. Экономический анализ проектной методологии в Костанайской области	636
125.	ПОТАПОВА Е., АЛИМОВА Н. Гибридные модели управления: баланс между удаленной и офисной работой	643
126.	СКУБ Е., ТОЛЫСБАЕВ Б. Корпоративная социальная ответственность: история становления	648
127.	ЫБРАЙ Ә., КАСЕНОВА А., АЛИБЕКОВА Б. Қазақстандағы бұұ тұрақты даму мақсаттарына қол жеткізудегі мемлекеттік аудиттің рөлі	655
128.	БЕРДИБЕКОВА Ж. Маркетинговая стратегия в эпоху цифровых технологий: проблемы и перспективы	661
129.	ЖАРҚЫН Ж., ИСКАКОВ Б. Кәсіпорын ресурстарын тиімді басқарудағы инвестицияның экономикалық тиімділігінің маңызы	667
130.	КЕНЖЕБАЕВА Ж. Развитие системы кредитования физических лиц в Республике Казахстан в современных условиях	671
131.	КЕНЖЕБЕКОВ Ж., НУРМАГАНБЕТОВ А.С. Совершенствование государственной поддержки малого и среднего бизнеса	675
132.	ТЛЕУБАЕВА Ж. Администрирование налоговой задолженности	681
133.	ЕРЖАНОВА Ж., ҒАБДІЛКӘКІМ Ә. Қазақстанның туризм саласында жасанды интеллект пен цифрлық технологияларды енгізу жағдайлары	686
134.	КАЖИКОВА Ж., АБДУКАРИМОВА Ж. Аудит как фактор эффективного бизнеса	692
135.	КАЖИКОВА Ж., АБЕНОВА Д. Роль внутреннего аудита в обеспечении устойчивого развития организации	696
136.	РАХЫМ І., ДЖАЗЫКБАЕВА Б. Білім беру мекемелерін жылжытуға арналған жарнама құралдарын салыстырмалы талдау	700
137.	СУЛЕЙМЕНОВА И.К., ӘДІЛХАН А. SRM (Supplier Relationship Management) жүйесін енгізу мақсатында маркетингтік іс-шаралардың жүргізілуі	706
138.	ТАЖИЕВА И., КАРЖАУОВ А. Қазақстан Республикасындағы әлеуметтік жұмысты дамытудың заманауи міндеттері мен бағыттары	711
139.	ТАЖИЕВА И., БАҚЫТНҰРҰЛЫ Е. Қазақстанның қаржы-банк секторы: қазіргі заманғы міндеттер мен перспективалық бағыттары	718
140.	ТАЖИЕВА И., БЕРДЕН З. Қазақстан Республикасындағы әлеуметтік жұмысты дамытудың заманауи міндеттері мен бағыттары	722
141.	ҚАЖЫБЕК І. Қазақстан Республикасында бюджетті орындаудың тиімділігін арттыру: мәселелер мен шешу жолдары	727
142.	БАЙҒАБУЛОВА К., КАИРГЕЛЬДЫ А. Инновационные подходы в управлении	731
143.	ҚАЙРОЛЛА Д., ЖАНАКОВА Н. Актуальные социально-экономические вызовы и перспективы развития Республики Казахстан и его международных партнеров.	736
144.	ӘДІЛ К., ДЕМЕЕВА Ғ., БАЙҒАБУЛОВА К.	740

	Этика и корпоративная социальная ответственность в менеджменте	
145.	ЖУСУПОВА К., МАЛАБАЕВА А., БАЙГАБУЛОВА К. Перспективы туризма и гостиничного бизнеса в Казахстане	743
146.	MUKHITDINOVA K., OMAROVA K. Prospects for the sustainable development of the global hotel industry and the application of experience in Kazakhstani hotels and restaurants	746
147.	НАСЫРОВА К. Структуры и механизмы финансовой системы Республики Казахстан	751
148.	САГАДАТОВА К., КАДЫРОВА Г. Қазақстан ұйымдарында персоналдың мотивациясын жетілдіру	756
149.	БИБЕТОВА К., ЖУМАГАЛИКЫЗЫ А., АХМЕТОВА Г. 2020-2024 жылдары Қазақстан Республикасында төлем құралдарының даму динамикасы және олардың экономикалық әсері	761
150.	БИБЕТОВА К., АЛДАШЕВА Г. Қазақстандағы ESG облигацияларының айналымын зерттеу	770
151.	КЕҢЕС К., ШОДЫРАЕВА Ш. Мемлекеттік және жергілікті өзін-өзі басқару қызметіндегі жасанды интеллект тиімділігінің әсері	776
152.	БИБЕТОВА К., КЕЛЬБЕТОВА С. Bereke bank-тің несие тәуекелдерін басқару әдістері: қаржылық қауіпсіздік кепілі	780
153.	КИРБАСОВА Л. Развитие методов государственного управления в Республике Казахстан в сфере зеленой экономики	783
154.	ЛАУРА О. Кадрлық әлеуетті дамытудағы инновациялық менеджмент: теориялық негіздер мен практикалық әдістер	789
155.	АРЫСТАНБЕКОВ М., АЙМУРЗИНА Б. Стратегическое управление: теоретические основы и практическая значимость для университетов	797
156.	БАЙМЫРЗАЕВА М., АБДЫКАРИМОВА М. Электронные деньги: современное состояние и тенденции обращения	802
157.	БИСЕНОВА М., САХАНОВА Г. Корпоративное управление и молодёжные инновации: формирование будущих лидеров цифровой экономики	808
158.	МУХАНБЕТЖАНОВА М. Развитие инструментов финансирования инновационно-активных организаций в РК	813
159.	ОМАРХАН М., ЖУНИСПЕВА А.Б. Инновациялық қаржы шешімдері: инклюзияны басқарудағы жаңа бағыттар	818
160.	СУХАРСКИЙ М., БАЙГАБУЛОВА К. Новейшие управленческие подходы для государственных и частных организаций	824
161.	TURSUMBAYEVA M., YERBOL A. Development of the advertising agencies market in the Republic of Kazakhstan: problems and prospects	827
162.	ТУРСУМБАЕВА М., ДОСМАГАМБЕТОВА Т. Влияние нейромаркетинга на поведение потребителей	832
163.	ОРЫНБАЙ М., ШОДЫРАЕВА Ш. PR-билік қызметіндегі саясат	835
164.	ТАГАЙБЕКОВА Н., ЗИНҰРҰЛЫ Н. Мемлекеттік-жекешелік әріптестік тетігі арқылы билік пен бизнестің өзара іс-қимылының ерекшеліктері	839
165.	ТАГАЙБЕКОВА Н., ОНГАРОВ Д.	846

	Преодоление структурных барьеров для гендерного равенства в Республике Казахстан: анализ институциональных и культурных препятствий	
166.	ТАГАЙБЕКОВА Н., АНАПИН Ж. Роль государства в росте социального капитала как необходимый фактор для обеспечения социальной стабильности и устойчивого экономического роста страны	857
167.	ТАГАЙБЕКОВА Н., ХУДАЙБЕРГЕНОВ С. Сравнение agile и waterwall. Что выбрать для проекта?	866
168.	ТАГАЙБЕКОВА Н., ЗИНҰРҰЛЫ Н. Управление проектами и инновации в МЕТА	873
169.	ДАНИЯРБЕК Н., ШОДЫРАЕВА Ш. ҚР-дағы жергілікті өзін-өзі басқару органдары қызметінің имиджмейкинг трендтеріне талдау	877
170.	УМУТҚАНОВ Н., БАЙБАШ Г. Қызметкерлерді тиімді басқарудың заманауи әдістері: халықаралық тәжірибелер мен жаһандық трендтерді талдау	882
171.	КАЗАКУ П., БАЙБАШ Г. Управление массовыми коммуникациями в Казахстане в условиях конвергенции	886
172.	СУХАН Р. Экономическое содержание налогового механизма	890
173.	УАЛДИНҰЛЫ Р. Формирование кластеров в социальной сфере Казахстана	894
174.	ЖАЛНИН С., БАЙГАБУЛОВА К. Цифровизация государственного управления: вызовы и перспективы	898
175.	КИЯШЕВА С. Интернационализация компании sezim: стратегия выхода на рынок с учётом культурных и правовых аспектов	902
176.	МУРАТ С. «Гендер» ұғымының мәні және гендерлік теңсіздік мәселесі	907
177.	НАУРЫЗБЕКОВ С. Современные механизмы финансирования дорожного хозяйства	911
178.	КАДЫРЖАНОВ С., АМИРОВА Г. Особенности маркетинговых исследований рынка FMCG	916
179.	МАНАСБАЕВ С., КАЛКАБАЕВА А., СЕЙТОВА Г. Институционально-экономические условия развития инновационного предпринимательства в Казахстане	922
180.	КУЛЕМИНА Т., ТУРГАЕВА А. Исламские финансы в Республике Казахстан: риски и перспективы	928
181.	НУРКАНОВ Т., ДАМБАУЛОВА Г., УТЕБАЕВА Ж. Ұйымды стратегиялық басқару	935
182.	АБДУМАВЛЕНОВА Т. Жоғары оқу орнының стратегиясын жүзеге асыруда персоналды ынталандырудың жаңа басқару тәсілдері	939
183.	БЕРГЕНОВА Т., ЕРКУЛОВА Г. Цифрлық трансформацияның бизнес-процестерді өзгертудегі рөлі	946
184.	КОЛБИН Т. Маркетинг в социальных сетях INSTAGRAM и ТИКТOK как инструмент эффективного продвижения бизнеса в Республике Казахстан	952
185.	ЕРБОЛАТ Ш., ИСКАКОВ Б. Оценка инвестиционной обеспеченности обрабатывающей промышленности	958
186.	КОСЫМБАЕВА Ш., ИЗБАСОВА М. Методы разрешения конфликта в коммерческих банках	963

187.	КОСЫМБАЕВА Ш., БАЙМАГАМБЕТОВ А. Особенности и значение бизнес-процессов в энергопроизводящих организациях	967
188.	КОСЫМБАЕВА Ш., БИСЕНБАЕВА А. Сущность конфликта и причины возникновения конфликтов в современном банке	973
189.	СОВЕТБЕК Ш., АНСАБАЕВА Р. Қаржылық сауаттылық: жеке қаржыны басқарудың тиімді жолдары	980
190.	ШИНКАРЕВА Ю., АЛИМОВА Н. Современные социально-экономические вызовы и перспективы развития Республики Казахстан и ее будущего	983
191.	ЯН С., БАЙГАБУЛОВА К. Международное сотрудничество Казахстана	989
192.	АЙТБАНОВ А. Оптимизация процессов в компании с помощью роботизации	992
193.	ҚҰДАЙБЕРГЕН А.С Өнімнің бәсекеге қабілеттілігін арттырудың инновациялық факторлары	996
194.	ИЛЬГУНДИНОВ А. Финансово-банковская сфера Республики Казахстан: современные вызовы и перспективные направления	1000
195.	АРЫНБЕК А. Қазіргі әлеуметтік-экономикалық міндеттер мен даму перспективалары Қазақстан Республикасы және оның халықаралық серіктестері	1005
196.	БАЙТУОВА Қ. Ақпараттық технологиялардың экономикаға әсері	1007
197.	СУЛЕЙМЕНОВА И.К., УСЕНОВ А. Республикасы халқының қаржылық сауаттылық деңгейі	1012
198.	АБУБАКИР А. Использование генеративных конкурирующих сетей для создания изображений с помощью слов и предложений	1018
199.	АДИЛЬБЕКОВА А., РАХИМБЕКОВА А. Сравнительный анализ CRM-систем в СНГ: оптимальный выбор для бизнеса	1022
200.	БАЗАРОВ А. Современные технологии в электронном маркетинге	1029
201.	БАРЛЫБАЕВА А., ЗАМБИНОВА Г. Продовольственная безопасность в Казахстане: вызовы, угрозы и методы управления	1033
202.	ДАРИБАЕВА А., ЖОЛДЫБЕК С. Повышение лояльности клиентов с помощью маркетинга	1036
203.	ЕРЕНБЕК Ә., РАХИМБЕКОВА А. Эффективность бренд - стратегии гостиничного бизнеса в Казахстане: анализ кейсов и успешных решений	1039
204.	КУСАЙНОВА А., УКУБАСОВА Г. Теоретические аспекты влияния макроэкономических показателей на экономику страны	1044
205.	КУШУРОВА А., АЛИНА Г., КЕРИМКУЛОВА Д. Формирование и развитие платежной системы в Казахстане: исторический обзор и современные вызовы	1049
206.	МАҚАНОВА А., МАМБЕТБАЕВА Д., КЕРИМКУЛОВА Д. Қазақстандағы исламдық және дәстүрлі ипотеканың халыққа тиімділігі	1056
207.	МАЛЫХИНА А. Кадровая политика современной организации: подходы и инструменты	1060
208.	МАРДЕН А., УКУБАСОВА Г.	1064

	Методы оценки эффективности использования трудовых ресурсов предприятия	
209.	МУСИНА А. Современные вызовы и перспективные направления в сфере потребительского кредитования	1070
210.	ОСПАНОВА А., ЗАМБИНОВА Г. Основные проблемы развития экспорта в Казахстане	1076
211.	САЛИЕВ А. Сауалнама жүргізу және сауалнама нәтижелерін талдау үшін цифрлық сервисті әзірлеу	1079
212.	САПАРОВ А. Transforming education through artificial intelligence: opportunities and challenges	1082
213.	САТТАРОВА А., ГАЛИЕВА А.Х. Основные проблемы и тенденции развития малого и среднего бизнеса в РК	1084
214.	АЙТХОЖИНА А., ШАРИПБЕКОВА К. Салық есебін ұйымдастырудың теориялық негіздері	1088
215.	КАЛИЕВ А., КАЗЕНОВА А. Құқық пәндер бойынша тәжірибелік сипаттағы іскерлік ойындарды жүргізудің ұйымдастырушылық және әдістемелік негіздері	1094
216.	БАЙЖАН Б., ГАЛИЕВА А. Факторы, влияющие на модернизацию городского жилищно-коммунального хозяйства	1098
217.	ТУРДАЛЫ Б. Государственная политика охраны здоровья населения: состояние и проблемы	1101
218.	ТОКМУРЗИН Б., АБАУОВА Г. Теоретические аспекты конкурентоспособности предприятия.	1105
219.	АЛИМГАЖИНОВ Д., ГАЛИЕВА А.Х., Роль цифровых технологий в развитии ресторанного маркетинга в Казахстане	1110
220.	КӨШІМБЕК Д. Проектирование и разработка информационной системы для приема документов поступающих в вуз	1113
221.	ЖУМАШЕВА Д., МУХАМЕДЖАНОВА А. Тенденции развития предпринимательства в условиях информационной экономики на примере туризма и агропромышленного комплекса в Казахстане	1118
222.	КУНТУГАН Е., ЕСЫМХАНОВА З. Кәсіпорында персоналды ынталандырудың тиімді жүйесін әзірлеу	1122
223.	YESSENZHOLOV Zh. Integration of platonic database with cloud services	1125
224.	ОСПАНОВ И. Жобалық қызметті басқарудың жалпы түсіністігі мен классификациясы және инвестициялық жобаларды басқару	1132
225.	ОСПАНОВ И. Жобалық қызметті басқарудың тиімді әдістері	1136
226.	МУКАНОВА М. Особенности социального предпринимательства Казахстана: анализ и перспективы развития	1139
227.	САНСЫЗБАЕВ М., ДАРИБАЕВА А. Интернет-маркетинг как инструмент повышения конкурентоспособности в интернет-среде	1145
228.	ҚАБДЫЛОВА Н.	1149

	Собственный капитал в системе регулирования малого и среднего предпринимательства в Республике Казахстан	
229.	БЕРДИБЕКОВА Н., ДАРИБАЕВА А. Развитие социальной работы и туризма с помощью искусственного интеллекта в Казахстане	1154
230.	МАКСАТ С., ГАЛИЕВА А. Теоретические основы устойчивого развития бизнеса	1157
231.	КЕНЖЕБАЕВ С. Бюджетирование на предприятии	1160
232.	БЕКЖАНОВА Т., ИСКАКОВ Р. Экономическая сущность финансовых результатов и их значение в бухгалтерском учете	1166
233.	МУСИЛИМОВА Т., МАКЫШ С. Теоретические аспекты финансовой безопасности коммерческих банков	1173
234.	БАЙДӨУЛЕТОВ Ұ., ДАРИБАЕВА А. Стратегиялық маркетингте жарнаманы жоспарлау кезеңдері	1177
235.	СУЛТАНОВ Х. Әлеуметтік желілер маркетинг құралы ретінде коммуникация және қоғаммен байланыс	1181
236.	СУЛТАНОВ Х. Әлеуметтік желілердің негізгі түрлері мен мүмкіндіктері	1186
237.	ЕГЕРЬ Э., УКУБАСОВА Г. Ресурсное проклятие или преимущество? Случай Казахстана.	1193
238.	АЛМАГАМБЕТОВ А. Методы проектирования и реализации микросервисных систем	1198
239.	ZHALMAGAMBETOV D. Insurance market of Kazakhstan: reality and prospects	1205
240.	БЕГАЙДАРОВ А. Разработка методики анализа эффективности использования персонала в медицинском учреждении	1208
241.	НУРГАБЫЛ Б. Инновационное развитие как путь к достижению стратегического развития	1213
242.	ЧЕРЕЕВА Б. Система управления проектами в логистике предприятия	1220
243.	ЯРЁМЕНКО М. Новейшие управленческие подходы для государственных и частных организаций.	1223
244.	ЯРЁМЕНКО М. Гибкая методология управления проектами (AGILE)	1231

STRATEGIES OF LEARNING FOREIGN LANGUAGES AND THEIR EFFICIENCY

¹Бейсенова Айман Жанбиршиевна

²Есімхан Жасұлан Ізбастыұлы

¹aiman05.07@mail.ru

¹Магистр пед.наук, старший преподаватель, Esil University

²Магистр пед.наук, старший преподаватель, Академия правоохранительных органов при Генеральной Прокуратуре Республики Казахстан

Abstract. Communication is the most crucial thing in a person's life, but the existence of different languages complicates this process. To communicate with other people and get a prestigious job, people need to learn foreign languages. But how did different languages appear? Why can so many people not learn a foreign language? What is the most effective learning method? How many strategies are there for learning the language? How can you learn a language in 3 months? Which way should You choose to learn the language? This article is dedicated to all these questions.

Communication. What does it even stand for? Communication - is the act of conveying meanings from one entity or group to another through the use of mutually understood signs, symbols, and semiotic rules. So when people talk to each other - it is communication. In the modern world, this process is complicated by several factors. The main one is the fact that there are different languages. Language is a system that consists of the development, acquisition, maintenance, and use of complex communication systems, particularly the human ability to do so. Unofficially, there are more than 3000 tongues in the world. However, only 95 of them are considered in the official counting of languages. Among these large number of languages, English is the most common, and it is used at the national level in 56 out of 252 countries, followed by French (29 countries) and Arabic (24 countries). Doesn't the existence of various languages make you wonder why we speak different languages? Unfortunately, this phenomenon has no unambiguous scientific definition. I personally like the legend of the Tower of Babel. According to this legend, after the World Flood, humanity was represented by people who spoke the same language. From the east, people came to the land of Sennaar, where they decided to build a city called Babylon and a tower to the skies to "make a name for themselves". The tower's construction was interrupted by God, who forced people to speak in different languages because they no longer understood each other, could not continue building the city and the tower, and scattered throughout the land. It would seem that people could never communicate with each other, but some of them began to study different languages and were able to overcome the language barrier. Why would they do that? The answer is more than obvious - people need to contact each other to exchange information, for transactions or agreements, for sharing resources, and they can only do this by speaking the same language. The misfortune is that even in the 21st century, the language barrier problem is topical. Still, more and more people have begun to learn foreign languages differently, leading us to this article's main topic - strategies for learning foreign languages and their efficiency.

Almost everyone wants to know as many languages as possible to communicate with different people or get a prestigious job. Still, they quickly surrender when they realize that learning languages is difficult. The main mistake of all people who begin learning the language but do not finish is choosing the wrong way. Choosing the right direction for learning the language that will be most effective for you is already 50 percent of success. Moreover, the choice of strategy helps to reduce the time of learning the language. First, before learning something, you must determine your goals and abilities. This implies that you need to establish whether you want to learn just a spoken language, or you need a purely professional language, or maybe you need to learn a foreign language - for studying, moving to another country, resurrection in memory, and improvement of school knowledge, as a hobby. Determining it will allow you to create a training program tailored to your needs, focus on the right aspects, and contribute to motivation. Once you decide on the goal, you will need to pre-schedule your free time, which you can devote to learning the language, and determine your level of

knowledge in this language using routine tests. Also, the most important thing is to be personally interested in learning the language because, without motivation, it is impossible to achieve high results. In addition to this, it is not recommended to learn several languages at the same time, otherwise it may slow down the process of learning or complicate it. Therefore you need to decide which language you will learn from the beginning. When you have completed these preliminary steps, it's time to choose a strategy. Here you most likely have a question: what strategy should you choose? What will be the best for you? There is no definite list of strategies from which one could choose something because there are many methods of learning the language, and the majority of them are somewhat similar. Still, we have selected the best methods for learning a foreign language in this article. The first strategy is to study with the teacher. This is the most reliable and proven way to learn a new language. This method is most effective for those who must thoroughly learn a language's grammar and rules. Many believe that this is because they have to pay for the lessons, so everyone wants to get the most benefit out of it. Classes with the teacher are divided into two types: group and individual. It has already been proven that working one-on-one with a tutor is best because you will not waste your time repeating themes that others do not understand. Lessons with a teacher are suitable for those who cannot independently understand the grammar and the basis of the language. Also, during classes with a teacher, you do not need to look for topics for classes yourself; you just come and get the knowledge. As with any strategy, this one has its downsides: finding a highly qualified teacher is almost impossible, and the lessons cost a lot of money. The most important thing in this language-learning tactic is finding a teacher you will understand and with whom you can learn the study material. It is also important to have financial capabilities to allow yourself to learn the language this way, but not everyone has extra money or time to attend classes every day. Especially for them, there are ways to independently learn languages. The first and most common strategy is to learn the language by watching movies, reading books, or listening to music. This strategy is most effective for those who need a simple understanding of the language and for those who study the language as a hobby. The secret of this method is that you memorize words you hear in different contexts better than if you studied them separately. Therefore, if you hear some words in music or movies, you will likely enter them more quickly and understand how to use them. Also, this method helps develop your listening and reading skills. By listening to this language, you get used to its sound and can even learn its pronunciation. When you get used to hearing a language, it simplifies learning it because you can better perceive information in a given language. Moreover, while reading books or stories in a given language, you memorize the grammatical structure of sentences, which will help you create a knowledge base of this language. Many people advise first watching movies with regular subtitles, then with the subtitles of that language, and after some time without subtitles. However, it is not enough to watch movies or read books; it is necessary to write down new words and memorize them to learn the language. Moreover, it is important to consider your level of language proficiency in order not to start watching documentaries knowing only the words "hello, bye" in the language. Starting with cartoons, short videos, or fairy tales would be best. Next comes memory strategies - all those tricks that help to memorize and store new things in memory and, if necessary, quickly extract from there. These include: creating mental connections — for example, a way to memorize new expressions in context; the use of associations - pictures, images, sounds, sensations; regular repetition - looking through the material, drawing up new examples with expressions or grammatical structures, hanging the right words around the apartment; the reinforcement of the action - for example, the reinforcement of a new word with a gesture or a gesture - this, by the way, is based on the TPR method - Total Physical Response. This method is suitable for people who have a good memory. The most significant aspect of this method is learning new words, sentences, and expressions for further use. The third method is the most fun and amusing method. Previously, it was used only for teaching children, but now,³ with the development of technology, it is possible to take note of this method for adults. The method is playing games, or rather the study of English through mobile gaming applications. It is the exact strategy for people who cannot sit still or cannot learn a language using a template. Almost every third person has a touchscreen phone with Internet access, so this method is available to almost everyone. In most cases, the games on the phone are free, which

is why the majority of people can use this method. Learning a language through games makes learning much more fun and less exciting, contributing to better learning. Most of these games have different levels, pictures, audio, and video materials; that is, there is a union of different types of language learning. Moreover, in such games, there are ratings, that is, a list of the best players, which can increase other people's motivation. This method is also quite convenient because you can always find it at hand on the phone and choose when you need to play. It is probably the fact that this method is interesting, unusual, and convenient that makes it so popular. One of the best such applications is Duolingo. This application has a user-friendly interface and audio support and uses a system of levels. Also, this application uses the method of repeating and memorizing material; what you have passed on the first level will appear in the next 10 levels. The only drawback of the game method is that no special study is attached to the grammatical construction of sentences, especially the study of the basic language. Without departing from the topic of using technologies and the Internet in language learning, we offer the fourth method — communication with native speakers. Of course, you can find native speakers in your city and walk into conversational clubs, but now most people prefer online learning. An incredible number of sites allow people from all over the world to communicate with each other. However, many people on these sites search for love relationships. There are specialized sites for exchanging language knowledge, such as The Mixxer, Meetup.com, and Goodnight app. The communication takes place anonymously to secure the participants; after that, you can find out the identity of your interlocutor. Communication with a native speaker develops speaking skills in people. This method also contributes to the addiction to foreign speech and is like getting a free personalized teacher. The fifth method is to teach tutorials. You need to buy a couple of books and study them. Usually, in such books, everything is painted step by step. This training method is suitable for those who like to study alone, in silence, and according to the textbook. This method can help understand the language's grammar and is more disciplined. Finally, I would like to tell you about a ready-made strategy that will unite all these strategies. This method is necessary for those people who learn the language to work or pass the exam. According to the theory, you will learn the language using this method for 3 months. The creator of the strategy is the author of the blog Hack The System - Maneesh Sethi. He studied foreign languages for four years and now speaks English, Italian, Spanish, Portuguese, and German. It took 3 months to learn Italian for Maneesh, 2 months to learn Spanish, and 3 weeks to learn Portuguese. The first month of his strategy is a period of intensive language learning and working with a tutor. According to Manish, group classes relax and allow you to be lazy. A one-on-one lesson with a teacher will force you to learn the language and keep you on your toes. Every day you have to learn 30 new words. Why exactly 30? Because in 90 days, you will know about 80% of the language, and your vocabulary (a little less than 3,000 words) will be enough for free communication. The second month of study is about communicating with native speakers. After all, it is communication, not the performance of tasks from the textbook, that allows us to memorize new words and turn well. The ideal would be to visit the country whose language you are learning. But I think that, if this is not possible, visiting conversational clubs will be enough. For the third month, your expected language knowledge should be enough to watch movies and read books. In doing so, you should learn 30 new words daily throughout the entire period.

Communication is the most essential thing in a person's life, but the existence of different languages makes this process difficult. That is why it is necessary to learn other languages not to be left behind by humanity. There is no particular way of knowing what everyone would like at once. However, different strategies are more effective in one case and less effective in another. What strategy will be most effective in your case depends on what kind of goal, level of knowledge of the language, and how you perceive the information, such as through games, films, tutorials, etc. It can be concluded that the choice of language learning strategy and its effectiveness depends on who teaches the language. The most important thing is to work hard. Only then will you achieve your goals.

References:

1. Соловова Е. Н. Методика обучения иностранным языкам: Базовый курс: пособие для студ. пед. вузов и учителей /- М.: АСТ - Астрель, 200с.
2. Tuyakayeva D., English for Specific Purposes (3D year): Учебник рекомендован МОН РК / D. Tuyakayeva, A. Kalibayeva, B. Karibayeva, - Учебник для 3 курса по английскому языку для специальных целей. – 16, 9 Мб. – Алматы: Бастау, 200с.
3. Радислав М.П. Методика преподавания английского языка. English Teaching Methodology: учебное пособие - 2-е изд., стер. – М.: Дрофа, 200с.- (Высшее профессиональное образование).

ТУРИЗМДЕГІ МАРКЕТИНГТІҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Бикенова Айгуль Сериковна

bikenova.a76@mail.ru

Старший преподаватель, Esil University

Аннотация. Мақалада туризмдегі маркетингтің негізгі принциптері талданады, жақсартудың мүмкін жолдары қарастырылады. Дәлелдеу және зерттеу нәтижелері арқылы туризмдегі маркетингтік қызметті қамтамасыз етуге және дамытуға бағытталған әрекеттер мен шаралар кешені анықталды.

Ключевые слова. Туризм, маркетинг, туристический продукт, функции маркетинга, комплекс маркетинга

Қазіргі уақытта туризм экономиканың жетекші және ең серпінді салаларының бірі болып табылады және өзінің жылдам қарқыны үшін ол ғасырдың экономикалық құбылысы ретінде танылды. Туризм – күрделі, көп өлшемді және көп қырлы ұғым, сонымен бірге ол қызмет түрі, демалыс түрі, халық шаруашылығының бір саласы, бос уақытты өткізу тәсілі;

ЮНВТО-ның анықтамасы бойынша туристік өнім – бұл «табиғи, мәдени және адами ресурстар, көрікті жерлер, нысандар, қызметтер мен белгілі бір қызығушылық орталығының айналасындағы іс-әрекеттер сияқты материалдық және материалдық емес элементтердің қосындысы, ол дестинацияның маркетинг кешенінің негізін құрайды. әлеуетті клиенттер үшін эмоционалдық аспектілерді қоса алғанда, келушілердің жалпы тәжірибесін жасайды. Туристік өнім тарату арналары арқылы бағаланады және сатылады және оның өмірлік циклі бар» [1]. Жалпы туризмдегі маркетинг кез келген басқа саладағы сияқты мақсаттарды көздейді: қызметтерді ілгерілету және тұтынушылардың тұрақты ағынын қамтамасыз ету. Бірақ жұмысқа компанияның ерекшеліктері (шетелге немесе Қазақстан ішіндегі турлар), елдегі экономика, табиғи апаттар және т.б.

Туристік өнім қызметтердің жалпы спецификалық сипаттамаларымен қатар өзіне тән ерекше белгілеріне ие [2]:

1. Бұл әртүрлі құрамдас бөліктер арасындағы күрделі қатынастар жүйесімен сипатталатын қызметтер мен тауарлар кешені.
2. Туристік қызметтерге сұраныс табыс пен бағаға қатысты өте икемді, бірақ көбінесе саяси және әлеуметтік жағдайларға байланысты.
3. Тұтынушы, әдетте, туристік өнімді тұтынғанға дейін оны көре алмайды, ал тұтынудың өзі көп жағдайда тікелей туристік қызметті өндіру орнында жүзеге асырылады.
4. Тұтынушы оны тауардан және тұтыну орнынан бөлетін қашықтықты еңсереді, керісінше емес.
5. Туристік өнім кеңістік пен уақыт сияқты айнымалыларға тәуелді және сұраныстың ауытқуымен сипатталады.
6. Туристік өнім көптеген кәсіпорындардың күшімен жасалады, олардың әрқайсысының өзіндік жұмыс әдістері, нақты қажеттіліктері және әртүрлі коммерциялық мақсаттары бар.

7. Туристік қызметтердің сапасына форс-мажорлық сипаттағы сыртқы факторлар әсер етеді (табиғи жағдайлар, ауа райы, туризм саясаты, халықаралық іс-шаралар және т.б.).

8. Кішкентай кемшіліктер болса да туристік қызметтің жоғары сапасына қол жеткізу мүмкін емес, өйткені туристік қызмет осы өте ұсақ заттар мен ұсақ бөлшектерден тұрады.

Туристік өнімнің осы спецификалық ерекшеліктері туристік маркетингке айтарлықтай әсер етеді. Кейбір авторлар туризмдегі маркетинг концепциясына жаһандық мазмұнды енгізеді, мысалы, швейцариялық маман Дж.Крипендорф: «Туристік маркетинг – бұл туристік кәсіпорындардың қызметін, сонымен қатар туризм саласындағы жеке және мемлекеттік саясатты жүйелі түрде өзгерту және үйлестіру. , аймақтық, ұлттық немесе халықаралық жоспарлар бойынша жүзеге асырылады. Мұндай өзгерістердің мақсаты - тиісті пайда алу мүмкіндігін ескере отырып, тұтынушылардың белгілі бір топтарының қажеттіліктерін барынша толық қанағаттандыру» [3]. Жалпы, жалпы мемлекеттік саясатты бағалау тұрғысында мұндай анықтамамен келісуге болады.

Туризмдегі маркетингтік функцияларды 3 деңгейде қарастыруға болады: қоғамдық, аймақтық және жеке.

Қоғам тұрғысынан туристік маркетинг туристік нарықтың қалыпты жұмыс істеуін және туристік фирмалардың қызметі үшін тиісті құралдарды: несиелердің болуын, салықтардың сақталуын, тиісті заңдарды және т.б. Аймақтық деңгейде туризмдегі маркетинг туристік сұранысты, бағаларды, жарнамалық қызметті реттеуге, халықты өз аймағымен жақынырақ танысуға ынталандыруға арналған.

Жеке тұтынушы деңгейінде туризмдегі маркетинг келесі функцияларды орындайды: – туристердің жаңа қажеттіліктерін туғызу;

- осы компанияның қызметтерін пайдаланудың орындылығы туралы сенімділік;
- компанияның қызметтерін жиі пайдалану қажеттілігін тудыру;
- қызметтерді тұрақты пайдалану үшін мотивация.

Дүниежүзілік туристік ұйым (әлемдік туризм) туризмдегі маркетингтік функцияларды анықтауға сәл басқаша көзқарасты ұсынады: – клиенттермен байланыс орнату; – дамыту; – басқару [2].

Байланыс жасаушынылатын демалыс орны мен ондағы қолжетімді қызметтер, көрікті жерлер және басқаның бәрі оның қажеттіліктеріне сай келетініне клиентті сендіруді қамтиды.

Дамусатудың жаңа мүмкіндіктерін қамтамасыз ете алатын, сондай-ақ туристердің қажеттіліктерін жақсырақ қанағаттандыра алатын инновацияларды, жаңа қызметтер мен өнімдерді жобалауды қамтиды.

Бақылау туристік нарықтағы қызметтерді ілгерілету бойынша қызмет нәтижелерін талдауды және бұл нәтижелердің туристік компанияның мүмкіндіктерін пайдалануды қаншалықты көрсететінін тексеруді қамтиды.

Туристік маркетингтің негізгі функциялары мыналар:

- тұтынушыларға кейіннен жылжыту үшін туристік өнім мен қызметтерді құру;
- туристік өнімді нарыққа шығару, жарнама және сату;
- тікелей сатуды ұйымдастыру;
- тиісті табыс деңгейін алу.

Осы тұжырымдаманы анықтауға заманауи тәсілдерді біріктіре отырып, туристік маркетинг туристік кәсіпорынның туристік өнімдер мен қызметтерді әзірлеу, өндіру және сату арқылы максималды пайда алу үшін қызметін үйлестіру жүйесі ретінде түсіндіруге болады. тұтынушының барынша толық қанағаттануы.

Дамушы туризм туристік өнімнің, қызмет көрсетудің және өндірісті ұйымдастырудың сипаттамалары бойынша бірқатар маңызды белгілерімен ерекшеленеді. Осылайша, туризм индустриясының жүйесіне мамандандырылған кәсіпорындар, ұйымдар мен мекемелер кіреді:

- туристік өнімді әзірлеу және сату бойынша туристік фирмалар;
- орналастыру қызметтерін көрсететін кәсіпорындар (қонақ үйлер, мотельдер, кемпингтер, пансионаттар, демалыс үйлері және т.б.);

- қоғамдық тамақтандыру кәсіпорындары (мейрамханалар, кафелер, барлар, асханалар және т.б.);
- көлік кәсіпорындары (автокөлік кәсіпорындары, авиациялық кәсіпорындар, темір жол бөлімдері, теңіз және өзен көлігі кәсіпорындары және т.б.);
- жарнамалық-ақпараттық туристік мекемелер (жарнама агенттіктері, жарнамалық бюролар, туристік ақпараттық орталықтар және т.б.);
- сауда кәсіпорындары;
- туризмдегі демалыс кәсіпорындары (кинотеатр және концерт залдары, ойын автоматтары залдары және т.б.);
- қоғамдық туристік ұйымдар мен бірлестіктер және т.б.;
- ұлттық, аймақтық және муниципалды деңгейде туризмдегі үйлестіруші және реттеуші органдар.

Көрсетілген кәсіпорындардың, ұйымдардың, фирмалардың барлығы әр түрлі масштабтағы маркетингтік қызметпен айналысады. Туристік агенттік, мейрамхана немесе көлік кәсіпорны үшін маркетингтің түпкілікті мақсаттары мен мазмұны бірдей емес екенін есте ұстаған жөн. Осылайша, туристік компания тұтынушылардың қажеттіліктерін қанағаттандыру арқылы өз пайдасын арттыруға ұмтылады. Республикалық және облыстық әкімшілік аймаққа барынша көп туристерді тартқысы келеді. Қоғамдық туристік ұйым өзінің беделін көтеріп, кәсіби қызметінің пайдалылығын көрсеткісі келеді.

Жүргізілген зерттеулер туризм секторындағы маркетингтің келесі деңгейлерін анықтауға мүмкіндік береді:

Алғашқы екі деңгей коммерциялық маркетинг саласына қатысты.

1. Туризм саласындағы кәсіпкерлік қызметтің негізгі буыны болып табылатын туристік кәсіпорындардың (туроператорлар, турагенттер) маркетингі олардың мүмкіндіктері мен тұтынушылардың сұраныстарын үйлестіру процесі болып табылады. Бұл процестің нәтижесі туристерге олардың қажеттіліктерін қанағаттандыратын қызметтерді көрсету және кәсіпорынның оның дамуына және болашақта тұтынушылардың қажеттіліктерін жақсырақ қанағаттандыруына қажетті пайда алуы болып табылады.

2. Туристік қызметтерді өндірушілердің маркетингі (қонақ үйлер, мейрамханалар, көлік ұйымдары және т.б.) нақты тұтынушылардың қажеттіліктерін қанағаттандыруға барынша бағытталған қызметтерді көрсетуді ұйымдастыру мақсатында қажеттіліктер мен сұранысты кешенді зерттеу жүйесі ретінде қарастырылады және қызмет көрсетудің ең тиімді нысандары мен әдістерін қамтамасыз ету.

Келесі екі деңгей туризмдегі коммерциялық емес маркетинг саласын сипаттайды.

3. Туризм саласындағы кәсіпкерлердің ұжымдық мүдделерін білдіретін және қорғайтын қоғамдық туристік ұйымдардың (одақтар, қауымдастықтар және т.б.) маркетингі қолайлы қоғамдық пікірді құруға, қолдауға немесе өзгертуге бағытталған қызмет ретінде түсініледі. Қоғамдық пікірді қалыптастыру - бұл өнім деңгейінен бүкіл ұйым деңгейіне ауысқан маркетингті басқару.

4. Территория және аймақтық маркетинг – бұл белгілі бір елді мекендерге, аймақтарға немесе тұтастай алғанда елдерге қатысты тұтынушылардың мінез-құлқын құру, қолдау немесе өзгерту үшін жүзеге асырылатын қызмет. Осыған ұқсас іс-шараларды қалалық, облыстық және республикалық деңгейде туризмдегі реттеуші және үйлестіруші органдар жүзеге асырады.

Осылайша, туристік маркетинг жүйесіне әртүрлі институционалдық бірліктер (мемлекеттік, республикалық, аймақтық және жергілікті туризм органдары, салалық және салааралық қоғамдық ұйымдар, кәсіпорындар) біріктірілген. Бұл жерде қайталауды болдырмау және клиенттердің, кәсіпорындардың және жалпы қоғамның мүдделерін оңтайлы ескеру мен құрметтеуге қол жеткізу үшін қажет қызметті тік үйлестіру мәселесі туындайды.

Туризмдегі маркетинг, кез келген экономикалық құбылыс сияқты, оны қолдану және тиімді дамыту үшін келесідей шарттарды талап ететінін атап өткен жөн:

- нарықтың қызметтермен терең қанығуы, яғни. сатып алушы нарығының болуы;

- тұтынушылардың қалауы бойынша туристік фирмалар арасындағы қарқынды бәсекелестік;
- еркін нарықтық қатынастар, яғни. әкімшілік шектеусіз өткізу нарықтарын, іскер серіктестерді таңдау, баға белгілеу, коммерциялық жұмыстарды жүргізу және т.б.;
- анықтамасы бойынша туристік кәсіпорын ішіндегі әкімшіліктің еркін қызметі.

Компанияның мақсаттары, стратегиялары, басқару құрылымдары, бюджет баптары бойынша қаражатты бөлу және т.б.

Алғашқы екі шарт маркетинг тұжырымдамасын қолдану мүмкіндігі мен қажеттілігін анықтайды. Соңғылары туризм саласындағы кәсіпкерлік қызметтің негізгі буыны болып табылатын нақты туристік кәсіпорында маркетингтік концепцияны жүзеге асырудың тиімділігін анықтайды. Нарық жағдайында экономикалық тәуелсіз туристік компаниялар маркетинг концепциясын жүзеге асыруда жүйелі тәсілді қолдануға мәжбүр, өйткені қатал бәсеке кез келген жүйесіз қызметті өмір сүру құқығынан айырады. Маркетингтің мәні мынада: туристік қызметтерді ұсыну тұтынушыға бағытталған болуы керек және кәсіпорынның мүмкіндіктері үнемі нарық талаптарымен үйлестіріліп отырады.

Жүйе ретіндегі туристік маркетингтің мәніне сүйене отырып, оның негізгі принциптерін тұжырымдауға болады, яғни. маркетинг негізінде жатқан және оның мақсатын ашатын ережелер, жағдайлар, талаптар:

1. Туристік қызметтің соңғы практикалық нәтижесіне жетуге көңіл бөлу. Туристік қызметтерді нарыққа тиімді енгізу және осы нарықтың белгілі бір үлесін жаулап алу.

2. Туристік ұйымның назары маркетингтік жұмыстың бірден емес, ұзақ мерзімді стратегиялық нәтижесіне аударылады. Бұл болжамдық зерттеулерге ерекше назар аударуды, олардың негізінде компанияның жоғары табысты қызметін қамтамасыз ететін жаңа туристік қызметтердің нәтижелерін әзірлеуді талап етеді.

3. Потенциалды сатып алушылардың сұраныстарына белсенді бейімделу тактикасы мен стратегияларын оларға бір мезгілде мақсатты әсер ету арқылы қолдану [2].

Туризмдегі маркетингті жүйе ретінде қарастыра отырып, оның құрамында құрамдас бөліктер бар екендігінен шығу керек. Оларды өзара байланыста және өзара әрекетте бөліп көрсету және қарастыру арқылы туристік кәсіпорында маркетингтік концепцияны жүзеге асырудың негізгі контурларын белгілеуге болады.

Туристік маркетинг сонымен қатар бизнестің барлық бағыттары үшін әмбебап болып табылатын төрт элемент «маркетинг кешенінің» құрамдас бөліктерін қарастырады (4Р: «Өнім» - өнім, «Баға» - баға, «Науқан» - жылжыту, «Орын» - орын). Дегенмен, бірқатар басқа элементтер де маңызды, олармен жұмыс істеу туристік ұйымның табыстылығын анықтайды.

«Адамдар»- адамдар, қызметкерлер. Бұл қызметтерді жүзеге асыру мен көрсетудің тікелей қатысушылары. Компанияның өмірі олардың кәсібилігіне, қарым-қатынасына және клиенттермен «ыңғайсыз» жағдайларды шешу қабілетіне байланысты. Персонал қызметтің өзіне кіреді және олар одан бөлінбейді; Жоғары сапалы қызмет тек жоғары сапалы құрамдас бөліктерден жасалуы мүмкін. Қызметкерлермен тұрақты жұмыс жасау, олардың кәсіби дағдыларын жүзеге асыру үшін ең жақсы жағдайларды қамтамасыз ету көбінесе қызмет көрсету саласында ең бастысы болып табылады. Алайда, бұл қызмет саласы менеджменттің міндеттері мен функцияларымен шектеседі және ішінара қайталанады, сондықтан персоналды дамыту мен басқаруға байланысты іс-шаралар екі пәннің әдістері мен құралдарымен тікелей байланыста жүзеге асырылуы керек.

Қызмет материалдық емес, бірақ ол әрқашан айтарлықтай материалдық, заттай дәлелдермен - «Заттай дәлелдермен» бірге жүреді. Мұндай дәлелдемелер вербалды емес қарым-қатынас құралдарын қамтуы мүмкін: кеңсе немесе қызмет көрсетілетін басқа орын, интерьер заттары, кәдесыйлар және қызметкерлердің сыртқы түрі. Клиенттердің адалдық бағдарламасын қалыптастыру үшін көрнекі материалдық дәлелдерден басқа, сіз дыбыстарды, иістерді пайдалана аласыз, негізінен, барлық сезімдерге әсер ете аласыз. Мұның бәрі бірге клиенттің компаниямен және қызметпен байланысын құрайды.

Қызмет көрсету әдісі – «Процесс» кәсіпорында және қонақжайлылық және туризм салаларында қабылданған технологиямен анықталады. Көптеген қолданыстағы стандарттар ұсынылады. Дегенмен, мұның бәрі ұйымның инерциясын тудырады, қызмет көрсету тәсілін өзгертуді жаңа нарықтарға шығу, тұрақты тұтынушылардың санын көбейту және олардың тұтынушылық қалауларына мүмкіндігінше жақындату мүмкіндігі ретінде көре алмау. Көптеген қызметтерді «үйде» немесе телефон арқылы - алдын ала жеке байланыссыз көрсетуге болады. Қызмет көрсетудің нұсқаларын, төлем формаларын, жеткізуді және т.б. таңдауды ұсыну қажет. – бұл туристік және қонақжайлылық қызметтерінің маркетингін тиімдірек етеді, клиенттің ұйымға деген міндеттемесін тудырады.

Жалпы маркетингтік стратегиядағы маркетинг кешенінің аса маңыздылығын ескере отырып, оның барлық негізгі элементтері үшін жеке стратегиялар әзірленуде:

1. Өнім стратегиясы туристердің қажеттіліктеріне барынша сәйкес келетін туристік өнімді әзірлеуді, сондай-ақ нарыққа жаңа туристік қызметтерді әзірлеуді және енгізуді қамтиды.

2. Баға стратегиясы кәсіпорынның нарықтағы ұзақ мерзімді мінез-құлқын және әрбір туристік өнімге, сондай-ақ нарықтың белгілі бір сегментіне қатысты қысқа мерзімге баға тактикасын анықтауды қамтиды.

3. Сату стратегиясы туристік өнімді тұтынушыға жеткізудің арналарын, формалары мен әдістерін анықтауды қамтиды.

4. Коммуникациялық стратегия туристік компанияның өзі және оның өнімі туралы жағымды ақпаратты таратуға бағытталған мақсатты қызметін анықтайды. Бұл қызметке жарнама, сатуды ынталандыру, жеке сату, жариялылық, сондай-ақ көрмелерге қатысу және корпоративтік сәйкестікті дамыту кіреді. Мысалы, «Astana Leisure» Қазақстандық халықаралық туристік көрмесі Орталық Азиядағы ең ірі туристік форум болып табылады және жыл сайын туризм саласының көшбасшыларын, мамандары мен кәсіпқойларын жинайды. Көрмеге жыл сайын мемлекеттік органдар мен ұйымдар, әлемнің әртүрлі елдерінің компаниялары, соның ішінде Германия, Түркия, Италия, Ұлыбритания, Ресей, Қытай, Үндістан және басқа да көптеген елдерден көрмені ұйымдастырушылар серіктестері тартады. Көрме аясында отандық және шетелдік туристік компаниялардың өкілдерімен, кәсіби басылымдармен көптеген кездесулер, сондай-ақ Қазақстанның туристік әлеуеті туралы жаңа нәрселерді білгісі келетіндердің барлығына тұсаукесерлер өткізіледі. Қарым-қатынас маркетингінің дамуы жағдайында коммуникациялық стратегияны әзірлеуге барынша назар аудару керек. Оның аясында классикалық оқиғаларды ғана емес, сонымен қатар жеке коммуникацияларды, алмасуларды, өзара әрекеттесуді қалыптастыру және оңтайландыру шараларын қамтамасыз ету қажет.

Маркетинг кешенін және оның құрамдас элементтері бойынша жеке стратегияларды әзірлеу кезінде туристік кәсіпорын келесі принциптерді басшылыққа алғаны жөн:

1. Маркетинг кешенінің элементтерінің сәйкес келуін қамтамасыз ететін жүйелілік принципі. Мысалы, жоғары сапалы туристік өнім жоғары сапалы жарнамамен және тұтынушыларға мінсіз қызмет көрсетумен қатар жүруі керек.

2. Теңдестірілген көзқарас принципі, ол зерттеуді және нарықтың оның жағдайын қалыптастыратын үнемі өзгеретін айнымалыларға сезімталдығын ескереді.

3. Бюджеттік тәртіпті сақтау қажеттілігін және маркетингтік кешеннің құрылымын жоспарлаудағы күрделілікті анықтайтын бюджет шығыстарының өзгерістерін есепке алу принципі.

Шын мәнінде, маркетинг кешенін әзірлеу үшін келесі маркетингтік әрекеттердің бірізділігін сақтау қажет: өнімді тұжырымдау (компанияның стратегиялық жоспарлауы негізінде сұранысты зерттеуге сәйкес әзірленген), оны қажетті жерде ұсыну. қолайлы бағамен нақты тұтынушылық сегменттер, оны сауатты ұсыну және оны сапалы қызмет көрсету арқылы жүзеге асыру.

Туристік индустриядағы маркетингті басқару келесі маркетингтік мақсаттарға қол жеткізу болып табылады: нарық мүмкіндіктері мен компания ресурстарын анықтау, фирманың

мақсаттарына жету үшін қажетті маркетингтік әрекеттерді жоспарлау және орындау. Осыған байланысты маркетингтік менеджмент тек маркетинг бөлімімен шектеліп қалмай, жалпы кәсіпорын ауқымында жүзеге асырылып, бүкіл кәсіпорынның міндетіне айналуы керек.

Туристтік компаниядағы маркетингті басқару жүйесі мыналарды қамтамасыз етуі керек:

- қызметтің сыртқы және ішкі жағдайларын диагностикалау;
- туристік компанияның миссиясы мен мақсаттарын анықтау;
- маркетингтік стратегияларды таңдау;
- маркетинг тактикасын таңдау;
- жоспарларды іске асыру құралдарын таңдау;
- маркетинг қызметін бақылау.

Туристтік қызмет көрсету секторындағы тиімді маркетингтік шешімдер сервистік операцияларды басқарумен, сондай-ақ персоналды және қаржылық менеджментпен үйлестірілген және біріктірілген болуы керек.

Қолданылған әдебиеттер тізімі:

1. Product Development | UNWTO [web-портал]. – 2023. – URL: <https://www.unwto.org/tourism-development-products>. Дата обращения: 21.11.2024 г.
2. Котлер Ф., Боуэн Д., Мейкенз Д. Маркетинг. Гостеприимство. Туризм. - М.: Юнити-Дата, 2023. – С. 780.
3. Шнайдерман А. Партизанский маркетинг в туризме. - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2023. – С. 863

ПОНЯТИЕ «КРЕДИТ» В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕРМИНОЛОГИИ

¹Досанова Алтынай Жапаровна

²Юнисов Ерсин Абикулович

³Мусаканова Гульзира Еркеновна

¹dosanova_a@inbox.ru

¹к.п.н., и.о. доцента, Esil University, Астана, Қазақстан

²магистр педагогических наук, Esil University

³магистр гуманитарных наук, Esil University

Аннотация. В статье рассматриваются особенности концептуализации терминологического концепта «кредит», акцентируется внимание на необходимости формирования в рамках определенной терминологии точной дефиниции термина на основе выявления обязательных характерных признаков специального предмета и составления понятия о нем. При этом учитываются особенности семантизации в терминологической сфере, концептуализации понятия с целью представления точной информации о специальном явлении.

Ключевые слова: термин, концепт, концептуализация, категоризация, дефиниция, семантизация, экономическая сфера, когнитивная насыщенность.

Конец XX, начало XXI века ознаменовались в науке становлением новой парадигмы лингвистики. Возникновение ее связано с методологическим сдвигом в лингвистике, направленным на снятие запрета на введение в рассмотрение «далеких от поверхности», недоступных непосредственному наблюдению теоретических (модельных) конструктов. В результате этого язык стал изучаться как форма сознания и мышления человека, а языковые единицы – как способы объективации модельных конструктов (когнитивных структур и процессов) в сознании индивида. Язык на основе когнитивного подхода исследуется и также в виде «определенной системы репрезентации знаний» [1, с. 12], что «связано с изучением их типологии, формата, структурной организации, а также общих принципов и механизмов

соотношения основных познавательных процессов – концептуализации и категоризации» [1, с. 12]. В связи с этим когнитивно-дискурсивное изучение процессов концептуализации знаний, относящихся к какой-либо сфере терминологии в словах или словосочетаниях, обозначающих научное понятие и сопряженных с ним – актуальная проблема. Термины, отражая элементы опыта, результаты познания, представляют профессионально значимую научную информацию». Выражая специальное понятие, термин становится носителем и хранителем фрагмента информации, которая имеет свою ценность в особой понятийной системе, и в этом смысле термин являет собой особую когнитивно-информационную структуру, в которой актуализируется выраженное в конкретной языковой форме профессионально-научное знание, накопленное человечеством за весь период его существования [2, с. 30].

Когнитивная природа термина проявляется в процессе выполнения им когнитивно-познавательной функции в процессе терминологической номинации, являющейся одним из видов языковой номинации. Сущность языковой номинации состоит в том, чтобы, отражая в сознании носителей языка их практический и общественный опыт, обращать факты внеязыковой деятельности в языковое значение. Терминологическая номинация связана с языковой номинацией. Она понимается нами как процесс именования специальных понятий науки и техники. Термины в процессе именования выполняют специфические задачи: являются наименованием специального понятия; дают ему строго научное определение. В.П. Даниленко характеризуя термин как слово или словосочетание, функционирующее в какой-либо области знания, и акцентируя внимание на способности термина выражать научное понятие, требующее дефиниции, понимает под термином «слово (или словосочетание) специальной сферы употребления, являющееся наименованием специального понятия и требующее дефиниции» [3].

В данном определении фиксируются три признака термина: соотнесенность с определенной сферой употребления; соотнесенность со специальным понятием; необходимость дефиниции.

Первые два признака термина учеными не оспариваются. Что же касается связи термина с научным понятием то споры, возникающие здесь, направлены на различение специальных и неспециальных понятий. Некоторые авторы противопоставляют научные понятия и обиходные понятия.

Однако, как считает В.М. Лейчик, само по себе суждение о связи термина с понятием, является достаточно общим и нуждается в конкретизации, поскольку при простой констатации этого факта логическое понятие не отделяется от научных, технических, экономических понятий. Термины, являясь средством обозначения специальных понятий, несут в своей содержательной структуре признаки и специальных, и логических понятий. Можно поэтому говорить, что признаки логического понятия накладываются «сверху» на содержательную структуру термина, и таким образом, термин представляет собой сложное многослойное образование, в котором естественно-языковой субстрат и логический субстрат образуют соответственно верхние и нижние слои, а сердцевину составляет терминологическая сущность, включающая специфическую концептуальную, функциональную и формальную структуру [4].

Концептуальная сущность термина проявляется в его когнитивной насыщенности. Это свойство объединяет такие стороны термина, как степень сущности существующих дефиниций, степень их полноты, наличие системы знаний (теории), в которую вкладывается значение термина. Для определения точности дефиниции, которую термин дает специальным понятиям, следует учитывать, как требования логики и дефиниции, так и особенности концептуализации, информации об объекте действительности. В этом случае необходимо помнить о том, что семантизация как раскрытие значения слова, имеет два способа обнаружения смысла слова. Но дефиниция понимается одновременно и как языковое явление, так как в дефиниции язык и мышление взаимодействуют друг с другом. И это взаимодействие проявляется в том, что во-первых, языковые единицы объективируют понятие о предмете; во-

вторых, понятие о предмете формируется в ходе выявления признаков предмета, сопоставления и обобщения их признаков, раскрытия сущности понятия, т.е. семантизации и составления определения, дефиниции о предмете. Дефиниция предмета или явления – результат концептуализации. Концептуализация, по мысли Н.Н. Болдырева, «это осмысление, поступающей информации, мысленное конструирование предметов и явлений, которое проводит к образованию определенных представлений о мире в виде концептов (т.е. фиксированных в сознании человека смыслов)» [5]. По утверждению Н.Н. Болдырева, при активизации концепта в нашем сознании в процессе мыслительной или речевой деятельности, «мы начинаем выделять его конкретные характеристики. Только в этом смысле можно говорить о том, что концепт обнаруживает целый ряд характеристик, которые иногда также, в силу устоявшихся традиций, называют компонентами или концептуальными признаками. Эти признаки отражают в нашем сознании объективные и субъективные характеристики предметов и явлений и отличаются по степени абстрактности. Ядро концепта составляют конкретно-образные характеристики, которые являются результатом чувственного восприятия мира, его обыденного познания. Абстрактные признаки являются производными по отношению к тем, которые отличаются большей конкретностью, и отражают специальные знания об объектах, полученные в результате теоретического, научного познания» [5].

Термины концептуализируют научное представление о каком-либо объекте действительности и являются инструментом научного освоения предметной действительности. Процесс терминологической концептуализации имеет место в случае, когда сознание индивида, выделив в объективной или субъективной (мысленной) действительности некоторую отдельную область, сферу, осмысляет ее, выделяет отличительные признаки и подводит их под определенный класс явлений. Результат такой концептуализации – терминологический концепт. Под терминологическим концептом мы понимаем семантическое образование, представляющее собой квант специального знания, отражающего содержание научной или профессиональной деятельности в какой-либо области познания. Будучи сопряженным с научным понятием о предмете, термин одновременно репрезентирует научную и языковую картину, представляющую информацию об объекте путем реализации понятия о денотате, а также о значении, тесно связанном с понятием. Понятие сопоставимо с лексическим значением слова-термина, определяющим его содержание, отображающим и закрепляющим в сознании представление о предмете, свойстве, процессе, явлении. Значение служит материалом для оформления понятий, а понятие (концепт) интерпретируется как «конденсация» лексического значения слова, что возможно лишь у терминов.

Концептуализация специфического понятия – знания об объекте научного познания происходит в процессе составления понятийного представления о предмете объективной действительности. Сознание человека, выделив в объективной или субъективной действительности какую-то область, осмысляет ее, выделяет отличительные ее признаки, обязательные для составления понятия о специальном объекте научного познания. По мысли Г.Г. Гиздатова, когнитивные модели концептов содержат в себе указания на необходимые, характерные и факультативные признаки. Необходимые признаки соответствуют отнесенности понятия к определенному классу, характерные – свойствам данного класса, факультативные признаки относятся к сфере индивидуального и идиоэтнического в языке, так как именно эта группа признаков дает чувственную окраску слова [6].

На основании таких признаков составляется понятие о предмете в обыденном сознании. В терминологии при концептуализации понятия о специальном объекте знания акцентируется внимание на необходимых и характерных признаках, отличающих одно явление или предмет от другого. При этом каждый акт концептуализации представляет собой определенную когнитивную операцию. Так, в процессе концептуализации понятия о предмете осуществляются следующие ментальные операции: выделение необходимых, характерных (обязательных) признаков предмета, отличающих его от других предметов: 2) выделение референциальных признаков; 3) обобщение; 4) составление понятия о предмете; 5)

определение объема понятия, как совокупности вещей, охваченных данным понятием; 6) определение содержания понятия как совокупности объединенных в нем признаков одного или нескольких предметов. Так, для концептуализации термина «кредит» необходимо выделить в нем обязательные признаки, отличающие экономический термин от слова «кредит», используемого в языке.

Для экономического термина «кредит» отличительным признаком, позволяющим разграничивать содержание понятия этого термина от общеупотребительного термина «кредит» является то, что в экономическом термине главным является компонент «деньги, выданные лицу, которому оказано доверие с условием своевременного возврата денег в условленный срок». В общеупотребительном термине «кредит» в значении «несие» главным признаком является то значение, согласно которому «кредит» выдается и в том случае, когда лицо не вызывает доверие, так как может не возвратить деньги. Слово «несие» в арабском языке (несие) обозначает недоверие, однако выдается кредит и в том случае, если лицо, взявшее кредит, не сможет его возвратить.

На основании этих данных один термин отграничивается от другого, так как обязательные и необходимые признаки указывают на отличия одного термина от другого. Так, кредит компенсационный (позволяющий компенсировать затраты) и кредит авальный не обозначают одно и то же, а имеют разные содержания. Кредит авальный означает «кредит банка на покрытие гарантируемого обязательства клиента в случае, если последний не может сделать этого самостоятельно [7, с. 403].

Экономическая терминология характеризуется принципом системной организации. Это система экономических терминов, которые сведены благодаря дифференциальным когнитивным признакам – способности выражать понятия из области экономики в группу, совокупность. При этом термины экономики объединяются в одну совокупность на основании соотнесенности содержаний их понятий, которые коррелируются друг с другом. Для экономических терминов связь с экономическими понятиями и понятийной системой является их базовой характеристикой. В терминосистеме экономики термины соотносятся между собой, находясь в коррекционных и иерархических отношениях. Они реализуются в процессе соподчинения простых терминов номинативно-терминологическим единицам – ключевым понятиям экономики, базовым фундаментальным терминам. Кроме того, в системе терминологий важной особенностью термина является его когнитивно-дефинитивная значимость. Термин, выражая специальное понятие, например, экономическое, становится носителем и хранителем фрагмента экономической информации. В рамках терминосистемы термин начинает поиск своего пространства внутри познания. «Этот поиск связан с необходимостью проведения им классифицирующей понятийной дефиниции, определения через ближайший род (*genus proximum*) и видовое отличие (*differentia specific*). В ходе понятийно-языковой классификации и категоризации подчеркивается вначале нечто, характерное для целого ряда объектов, а затем определяется нечто, характерное только для данного объекта, специфическое только для него. И эта классификация приводит к выделению родовых (базовых, опорных, фундаментальных) терминов, приведение их в одну систему, группу на основе общности признаков.

Концептуализация понятия «кредит» предполагает формирование определения о предмете на основе составления понятия о предмете. Для этого следует выделить необходимые и характерные признаки – необходимые признаки: оказание доверия; выдача денег при условии своевременного возврата лицу, учреждению, оказавшему доверие; характерный признак: оплата дополнительного вознаграждения; экономические знания о том, когда и в какой форме можно представить кредит определенному лицу, при каком условии; знания о правилах выдачи кредита.

Подобное осмысление информации на основе учета необходимых и характерных признаков ведет к составлению. Понятия о предмете, семантизации понятия о нем, что ведет к концептуализации процессу «образования и формирования концептов в сознании» [5].

Терминологический концепт включает в свою структуру прежде всего:

- понятийный компонент дающий информацию о научном понятии;
- значимостный компонент, показывающий его место в лексико-фразеологической системе языка;
- культурно-ментальный компонент, дающий представление о термине как культурном артефакте, созданном человеком, работающим в сфере профессиональной деятельности, показывающий ценностные ориентации, нормы, установки профессионалов, работающих в каких-либо профессиональных структурах;
- языковая составляющая, способствующая экспликации терминологического концепта в языке;
- номинативный способ объективирования.

Категоризация, по словам авторов «Краткого словаря когнитивных терминов» – это процесс образования внешнего и внутреннего мира человека сообразно сущностным характеристикам его функционирования и бытия, упорядоченное представление разнообразных явлений через сведение их к меньшему числу разрядов или объединений и т.п., а также результат классификационной (таксономической деятельности). Представим процесс категоризации на примере экономической категории «кредит: денежной или товарной форме на условиях возвратности и обычно и уплатой процентов» [7, с. 402].

Выделение признаков, характеризующих эту экономическую категорию – оказание доверия:

- выдача денег в денежной или товарной форме;
- возврат денег;
- выплата кредитором процентов;
- наличие гарантируемого обязательства, данного клиентом;
- определение видов кредита;
- определение цели кредита;
- определение срока возвращения кредита.

Сведения всех терминов, имеющих данные признаки в одну экономическую категорию и классификация их по видам. Кредит краткосрочный или долгосрочный: *кредит банковского консорциума, кредит краткосрочный, кредит долгосрочный, кредит мост, кредит ломбардный, кредит дилерский, кредит онкольный, кредит овернайт, кредит рамбурсный* и др.

Виды кредита: *кредит потребительский, кредит правительства, кредит по поручительству, кредит по подписи, кредит покупательский, кредит продтоварный, кредит под обеспечение, кредит-нота, кредит налоговый, целевой, кредит на открытие аккредитивов, кредит открытый, кредит отзывной, кредит «стнед-бай»* и др.

Процесс кредитования (наименование операций): *кредитование безлимитное, кредитование по остатку, кредитование по остатку, кредитование по простому банковскому счету, кредитование внешней торговли, кредитование по остатку, кредитование по товарообороту* и др.

Наименование лиц, получающих и выдающих кредит: *кредитор необеспеченный, кредитор «младший», кредитор конкурсный, кредитор по денежным обязательствам, кредитор преференциальный, кредитор по закладной, кредитор субординированный, кредитор «старший»* и др.

Терминологический концепт формируется в сознании человека из его непосредственного чувственного опыта – восприятия мира органами чувств, предметной деятельности человека, мыслительный операций с уже существующими в его сознании концептами, из языкового общения.

Вслед за концептуализацией, т.е. выделением концепта осуществляется операция категоризации, т.е. каждый термин соотносится с определенной терминологической категорией, на основании тождества разные термины подводятся под одну категорию.

Таким образом, терминологический концепт отличается от других концептов, так как не включает в свою структуру образный компонент. Хотя, термины могут образоваться путем

метафорического или метонимического переосмысления, термин безобразен. Понятийный компонент его дает научную информацию о каком-либо предмете мысли, процессе, действии. Значимостный компонент показывает на его место в лексико-грамматической системе языка; Культурно-ментальный слой показывает на нормы, ценности, поведение, менталитет деятелей, работающих в какой-либо сфере экономической деятельности. Языковой слой – это способ представления концепта через языковые единицы.

Литература:

1. Болдырев Н.Н. Типы знания и их репрезентация в языке. – Тамбов, 2017. - с. 12.
2. Володина Н.М. Когнитивно-информационная природа термина. – М., 2020. - с. 30.
3. Даниленко В.П. Терминология современного языка, науки // Терминоведение и терминография в индоевропейских языках. – Владивосток, 1997.
4. Лейчик В.М. Проблемы отечественного терминоведения в конце XX века // Вопросы филологии. – 2000. № 1.
5. Болдырев Н.Н. Концептуальное пространство когнитивной лингвистики // Вопросы когнитивной лингвистики. – 2014. № 1.
6. Гиздатов Г.Г. Когнитивные модели в речевой деятельности. – Алматы, 1997.
7. Большой англо-русский экономический словарь. – М., 2015. - с. 402

ҚҰҚЫҚ НЫСАНДАРЫ ЖӨНІНДЕГІ ӘДІСТЕМЕЛІК НЕГІЗДЕР

¹Жусупов Алпысбай Дюсембаевич, ²Мәней Хайбар

Zh60@inbox.ru

mr.haybar@mail.ru

з.ғ.д., профессор «Құқық» кафедрасының профессоры «Esil University» мекемесі
«Құқық» кафедрасының аға оқытушысы «Esil University» мекемесі

Аңдатпа: Бұл мақалада құқық нысандары жүйесінің элементтерінің өзара әрекеттестігі, заң шығармашылығын жетілдіру және заңнаманың тиімділігін арттыру, нормативтік құқықтық актілердің басқа құқық нысандарымен өзара әрекеттесуін ұйымдастыру қарастырылған. Құқықтың жалпы теориясы мен салалық заң ғылымдары үшін әдіснамалық негіз бола алатын құқық нысаны туралы түсінік берілген. Құқық нысандарын зерттеу, осы жүйенің құрамдас бөліктерінің өзара әрекеттесу бағыттарын анықтау. Сондай-ақ оның элементтері арасындағы өзара әсер ету, олардың өзара ауысу мүмкіндіктері мен жағдайлары, құқықтың материалдық және идеалды қайнар көздерін құқық нысандарында дұрыс бейнелеу, құқықтың әртүрлі нысандарда объектіге айналуы, ықпалы, сондай-ақ оның құрылымдық элементтері, олардың арасындағы өзара әрекеттесу әдістері, олардың өзара әсері тұрғысынан құқық шығармашылық процесін жетілдіру.

Түйін сөздер: Конституция, Қазақстан Республикасы, құқық, құқықтық реформа, құқық нормалары, реттеу әдісі, құқықтық сана, мемлекеттіліктің негізі, заңның үстемдігі.

Қазақстанда жүргізілген құқықтық реформа құқықтық шындықтың терең қатпарларына әсер етті. Өзгерістер тек нормативтік құқықтық актілерге ғана әсер етіп қойған жоқ, дегенмен заңнаманы жетілдіруде айтарлықтай нәтижелерге қол жеткізілді.

Құқықтық реформа құқықтық реттеудің барлық тетіктеріне, құқықтық сананың терең қатпарларына әсер етті. Құқықтық реттеу типі өзгереді. Императивті рұқсат беру механизмі диспозитивті рұқсат беру моделімен ауыстырылады. Құқықтық реттеудің диспозитивтік әдісі таяу уақыттарда мәні бойынша нормативтік құқықтық актілермен ығыстырылған құқықтың әртүрлі нысандарына кең жол ашады. Азаматтардың өздерінің белсенді заңды мінез-құлқындағы дискрециялық құқықтарының аясын кеңейту, халықаралық құқықтың жалпы танылған қағидаттары мен нормаларын басымдық ретінде қабылдау, қоғамдық санаға

адалдық, парасаттылық және әділеттілік идеяларын енгізу құқықтың көмекші нысандарының маңыздылығын арттырады: доктрина, құқықтық сана, құқық принциптері.

Қазіргі жағдайларда азаматтардың халықаралық сот органдарына жүгінулерінің саны өсуде, олардың тәжірибесі негізінен құқықтың доктриналдық нысандарына және өздерінің құқық қолдануына негізделген.

Қазіргі жағдайда құқық нысандарын меңгеру қажеттілігі құқықтық түсініктегі өзгерістермен алдын ала анықталған. Құқықтық мемлекеттіліктің негізі – әділ құқық – құқықтың бастауларына жүгінуді көздейді. Құқықтық мемлекет заң шығармашылығының объективтілігі туралы тезисті декларациядан шындыққа аударуды білдіреді.

Нормативтік құқықтық актінің мәні мен оның құқық нысандары жүйесіндегі орнына ғылыми негізделген көзқарасты әзірлеу заң шығармашылығы үшін өзекті болып табылады.

Заңдар мен нормативтік актілер арасындағы сандық және сапалық қатынас маңызды мәселе болып келеді. Нормативтік құқықтық актілердің тігінен де, көлденеңінен де өзара байланысының критерийлерін әзірлеу қажет. Егер тік байланыстарда шешуші мән актілердің заңды күшіне жататын болса, көлденең байланыстар олардың мазмұндық жағын талдауды қажет етеді.

Нормативтік құқықтық актілер туралы заң болмаған жағдайда «жарлық», «қаулы», «бұйрық», «нұсқаулық», «қағида», «ереже» сияқты тағы басқа анықтамаларды әзірлеу өзекті мәселеге айналады.

Құқық нысандарына байланысты «жүйе» және «жүйелілік» сияқты ұғымдар тек дәстүрлі түрде ғана қолданылады, ал нақты құқық объектілері бұрыннан кешендер мен жиынтықтарға айналған. Жүйелілік қасиетін шын мәнінде қамтамасыз ету үшін ішкі құқық нысандарының классификациясын ғылыми өңдеу және нормативтік бекіту қажет. Заңнамалық реттеу болмаған жағдайда заң шығару процесінің доктриналдық негізіне айналуы тиіс құқық нысандары саласындағы ғылыми зерттеулердің өзектілігі артады.

Құқықтың нысаны мен қайнар көздері мәселелеріне кең көлемді ғылыми әдебиеттер арналған. Құқық нысандарын зерттеуге ежелгі, орта ғасырлар, жаңа заман ғалымдары үлкен үлес қосты. Т.Гоббс жазбаша нысанның заң шығару үшін зор маңызын айтып, құқық нысандарының қызмет етуі үшін олардың құқық субъектілерімен байланысуының маңызы зор екенін атап көрсетті. Б.Спиноза құқық билігі табиғатының іргелі принциптерін тұжырымдады, олар бүгінгі күні де өзекті болып қала береді. XVII ғасырда Дж.Лилберн [1] табиғи құқықтың позитивті құқықтан артықшылығы туралы идеяларды негіздеді және бұл тезис мемлекеттің заңдарын жалпы принциптердің, парасаттылық және әділдік идеяларының бақылауына қоюға мүмкіндік береді.

Ч. Беккариа соттық талқылау мен қарау алғышарттарына қатысты терең үкім шығарды, "заңдардың қараңғылығында" үлкен зұлымдықты, яғни тілдің түсініксіздігін қамтитын заң техникасының кемшіліктерін көрді. [2]

Мемлекеттің заң шығару қызметінің негізінде "екі себеп бар: бір жағынан, мемлекеттің өзі шығаратын заңдар мен өзге де құқықтық актілер арқылы пролетариаттың мағынасын, идеялары мен көзқарастарын объективтендіруге және оның дамуының осы кезеңінде елде қалыптасқан адамдар арасындағы қатынастардың қандай да бір тәртібін айқындауға, екінші жағынан, елде орнатылған қарым-қатынас тәртібі жұмысшылардың ортақ мүдделерін білдіретін жалғыз ақылға қонымды және тарихи қажет екендігіне сендіру және оларды азаматтардың санасына дейін жеткізуге ұмтылуы, осылайша, осы ойларды, идеяларды және көзқарастарды жалпылау".

Сонымен, құқықтың қайнар көзі бір нәрсеге құқық нысанының қасиеттерін беретін күш ретінде әрекет етеді. Нормативтік акт үшін қайнар көзі болып заң шығарушы органдар мен процедуралар табылады. Әдет-ғұрыптар үшін қайнар көзі – қоғам және оның практикасы үшін құқықтың доктриналдық нысандары, идеялар, концепциялар, теориялар және олардың реттеушілік қасиеттеріне ие болу көзі болып табылады.

Беделге келетін болсақ, оны пайдалану мәселені түсінуді жеңілдетеді және қиындатады. Шынында да, құқық нысанын құру процесінде орган, тұлға, ұжым және одан да

көп бүкіл қоғам өз қызметінің нәтижелерін олар қанша билікке ие болса, сонша заңды күшпен жеткізеді. Құқық нысанының болашақ тағдыры үшін іске асыру үшін ішкі ресурстардың болуы өте маңызды, өйткені олардың болмауы бірден мәжбүрлеу шараларын күшейтуді талап етеді. Құқықтың ең беделді нысандары өздерінің нанымдылығымен (ілімдер, әдет-ғұрыптар, діндер) жүзеге асырылады, ал басқалары дәстүрлі түрде мемлекеттік мәжбүрлеу күшімен (нормативтік актілер, сот прецеденттері) қорғайды. Осылайша, бедел кешенді қайнар көзі ретінде әрекет етеді.

Материалдық мағынада «қайнар көз» термині дәстүрлі түрде оның реңінің үштігімен аталады. Алайда оның мазмұны басқаша түсіндіріледі. Мәселен, мысалы, Н.Н. Разумович заңның материалдық қайнар көзі жоғарғы билік органы екенін атап көрсетеді.[3] Осыған жақын нұсқада Д.А. Керімов, құқықтың қайнар көзін мемлекеттің заң шығарушылық қызметінде көретінін айтты. Ол, атап айтқанда, құқықтың нақты қайнар көздері кеңестік мемлекеттік билік пен басқару органдарының заң шығарушы және атқарушы-әкімшілік қызметі болып табылатынын атап өтті. [4]

Материалистік детерминизм қарастырылып отырған құқық қайнар көзінің мағынасын дәл анықтауға мүмкіндік беретін сияқты. Құқықтың материалдық қайнар көзі құқықтың сәйкес нысанын жүзеге асыру үшін қол жетімді қоғамның жағдайларын, қатынастарын және ресурстарын білдіреді. Біршама пайдалы, сөзбе-сөз түсіну құқық нысанын құру үшін материалдық, оның ішінде қаржылық ресурстардың қажеттілігін көрсетеді.

Заң ғылымының дамуы «құқықтың қайнар көзі» ұғымының материалдық және формалды мағынада тереңірек бөлінуіне әкелді. Позитивтік құқықта қалыптасқан құқықтық қатынастардың барабар бейнеленуі мәселелерін зерттегенде материалдық мағына құқықтық қалыптасу контекстінде қарастырыла бастады. Бұл аспектідегі ғылым нормативтік құқықтық актілерде кімнің еркі (мүдделері) бекітілген және қалай деген сұрақтарға жауап іздейді.

Құқық көздерін материалдық және формалды деп бөлу тұжырымдамасы халықаралық құқыққа да әсер етті. Таптық ұстанымдағы «мемлекеттер мен олардағы үстем таптардың өмір сүруінің экономикалық жағдайлары халықаралық шарттардың нормаларында, әдет-ғұрыптар мен халықаралық ұйымдардың жарлықтарында көрінетін мемлекеттік ерік-жігердің мазмұнын анықтайды» деген тезис қорғалды.

Соңғы экономикалық шындық заңына, әлеуметтік мәселелерге, ақпараттық және басқа да технологиялардың дамуына ықпалы сөзсіз. Сондықтан, сөзсіз, құқықтық талдау олардың дамуына әсер ететін белгілі бір құқықтық ережелерді тудыратын материалдық факторларды зерттеуді қамтуы керек».

Конституциялық құқықты ғана емес, құқық салаларының көпшілігін, тұтастай алғанда құқықтық жүйені материалдық қайнар көзсіз елестету мүмкін емес. Экономикалық негізін көрсетпейтін немесе мүлде жоқ заң өзінің реттеушілік қасиетін жоғалтады.

Құқықтық қатынас идеясы, оның саналы қажеттілігі қоғамда ең алдымен туындауы керек. Заң шығарушының көп бағытты мүдделері, психикасының ерекшеліктері, тәжірибесі мен ниеті белгілі бір әрекеттер мен қатынастарда көрініс табады. Дәл осы мінез-құлық актілері материалдық мағынада құқықтың қайнар көзі болып табылады.

Материалдық көздер туралы тезис құқықтық қатынастар туралы ілімді сөзсіз деформациялайтындығы үшін сынға ұшырайды. Бұл құқықтық құбылысты қабылдаудың позитивистік нұсқасында құқықтық қатынас тек қолданыстағы құқықтық норманың негізінде ғана туындауы мүмкін екендігі негіз болып табылады. Шынында да, бұл нұсқамен дана заң шығарушы әрқашан өз нормаларында әлеуметтік құнды мінез-құлықты типтендіреді.

Революцияға дейінгі заңгерлер жеткілікті түрде дамыған тұжырымдамалық ауқымды ұсынды. «Құқықтың қайнар көздерінен» заң ғылымының қайнар көздерін немесе біздің құқық туралы біліміміздің қайнар көздерін нақты ажырату керек. Біздің заң заңдардың жинағына енгізілгендіктен емес, заң шығару тармағы шығарғандықтан міндетті күшке ие. Демек, Заңдар жинағы ешбір жағдайда құқықтың қайнар көзі болып табылмайды, тек біздің құқық туралы біліміміздің қайнар көзі, демек, заң ғылымының қайнар көзі»[5].

Сыртқы көрнісінің айқындығының белгісі іргелі болып көрінеді. Құқық нысанының, сөзсіз, тұрақты сыртқы қабығы бар сияқты, ол көбінесе тілдік форманы қабылдайды. Тілдік форманың тұрақтылығы заң нысандарын тұрақты материалдарға бекіту арқылы жеңілдетіледі: тас, қағаз және т.б. ақпарат тасымалдаушылар. Нормативтік құқықтық актілер үшін бұл белгі дәстүрлі түрде формальды сенімділік деп аталады. Оның мазмұны нормативтік құқықтық актілердің тілі мен стилінің талаптарына сәйкес келеді. Құқықтың жазылмаған түрлері сыртқы көріністің анықтығына басқа жолдармен жетеді. Құқық субъектілері нормаларды түсініп, оларды біркелкі жүзеге асырса, олардың анықтығы жеткілікті болып көрінеді. Әрине, жазылмаған ережелер сырғып кетеді, бірақ олар жойылмайды, өздерін өздері туындатады.

Құқық нысанының тағы бір маңызды белгісін оның мазмұнының анықтығы деп санаймыз, яғни құқық нысанында нормалардың субъектілері, адресаттары біркелкі түсінетін ережелер болуы керек. Құқықтық технология мәселесінің өзектілігі толығымен айқын және күмән тудырмайды. Тиісті анықтамаларды жеңілдетіп, осы зерттеу үшін маңызды аспектілеріне тоқталатын болсақ, онда құқықтық техниканы құқықтық нормалардың мазмұнының анықтығына қол жеткізуге арналған әдістер мен ережелердің жиынтығы деп айта аламыз. Әдістер мен ережелердің өзі тілдік құралдардың қолданылуына, акт түрін таңдауға және оның құрылымына қатысты.

Бұл нұсқада құқықтың тек бір нысанының – нормативтік құқықтық актінің мазмұнының анықтығына қол жеткізіледі. Бұл оның қарапайымдылығы, өйткені ол мақсатты, тиімді процедураның нәтижесінде жасалған. Бұл құқықтың барлық дерлік нысандары туралы айту мүмкін емес нәрсе, бірақ бұл олардың мазмұнының анықтығы жоқ дегенді білдірмейді. Бұл белгі әртүрлі пішіндер үшін әртүрлі болады. Бұл құқықтық әдет-ғұрыптар үшін ең үлкен қиындықты тудырады. Құқықтың бұл нысанының мазмұнының анықтығы қоғамда заң талабын біркелкі түсінудің болуымен байланысты. Дегенмен, анықтылық ойлылықтан материалдыққа ауысады. Құқық нысанының тағы бір маңызды белгісі – өмір сүру ұзақтығы. Бұл белгінің көрінуінің анықтығы тұрғысынан алғанда құқықтық әдет-ғұрып жетекші орын алады. Ұзақ уақыт бойы кристалданатын олардың пішіні белгілі бір консерватизмге ие болады. Тіпті жалпыға бірдей мағынада құқықтың тұрақтылығы қоғамдық қатынастарға қажетті тұрақтылықты беретін әдет-ғұрыптардың арқасында болады деп болжауға болады. Құқықтың доктриналдық нысандары да ұзақ уақыт бойы әрекет етеді.

Нормативтік құқықтық актілерге қатысты бұл белгі ең осал болып табылады, өйткені бұл нысан өзгермелілігімен сипатталады. Олардың реттеуші рөлінің мерзімін кеденнің әрекет ету мерзімімен салыстыруға болмайды. Белгілі құқық нысанының белгісі ретінде өте маңызды. Осы белгінің арқасында құқық субъектісі құқықтық нормалар шегінде өзін саналы түрде ұстау мүмкіндігіне ие болады.

Құқықтың әртүрлі нысандары үшін бұл белгінің көріністері әртүрлі. Әдет-ғұрыппен танысудың іс жүргізу формалары болмайды. Құқықтық әдет-ғұрып қоғамның әрбір парасатты мүшесі өзінің әлеуметтік тәжірибесінде оның нормаларымен сөзсіз кездесіп, оның «ауада болуымен» және қоғам мүшелерімен толығымен табиғи түрде қабылданатындықтан құқық нысаны ретінде танылады.

Құқықтың кейбір нысандары үшін жалпы білім квалификациялық белгі болып табылады, яғни. оларды құқық нысаны ретінде тану оның болуына шешуші түрде байланысты. Осылайша, атақ пен таралу дәрежесі әдеттегі нысандарға әсер етеді: жергілікті әдет-ғұрып, сауда әдет-ғұрып, іскерлік әдет-ғұрып іскерлік құқықтық қатынастарға қатысушыларға белгілі болуы керек. Доктриналар өздерінің атақ-даңқы, кең таралуы және танылуы арқылы әлеуметтік қатынастарға әсер етеді. Құқық үстемдігі бар мемлекеттер нормативтік құқықтық актілердің ашықтығына үлкен мән береді, тек кейбір түсінікті ерекшеліктерге жол береді.

Құқықтың міндеттілігі нысаны адамның мінез-құлқын құқықтық нормаларға сәйкестендіру қажеттілігін білдіреді. Міндеттеменің көрінісі құқық нормасының түріне байланысты. Осылайша, мысалы, бір әрекетті орындау немесе одан бас тарту міндет болуы мүмкін. Құқық нысанының түріне қарамастан бұл ерекшелікті жүзеге асыруда мемлекеттің

рөлі зор. Мемлекет санкцияларды, заңды жауапкершілікті және басқа да билік құралдарын белгілеу арқылы құқықтық нормалардың орындалуына кепілдік береді.

Құқықтың басқа нысандарының міндеттілігі әлеуметтік ықпал ету шараларымен, беделімен, олардың дұрыстығына сеніммен бекітіледі. Аталған әдістер құқық нысандарына байланысты өзгереді. Осылайша, әдет-ғұрып басқа нәрселермен қатар, қоғамдық айыптау, кез келген ортадан шеттету және сенімнен бас тарту арқылы қолдау табады. Құқықтың доктриналдық нысандары өз өкілеттіктеріне сәйкес міндеттілікке ие. Алайда жоғарыда айтылғандар құқықтың әртүрлі нысандары үшін мемлекеттік кепілдіктерді жоққа шығармайды.

Жалпыға бірдейлік белгісі жоғарыда айтылғандармен тікелей байланысты. Бұл қасиет құқық ұғымында өте маңызды рөл атқарады. Тиісті формаларда көрсетілген құқық қоғамдық құндылыққа ие болады және еркіндіктің тең өлшемі бола алады. Құқық әр түрлі адамдардың мінез-құлқының өлшемі ретінде әрекет етеді. Ол белгілі бір қарым-қатынас үшін маңызды емес адамдар арасындағы шекараларды жоюы керек. Егер қандай да бір рецепт тар шеңбердегі адамдарға арналған болса, онда ол құқық бола алмайды. Тұлғалылықтың болмауы құқықтың тұрақты қасиеті, дәл осы құқық нормасының қасиетін түсіну үшін негіз ретінде алынады.

Нормативтілік құқық нысанының ұжымдық белгісі. Бұл ерекше белгінің болуы немесе болмауы құбылысты құқық нысаны ретінде тану мәселесін шешеді. Олар шексіз көп рет әрекет етеді және олардағы ережелерді нақты құқықтық қатынастарда орындау олардың әрекетін тоқтатпайды. Олар өз күшін оның негізінде әрекет ететін немесе құқықтық қатынастарға түсуі мүмкін, әдетте, ортақ белгілері бар кез келген тұлғаларға (студенттер, мемлекеттік қызметшілер) таратады». [6]

Нормативтіліктің ерекше қасиеті анықталған, нақты адресаттың болмауын көрсетеді. Яғни, өзін танытатын жеке ерекшеліктерімен, сәйкестендіру белгілерімен анықталатын тұлға. Сонымен қатар, бұл сәйкестендіру осы нақты пәнді бір типті субъектілерден ажыратуға мүмкіндік береді. Мысалы, адам үшін оның анықтығы, даралануы оның тегі, аты, әкесінің аты, туған күні мен тұрғылықты жері, заңды тұлға үшін - атауы, ұйымдық-құқықтық нысаны және орналасқан жері, мемлекеттік орган үшін және басқа да мемлекеттік құрылымдар – атауы.

Осылайша, егер ол бағытталған тұлғаны нақты көрсету мүмкін болса, акт өзінің нормативтілігін жоғалтады. Сондай-ақ адамдар шеңбері бойынша нормативті сандық сипаттау мүмкін емес. Сонымен, норма судьяларға, прокурорларға, Қазақстан Республикасының барлық азаматтарына арналған актіе болады.

Айтылған нәрсе абсолютті анық және нормативтік актінің адамдар шеңберіне және аумаққа әсерін білдіреді.

Қазіргі өркениет үздіксіз даму үстінде. Солардың бірі мемлекеттің құқық нысандарына қатысты билігінің заңнамамен шектелуінен көрінеді.

Құқық әлемінің көп өлшемділігі және осы нормативтік актілер жүйесіндегі қарапайым орын мемлекетті толеранттылыққа бағыттауы керек. Ол позитивистік амбициялардан бас тартуы керек. Уақыт та, факті де этикалық идеяларды қолдауға ешқандай негіз бермейді. Басқа заңдылық, заңнаманың дамуы мемлекеттік институттардан тыс пайда болған басқа құқық нысандарының тоқтатылуына әкеп соқпайды.

Құқықтық нормалардың пайда болуы қоғамдық сипатқа ие. Бұл қоғам, оның дамуы және құқық мазмұнының жеткізушісі ретінде субъектілердің өзара әрекеті. Бұл жазықтықта барлық алуан түрлілігімен: материалдық, қаржылық, идеологиялық, өндірістік сипаттағы қоғамдық қатынастар болып табылатын құқықтың қайнар көздері туралы мәселе жатыр. Құқық теориясында құқықтың бейресми қайнар көздерінің атауларына қатысты көптеген пікірлер айтылған. Оларды материалды ғана емес, идеалды, заңды деп те атайды.

Бұл әртүрлі атаулар қажетсіз болып көрінеді, өйткені ол формальды құқық пен оның алдындағылар арасындағы байланыс туралы мәселенің мәніне және осы мағынада, оның мазмұнымен және осы мағынада, оның қайнар көзімен де әсер етпейді.

Қазіргі тарихи жағдайларда тұрақты құқық тәртібін қамтамасыз ету мемлекет тарапынан құқық нысандарын жасамайынша мүмкін емес. Мемлекеттік органдарды құру

тәртібін жетілдіру, қоғам-мемлекет жүйесіндегі өзара байланыстардың әдістерін нақтылау, құқықшығармашылық құрылымдардың құқықтық мәдениетін арттыру қазіргі құқық нысандарының жүйесінде маңызды орын алатын нормативтік құқықтық актілерге ықпал ете алады.

Пайдаланылған қайнар көздер тізімі

1. Алексеев С.С. Общие теоретические проблемы системы советского права. М., 1961.
2. Беккариа Ч. О преступлениях и наказаниях. М., 1995//Антология мировой правовой мысли в пяти томах. М., 1999. Т. 3.
3. Разумович Н.Н. Источники и формы права // Сов. гос. и право. 1988. № 3. С. 21.
4. Керимов Д.А. Кодификация и законодательная техника. М., 1972.
5. Трубецкой Е.Н. Энциклопедия права. М.; СПб., 1999.
6. Мазуров А.В. Указ. соч. С. 22.

ЕНБЕК ҚҰҚЫҒЫ ҚАҒИДАТТАРЫН ЖІКТЕУІН АНЫҚТАУ

Құлибек Арайлым Бегалықызы

begalykyzy.ak@mail.ru

з.ғ.м.,аға оқытушы «құқықтану» кафедрасы Esil University

Аннотация: Еңбек қатынастарын құқықтық реттеу тетігінің мәні мен ішкі бірлігін білдіретін ғылым қықтық санат ретіндегі еңбек құқығының қағидаттары туралы мәселеде теориялық және практикалық мән бар. Қағидаттардың сақталуы еңбек құқығы нормаларының дұрыс қолданылуының, еңбек қатынастарының реформалаудың қажетті шарты, олар республикадағы әлеуметтік-экономикалық қайта құру процесіне парапар болуға тиіс. "Принцип" ұғымы (латынша *princīrium* - басталу, негізі) адамдардың жүріс -тұрғысындағы бастау басшы идея негізгі ереже дегенді білдіреді. Құқыққа қатысты алсақ қағидат орталық ұғым болады, себебі ол барлық құқықтық жүйенің негізіне алынған. Қорытылып жинақталған түрінде қағидат өзі туындаған құқықтық жүйенің мәндік сипатын өзіне жинақтайды.

Кілт сөздер: еңбек құқығы, ғылым, қағида, заң, субъект, мемлекет

Еңбек қатынастарын құқықтық реттеу тетігінің мәні мен ішкі бірлігін білдіретін ғылым қықтық санат ретіндегі еңбек құқығының қағидаттары туралы мәселеде теориялық және практикалық мән бар. Қағидаттардың сақталуы еңбек құқығы нормаларының дұрыс қолданылуының, еңбек қатынастарының реформалаудың қажетті шарты, олар республикадағы әлеуметтік-экономикалық қайта құру процесіне парапар болуға тиіс. "Принцип" ұғымы (латынша *princīrium* - басталу, негізі) адамдардың жүріс -тұрғысындағы бастау басшы идея негізгі ереже дегенді білдіреді. Құқыққа қатысты алсақ қағидат орталық ұғым болады, себебі ол барлық құқықтық жүйенің негізіне алынған. Қорытылып жинақталған түрінде қағидат өзі туындаған құқықтық жүйенің мәндік сипатын өзіне жинақтайды. Осыған сәйкес еңбек құқығының қағидаты негізге алынатын, бастаушы бастама, ол осы саланың және оның институттарының құқықтық нормаларының мәні мен ішкі үйлесімділігін білдіреді. Қағидат, еңбек құқығы жүйесінің негізге алынатын элементі ретінде заңнамада міндетті түрде көрсетіліп, бекітілуге тиіс. Бұл жағдайда ол құқықтық қағидатқа айналады. Заң ғылымында құқық қағидаттары - құқықтық нормативтік - жетекші бастамасы деген пікір бар. Ондай пікірлерді Қазақстандық ғалым-заңгерлер де бастайды.

Қағидатты нормативтік бекітуден бас тарту оны құқықтық сана немесе ғылыми санат саласына ауыстыруға тікелей байланысты. Құқықтық санада адам ойына баға беру элементі бар, ал ғылыми санат ретінде қағидат идеяларды, пікірлерді теория жүзінде іске асыру деңгейінде қалады. Бұл екі жағдайда да қағидат өз міндетін жоғалтады, себебі практика

жүзінде іске аса алмайды. Құқықтық қағидаттар дегеніміз - заңда бекітілген басқарушы ережелер. Қазақстан Республикасы Конституциясының 1 бабындағы 2-тармақ осы ойымызға дәлел, онда респ блика қызметінің негізгі қағидаттары өз бекімін тапқан.[1]

Еңбек құқығы қағидаттарының қызметтік рөлін мына негізгі позициялармен сипаттауға болады:

а) қағидаттар еңбек құқығы субъектілері үшін арнайы бағдар болады, себебі олар еңбек құқығы нормаларында бекітілген және қатысушылар әрекетін мемлекеттік еңбекті қоғамдық ұйымдастыру саласындағы құқықтық саясатын басқарушы идеяларға сай бағыттайды;

ә) қағидаттар еңбек қатынастарын құқықтық реттеу үшін бастапқы нұсқа болып табылады. Бұл сапада қағидаттар еңбек туралы күшіндегі заңның мәні мен мазмұнын және оны қолдану практикасын алдын ала анықтайды, сондай-ақ еңбек туралы жаңа құқықтық нормалар жасағанда бұл басқарушы идеялардың жүзеге асырылу тетігін қарастыру жайында заң шығарушыға бағдар береді;

б) қағидаттар еңбекті қоғамдық ұйымдастырудың құқықтық негіздеріне тұрақтылық береді. Мұның нарықтық қатынастардың қалыптасу жағдайында маңызы зор. Еңбек ресурстарын даярлау, бөлу және тиімді пайдалану, еңбек қорғауды ұйымдастыру мән өндіріс қауіпсіздігі және еңбек қоғамдық ұйымдастырудың басқа элементтері саласындағы басқарушы идеяларды заңда бекіте отырып мемлекет еңбекті басқарудың барлық тетігі үшін іргелі құқықтық негіз, еңбек қатынастарының тиянақты формаларын құруды қамтамасыз етеді;

в) қағидаттар, құқықтық реттеудің мәнімен және әдісімен оірге еңбек құқығын ұлттық құқықтың басқа салаларынан ажыратудың объективтік критерийі болады, себебі құқықтың осы саласының мәндік ерекшеліктерін білдіреді; қағидаттар азаматтарға, мемлекеттік аппараттың лауазымды адамдарына және басқа қызметкерлеріне, кәсіп орындардың, мекемелердің және ұйымдардың жұмыскерлердің тәрбиелік ықпал жасайды.

д) қағидаттар азаматтарға, мемлекеттік аппараттың лауазымды адамдарына және басқа қызметкерлеріне, кәсіп орындардың, мекемелеріне, кәсіп орындардың мекемелердің және ұйымдардың жұмыскерлеріне тәрбиелік ықпал жасайды. Жеке еңбек шартын жасағанда тараптар құқықтық нормалардың міндеттеулерін және келісім жағдайларын ұстанады, өзін қалай ережесіне еркімен бағынады, бұл - күшіндегі заңнаманың мәнін анықтау және еңбек құқықтарының құқық нормаларына кірген қағидаттарын меңгеру деген сөз. Құқықтық қағидаттар еңбек құқығының теориясында және заң практикасында даму алған бұл қасиеттері еңбек қатынастарын құқықтық реттеу тетігінің мәндік негізін құрайды. Еңбекті ұйымдастыру және қолдану саласындағы қағидаттар өздерінің мазмұны, әрекет ету саласы және мақсаттық бағыты жағынан алғанда бір мағыналы емес. Олар жалпы, салалық және еңбек құқығының жекелеген институттары қағидаттары болып бөлінуі мүмкін. Қағидаттардың бұл топтары өзара байланысты, бірін бірі толықтырады, олар бірлесіп еңбекті қоғамдық ұйымдастыруды құқықтық реттеудің іргелі негізін құрайды. Жалпы қағидаттар еңбекті және тиісінше еңбек құқығы салалары құқықтық реттеудің базалық қағидаттары болып табылады.[2] Оларды Қазақстан Республикасының Конституциясында бекітуі олардың жалпы орт лық сипатын білдіреді.

Жалпы қағидаттарға мыналарды жатқызуға болады:

- заңдылық;
- азаматтардың құқықтарының бостандығын және заңды мүдделерінің мемлекет мүдделері алдында басымдығы;
- мемлекеттік қызметке тең қол жеткізу; қоғам пікірін ескерту және жариялық;
- халықаралық қарым-қатынас.

Заңдылықтың қағидаты дегеніміз - Конституцияны, республиканың күшіндегі заңдарын сақтау, басқа адамдардың құқығын, бостандығын, ар-ожданын сыйлау жөнінде мемлекеттік органдарға, қоғамдық бірлестіктерге және азаматтарға қойылатын талап. Заң мен сот алдында барлығы бірдей. Шыққан тегіне, әлеуметтік, лауазымдық және мүлкітік жағдайына, жынысына, нәсіліне, ұлтына, тіліне, діни көзқарасына, сеніміне, тұрған жеріне

немесе кез келген басқа жағдайларға байланысты ешкім қандай да бір кемсітушілікке ұшырауға тиіс емес.

Құқықтық қатынастар саласында заңдылық қағидаты еңбекті ұйымдастырудың және қолданудың барлық практикасы негізделетін тиісті заңдық кепілдіктермен қамтамасыз стіледі. Заңдылық қағидаттарды сақтау, бірінші кезекте еңбек туралы күшіндегі заңдардың Қазақстан Республикасындағы экономикалық реформа мен нарықтық қатынастардың қазіргі шындық жағдайына сәйкес келуін көздейді. 1999жылы 10 желтоқсанда қабылданған Қазақстан Республикасындағы "Еңбек туралы", -№ 494-1 жаңа Заң азаматтардың еркін еңбек етуге конституциялық құқығын жүзеге асыру процесінде туындаған еңбек қатынастарын, меншік түрлері мен шаруашылықжүргізудің ұйымдық-құқықтық формаларының көп түрлілігі жағдайында еңбекті қоғамдық ұйымдастыру барысында толғағы жеткен проблемаларды реттеуге арналған.

Лауазымда адамдардың құқықтық даярлығына және оларды аттестациялауға ерекше мән берілуге тиіс, айта келгенде кәсіпорындардағы мекемелердегі, ұйымдарға заңдылықтың жайы соларға байланысты. Азаматтардың құқықтарының, бостандығының және заңды мүдделерінің мемлекет мүдделері алдында басымдығы - азаматтардың, өздерінің құқықтарын, бостандықтарын және заңды мүдделерін жүзеге асыруда мемлекеттік органдар мен олардың лауазымды адамдарының алдындағы артықшылығын білдіретін қағидат. Конституцияға сәйкес Қазақстан Республикасы өзін демократиялық, зайырлы құқықтық және әлеуметтік мемлекет деп жариялады, оның жоғарғы құндылығы - адам, адам өмірі, құқығы және бостандығы. Соңғысы адамға туғаннан тән, одан ажыратуға болмайтындығы мойындалады, ол заңдардың және басқа құқықтық нормативтік актілердің мазмұны мен қолданылуын анықтайды. Бұл қағидатқа сәйкес азаматтар өздерінің еңбек құқықтарын және заңды мүдделерін қорғау мақсатында мемлекеттік органдарға және олардың лауазымды адамдарына жүгінуге құқылы. Олар өз құзыры шеңберінде азаматтар қойған: мәселелерді қарауға, қажетті шара қолдануға және арызданушыға белгіленген мерзімде жауап беруге тиіс. Азаматтардың бұл құқығын заңдық кепілдіктер жүйесі қамтамасыз етеді, оған лауазымды адамдардың заңсыз әрекеттеріне сотқа шағыну құқығы да кіреді.

Әдебиеттер тізімі

1. Конституция Республики Казахстан Конституция принята на республиканском референдуме 30 августа 1995 года.
2. Қазақстан Республикасының Еңбек Кодексі Қазақстан Республикасының Кодексі 2015 жылғы 23 қарашадағы № 414-V ҚРЗ.

АЙМАҚТЫҚ ТУРИЗМДІ ДАМУДА ТУРИЗМНІҢ МУЛЬТИПЛИКАТОРЛЫҚ ӘСЕРІН ЕСЕПТЕУ ӘДІСТЕМЕСІ

¹**Куралбаев Алмас Ахметкаримович**

²**Ыдырыс Серікбай Садуақасұлы**

¹almas.kuralbayev@ayu.edu.kz

²serikbay-s@mail.ru

¹PhD доктор, «Менеджмент және туризм» кафедрасының меңгерушісі, Ахмет Ясауи университеті

²Э.ғ.д., профессор, «Қонақжайлылық» мектебінің профессоры, Халықаралық туризм және меймандостық университеті

Аңдатпа: Аймақтық туризмді дамытудың экономикалық механизмдерінің бірі ол туризмнен түсетін кіріс болып табылады. Туризм өз кезегінде қызмет көрсету арқылы аймақтағы қаржылық кіріс кіргізетін экономикалық көрсеткіштердің бірі болып табылады. Осы жағдайда туризмнің мультипликаторлық әсерін ескере отырып, туризмнен түсетін

жиынтық кірісті есептеуге мүмкіндік береді. Әдістеме туризмнің тікелей экономикалық әсерін бағалау кезінде алынған нәтижелерге негізделетін және Қазақстан Республикасында қолданылатын әрі сынақтан өткен, аймақтық туризмнен түсетін жиынтық кірісті бағалаудың бірыңғай әдістемесі ретінде қолдануға болады.

Кілттік сөздер: аймақтық туризм, кіріс, туризмдегі жиынтық кіріс, туризм, мультипликаторлық әсер

Қазіргі таңда туристік саланы басқару анағұрлым негізделген және қолданбалы әдістер мен тәсілдерді дайындауды талап етеді. Басқарудың ғылыми негізделген әдістерімен бірге үйлестірілген жүйелі тәсіл аймақтық туристік кешенді тұтастай, сондай-ақ жеке территориялар бойынша тиімді ұйымдастыруға мүмкіндік береді.

Туризмнің басқа салаларға да кіріс кіргізуші қабілеті көбіне дәстүрлі статистикада ескерілмей жатады. Осыдан жалпы аймақтық өнім мен жалпы ішкі өнімді анықтау кезінде туризмнен түсетін кірістердің үлесі шынайы көрсетілмей қалады (мәселен, Қазақстан Республикасының ЖІӨ-нде туризмнің үлесі небәрі 2023 жылғы статистикалық мәліметі бойынша 1,0%-ды құрайды). Мұндай статистикада қаражат айналымының алғашқы кезеңінде туристерден түсетін кірістер, атап айтқанда туристік өнімдерді тікелей сатудан түсетін кірістер мен оларды ұйымдастыруға кететін шығындар ғана есепке алынады. Сондықтан, біріктірілген туристік кешеннің экономикалық тиімділігін бағалау кезінде туризмнен түсетін жиынтық кіріс деген түсініктен бастау қажет.

Туризмнен түсетін жиынтық кіріс – жалпы туризмнің экономикалық тиімділігін және оның аймақтық экономиканың әртүрлі салаларын дамытудағы әсерін бағалауға мүмкіндік беретін басты көрсеткіш. Аталмыш ұғым белгілі бір аймақтағы туристік бизнес пен туристік инфрақұрылымның даму жағдайын кешенді саралауға мүмкіндік туғыза отырып, басқару саласындағы стратегиялық шешімдерді қабылдауға және олардың орындалу барысы мен жағдайына мониторинг жүргізуге зор септігін тигізеді.

Белгілі бір аймақтағы туризмнің экономикалық тиімділігі туризмнің төмендегідей салаларға тигізетін әсерін сипаттайтын сараптамалық деректер мен шынайы эксперттік бағалау көрсеткіштерінің жиынтығын білдіреді:

- аймақтағы туристік фирмалардың рентабельділігі мен кірістері;
- туризмнен аймақтық бюджетке түсетін салықтық түсімдер;
- аймақтағы туристік инфрақұрылым нысандарының даму жағдайы;
- туризмнің мультипликаторлық әсер арқылы қоғамдық өндірістің басқа да салаларына тигізетін жанама әсері;
- туризмнің халықты жұмыспен қамтуға әсері.

Сонымен, туризмнен түсетін жиынтық кіріс деп белгілі бір аймақта туристік қызметті дамытудан түсетін тікелей және жанама, ақшалай және ақшалай емес пайданы атайды.

Аймақтық туризмді дамытудан түсетін тікелей және жанама кірістер мен пайдалардың түрлері мен анықтамаларына сүйене отырып, аймақтық туризмнен түсетін жиынтық кірісті бағалау, тиісінше оны есептеу әдістемесінің екі бағыттан, атап айтқанда, біріншісі – туризмнің аймақтық экономикаға тікелей әсерін, ал екіншісі – туризмнің аймақтық экономикаға жанама әсерін бағалаудан тұратынын пайымдауға болады.

Бірінші бағытта туристік фирмалар мен ұйымдардың есептік кезеңдегі пайдасымен қатар туризмнен әртүрлі деңгейдегі бюджеттерге келіп түсетін салықтық түсімдердің үлесі бағаланады. Осылайша, туризмнің тікелей экономикалық әсері ЖАӨ құрамына кіретін және аймақтық экономикадағы қаражат айналымының бірінші кезеңінде туризмнен түсетін қаржы көлемімен есептеледі.

Екінші бағыт туризмнің мультипликаторлық әсері мен оның аймақтық экономиканың басқа да салаларына әсерін бағалаудың әдістемелік тәсілдерін жан-жақты сипаттауды қажет етеді.

Төмендегі әдістеме туризмнің мультипликаторлық әсерін ескере отырып, туризмнен түсетін жиынтық кірісті есептеуге мүмкіндік береді. Дегенмен бұл әдістеме туризмнің тікелей

экономикалық әсерін бағалау кезінде алынған нәтижелерге негізделетіндіктен, аталмыш екі бағыт бір-бірімен тығыз байланысты болып табылады және Қазақстан Республикасында қолданылатын әрі сынақтан өткен, аймақтық туризмнен түсетін жиынтық кірісті бағалаудың бірыңғай әдістемесі ретінде қолдануға болатындығын білдіреді. Бұл әдістеме кез-келген аймақ үшін де, аймақтардағы туризмнің даму деңгейін салыстыру үшін де пайдалануға жарамды болғандықтан, әмбебаптығымен ерекшеленеді.

Әдістемеде туристік индустрия ұлттық және аймақтық ұдайы өндіріс үдерісінің қатысушы ретінде қарастырылады. Сол себепті, мұнда жалпы ішкі өнім (ЖІӨ), жалпы аймақтық өнім (ЖАӨ) және жалпы қорланым (ЖҚ) деген макроэкономикалық көрсеткіштер пайдаланылады.

Туризмнің аймақтық экономиканың дамуына әсері туризмнен түскен қаражаттың барлық айналым деңгейіндегі әсерлерінің жиынтығы ретінде келесі формуламен (4) анықталады:

$$N = N_T + \sum_{i=0}^n N_i, \quad (4)$$

мұндағы:

N – туризмнің тікелей және жанама экономикалық әсері;

N_T – жалпы аймақтық өнім құрамына кіретін қаражат айналымының бірінші кезеңінде туризмнен түскен қаржы көлемі (туризмнің тікелей экономикалық әсері);

N_i – экономикадағы қаражат айналымының келесі i -інші кезеңінде туризмнен түскен қаржы көлемі (туризмнің жанама экономикалық әсері);

i – экономикадағы туризмнен түсетін қаражат айналымының саны (қадамы).

Туризмнен ЖІӨ-ге тікелей келіп түсетін кіріс бөлігін есептеу кезінде, сөзсіз, ұлттық экономиканың басқа да салаларының дамуына елеулі әсер ететін туристік фирмалардың шығындары мен туристердің қосымша шығындары да маңызды рөл ойнайды. Себебі, аталмыш шығындар туристік фирмалардың туристерге қызмет көрсетуге кететін шығындары мен туризмнің инфрақұрылымына жататын өзге де ұйымдардан тауарлар мен қызметтерді сатып алу шығындарынан тұрады. Олай болса, бірінші кезеңде туризмнің тапсырыстары негізінде өндірілген ЖІӨ (N_1) көлемін есептеу керек. Ол туристік фирмалардың кірісінің туристік өнімнің өзіндік құнын шегергеннен кейінгі қалған бөлігін білдіреді (5). Сондай-ақ, кірістің бәрі дерлік ел (аймақ) экономикасында қала бермейді, сондықтан (5) формулаға ел экономикасында қалатын туристік шығындардың үлесін сипаттайтын коэффициентті (Q_T) енгізу қажет (6):

$$N_1 = (W_T - Z_{TN}) \quad (5)$$

$$N_1 = Q_T(W_T - Z_{TN}), \quad (6)$$

мұндағы:

N_1 – туризмнен түсетін кірістің ЖІӨ-ге әсер ететін бөлігі (туризмнің тапсырыстары негізінде өндірілетін ЖІӨ көлемі);

W_T – туристік қызмет (кіріс) көлемі (құндық мәндегі);

Z_{TN} – өзге кәсіпорындардан туристерге қызмет көрсетуге арналған тауарлар мен қызметтерді сатып алуға кететін шығын көлемі (туристік өнімнің өзіндік құны);

Q_T – туристік шығындардың ұлттық экономикада қалатын бөлігі.

ЖІӨ мен жалпы қоғамдық өнімнің интегралды шамаларын қолдана отырып, ел (аймақ) экономикасында қалатын туристік шығындардың көлемінен ЖІӨ-ге (ЖАӨ) кіретін шығындардың көлемін анықтауға болады. Бұл үшін келесі арақатынас (7) қолданылады:

$$\frac{U \times Q_T}{X} \times (W_T - Z_{TN}), \quad (7)$$

мұндағы:

U – жалпы ішкі өнім,

X – жалпы қоғамдық өнім.

Бұдан ЖАӨ-ге кіретін шығындардың көлемінен туризмнің тапсырыстары негізінде өндірілген ЖАӨ көлемін есептеуге болады (8):

$$N_1 = \frac{U \times Q_T \times (W_T - Z_{TN})}{X} \quad (8)$$

Туризмнен түсетін қаражаттың екінші және келесі айналымдарының көлемі де ЖАӨ құрамында қалады. Аталмыш қаражаттар да елдегі аймақтағы іскерлік белсенділіктің өсуіне оң септігін тигізеді.

Сонымен, аймақтық кәсіпорындар мен фирмалардың i -інші қадамдағы шығындарының нәтижесінде өндірілген ЖАӨ көлемін анықтау қажет. Оны (N_{i+1}) деп белгілеуге болады. ЖАӨ мен жалпы қорланымды пайдалана отырып, қаржы айналымының i -інші қадамында аймақ экономикасында қалатын шығындардың көлемін былайша есептеуге болады (9):

$$\frac{N_i}{X} \times (X - U) \quad (9)$$

Аймақ экономикасында туризмнен түсетін қаражаттың бәрі дерлік қала бермейді, сондықтан дәл (3) формуладағыдай (6) формулаға да экономикада қалатын шығындардың үлесін сипаттайтын K_i коэффициентін енгізу керек (10). ЖАӨ қатысты өрнекті келтіре отырып, ел экономикасында қалатын және ЖАӨ кіретін шығындардың көлемін анықтауға болады (11):

$$\frac{N_i}{X} \times K_i \times (X - U) \quad (10)$$

$$\frac{U K_i \times (X - U) \times N_i}{X \times X} \quad (11)$$

Соңғы өрнекті түрлендіру арқылы келесі теңдеуді аламыз (12):

$$\frac{U K_i \times (X - U) \times N_i}{X \times X} = R N_i \quad (12)$$

мұндағы:

R – экономиканың тұйықтық деңгейін көрсететін (яғни, қаражаттың екі айналымы арасындағы байланысты сипаттайтын) коэффициент.

Сонымен, жергілікті кәсіпорындар мен фирмалардың i -інші қадамдағы (N_{i+1}) шығындарының нәтижесінде өндірілген ЖАӨ көлемін былайша көрсетуге болады (13):

$$N_{i+1} = R \times N_i \rightarrow N_{i+1} = N_1 \times R^i \quad (13)$$

Нәтижеде, геометриялық прогрессияны аламыз. (13) өрнекті (4) формулаға қоя отырып, келесі (14) өрнекке қол жеткіземіз:

$$N = N_T + N_1 + \sum_{i=2}^{\infty} N_i = N_T + N_1 + \sum_{i=2}^{\infty} N_i \times R^i \quad (14)$$

Алынған өрнекті одан әрі түрлендіріп, (8) формуламен біріктіргеннен кейін туризмнен түсетін жиынтық кірісті есептеуге арналған келесі формуланы (15) аламыз. Бұл өрнек туризмнің аймақ экономикасындағы жалпы мультипликаторлық әсерін сипаттайды:

$$N = N_T + N_1 \times \left(\frac{1}{1-R} \right) = N_T + \frac{U \times Q_T \times (W_T - Z_{TN})}{X} \times \frac{1}{1-R} \quad (15)$$

мұндағы:

N – туризмнің тікелей және жанама экономикалық әсері;

N_T – жалпы ішкі (аймақтық) өнім құрамына кіретін қаражаттың бірінші айналымы нәтижесінде туризмнен түскен қаржы көлемі (туризмнің тікелей экономикалық әсері);

N_1 – туризмнен түсетін кірістің ЖАӨ-ге әсер ететін бөлігі (туризмнің тапсырыстары негізінде өндірілетін ЖАӨ көлемі);

W_T – туристік қызмет (кіріс) көлемі (құндық мәндегі);

Z_{TN} – өзге кәсіпорындардан туристерге қызмет көрсетуге арналған тауарлар мен қызметтерді сатып алуға кететін шығын көлемі (туристік өнімнің өзіндік құны);

U – жалпы аймақтық өнім,

X – жалпы қорланым;

R – экономиканың тұйықтық деңгейін көрсететін (яғни, қаражаттың екі айналымы арасындағы байланысты сипаттайтын) коэффициент;

Q_T – туристік шығындардың ұлттық экономикада қалатын бөлігі.

Аталмыш әдістеме дәл осы секілді салықтар мен халықты жұмыспен қамту бойынша да туризмнің мультипликаторлық әсерін бағалауға мүмкіндік береді.

Өткен кезеңнің жалпы аймақтық өнімі мемлекеттік статистикалық органдар тарапынан екі жылдан астам уақыттан кейін бекітілген мәліметтерге мультипликаторлық әсерді есептеу үшін бағалау деректерін қолдануға болады. Негізінде, өткен кезеңнің ЖАӨ қатысты бағалау деректері мен бекітілген деректердің арасындағы қателік 3-5 пайыздан аспайды, ал бұл өз кезегінде мультипликатордың сандық мәніне айтарлықтай әсер ете қоймайды.

Жоғарыда берілген әдістемеге сай туризмнің мультипликаторлық әсерін есептеу үшін мынадай ақпарат қажет:

1. туристік фирмалар мен кәсіпорындардың жылдық кіріс көлемі;

2. туризмнің инфрақұрылымына жататын кәсіпорындардан туристерге қызмет көрсетуге арналған тауарлар мен қызметтерді сатып алуға кететін шығын құрылымы (туристік өнімдерді сатудан түсетін жалпы кіріс көлеміне пайыздық қатынасы);

3. жалпы аймақтық өнім көлемі;

4. жалпы қорланым көлемі.

Аталған бағыттағы әдістемені қолдана отырып, Қазақстан Республикасында туризмнің даму барысы мен оның бюджеттік тиімділігіне мониторинг жүргіздік (3-кесте). Туризмнен түсетін жиынтық кіріс жыл сайын бағаланады және оның өзгеру динамикасына қарай туризм мен оған ілеспелі экономикалық қызмет түрлерін дамыту саласындағы мемлекеттік аймақтық саясатты жүзеге асыру шараларының тиімділігі туралы қорытынды жасауға мүмкіндік береді.

Сондай-ақ, аймақ экономикасындағы салалардың аймақ аумағында қалатын шығындарының үлесі туралы бағалау деректері де, яғни салықтық және кедендік аумақта өндірілген тауарлар мен қызметтерді сатып алуға кететін шығындардың таза экспортты шегергеннен кейін қалған үлесі де қажет.

Аталмыш әдістемеге сай есептелген туризмнің мультипликаторлық әсері бағалаушылық сипатқа ие болады, сондықтан формула құрамындағы бірқатар көрсеткіштерді дәйектеу кезінде эксперттік әдіске жүгінген жөн.

Кесте 1 - Қазақстан Республикасында туризмнен түсетін жиынтық кірісті есептеу үлгісі (2024 жылдың қорытындысы бойынша)

Көрсеткіш	Шартты белгі	2024 ж.
Жалпы ішкі (аймақтық) өнім құрамына кіретін қаражаттың бірінші айналымы нәтижесінде туризмнен түскен қаржы көлемі (туризмнің тікелей экономикалық әсері) [1]	N_T млн.теңге	877 498
Өзге кәсіпорындардан туристерге қызмет көрсетуге арналған тауарлар мен қызметтерді сатып алуға кететін шығын көлемі [2]	Z_{TN} млн.теңге	868893,3
Туристік шығындардың аймақ экономикасында қалатын бөлігін сипаттайтын коэффициент	Q_T	0,39
Қазақстан Республикасының жалпы аймақтық өнімі [3]	U , млрд.теңге	52342740,3
Туристік өнімдерді өндіру үдерісінде қолданылатын импорттық тауарлар мен қызметтердің үлесі	h , % импорт/ЖІӨ	8
Туризм саласындағы сату рентабельділігі	r , %	3,3
Ұлттық экономикадағы тұтынуға шектеулі бейімділік	R	0,73

Қазақстан Республикасындағы туризмнен түсетін жиынтық кіріс (мультипликаторлық әсерді қоса есептегендегі тікелей және жанама кірістер)	N млн.теңге	889927,01
Ескерту – ҚР Статистикалық агенттігінің мәліметтеріне сүйене отырып, автормен есептелді [1, 2, 3]		

Кестеден көріп отырғанымыздай есептеу формуласына сай туристік шығындардың аймақ экономикасына қалатын коэффициенті 0,39 құраса, республика бойынша жалпы аймақтық өнім 52342740,3 млрд.тг құраған. Жалпы Қазақстан Республикасындағы туризмнен түсетін жиынтық кіріс (мультипликаторлық әсерді қоса есептегендегі тікелей және жанама кірістер) 877498 млн.тг құрайды. Қазақстан Республикасындағы туризмнен түсетін жиынтық кіріс нәтижесі 889927,01 млн.тг құрап отыр.

Соңғы төрт жыл ішінде экономика құрылымындағы туризмнің үлесі 3,2 пайызға азайып кеткен. Дүниежүзілік экономикалық форумның бағалауы бойынша еліміз туризм саласы бойынша 119 елдің ішінде 70 орында тұр. Яғни әліде болса аталған салада бизнес жасау қолайлылығы төмен дегенді білдіреді [4]. Бұл ЖІӨ-дегі туризмнің үлесі 2023 жылғы статистикалық мәлімет бойынша 1,0% құрап отыр. Демек еліміздегі туризмнен түсетін жиынтық түсім мардымсыз екенін және туризм саласының баяу дамып келе жатқандығын көрсетіп отыр.

Туризмнің мультипликаторлық әсері мен жиынтық кірісін есептеудің осы әдістемесі Қазақстан Республикасының аумағындағы статистикалық есептер мен ақпараттарды ұсынудың стандарттары мен шарттарына сәйкес қолданылады. Есептік деректердің басым бөлігін жалпы ұлттық экономика мен жекелеген аймақтарға қатысты ресми мемлекеттік статистикалардан табуға болады. Сол себепті, осы әдістеме жекелеген аймақтардағы туризмнің мультипликаторлық әсерін бағалау үшін де, аймақаралық салыстыру жүргізу үшін де толық жарамды болып табылады.

Сонымен қатар, туризмнің ел экономикасының өзге де салаларына экономикалық әсерінің кейбір заңдылықтары да айқындайды. Атап айтқанда, туризмнің ықпалымен қалыптасатын қосымша кірістердің едәуір бөлігі қызмет көрсету саласында қала отырып, одан әрі экономиканың өзге салалары арасында қайта үлестіріледі. Мультипликаторлық әсер қызмет көрсету салаларынан базалық салаларға қарай бірте-бірте әлсірейді. Ақыр соңында туризмнен түсетін қосымша кірістердің 50%-ға жуық бөлігі жалпы қор түрінде қызмет көрсету саласында шоғырланып, инвестиция түрінде салынса, қалған 50%-ы өнеркәсіп пен ауыл шаруашылығына бағыттауға болады.

Әдебиеттер:

1. Қазақстан 2023 жылы. Статистикалық жылнама.
[https://stat.gov.kz/upload/iblock/816/9ocab37rl0c0s2csi6h4z6y3tgsnfps8/%D0%95-03-%D0%93%20\(%D1%80%D1%83%D1%81\).pdf](https://stat.gov.kz/upload/iblock/816/9ocab37rl0c0s2csi6h4z6y3tgsnfps8/%D0%95-03-%D0%93%20(%D1%80%D1%83%D1%81).pdf)
2. 2024 жылғы қаңтар-қазандағы Қазақстан Республикасының әлеуметтік-экономикалық дамуы. Жариялау күні: 15.11.2024.
[https://stat.gov.kz/upload/iblock/0d9/f19t40jhegnhdkm2yluumi91npeq6te/%D0%96-01-%D0%9C%2010%2024%20\(%D0%BA%D0%B0%D0%B7\).pdf](https://stat.gov.kz/upload/iblock/0d9/f19t40jhegnhdkm2yluumi91npeq6te/%D0%96-01-%D0%9C%2010%2024%20(%D0%BA%D0%B0%D0%B7).pdf)
3. Мемлекет басшысы туризмді дамыту жөнінде кеңесі.
<https://www.akorda.kz/kz/memleket-basshysy-turizmdi-damytu-zhoninde-kenes-otkizdi-135368>
4. Қазақстан Республикасындағы үй шаруашылықтарының сапарларға жұмсаған шығыстары туралы. 13-серия Туризм статистикасы. Шығарылған күні: 2024 жылғы 17 сәуір
<https://view.officeapps.live.com/op/view.aspx?src=https%3A%2F%2Fstat.gov.kz%2Fupload%2Fiblock%2Ffe7%2Fhyht1u7dfxqcm7y4vpvpv8ay8mtwcn0%2F%25D0%25A2-13-03%2520%25D0%25BA%25D0%25B0%25D0%25B7.xlsx&wdOrigin=BROWSELINK>

ҚАРЖЫЛЫҚ ТЕХНОЛОГИЯЛАРДЫҢ БАЛАМАЛЫ КӨЗДЕРІ

Қазиева Ардак Ергенқызы

kazieva_ardak83@mail.ru

Э.э.ғ.м., аға оқытушы. Қазақстанның инновациялық және телекоммуникациялық жүйелер университеті

Аңдатпа. Мақалада қаржылық технологиялар хабтарының мақсаты, миссиясы, даму ұстанымдары берілген, сонымен қатар «Цифрлық Қазақстан» жобасының басымдық бағыттары, банк қызметінің саласын арттыру жолдары мен несиелік жүйені дамыту модельдері ұсынылған.

Кілт сөздер: Онлайн-банкинг, блокчейн, скоринг, қаржылық инновациялар, финтех хабы, несиелік жүйе.

FinTech Hub мақсаты - әлемдік үздік финтех-хабтардың ондығына кіру және Орталық Азия мен Еуразиядағы финтех-инновациялар саласында көшбасшы болу.

FinTech Hub миссиясы - Астана Халықаралық қаржылық орталығының (АХҚО) ертеңгі күннің талаптарына сәйкес келетін негізгі бизнес бағыттарында жаңа қаржылық технологияларды пайдалану және банктер мен қаржы мекемелерінің, технологиялық серіктестердің, финтех-компаниялардың, академиялық топтардың, инвесторлар мен үкіметтік және корпоративтік серіктестердің ынтымақтастығын біріктіретін көптеген тараптардың қатысуымен серпінді финтех-экожүйені дамыту.

Fintechstars-стартаптарды қолдау бағдарламасы АХҚО Финтех хабының негізгі бағыты болып табылады. Міндет-Қазақстан мен Орталық Азиядағы финтех экожүйесінің және қолма-қол ақшасыз экономиканың дамуына ықпал ететін нарықта қолжетімді жаңа финтех шешімдерінің санын ұлғайту. Біз өткізетін жобалар барлық қаржы ойыншыларына жаңа технологияларға қол жеткізуді, жаңа бірлескен бастамаларды, шетелдік нарықтарға шығуды, сондай-ақ үздік сарапшылардан білікті көмек алуды қамтамасыз етеді.

2020 жылдың мәліметтері бойынша тұтынушылардың 64 пайызы 2017 жылмен салыстырғанда қаржылық технологиялардың бір жүйесін қолданған. Қаржылық технологиялардың әйгілі атауы 2021 жылдағы негізгі трендтерді анықтауға мүмкіндік береді.

Сызба 1. Трендтердің жіктелуі



Қазақстандағы FinTech дамуының ұстанымдары:

1. Айналымдағы төлем карталар санының көбеюі;
2. Қазақстанның барлық банктерінде қашықтықтан қызмет көрсету жүйелері бар, ал банктердің онлайн-қызметін қолданушылар саны жылына 52%-ға артты;
3. Қолма-қолсыз төлемдердің көлемі өсті.

Астана Халықаралық қаржылық орталығының қаржылық тех хабы Қазақстанның және Орталық Азияның 120 –дан аса стартаптарымен жұмыс жасайды. Астана Халықаралық қаржылық орталығының қаржылық тех хабы негізінде FinTech Lab – инновациялық қаржылық қызметтер ұсынатын мамандандырылған өнімді орта қызмет істейді, сонымен қатар, реттеуші технологиялармен байланысты қызметтер түрін ұсынады.

2020 жылдың қазан айында ҚР Премьер-министрі Асқар Мамин «Цифрлық Қазақстан» мемлекеттік бағдарламасына жаңарту енгізуге тапсырма берген болатын. Жаңартылған «Цифрлық Қазақстан» жобасында төмендегідей басымдық бағыттар қаралған болатын:

- Сапалы АКТ-инфрақұрылымын қамтамасыз ету;
- FinTech пен электрондық сауданы дамыту;
- Жасанды интеллектіні дамыту.

FinTech индустрияны жаңғырту арқасында банктік қызметтің жаңа моделі қалыптаса бастады. Бұл жаңартулар банктік қызмет көрсетудің жаңа моделін қалыптастыруға және қаржылық инновациялардың пайда болуына көмектесті:

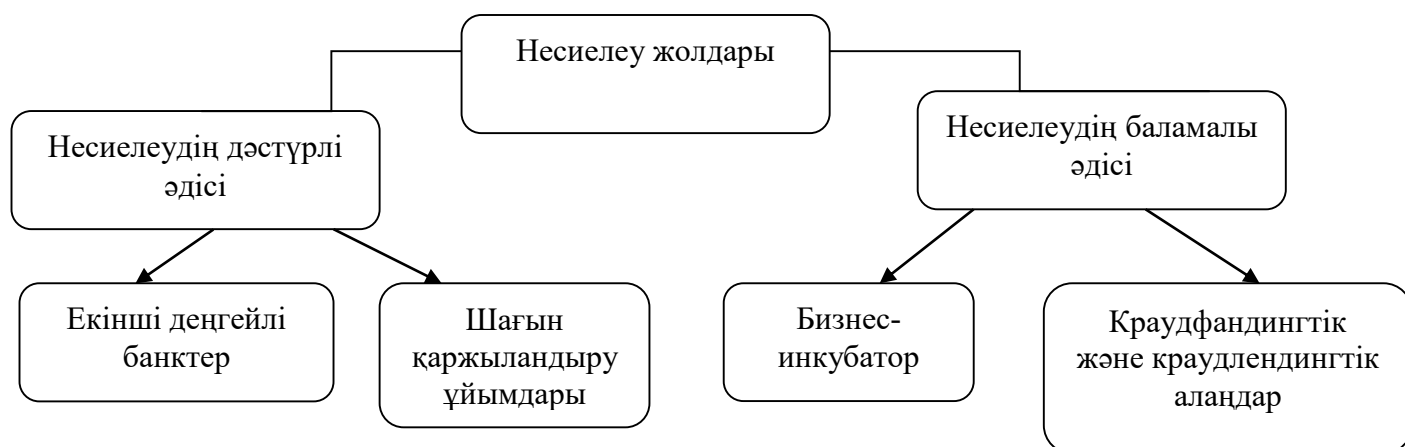
- Ұялы төлемдер;
- Онлайн-банкинг;
- Блокчейн;
- Скоринг.

Қаржылық инновациялар бір жағынан банк клиенттеріне қызмет көрсетуді қысқартса, екінші жағынан, шағын және орта бизнесті қиындатады. Мысалы, қарыз алушының несиеқабілеттілігін бағалау кезінде скоринг жүйесінің кемшілігіне төмендегілерді жатқызуға болады:

- Скоринг бағдарламасы бүгінгі күні клиенттің өзін ғана емес, оның сұрақтарға деген жауабын бағалайды;
- Скоринг жүйесі үнемі түрлі жаңартулар мен толықтыруларды қажет етеді.

Бұл аталған кемшіліктерден басқа, банктік қызмет көрсетудің енжарлығы да басты мәселе болып отыр. Осыған байланысты, бизнестің былайша айтқанда, «ауырсыну нүктелері» немесе қиындықтары туындайды.

Сызба 2. Зерттеу нәтижелерінің жіктелімі



FinTech шешімдер Шағын және орта бизнестің қаржылық қызметтерге деген қолжетімділігін арттырып, олардың тиімділігін жақсартуға деген ықпалын құра алады. Төмендегі басты мәселелер шешуші болып саналады:

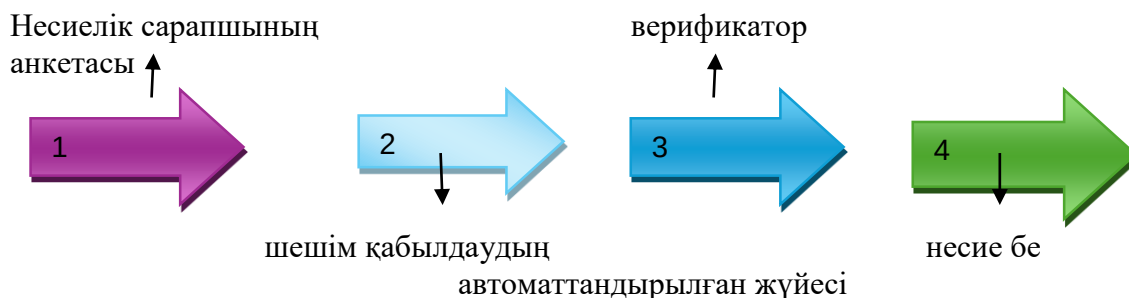
1. Шағын бизнесті тәуекелі жоғары қарыз алушы ретінде несиемен қанағаттандыру;
2. Қарыз алушының скорингі кезінде жаңа әдістер мен жаңа ақпаратты енгізу.

Жоғарыда атлаған мәселелерді талқылай келе, төмендегі модельдерді ұсынуға болады:

- Несиенің белгілі бір түріне сұраныс;
- Түрлі көздерден: дәстүрлі банктерден, FinTech, технологиялық компаниялардан алынған кредиторлар тарапынан несие ұсынысы.

Елдегі пандемия дағдарысының және қалыптасқан экономикалық жағдайларында шағын және орта бизнесті, сонымен қатар, жеке тұлғаларды несиелеу банктердің бизнес үрдістерінің маңызды саласы болып табылады. Соған байланысты несиелік жүйе мен айналым саласын қолдану өзекті болып саналады.

Сызба 3. Несиелік жүйенің моделі



Сөйтіп, қорытындылай келе, банктердің бөлімшелерінде несиелік жүйе енгізу және «Сұраныс-Ұсыныс» түрі бойынша модельді жасақтау жолдары жүргізілді.

Қолданылған әдебиеттер тізімі:

1. The FinTech Book: the Financial Technology Handbook for Investors, Entrepreneurs and Visionaries. Сусанне Чишти и Янос Барберис. *John Wiley*, 2016 ж.
2. Bye Bye Banks: How Retail Banks are Being Displaced, Diminished and Disintermediated by Tech Startups and What They Can Do to Survive Джеймс Хейкок и Шейн Ричмонд. *Wonderkammer*, 2015 ж.
3. FinTech Innovation: From Robo Advisors to Goal Based Investing and Gamification. Паоло Сирони. *John Wiley*, 2016 ж.
4. Blockchain Revolution: How the Technology Behind Bitcoin is Changing Money, Business and the World. Дон Тапскотт и Алекс Тапскотт. *Portfolio Penguin*, 2016 ж.
5. <https://tech.aifc.kz/>
6. <https://365info.kz/2020/12/mftsa-sozdal-unikalnuyu-v-sng-ploshhadku-dlya-podderzhki-startapov-finteh-rynka>
7. <http://fintechstars.aifc.kz/>

БАҒАЛЫ ҚАҒАЗДАРМЕН ОПЕРАЦИЯЛАРДЫҢ ДӘРЕЖЕСІ МЕН ДАМУЫ ЕЛДІҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУ ДЕҢГЕЙІНІҢ МАҢЫЗДЫ КӨРСЕТКІШІ

Сатанбаева Алматый Утековна

Almatai_08@mail.ru

«Асмет Ұлас» жоғары педагогикалық колледжі, модератор-оқытушы

Аңдатпа: Қазақстанда тұрғындардың сақталған қорларын банк және құнды қағаздар арқылы жұмылдырып өндіріске тарту, оның құрылымын жетілдіру үшін инвестициялау бүгінгі күні ең ұтымды саясат бағыты ретінде танылып отыр. Шетелдік капитал өздеріне қажетті Қазақстанның шикізат-энергетика өндірісіне жұмылуда. Қазақстанның ішкі қажеттіліктерін өтейтін жеңіл өнеркәсіп, машина жасау, дайын өнім өндіру салаларына шетелдік инвестициялар бармай отыр. Сондықтан өзімізге қажетті өнімді өндіру

саласына негізінен ішкі қаржы ресурстарын жұмылдырып қарастыруға болатыны түсінікті болған сияқты. Егер ішкі өндіріс көтерілсе, онда ішкі ұлттық нарық қалыптасады, кәсіпорындар мен тұрғындардың табысы өседі, ал бұл болса Қазақстанда ішкі ұлттық капиталдың қорланып өсуіне жол ашады, осының негізінде құнды қағаздар нарығы да тиімді қызмет атқаратын болады.

Түйін сөздер: биржа, инвестиция, қаржы, қор биржасы, экономиканы дамыту.

Бағалы қағаздар нарығы – бағалы қағаздардың шағарылымы, айналысы және өтеу бойынша нарық қатысушылары арасындағы экономикалық қарым-қатынастар жиынтығы болып табылады. Бағалы қағаздар нарығының мақсаты - қаржы ресурстарын шоғырландыру және оларды нарыққа қатысушылардың әртүрлі операциялары арқылы қайта бөлу болып табылады.

Бағалы қағаздар нарығының рөлі мен маңызы барған сайын өзекті бола түсуде, өйткені бағалы қағаздармен операциялардың дәрежесі мен дамуы елдің экономикалық даму деңгейін тікелей көрсетеді. Несие нарығымен қатар кәсіпорындарды дамытуға, өндіріс тиімділігін арттыруға, инфрақұрылымдық жобаларды қаржыландыруға, бюджет тапшылығын толықтыруға бос қаражатты жұмылдыру мен тартуда бағалы қағаздар нарығы орасан зор рөл атқарады.

Қазақстанда бағалы қағаздар нарығының қалыптасуы мен дамуы мемлекеттік-экономикалық қатынастардың жаңа жүйесінің қалыптасуымен байланысты болды, бастапқыда мемлекеттік реттеу шеңберінде жүзеге асырылды және мемлекеттік меншікті жекешелендіру процесімен тығыз байланысты болды.

Нарықтық экономика жолына түскен көптеген елдер сияқты Қазақстан да бағалы қағаздар нарығын дамытуда айтарлықтай қиындықтарға тап болып отыр.

Бұрын бұл қызмет түрінің болмауына байланысты мемлекеттік заңнамалық актілерден басқа, бағалы қағаздар нарығына қатысушылар мен реттеуші органдар арасында кері байланысты қолдауды, көпшілік арасында бағалы қағаздармен жұмыс істеу мәдениетін дамытуды және инвестициялауға қызығушылықты арттыру, сондай-ақ оның дамуын мақсатты түрде ынталандыруды қажет етеді.

Қазақстандық және ресейлік қор нарықтарының инфрақұрылымының ұқсастығына, географиялық орналасуының жақындығына, жергілікті нарықтың жағдайы ресейлік нарыққа тәуелді еместігіне қарамастан, қазақстандық бағалы қағаздардың негізгі сауда қызметі Лондон қорында жүзеге асады. Еуропа елдері мен АҚШ-тың қаржы жүйелерінде күшті интеграцияланған биржа қалыптасқан, сондықтан қазақстандық қор биржасы үшін негізгі тәуекелдер осыдан келеді.

Бүгінгі таңда қазақстандық қор нарығы нарықтағы сауда айналымдары, облигациялар, репо және т.б. бойынша ТМД-ның басқа қор нарықтарымен салыстырғанда Ресей қор биржаларынан кейін екінші орында тұр. Бұл негізінен отандық зейнетақы қорларының сіңірген еңбегі, олар бір кездері қазақстандық нарықтың барлық салаларын дамытудың негізгі «драйверлері» болды.

Қор нарығы кез келген экономиканың маңызды құрамдас бөлігі болып табылады, өйткені ол (банк секторымен бірге) бос қаражаттары бар экономикалық агенттерден қосымша қаржыландыруды қажет ететін экономикалық агенттерге қаражаттарды қайта бөлу құралы болып табылады. Әрбір қаржы жүйесі үшін банк секторы мен қор нарығының кәсіпорындардың инвестициялық қызметін қаржыландыру процесіне қатысу дәрежесі анықтаушы фактор болып табылады. Қор нарығының дамуы компаниялардың бағалы қағаздарын нарыққа шығару арқылы инвестициялық бағдарламаларына қосымша қаражаттар тарту процесіне қатысу дәрежесін арттырады, сондай-ақ дамыған қор нарығы банк қызметімен салыстырғанда экономиканы қаржыландыруда шешуші рөл атқарады. сектор. [3]

Жаһандану азаматтық-құқықтық елдерде институционалдық өзгерістерді және инвесторларды қорғауды жүзеге асыру мүмкіндігін күшейту арқылы қаржы нарығының сапасын жақсартады. [4]

Жыл сайын Қазақстанның қор нарығы түрлі ынталандыру бағдарламаларын, технологияларын және дұрыс даму стратегиясын енгізудің арқасында дамып келеді. 2021 жылдың соңында «2022-2024 жылдарға арналған Даму стратегиясы» қабылданды, ол ағымдағы жаһандық және жергілікті макроэкономикалық үрдістерді, соның ішінде әлемдік үздік биржаларды дамыту тәжірибесін ескере отырып жасалған. Жаңа стратегияның басым бағыттарына, ең алдымен, бөлшек инвесторлардың қатысуын арттыру, оның ішінде өнім желісін кеңейту мен әртараптандырудың негізгі міндеті бар.

Екіншіден, ESG (Тұрақты даму облигациялары) қаржыландыруы мен тәжірибесін дамыту. Тұрақты даму облигациялары (ESG (биржалық индекс) – ең өтімді қарапайым акциялар немесе облигацияларға негізделген белгілі бір жолмен есептелетін бағалы қағаздар нарығының жай-күйінің көрсеткіші.

Биржалық индекстер жалпы қор нарығының жағдайын бағалауға мүмкіндік береді, экономикалық циклдің ағымдағы сәтін анықтайды, облигациялар) экология, қорғау саласындағы жобаларды іске асыруға бағытталған экологиялық және әлеуметтік маңызы бар жобаларға және тұрақты дамуды қаржыландыру жобалары үшін шығарылған экологиялық облигацияларды, әлеуметтік облигацияларды және басқа да облигацияларды қамтиды.

Бағалы қағаздар нарығында сауда жасай отырып, нарықтағы жаңалықтармен және бағалы қағаздары инвесторлар, оның ішінде қызметін жаңа бастаған инвесторлар үшін қызығушылық тудыруы мүмкін эмитенттердің жаңалықтарымен тұрақты түрде танысып отыру керек.

Қор нарығының ерекшелігі - бұл жылдам және тез өзгереді орта. Бағалы қағаздардың құнына әлемдік және жергілікті ауқымдағы кез келген жағдайлар әсер етуі мүмкін екенін білу маңызды. Сондықтан қаржы нарығында болып жатқан жаңалықтарды, үрдістерді және барлық оқиғаларды қадағалау, сондай-ақ осы жаңалықтарды дұрыс түсіну және түсіндіру және оларды пайдаға айналдыра білу маңызды. Жалпы макроэкономикалық және саяси жағдайды есте ұстаған жөн;

- компанияның дивидендтер төлеуі;
- компаниялардың күтулері мен болжамдарының өзгеруі;
- компаниялардың нақты пайдасының күтілетін пайдадан айтарлықтай алшақтығы;
- биржалық индекс құрамына компаниялардың акцияларын қосу/алып тастау;
- өткізу және сату компанияларға пайда әкелуі мүмкін жаңа тауарларды құру;
- бағалы қағаздар бойынша жетекші талдаушылар мен сарапшылардың ұсыныстарын өзгерту;

- халықаралық рейтингтік агенттіктердің компаниялар рейтингін жоғарылату/төмендетуі;

- компанияларда ірі инвестордың пайда болуы, компанияның бірігуі және сіңіруі; компанияның өзінің бағалы қағаздарын сатып алуы;

- шикізат бағасының өсуі (шикізат компаниялары үшін); өндірістік көрсеткіштердің жақсаруы және басқа да маңызды факторлар әсер етеді.

Инвестициялау кезіндегі тәуекелдер туралы білімнің маңызы зор. Кез келген инвестиция белгілі бір тәуекелдерді тудырады. Қор нарығында тәуекелдердің негізгі түрлері бағалы қағаздың құнсыздану тәуекелі, дефолт тәуекелі және валюталық тәуекел болып табылады.

Көбінесе акциялар олардың құнын арттыру мақсатында сатып алынады және жоғары тәуекелді инвестициялар болып саналады. Акциялар құнсыздану қаупіне барынша ұшырайды, осыған байланысты өзара байланысты емес және өз қызметін экономиканың әртүрлі салаларында жүзеге асыратын әртүрлі компаниялардың акциялары арасында қаражатты бөлу есебінен бағалы қағаздар портфелін әртараптандыру қажет.

Облигациялар негізінен болжамды қалыпты кіріс алу үшін сатып алынады және төмен немесе орташа деңгейдегі тәуекелді инвестициялар болып саналады. Облигациялар бойынша дефолтқа жол беру қаупі бар. Квази мемлекеттік компаниялар мен кредиттік

рейтингтері жоғары ірі компаниялар дефолт қаупінің аз дәрежесіне ие. Осыған байланысты кредиттік рейтингке де назар аудару керек.

Бағалы қағаздардың көпшілігі, мысалы, KASE-де ұлттық валютада номинирленген, сондықтан олар валюталық тәуекелге – теңге бағамының төмендеуіне байланысты шығындар тәуекеліне ұшырағыш. Егер инвестор теңге бағамының төмендеуін күтсе, онда оған еурооблигацияларға, сондай-ақ өз өнімдерін экспорттайтын компаниялардың акцияларына инвестициялауға болады.

Экспорттаушы компанияларға келетін болсақ, олардың теңге бағамы төмендеген кезде қаржылық жағдайы жақсаруы мүмкін, себебі олардың кірістері валютада, ал шығыстары теңгеде номинирленген.

2022 жылғы 24 ақпан – 5 наурыз аралығындағы кезеңде сыртқы тәуекелдердің іске асырылуына байланысты Қазақстанның бағалы қағаздар нарығында жоғары құбылмалылық байқалды.

Атап айтқанда, KASE индексі көрсетілген кезеңде 8%-ға 3478,38 тармақтан 3202,66 тармаққа дейін төмендеді.

Базалық мөлшерлеме 13,5%-ға дейін көтерілгеннен кейін ақша нарығының мөлшерлемелері тиісінше жауап қайтарды – ақша нарығындағы теңгелік өтімділікті тартудың бір күн мерзімі бар орташа алынған құны 24 ақпанда 14,42%-ға дейін көтерілді және ағымдағы сәтте 14,21%-ға дейін төмендеді.

Базалық мөлшерлеме көтерілгеннен кейін Қазақстан Республикасы Қаржы министрлігінің мемлекеттік бағалы қағаздарын бастапқы орналастыру кірістілігі жылдық 12,9%-13,2%-ға дейін өсті.

Қор биржасының ресми тізімінде ағымдағы сәтте 229 эмитенттің 559 атауы бар мемлекеттік бағалы қағаздар бар, оның ішінде акциялардың 9 шығарылымы, облигациялардың 22 шығарылымы және Ресей эмитенттері пайларының 3 шығарылымы. Ағымдағы жылғы 5 наурыздан бастап «Қазақстан қор биржасы» АҚ (бұдан әрі – KASE) көрсетілген бағалы қағаздарды Т+0 схемасы бойынша толық қамтамасыз етуге аудару туралы шешім қабылдады. Бұл ретте ағымдағы сәтте бұл бағалы қағаздармен сауда-саттық тоқтатыла тұрды.

Капитал нарығында санкциялық тәуекелдер санкцияларға немесе қаржылық шектеулерге тап болған эмитенттердің бағалы қағаздары бойынша нарықтық бағалардың төмендеуіне байланысты кәсіби қатысушылардың инвестициялық портфельдерінің құнсыздануы түрінде іске асырылды.

KASE Орталық Азия аймағындағы жетекші қор биржасы саналады. Ол бағалы қағаздармен сауда-саттық жасау көлемі бойынша ТМД қор биржаларының арасында екінші, ал FEAS қор биржаларының арасында нарықтық капиталдандыру деңгейі бойынша алтыншы орынға орналасқан.

KASE – әмбебап сауда-саттық алаңы ретінде танылған. Себебі мұнда репо нарығының құралдары, шетел валюталары, мемлекеттік және корпоративтік бағалы қағаздар, халықаралық қаржы институттарының облигацияларына қатысты қаржылық операциялар атқарылады.

Акциялар нарығын капиталдандыру 0,8%-ға немесе 0,2 трлн теңгеге 21,9 трлн теңгеге дейін ұлғайды.

2023 жылғы ақпанда KASE индексі 3 338,9 тармаққа дейін 1,2%-ға өсті. 2023 жылғы 1 наурыздағы жағдай бойынша «Қазақстан қор биржасы» АҚ (бұдан әрі – KASE) сауда тізімдерінде 91 эмитенттің 105 акциясы болды, олардың 44 шығарылымы KASE Global секторында айналысқа жіберілді. Ағымдағы жылғы ақпанда акциялармен сауда-саттық көлемі 2023 жылғы қаңтар айымен салыстырғанда 47,7%-ға немесе 9 млрд теңгеге ұлғайып, 28 млрд теңгені құрады.

Корпоративтік облигациялар нарығы облигацияларды өтеу, сондай-ақ сақталып отырған жоғары ставкалар аясында борыштық қаржыландыруды тартудың баяулауы

нәтижесінде 2023 жылғы ақпанда 7,8%-ға немесе 1,1 трлн теңгеге 13,3 трлн теңгеге дейін азайды (2023 жылдың басынан бері 1,1 трлн теңгеге төмендеу).

Корпоративтік облигациялардың бастапқы нарығының көлемі ағымдағы жылғы ақпанда 90 млрд теңгені құрады, бұл 2023 жылғы қаңтармен салыстырғанда 38,5%-ға немесе 56 млрд теңгеге аз. 2023 жылғы 1 наурызда KASE сауда-саттық тізімдерінде 83 эмитенттің корпоративтік облигацияларының 344 шығарылымы болды.

2023 жылғы ақпанда KASE-де корпоративтік облигациялармен сауда-саттық көлемі 39,3%-ға немесе 72 млрд теңгеге 112 млрд теңгеге дейін азайды.

KASE-де саудаланатын мемлекеттік борыш 2023 жылғы ақпанда 2,8%-ға немесе 620 млрд теңгеге 22,5 трлн теңгеге дейін өсті. 2023 жылғы ақпан айының қорытындысы бойынша KASE-де мемлекеттік бағалы қағаздармен сауда-саттықтың жиынтық көлемі бір айда 8,9%-ға немесе 46 млрд теңгеге азайып, 470 млрд теңгені құрады. Сондай-ақ, мемлекеттік бағалы қағаздардың бастапқы нарығындағы сауда-саттық көлемі 16,4%-ға немесе 74 млрд теңгеге 376 млрд теңгеге дейін төмендеді. 2023 жылғы 1 наурыздағы жағдай бойынша ұжымдық инвестициялар нарығында 46 инвестициялық пай қоры жұмыс істеді, оның ішінде 24 аралық, 21 жабық және 1 ашық пай қоры.

Ұжымдық инвестициялар нарығында басқарудағы активтер негізінен инвестициялық пай қорларының портфелінде мемлекеттік емес бағалы қағаздар құнының төмендеуі есебінен ағымдағы жылғы ақпанда 1 млрд теңгеге немесе 0,5%-ға азайып, 2023 жылғы 1 наурыздағы жағдай бойынша 216 млрд теңгені құрады.

2023 жылғы 1 наурыздағы жағдай бойынша 181 млрд теңгені немесе инвестициялық пай қорларының жиынтық активтерінің 83,6%-ын бағалы қағаздар портфелі құрады, оның 94,1%-ы шетел валютасында көрсетілген бағалы қағаздардан тұрады.[6].

Бүгінгі таңда Қазақстандағы қор нарығы экономикалық дамудың маңызды бағыттарының бірі болып табылады, сондықтан оның қазіргі жағдайын дұрыс бағалау, болашаққа болжам жасау және осы нарықты дамытудың шешімдерін таба білу біз үшін аса маңызды мәселе болып табылады.

Қазақстанның қор нарығының ағымдағы деректеріне сүйене отырып, қор нарығының өсуі мен қарқынды дамуын күтуге болады. Осы бағытта 2022 жылға арналған даму стратегиясына сәйкес келесі жобалар іске асырылды:

1. KASE жаһандық секторын дамыту: басқа биржалық платформамен байланыс орнату мүмкіндігін ескере отырып, сатылатын құралдардың санын арттыру.

2. Демеушілік жасалған маркет-мейкинг бағдарламалары шеңберінде маркет-мейкерлерді тарту арқылы қазақстандық акциялардың, шетелдік бағалы қағаздардың, мемлекеттік бағалы қағаздардың, туынды құралдардың биржалық нарықтарының өтімділігін арттыру.

3. Бөлшек инвесторларды тарту: оқытуды өткізу, мобильді қосымшаны әзірлеу, цифрлық маркетинг стратегиясын әзірлеу және енгізу.

4. Клирингтік қатысу сертификаттарын (КСС) енгізу.

5. Scila Surveillance автоматтандырылған қадағалау жүйесін енгізу.

6. Биржалық деректер мен оларды өңдеу құралдарын сақтауды қамтитын жаңа бэк-офис жүйесін енгізу.

Бағалы қағаздар нарығынсыз экономиканың нақты қалпына келуі, одан әрі дамуы мүмкін емес, өйткені қор нарығы барлық шаруашылық жүргізуші субъектілерге қажетті ақша ресурстары мен қаржыландыруға қол жеткізуді жеңілдетеді.

Қолданылған әдебиеттер:

1. Гражданский Кодекс Республики Казахстан от 27 декабря 1994 года (по состоянию на 29.01.2023).

2. Журнал «Forbes Kazakhstan» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://forbes.kz/>.

3. АО «Рейтинговое агентство РЦФА» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://rfcaratings.kz/>.
4. Центр деловой информации Капитал [Электронный ресурс] – <https://kapital.kz>.
5. Бағалы қағаздар нарығы [Электронный ресурс] – <https://fingramota.kz>.
6. Қазақстанның бағалы қағаздар нарығы - <https://www.gov.kz/memleket/>

PROJECT MANAGEMENT INFORMATION SYSTEM AS A TOOL FOR IMPLEMENTING THE COMPANY'S STRATEGY

Абдибекова Л.М.

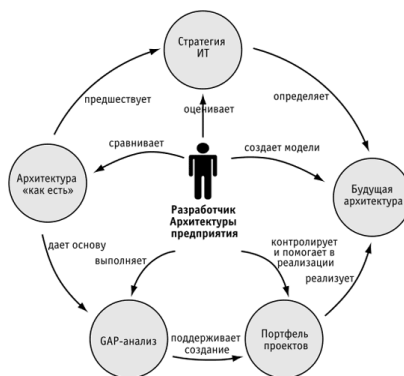
Master, Senior Lecturer «Esil University»

Abstract. The advantage of information technology is that it provides a basis for joint discussions between business and IT management.

The enterprise's project management information system (PMIS) is a set of methodological, technical, software, and information tools used to support and improve the efficiency of project planning and management processes based on specialized software. Its main task is to automate the enterprise's project management processes by corporate requirements and the developed methodology. Improving project management efficiency is achieved through information support for management processes at all stages of the project life cycle, from setting strategic goals to monitoring the implementation of project work by specific performers. The automation tools for project activities are designed primarily to ensure the efficiency, accuracy, and completeness of information on the status of projects necessary for making adequate management decisions.

Based on the current needs of the enterprise and existing limitations, the ISUP can have different depths of use. In project-oriented companies, all possible functionality is implemented. Using regular office applications is sufficient for other companies, and they can do it without implementing specialized solutions. Given the scale of project activities, the number of participants, territorial remoteness, and the strategic importance of projects, a decision was made to implement a specialized solution based on Microsoft EPM 2007. Using a more expensive and powerful Primavera system was also considered a possible option. However, this option was rejected because project implementation is not the company's main business.

IT program and project management, enterprise architecture, and IT strategy are related, complementary, and overlapping disciplines that provide the foundation for the enterprise IT asset and project portfolio management process. The figure illustrates the role of enterprise architecture professionals and the relationships between existing and future architectures, strategy, gap analysis, and the project portfolio.



Key Elements and Stages of Development of Information Technology Strategy

The strategy development process consists of sequential steps that begin with gathering business information and information about the state of affairs in the IT field. Ultimately, the list of IT projects is formed and implemented, and the strategy is updated in light of new information.

Business and IT management collaborate in formulating the IT strategy, using the strategic plans of the enterprise and its business units as a basis. The highest priority projects are selected for inclusion in the IT strategic plan according to the organization's criteria. As the IT strategic plan projects are implemented, this plan is updated in light of additional information that may have appeared in the enterprise's business plans and units. An important aspect is the feedback that ensures that the IT strategy is updated based on the analysis of metrics used to evaluate the progress and results of the projects, making everyone feel part of the team.

Linking Business Strategy and Information Technology Strategy. The proposed IT strategy model provides a framework for joint discussion between business and IT management.

Historically, most organizations have viewed IT as a support function, a complex strategy for business leaders to understand and accept. However, the increasing dependence of organizations and business processes on the use of IT, coupled with the rise in IT awareness among new generations of executives, has led to a shift. Now, IT strategy must be considered in the context of the long-term plans and strategy of the organization as a whole, playing a crucial role in achieving overall strategic goals.

A PriceWaterhouseCoopers survey of senior executives about what factors determine the value of their companies from their own point of view and the point of view of investors yielded the following answers regarding the three most important factors:

- profit (94% of executives indicated this as an essential factor in their own opinion and 90% as an essential factor from investors' perspective).оборот (87% и 81% соответственно).
- corporate strategy (85% and 78%, respectively).

For the strategy of IT resource management processes, it is necessary to know the enterprise's plans, which will require the development of infrastructure, provision of the essential level of IT services, and possible options for the provision of resources. Regarding the strategy of changing the portfolio of application systems, it is necessary to define plans related to new business processes, application integration, and support of these aspects with human resources and software.

Why is IT strategy important? The first aspect is the absolute size of IT budgets, which can account for more than 5% of a company's total turnover and about 50% of all capital expenditure. A focused, business-oriented IT strategy will ensure the most effective IT spending. Ideally, each project selected for implementation should be justified in terms of how it contributes to the enterprise's overall business strategy. It should become another link in the chain of projects focused on overall strategic goals, underscoring the importance of IT strategy in the organization.

The second aspect is people. IT support is a complex job, and people need to know that what they are doing is important to the organization as a whole in order to do it effectively.

When we talk about IT strategy, we are actually referring to two strategies: strategy in the field of application systems and strategy in the field of management and operation of IT resources. This distinction is fundamental, as it highlights the two aspects of IT services: the creation and management of applications (application systems) and the operation of infrastructure.

Each of them has its own goals:

- applications define how work is done, so application development is closely related to the core business of a company or the activities of a government organization, and knowledge of applications is, first of all, an understanding of business processes;
- infrastructure operation is relatively weakly related to an organization's key functions (business), focused mainly on technology. You do not need to know a company's business processes to understand what the Web, Windows, or Unix are.

Thus, in essence, it is necessary to distinguish between two different strategies in the field of IT: application systems and management/operation of IT infrastructure.

The following points are essential to make here:

– applications as an element of IT strategy are the responsibility of the business. The basis of the organization's functioning is business processes that are supported by application systems. The company's management should evaluate the application systems strategy in terms of the quality and effectiveness of supporting key functions, empowering them with the necessary information to make informed decisions.

– infrastructure operation is focused on today's, daily problems. Business management evaluates the IT infrastructure strategy in terms of efficiency (maximum return at minimum cost).

The two key elements of supporting the development of IT strategy are:

– IT architecture. This is the only "technical" aspect of IT that business managers should understand and somewhat control. Thus, they do not necessarily need to delve into the specific capabilities of applications or the parameters of the servers they purchase.

– Financial and alternative instruments. Strategy is always about decision-making. Pure financial instruments (ROI, ROA), as well as "mixed" ones such as TVO (Total Value of Opportunities), are the "language" that should be used to support decision-making. Naturally, it should be defined and agreed upon before it is used to select projects for implementation; otherwise, there may be a strong desire to choose, after the fact, such an instrument with which one can «justify» the adoption of the "right" decision.

Possible structure of a document describing the Information Technology strategy. Considering all the previous comments, the main elements of the document, which can be called "IT Strategy of an enterprise," become apparent.

The IT strategy defines possible ways to achieve the target state (transition from the current state) in the context of a specific organization. Formulating a strategy description in the form of a short document, aimed primarily at business users is advisable. The use of technical terms and abbreviations should be kept to a minimum.

The process, order of development, and management of IT strategy. Gartner offers the following approach to the constituent elements (blocks) of IT strategy and defines 9 stages of implementation:

– Coordinate business requirements for IT (knowledge of business development directions).

– Defining management and control processes, selecting financial criteria/tools for decision-making, and analyzing strategy options.

– Definition of the future state of enterprise architecture (high-level description).

– Analyzing the current state of IT and assessing implementation options, considering the limitations imposed by the existing IT infrastructure.

– Develop a strategy for developing/changing applications. Apply knowledge gained in the previous stages.

– Formation of a strategy for developing processes and operations for IT resource management. The strategic direction here may be the transition to a service model for providing IT services.

– Definition of strategy and objectives for developing IT human resources and outsourcing positioning.

– Prepare a document describing the IT strategy and presentation of the results for formal discussion.

– Organization of the management process to maintain the strategy up to date.

This process is illustrated in the figure below, which details the aspects of strategy management and their relationship to tactical issues.

The arrows on the left side of this figure represent the factors (driving forces) that influence the strategy. These are the components that make up the essence of the strategy's content. The influencing factors act on the strategy through the IT strategy management process, which is represented in the center. The arrows on the right side of the figure, going in the opposite direction, represent the elements of control, i.e., the feedback that ensures changes are made to the strategy.

Influencing factors:

- the three key areas of the overall IT strategy (application change, IT asset management, and people) are developed using different tools;
- the requirements that are placed on the “upper” domains of the architecture (business architecture and application portfolio) set the boundaries for the “lower” domains, such as the technology architecture and the architectural patterns used;
- the strategy brief sets the overall context and perspective for the entire process;
- the set of financial tools ensures that all decisions are made using uniform principles, and the metrics used can be compared with each other;
- project selection is where the strategy begins to be implemented in practice and where a practical path to achieving strategic goals is outlined.

Control elements:

- There are many methods for monitoring the implementation of a project portfolio. Specialized software has been created for this purpose, which usually uses the metaphor of a "dashboard" to reflect the state of affairs with projects (the so-called "project dashboard");
- A payment scheme for services provided (for example, a scheme that involves deductions from the budget of departments - chargeback) allows you to track actual costs and budget implementation;
- The result is information about projects, financial and non-financial, which can be used, for example, in a balanced scorecard;
- A balanced scorecard serves as a management tool that allows you to track and manage the achievement of the goals facing the enterprise (especially strategic goals) and those works that are considered critical;
- Taking this information into account, the strategy is revised to reflect the new points that have become obvious during its implementation.

Bibliography:

1. IT Service Management, Introduction. Translation into Russian edited by M. Yu. Potocki – M.: Open Systems, 2014.
2. Kultin N.B. Project Management Tools: Project Expert and Microsoft Project. – St. Petersburg: BHV-Petersburg, 2017.
3. McConnell, S. Perfect Code. A Practical Guide to Software Development

ИННОВАЦИИ И ТУРИЗМ: РОЛЬ УМНЫХ ГОРОДОВ В ТРАНСФОРМАЦИИ ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ

Беспаева Адина Ерғалиқызы

ecp2019ecp@mail.ru

Преподаватель, колледж экономики, бизнеса и права, Карагандинский университет
Казпотребсоюза, г. Караганда, Казахстан

Аннотация. В статье рассмотрены концепции «умного города» и «умного туризма», а также влияние на развитие внутреннего туризма. Анализируются возможности интеграции инновационных технологий для формирования городской среды, привлекательной как для жителей, так и для туристов. Описаны важные аспекты концепции «умного города», такие как взаимодействие стейкхолдеров, развитие инфраструктуры и экологическая устойчивость. Подчеркивается значение учета социо-культурных особенностей при внедрении технологий, что способствует сохранению аутентичности территории, интересной для туристов. На примере различных этапов эволюции умных городов исследуется влияние на туристическую отрасль, включая создание удобных сервисов, повышение безопасности и улучшение качества городской среды. В статье выделяются перспективные направления, такие как использование

искусственного интеллекта, развитие цифровых платформ и экологически устойчивых решений, которые делают города более привлекательными для внутреннего туризма. На основании вышесказанного, умный туризм представлен как важный элемент стратегии умного города, способствующий социально-экономическому развитию, увеличению турпотока и формированию интеграционных моделей городской и туристической инфраструктуры.

Ключевые слова: умный город, умный туризм, внутренняя туристская дестинация, инновации, устойчивое развитие.

Город, как сложная многоуровневая система, функционирует на пересечении внутренних и внешних факторов, что делает его развитие зависимым от динамики микро-, мезо- и макроуровней. Изучаемое направление обуславливает необходимость учета пространственно-временных параметров и адаптации к изменчивым условиям социальной и экономической среды. Концепция «умного города», основанная на внедрении алгоритмических моделей управления, акцентирует внимание на интеграции цифровых технологий в инфраструктуру, однако данный подход не может игнорировать человеческий фактор и особенности социокультурного контекста.

Пример южнокорейского города Сонгдо, где высокотехнологичное развитие не обеспечило ожидаемого уровня комфортности для жителей, подтверждает необходимость сбалансированного подхода, предполагающего не только цифровизацию, но и сохранение социокультурного баланса. Конвергенция систем учитывает сложность урбанизированной среды, а также ее способность адаптироваться к разнообразным сценариям развития, включая спонтанные изменения, такие как социальные движения и инвестиционная активность.

Важным элементом успешной стратегии «умного города» является создание условий для устойчивого развития экономики, которая базируется на интеграции инновационных площадок, таких как инкубаторы и коворкинги, обеспечивающих поддержку малому и среднему бизнесу, а также профессиональную подготовку кадров.

Для повышения туристической привлекательности городов важны такие меры, как сохранение исторического наследия и развитие креативной инфраструктуры, включая арт-объекты, музеи и интерактивные пространства. К 2000-м годам стратегия аутентичности стала основой для культурного и экономического развития, что привело к трансформации городских пространств, способных адаптироваться к требованиям нового времени [1].

«Умный город» представляет собой модель, направленную на оптимизацию социальных, экономических и экологических процессов, создавая уникальную среду для жителей и туристов. Подобная система способствует не только развитию внутреннего туризма, но и повышению качества жизни, что является основным критерием ее успешной реализации.

Систему развития «умный город» следует признать, как динамическую и саморазвивающуюся систему, в которой все факторы развития интегрированы между собой (рис. 1).

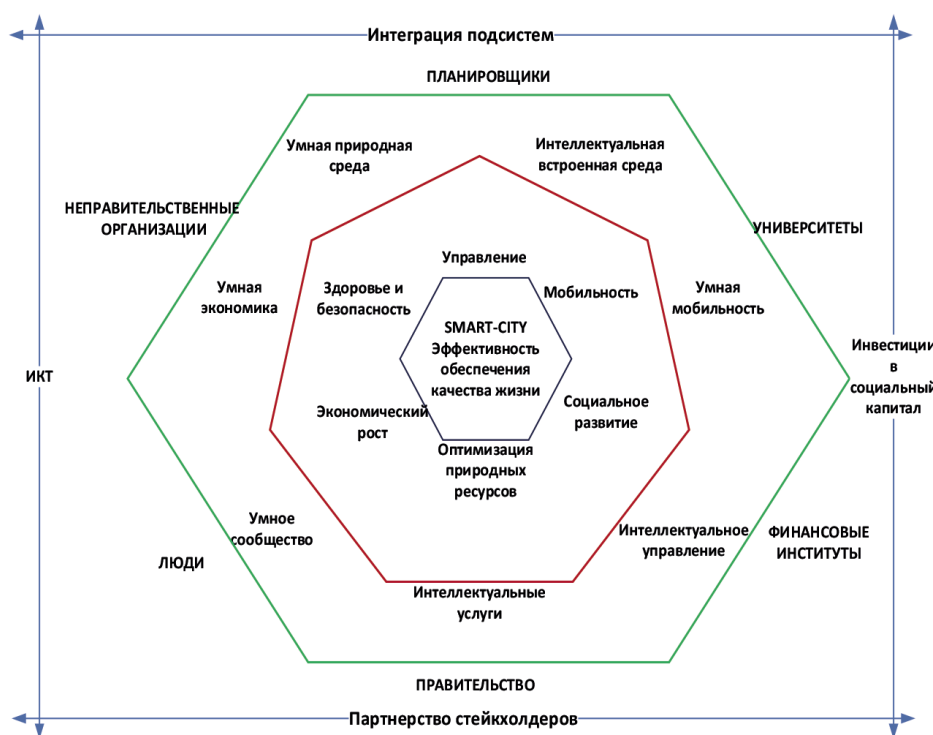


Рис. 1. Концепция Smart-Sit. На основании источника: [2].

Развитие «умных городов» основывается на синергии четырёх первостепенных измерений, что подтверждает влияние на туристическую отрасль.

Во-первых, органы государственной власти составляют центральную роль в формировании правовой и институциональной базы, что обеспечивает стабильность городской среды и упрощает доступ туристов к услугам. Использование правовых механизмов управления позволяет координировать интересы всех стейкхолдеров.

Во-вторых, общество как субъект экономики знаний способствует созданию условий для развития человеческого капитала и предпринимательства. Инвестиции в креативные проекты и вовлечение граждан в управление городом усиливают туристическую привлекательность территории.

Третье измерение, физическая среда, включает экологическую устойчивость и развитие инфраструктуры. Сохранение природных объектов и исторического наследия обеспечивает баланс между урбанизацией и сохранением культурного ландшафта, что важно для устойчивого туризма.

Наконец, технологии и данные являются фундаментом интеграции информационно-коммуникационных технологий в туристические сервисы, что способствует повышению качества и доступности. Таким образом, развитие «умного города» усиливает его туристическую функцию, создавая условия для привлечения посетителей и повышения уровня комфорта [2].

Развитие концепции «умного города» прошло несколько ключевых этапов, каждый из которых внес существенный вклад в трансформацию городской среды, влияя на туристическую отрасль.

Первый этап (2008–2012 гг.) ознаменовался внедрением технологии «Умный город 1.0», сосредоточенной на виртуализации и создании электронных сервисов. Однако недостаточная адаптация технологий к социокультурной специфике территорий ограничила эффективность проектов. Примером является отсутствие учета культурных, экономических и исторических особенностей местного населения, что снизило привлекательность для туристов. Данный этап продемонстрировал, что масштабируемость технологий сопровождается развитием человеческого капитала и сохранением уникального культурного наследия.

Второй этап (2013–2015 гг.) стал ответом на критику предыдущего подхода. Концепция «Умного города 1.0» подверглась пересмотру в сторону антропоцентризма, акцентируя внимание на развитии человеческого потенциала. Отказ от технократического управления подчеркнул необходимость учета интересов граждан и адаптации технологий к потребностям. Данный этап создал основу для формирования городов, где балансируются технологические инновации и социальные ожидания. С точки зрения туризма, подобный подход усилил взаимодействие с туристами как отдельной группой стейкхолдеров, способствуя развитию сервисов, ориентированных на удобство.

Третий этап (2016 г.) привнес новую модель «Умный город 2.0», где технологии рассматривались как инструмент достижения целей города. Введение новых управленческих механизмов, инициированных муниципальными органами, обеспечило более эффективное решение социальных проблем. В данном векторе туризм получил поддержку через интеграцию сервисов, удовлетворяющих потребности как местных жителей, так и гостей города. Конвергенция сервисов способствовала улучшению качества туристических услуг и росту привлекательности городской территории.

Четвертый этап (после 2016 г.) обозначил переход к концепции «Умный город 3.0», основанной на со-творчестве жителей. Активное вовлечение граждан в разработку проектов дало возможность формировать туристические сервисы, ориентированные на уникальные потребности гостей. Такой подход, сочетающий партнерство муниципалитета и общества, усилил позиции туризма как интегрального элемента городской экономики. Формирование устойчивых и инклюзивных сервисов позволило создать комфортную среду, способную удовлетворить потребности всех участников городского процесса.

Следовательно, развитие концепции «умного города» последовательно трансформирует подходы к управлению городской средой, интеграции технологий и развитию туризма, обеспечивая баланс между цифровыми инновациями и человеческим капиталом [4].

Реализация концепции «Умного города 3.0» как интеграционной модели городского управления и инновационного развития предполагает решение ряда ключевых задач и преодоление существующих препятствий. Каждый из перечисленных пунктов подчеркивает значимость согласованного участия всех стейкхолдеров в процессе модернизации городской инфраструктуры.

1. Неготовность муниципальных органов власти. Важным аспектом является необходимость правовой трансформации в институциональных механизмах управления. Для реализации программ «умного города» требуется законодательная база, регулирующая полномочия и обязанности органов власти в процессе внедрения технологий. Отсутствие необходимых навыков и ресурсов в муниципалитетах тормозит процесс цифровизации. Для эффективного решения проблемы требуется активное взаимодействие на основе норм административного и муниципального права.

2. Неготовность общества к участию. Основным препятствием становится отсутствие информированности и правовой грамотности населения относительно планируемых нововведений. Для повышения вовлеченности граждан необходимо использовать механизмы общественного диалога, предусмотренные законодательством, такие как публичные слушания и консультативные органы.

3. Низкий уровень развития инфраструктуры. Недостаточная урбанистическая и природная инфраструктура вызывает необходимость решения первоочередных задач, связанных с жизнеобеспечением территорий. Вопросы модернизации коммунальных систем и транспортной сети требуют привлечения финансовых и организационных ресурсов на основе государственно-частного партнерства, регулируемого нормами гражданского и инвестиционного права.

4. Отсутствие технологий и сервисов. Проблемы, связанные с недостатком инновационных решений, требуют создания правового механизма поддержки разработчиков и инвесторов в области высоких технологий. Государственные программы, стимулирующие развитие интеллектуальных сервисов, учитывают налоговые льготы, инвестиционные

гарантии и защиту прав интеллектуальной собственности.

Таким образом, успешная реализация концепции «Умного города 3.0» зависит от комплексного подхода, включающего реформирование правовых основ управления, активное участие населения и развитие инфраструктурных проектов. Туристическая отрасль, как часть городской экосистемы, интегрируется в общую стратегию. Создание современной туристической инфраструктуры на основе цифровых технологий и учета интересов туристов способствует росту турпотока и привлекательности города. Такой подход гарантирует устойчивое развитие внутреннего туризма и повышение качества жизни жителей и гостей территории [5].

Развитие умного туризма, тесно связанного с концепцией умных городов, представляет собой стратегический шаг в направлении устойчивого социально-экономического роста. Включение современной технологической инфраструктуры становится основой для обеспечения равной доступности туристических продуктов и услуг, что способствует улучшению опыта всех групп стейкхолдеров. Бесплатный доступ к Интернету в общественных местах, значимый как для местного населения, так и для туристов, подчеркивает важность цифровой инклюзии. Особое внимание уделяется электромобильности, которая, являясь альтернативой традиционным транспортным средствам, способствует не только экологической устойчивости, но и созданию новых моделей потребления через прокат электротранспорта. Исследуемые аспекты усиливают привлекательность городов для туристов и содействуют интеграции с местным сообществом.

Информация в режиме реального времени, в том числе данные о потоках транспорта и возможных чрезвычайных ситуациях, составляют главную роль в минимизации стресса и повышении комфорта перемещений гостей. Данный вопрос позволяет создать условия, способствующие принятию оперативных решений, что особенно важно для незнакомых с территорией туристов. Мобильные приложения, обеспечивающие поддержку в области безопасности и здравоохранения, укрепляют доверие к местности, подчеркивая ее привлекательность и надежность. Экологический аспект в умном туризме проявляется через продвижение устойчивых практик, что минимизирует негативное воздействие на окружающую среду.

Использование виртуальной реальности для культурных мероприятий, подчеркивают ориентацию на эмоциональное и интеллектуальное вовлечение туристов. Исследуемые технологии создают дополнительную мотивацию для посещения реальных достопримечательностей, тем самым увеличивая объем турпотока. Современные путешественники, ориентированные на персонализацию услуг и новый опыт, формируют потребность в гибких и инновационных подходах.

На основании вышесказанного, интеграция элементов умного туризма, включая цифровизацию, экологическую ответственность и использование информационных технологий, обеспечивает устойчивое развитие туристической сферы. Результатом становится повышение конкурентоспособности территорий, а также улучшение качества жизни местного населения и гостей.

В исследованиях используются термины «умная дестинация» и «город умного туризма» во взаимосвязи с «умным городом» (рис. 2), что позволяет сформировать модель умного города. Умный городской туризм использует большие данные и искусственный интеллект для предоставления широкого спектра туристических услуг [6].

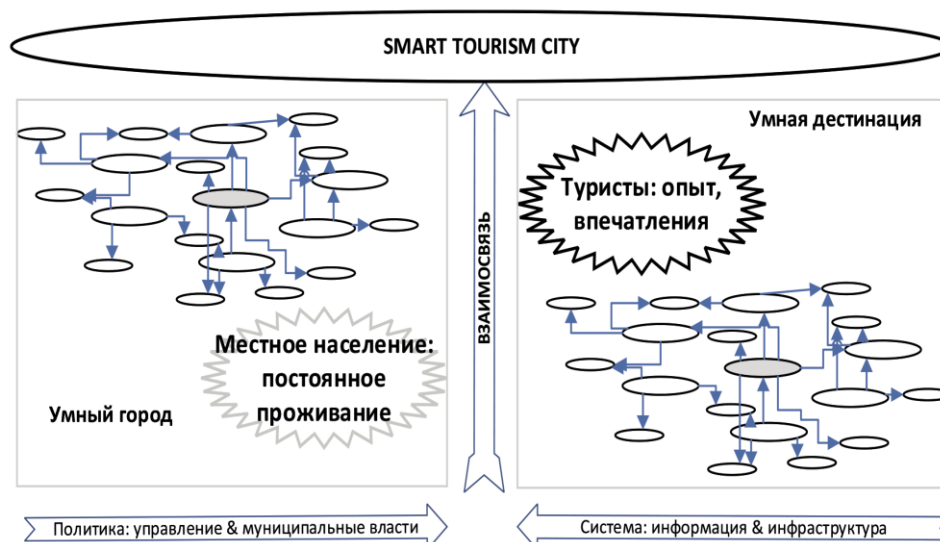


Рис. 2. Концептуальная модель умного города для туризма. На основании источника: [6].

Взаимосвязь между развитием «умного города» и «умного туризма» формирует уникальную синергию, способствующую социально-экономическому росту, устойчивому развитию и повышению привлекательности территорий. Концепция «умного туризма» базируется на интеграции передовых технологий, таких как искусственный интеллект, диалоговые системы и инструменты прогнозирования, которые трансформируют туристический опыт. Использование технологий перевода обеспечивает межкультурное взаимодействие, что особенно важно в условиях глобализации.

Развитие умных городов оказывает непосредственное влияние на туризм за счет улучшения инфраструктуры, включая транспорт, энергетические системы и телекоммуникации, что обеспечивает комфорт и безопасность для туристов. Внедрение технологий видеонаблюдения, распознавания лиц и других систем безопасности повышает уровень доверия посетителей, а использование экологически устойчивых решений, таких как возобновляемые источники энергии, создает условия для развития туризма, ориентированного на сохранение окружающей среды. Культурное наследие получает новую жизнь через внедрение виртуальной реальности и цифровых платформ, что стимулирует интерес туристов и привлекает инвестиции в сохранение исторических объектов [7].

Организация образовательных и тематических мероприятий, посвященных smart-технологиям, привлекает как туристов, так и профессионалов, что создает мультипликативный эффект, что в конечном счете способствует развитию внутреннего туризма, повышению доходов городских бюджетов и созданию новых рабочих мест. Например, проведение фестивалей и выставок стимулирует экономическую активность, привлекая корпоративных клиентов и инвесторов.

Технологическая интеграция улучшает доступность туристических объектов для всех категорий посетителей, включая людей с ограниченными возможностями. Разработка мобильных приложений и маршрутов для изучения smart-технологий повышает информированность и удовлетворенность туристов, создавая условия для повышения конкурентоспособности городов на глобальном уровне.

Концепция «умного города» тесно связана с развитием внутреннего туризма, создавая возможности для синергии между инновациями и человеческим капиталом. Внедрение цифровых технологий в городской инфраструктуре обеспечивает интеграцию туристических и социальных услуг, что способствует росту туристической привлекательности и укреплению социально-экономической стабильности региона. Представленный подход позволяет городам адаптироваться к изменяющимся требованиям рынка, сохраняя при этом баланс между технологической модернизацией и культурным наследием.

Особое внимание уделяется устойчивому развитию, что включает экологически ответственные решения, модернизацию транспортной системы и сохранение природных и исторических объектов. Использование больших данных и искусственного интеллекта, например, для оптимизации туристических потоков, значительно повышает комфорт и безопасность передвижения.

Социальная интеграция и участие всех стейкхолдеров являются ключевыми факторами успеха «умных городов». Активное вовлечение граждан, поддержка малого бизнеса и развитие инкубаторов инноваций укрепляют экономическую основу, формируя устойчивую и конкурентоспособную туристическую инфраструктуру. Данный подход создает мультипликативный эффект, обеспечивая рост внутреннего туризма и повышение качества жизни.

Учитывая вышеизложенное, «умный город» представляет собой динамичную модель устойчивого развития, которая через технологии и инновации стимулирует социальные и экономические преобразования, способствуя созданию комфортной и экологически устойчивой среды для жителей и гостей.

Литература:

1. Бегич Я.Э. Концепция Smart City как стратегия управления городской инфраструктурой / Я.Э. Бегич, П.А. Шерстобитова // Строительство уникальных зданий и сооружений. 2017. № 8 (59). С. 27-40.
2. Василенко И. Европейский опыт формирования социально-политической концепции «Умного города» (Сравнительный анализ смарт-стратегии Амстердама, Лондона и Барселоны) / И. Василенко, Е. Михайлова // Мировая экономика и международные отношения. 2020. Т. 64. № 9. С. 83-95.
3. Денисов В.Н. Направления совершенствования экономических систем в рамках концепции «умный город» / В.Н. Денисов, Н.В. Калинин, Т.Н. Егорушкина // Международный научно-исследовательский журнал. 2021. № 3-2 (105). С. 137-140.
4. Мищенко В.В. Пространственные подходы в экономике и региональные исследования расселения / В.В. Мищенко, В. Пуричи // Известия Алтайского государственного университета. 2015. № 2 (86). С. 123-127.
5. Пироцкая А.В. Концепция «умного города» в представлении экспертов и жителей: проблемы и противоречия в реализации концепции / А.В. Пироцкая // Мир экономики и управления. 2020. Т. 20. № 2. С. 178-196. <https://doi.org/10.25205/2542-0429-2020-20-2-178-196>.
6. Хестанов Р. Кто принимает решения в умном городе / Р. Хестанов, А. Сувалко // Городские исследования и практики. 2022. Т. 7. № 1. С. 7-21.
7. Mapping smart cities in the EU / C. Manville, G. Cochrane, J. Cave [et al.] ; responsible administrator F. Porrino, B. Mellar, F. Gouarderes [et al.]. European Parliament Publications Office, 2014. 200 p.

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В ГОСУДАРСТВЕННЫХ И ЧАСТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

Серік Аида

aida_02.12@mail.ru

Преподаватель, колледж экономики, бизнеса и права, Карагандинский университет
Казпотребсоюза

Аннотация. Статья рассматривает актуальность управления рисками в государственных и частных организациях в условиях цифровой трансформации. Рассматриваются основные риски, связанные с внедрением новых технологий, такие как

киберугрозы, утечка данных, а также изменения в бизнес-процессах и организационных структурах. Проводится сравнительный анализ подходов к управлению рисками в обоих секторах, выявляются общие тенденции и различия в применении инновационных решений. Акцент сделан на необходимости развития гибких и адаптивных систем управления рисками, межсекторального сотрудничества и интеграции новых технологий. Также выделены ключевые аспекты этики и безопасности данных, которые становятся основными факторами для успешной цифровой трансформации и минимизации рисков. Рекомендации охватывают внедрение инновационных методик, повышение безопасности и эффективности работы организаций в условиях глобальных вызовов цифровизации, что способствует устойчивому развитию и конкурентоспособности.

Ключевые слова: управление рисками, цифровая трансформация, киберугрозы, утечка данных, государственные организации, частные организации, инновационные технологии, межсекторальное сотрудничество.

Цифровая трансформация коренным образом изменяет процессы управления в государственных и частных организациях, открывая новые возможности, но одновременно создавая серьезные риски. Внедрение инновационных технологий, таких как искусственный интеллект, большие данные, интернет вещей и блокчейн, способствует повышению эффективности и конкурентоспособности организаций. Однако эти изменения сопровождаются ростом киберугроз, рисками утечки данных, сбоев в работе систем и зависимостью от внешних технологических факторов.

В условиях цифровизации управление рисками становится ключевым элементом устойчивого развития организаций. Особую значимость приобретает адаптация методов управления рисками в соответствии с отраслевой спецификой, а также использование современных цифровых инструментов, направленных на минимизацию угроз и повышение уровня безопасности. В частности, в государственных организациях необходимо учитывать необходимость защиты данных граждан и поддержания функционирования критической инфраструктуры, в то время как частные компании должны акцентировать внимание на повышении киберустойчивости и защите интеллектуальной собственности.

Особенности управления рисками в разных секторах экономики требуют комплексного подхода и интеграции цифровых решений в стратегические процессы. Важнейшей задачей становится внедрение эффективных механизмов оценки и мониторинга рисков, а также обучение персонала для оперативного реагирования на возникающие угрозы [1].

Цель данной статьи – исследовать особенности управления рисками в государственных и частных организациях Республики Казахстан в условиях цифровой трансформации. Для достижения цели анализируются существующие подходы к управлению рисками, проводится сравнительный анализ между государственным и частным секторами, а также предлагаются рекомендации для повышения эффективности управления в условиях цифровизации.

Управление рисками — это процесс идентификации, оценки и при необходимости минимизации рисков, которые могут повлиять на достижение целей организации [2]. В условиях цифровой трансформации риски становятся многогранными, а их последствия — более серьезными, что требует применения новых подходов.

Риски можно классифицировать по разным признакам: по источникам, по возможному воздействию на организацию, по уровню управления и по типу последствий. В цифровой среде риски становятся более разнообразными, включая:

киберриски — угроза утечек данных, кражи информации, кибератак.

технологические риски — сбои в работе цифровых платформ, отказ оборудования, ошибки программного обеспечения.

риски социальной направленности — использование неэтичных алгоритмов, угрозы нарушения прав человека и других общественных норм.

экономические риски — колебания курса валют, инфляция, кризисы, влияющие на цифровые проекты [4].

Цифровая трансформация создает новые возможности для бизнеса и государственного управления, но она также порождает риски, с которыми организации должны научиться справляться. Эти риски включают:

- Угроза утечек персональных и конфиденциальных данных.
- Риски, связанные с интеграцией новых технологий (непрозрачность алгоритмов и недостаточная подготовленность персонала).
- Изменения в организационной структуре и управление цифровыми проектами.

Внедрение новых технологий должно сопровождаться тщательным планированием и соблюдением высоких стандартов безопасности для предотвращения потенциальных угроз [5].

Государственные организации сталкиваются с уникальными рисками в условиях цифровой трансформации. Эти риски могут касаться как безопасности данных граждан, так и устойчивости важнейших государственных сервисов.

Одним из важнейших аспектов управления рисками в государственном секторе является защита данных граждан. В условиях роста цифровых угроз, такие риски как утечка личных данных или кибератаки на государственные информационные системы могут иметь катастрофические последствия. Примеры таких угроз включают:

- Атаки типа «DDoS» на сайты государственных учреждений [6].
- Утечка данных через недостаточную защиту на этапах хранения и передачи информации.
- Вредоносные программы, воздействующие на критическую инфраструктуру.

Государственные органы должны строго соблюдать законы, регулирующие обработку данных и их защиту. В Казахстане принят ряд нормативных актов, регулирующих сферу информационной безопасности, такие как Закон РК о защите персональных данных, а также различные государственные программы цифровизации. Например, создание централизованных информационных платформ с высоким уровнем защиты и регулярными обновлениями программного обеспечения.

Важным элементом цифровизации в Казахстане стало внедрение системы е-услуг, которая требует высокого уровня безопасности. Внедрение таких платформ требует специфических подходов к управлению рисками, связанных с хрупкостью инфраструктуры и возможными сбоями. Важно учитывать как технические аспекты (шифрование данных, защита от взлома), так и организационные (обучение сотрудников, постоянное тестирование систем на уязвимости).

В частных организациях риски, связанные с цифровыми технологиями, часто касаются аспектов бизнеса, таких как сохранение конкурентоспособности, защита данных клиентов и защита интеллектуальной собственности.

Цифровизация может значительно повысить эффективность работы частных компаний, однако она также сопряжена с рядом рисков, таких как:

- Кибератаки, направленные на утечку данных клиентов.
- Нарушения в цепочках поставок, связанные с зависимостью от цифровых платформ.
- Угрозы, возникающие из-за цифровых платформ и интернет-сервисов, используемых в бизнес-процессах.

Для минимизации цифровых рисков частные организации используют разнообразные методы:

- Большие данные (Big Data) для прогнозирования потенциальных угроз и улучшения принятия решений.
- Искусственный интеллект (AI) для быстрого реагирования на угрозы.
- Блокчейн для повышения прозрачности и защищенности сделок, особенно в сфере финансов [7].

Примеры успешных решений включают применение комплексных антивирусных программ и систем мониторинга для выявления угроз в режиме реального времени, что позволяет быстро реагировать на любые сбои.

Примером внедрения эффективных методов управления рисками является компания отслеживания угроз и защиты данных своих клиентов. Внедрение современных технологий и системы «умной безопасности» помогает компании снизить риски утечек и сбойных операций.

Цифровая трансформация предоставляет как новые возможности, так и новые риски, что требует от организаций комплексного и системного подхода к их управлению. Современные вызовы включают киберугрозы, утечку данных, технологические сбои и несоответствие новым регулятивным требованиям. Чтобы эффективно справляться с этими вызовами, необходимо учитывать следующие дополнительные аспекты:

1. Усиление защиты критической инфраструктуры. Для государственных организаций это включает защиту стратегических объектов, таких как энергетические системы и транспорт, в то время как для частных компаний – защиту корпоративных данных и коммерческой тайны.

2. Эффективное использование ресурсов. Организации часто сталкиваются с ограниченностью бюджетов, что требует приоритизации инвестиций в области кибербезопасности и технологий.

3. Коллаборация с внешними партнерами. Важным становится вовлечение экспертов и специализированных организаций для оценки рисков и внедрения современных инструментов защиты.

4. Регулярная оценка рисков и аудит. Проведение аудита помогает организациям не только выявлять слабые стороны, но и оценивать эффективность ранее принятых мер по управлению рисками.

5. Сбалансированный подход к инновациям. Новые технологии, такие как блокчейн и искусственный интеллект, могут снизить часть рисков, однако их внедрение требует тщательного анализа и адаптации под специфику организации [5].

Ключевую роль играет создание корпоративной культуры, основанной на осознании рисков. Каждое подразделение организации должно понимать, как его деятельность влияет на общий уровень безопасности, а руководство обязано демонстрировать лидерство в области управления рисками.

Как указано в таблице 1, подходы к управлению рисками в государственных и частных организациях имеют как схожие черты, так и отличительные особенности, которые формируются под влиянием их уникальных задач и структур.

Таблица 1 – Сравнительный анализ управления рисками в государственных и частных организациях в условиях цифровой трансформации

Критерий	Государственные организации	Частные организации
Основные риски	Киберугрозы, утечка данных, технологические сбои, угроза утраты доверия граждан	Кибератаки, утечка клиентских данных, нарушение работы цепочек поставок
Подход к цифровизации	Медленный, ограничен нормативными актами, необходимость соблюдать государственные стандарты	Более гибкий, быстрый, но требует больших инвестиций в новые технологии
Инструменты управления рисками	Регулирующие законы и стандарты (например, Закон РК о защите персональных данных), системы защиты информации	Инновационные технологии специализированное ПО для защиты данных
Гибкость в адаптации к новым угрозам	Низкая гибкость из-за бюрократии и государственных норм	Высокая гибкость благодаря свободному выбору технологий и методов

Финансирование цифровых решений	Ограничено государственным бюджетом, приоритет на основные функции	Часто больше ресурсов для инвестиций в новые технологии и инновации
Скорость внедрения инноваций	Низкая скорость, медленное обновление систем и инфраструктуры	Высокая скорость внедрения, возможность быстрого тестирования и адаптации
Обучение сотрудников	Требуется больше усилий и ресурсов для обучения и повышения квалификации персонала	Систематическое обучение и внедрение цифровых навыков в корпоративную культуру
Риски репутации	Высокий уровень риска утраты доверия граждан при сбоях в работе государственных услуг	Высокий риск потери клиентов и репутации из-за утечек данных или сбоев в сервисах

Примечание: Таблица составлена автором на основе данных литературы

Таблица представляет собой детализированный сравнительный анализ управления рисками в государственных и частных организациях в контексте цифровой трансформации. В ней выделены ключевые различия и особенности, такие как подходы к цифровизации, использование инновационных технологий, гибкость в адаптации к новым угрозам, а также скорость внедрения изменений. Этот анализ помогает глубже понять, как различные организационные и финансовые ограничения влияют на способность управлять рисками в обоих секторах, а также подчеркивает значимость эффективного использования современных инструментов для минимизации угроз в условиях быстро меняющейся цифровой среды.

Цифровая трансформация происходит на фоне глобальных экономических изменений и политической нестабильности, что накладывает дополнительные вызовы для управления рисками как в государственных, так и в частных организациях [8]. Например, политические решения, такие как экономические санкции или изменения в законодательстве, могут значительно повлиять на способность организаций эффективно защищать свои данные и управлять технологическими угрозами. В условиях глобальной нестабильности организации должны быть готовы к внешним рискам, таким как изменения в международной политике, изменяющиеся экономические условия, а также к возможным природным катастрофам, которые могут повлиять на их цифровую инфраструктуру.

Сложность управления рисками в цифровую эпоху требует координации усилий между различными государственными учреждениями и частными организациями. В условиях глобализации и растущей взаимозависимости важно, чтобы государственные и частные сектора работали вместе для разработки совместных стратегий управления рисками. Это сотрудничество может включать обмен данными о рисках, совместные обучающие программы, а также создание совместных платформ для мониторинга угроз и обеспечения безопасности [9]. Государственные органы могут сотрудничать с частными компаниями в области разработки технологий для защиты данных, а частный сектор, в свою очередь, может использовать государственные стандарты безопасности как основу для своих решений.

Одним из важных аспектов управления рисками является защита конфиденциальности данных, что особенно актуально как для государственных, так и для частных организаций. С развитием цифровых технологий и распространением больших данных, организации сталкиваются с рисками, связанными с утечкой или неправильным использованием персональной информации. В государственных организациях соблюдение конфиденциальности и защита данных граждан имеют высокую важность, поскольку нарушение этих принципов может привести к потере доверия населения и последствиям в виде судебных исков. В частных компаниях защита данных является не только этическим

вопросом, но и элементом конкурентоспособности, поскольку утечка информации может привести к значительным репутационным и финансовым потерям.

Психологический аспект также играет важную роль в управлении рисками. Внедрение новых технологий часто вызывает сопротивление со стороны сотрудников, особенно в государственных организациях, где изменения происходят медленно и требуют значительных усилий для адаптации. Важно понимать, что успешное управление рисками в цифровую эпоху зависит не только от технических решений, но и от культуры организации, в том числе от готовности сотрудников адаптироваться к новым условиям. Обучение, мотивация и создание условий для безопасного и эффективного внедрения инноваций помогут минимизировать риски, связанные с человеческим фактором, и повысить уровень безопасности.

Для эффективного управления рисками в условиях цифровой трансформации необходимо внедрять системы мониторинга и раннего предупреждения. В государственных и частных организациях эти системы позволяют оперативно отслеживать угрозы и предпринимать меры до того, как риски станут серьезной проблемой. В частных компаниях это может быть связано с автоматизированными системами, использующими искусственный интеллект для анализа больших объемов данных и прогнозирования возможных рисков. В государственных структурах также могут быть внедрены такие системы, однако их развитие ограничено нормативными и бюджетными барьерами. Это подчеркивает важность интеграции новых технологий и развития национальных платформ для мониторинга рисков [10].

В условиях стремительно развивающейся цифровой трансформации управление рисками становится одной из важнейших задач как для государственных, так и для частных организаций. Цифровизация открывает новые горизонты для повышения эффективности и улучшения процессов, однако она также влечет за собой множество рисков, таких как киберугрозы, утечка данных и изменение бизнес-процессов. Государственные структуры, как правило, сталкиваются с большими ограничениями в адаптации к новым технологиям из-за бюрократических барьеров и недостаточного финансирования, в то время как частные компании обладают большей гибкостью и возможностью быстрее внедрять инновации.

Сравнительный анализ показал, что успешное управление рисками в обоих секторах требует использования передовых технологий, а также постоянного пересмотра и адаптации существующих подходов к учету новых угроз. Особое внимание должно уделяться защите данных и обеспечению информационной безопасности, поскольку эти аспекты являются не только вопросами технологического прогресса, но и этическими и правовыми нормами.

Для эффективного решения задач управления рисками в условиях цифровой трансформации важно наладить сотрудничество между государственным и частным секторами, обмениваться знаниями и опытом, а также создавать совместные платформы для мониторинга угроз. В условиях глобальных экономических и политических изменений, а также быстрого технологического прогресса, организациям необходимо развивать более гибкие и устойчивые системы управления рисками, что позволит минимизировать возможные потери и усилить конкурентоспособность.

Таким образом, цифровая трансформация требует от организаций нового подхода к управлению рисками, который должен быть комплексным, адаптивным и ориентированным на долгосрочное развитие. Важно не только использовать новые технологии, но и учитывать организационные, финансовые и человеческие факторы, которые влияют на общую эффективность системы управления рисками.

Литература:

1. Байжуманова, Г. Т. Управление рисками: теория и практика. — Алматы: Экономика, 2020.
2. Дюсенова, А. С. Цифровая трансформация в Казахстане: проблемы и перспективы. — Нур-Султан: Астана пресс, 2021.
3. Бродский, М. А. Инновационные технологии управления в частном секторе. — Москва: Дашков и Ко, 2019.

ent in Emerging Economies. — Washington, 2022.

5. Deloitte Insights. Risk Management in the Digital Age: A Comparative Study of Public and Private Sectors. — 2021.

6. Международная организация по стандартизации (ISO). ISO 31000:2018 — Risk

7. McKinsey & Company. State of Digital Transformation: Managing Risks and Opportunities. — New York, 2020.

8. Назарбаев Н. А. Стратегия «Цифровой Казахстан». — Нур-Султан: Правительство Республики Казахстан, 2017.

Management and Corporate Security Trends and RCEC Publishing, 2020 in 2023. — Stamford:

МҮГЕДЕКТЕГІ БАР АДАМДАРДЫ ҚОҒАМҒА ИНТЕГРАЦИЯЛАУ ПРОЦЕСІНДЕ ОЛАРДЫ ӘЛЕУМЕТТІК-ПСИХОЛОГИЯЛЫҚ ҚОЛДАУДЫҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Әдебиетова Айман Есенкуловна

fortune_teacher@mail.ru

Педагогика ғылымдарының магистрі, аға-оқытушы, Esil University

Аннотация. Зерттелетін мәселе қазіргі уақытта өзекті болып табылады, өйткені біздің елімізде денсаулық сақтау мүмкіндігі шектеулі азаматтардың саны уақыт өте келе азаймайды, тек өсіп келеді. Мемлекет халықтың неғұрлым әлеуметтік қорғалмаған топтары үшін ерекше кепілдіктер көздеді, оларға мүгедектігі бар адамдар жатқызылуы мүмкін, Мүгедектігі бойынша зейнетақылар, жеңілдіктер мен жәрдемақылар нысанында іске асырылатын кепілдіктерден басқа, денсаулық сақтау мүмкіндіктері шектеулі азаматтарға қатысты, сондай-ақ негіздері Мемлекеттік нормативтік актілерде ғана емес, оңалтудың әртүрлі бағдарламалары да қолданылады, бірақ аймақтық деңгейде.

Соның ішінде, мүгедектігі бар адамдарды қоғамға интеграциялау және халықты әлеуметтік қорғау сияқты көптеген аспектілерді зерттеу және нақтылау қажет. Әрбір адам өзінің ерекшеліктеріне қарамастан, өз әлеуетін жүзеге асыра алатын әлемді құру ұмтылыс болсын.

Түйін сөздер: әлеуметтік-психологиялық климат, инклюзия, интеграция, мүгедектігі бар адамдар, әлеуметтік құрылым, тұтастық принципі.

Кіріспе. Мүгедектігі бар адамдардың әлеуметтік интеграциясының қазіргі заманғы тұжырымдамасы оңалту бағытының барған сайын дамуымен сипатталады. Әлеуметтік-психологиялық бейімделу адамның жаңа топқа енуін, осы топтың мүшелерімен және бірлескен іс-әрекетпен оң қарым-қатынас орнатуды білдіреді. Осы қиын кезеңде мүгедектігі бар адамдар жаңа рөлдер мен әлеуметтік талаптарға тап болады. Көбінесе мүгедектігі бар адамның әлеуметтік интеграциясының қиындықтары аурудың, ақаудың нәтижесінде ғана емес, сонымен бірге мүгедектің мәртебесі туралы қоршаған ортада қалыптасқан қоғамдық қатынастар мен идеялар кешенімен қалыптасады. Мүмкіндігі шектеулі адамдардың негізгі проблемалары көптеген әлеуметтік кедергілермен байланысты, бұл олардың қазіргі қоғамға енуіне, осы қоғамға бейімделуіне жол бермейді. Дүние бейнесінің деформациясы және бейімделудің бұзылуы, мысалы, психикалық реакциялардың үйлесімімен көрінетін жәбірленуші кешені (апатия, депрессия, өзіне және басқаларға жауапкершіліктен бас тарту, дәрменсіздік, үмітсіздік, іштей күй, психологиялық өзін-өзі бағалаудың төмендеуі және т.б., бас тарту кешені.

Мүгедектігі бар адамдарды интеграциялау медициналық оңалту және олардың кәсіптік бағдарлау, әлеуметтік-қоршаған орта, әлеуметтік-педагогикалық, әлеуметтік-психологиялық

және әлеуметтік-мәдени оңалту сияқты бағыттарда кешенді, жүйелі тәсіл, жұмысты жүзеге асыру негізінде ғана мүмкін болады.

Негізгі бөлігі. Мүгедектігі бар адамдарға әлеуметтік және психологиялық көмек қажет. Мұндай көмек көрсетудің негізгі нысаны арнайы ұйымдастырылған процесс – жеке тұлғаны әлеуметтік-психологиялық қолдау болуы керек.

Әлеуметтік қолдау жеке тұлғаның психикалық денсаулығына ауыр жағдайлардың әсерін азайтады, өзін-өзі бағалау мен өзіне деген сенімділіктің артуына ықпал етеді, депрессия мен мазасыздықтың алдын алады, болашақта осындай қолдауды күтуге байланысты үміт береді, бұл адамды стресстік әсерге аз сезімтал етеді. Әлеуметтік қолдаудың болмауы, керісінше, психикалық денсаулыққа теріс әсер етеді және тіпті психиатриялық белгілердің пайда болуын ынталандыруы мүмкін[1].

Б. Хирш әлеуметтік қолдаудың бес компонентін сипаттайды:

- эмоционалды қолдау: қамқорлық, сүйіспеншілік, жайлылық, жанашырлық, сүйіспеншілік;

- көтермелеу: жоғары бағалар, мақтаулар;

- жеке адамның қолдаудан шабыттану дәрежесі батылдық пен жеңіске жетуге дайын екенін сезінеді;

- кеңес: жеке тұлғаның алдында тұрған мәселелерді шешуге пайдалы ақпарат; жеке тұлғаның өзін ақпараттандыру дәрежесі; қарым-қатынас: қолдау көрсетуге дайын адаммен өткізген уақыт; жеке адамның өзін жалғыз сезінбейтін дәрежесі;

- қол жетімді көмек: ақша немесе үйге көмек; жеке адамның қамқорлық ауыртпалығынан жеңілдік сезіну дәрежесі.

Осылайша, қазіргі таңда қиын өмірлік жағдайға тап болған адамға әлеуметтік қолдаудың рөлі маңызды, өйткені ол қиын жағдайды жеңудің ажырамас бөлігі болып табылады.

Психологиялық білімнің әртүрлі салаларында жұмыс істейтін зерттеушілер «психологиялық қолдау» деп аталатын құбылысты зерттеуге назар аударады. Қолдау адамның жанашыр және оған нақты көмек көрсететін жақын адамдармен қарым-қатынасының рефлексиясы ретінде түсініледі. Басқаша айтқанда, қолдау дегеніміз – субъективті түрде эмпатия негізінде, адамдардың әртүрлі санаттарынан қандай да бір көмек алу кезінде пайда болатын өзіне деген сенімділіктің жағымды сезімін сезіну ретінде қабылдайтын күрделі білім. Дәстүр бойынша отбасына психологиялық көмек жеке психологиялық кеңес беру аясында көрсетіледі. Жаңа жағдайлар психологтардың отбасымен жұмыс істеуінің жаңа тәсілдері мен әдістерін, соның ішінде соңғы уақытта танымал болып келе жатқан ата-аналармен жұмыс істеудің топтық әдістерін талап етеді. Бұл әдістерді ата-аналармен топтық кеңес беру моделі ретінде қарастыруға болады, көбінесе жеке кеңес беруден гөрі тиімді. Айта кету керек, ата-аналар тарапынан тренингтік сабақтарға деген тұрақты қызығушылық байқалды, бұл өз баласына көмектесуге деген ұмтылыспен және церебральды сал ауруы бар өз баласымен қарым-қатынаста болатын көптеген психоэмоционалды проблемалардың болуын түсінумен түсіндірілуі мүмкін[2].

Психологиялық, әлеуметтік және құқықтық қолдау мүгедектерге кеңес берудің әртүрлі түрлері сияқты оның бір бөлігін білдіреді. Қашықтықтан кеңес беру коронавирустық пандемия кезінде үлкен сұранысқа ие болды, және қазіргі уақытта мұндай кеңес берудің үлесі мобильділігі төмен халықтың (соның ішінде мүгедектердің) консультацияларының жалпы массивінде айтарлықтай үлкен, атап айтқанда, бұл ыңғайлы, кейде консультанттың клиентпен өзара әрекеттесуінің жалғыз мүмкін нысаны, егер ол мобильділігі төмен немесе мобильділігі жоқ мүгедек болса; сондай-ақ қашықтықтан кеңес беру нысанын тиісті мекемелерден шалғай аудандарда тұратын адамдар да пайдалана алады. Қашықтықтан кеңес берудің бір түрі сонымен қатар WhatsApp, әлеуметтік желілер, Zoom, Scape және т.б. сияқты заманауи мессенджерлер арқылы интернет-кеңес беру болып табылады. Қашықтықтан кеңес беру сырттай кеңес беру деп те аталады.

Халықты әлеуметтік қорғау орталығының қызметі өңір аумағында бірыңғай әлеуметтік саясатты іске асыру, сондай-ақ қарт азаматтардың, мүгедектердің, өмірлік қиын жағдайдағы отбасылардың, жетім балалар мен ата-анасының қамқорлығынсыз қалған балалардың өмір сүру сапасын жақсарту болып табылады, ол әлеуметтік қызмет көрсету жүйесін дамыту және жетілдіру есебінен қамтамасыз етіледі, шығындарды оңтайландыру. Әлеуметтік жұмыста кеңес беру «клиентке» – өмірлік қиын жағдайға тап болған, әлеуметтік қызметкерден көмек сұраған адамға көмек көрсетудің бір түрі болып табылады. «Кеңес беру» термині латын тілінен шыққан және кеңесшіні, көмекшіні білдіретін ежелгі «тамыры» бар, осы мәнге сәйкес келеді «кеңесші» сөзінің мағынасы және осы уақытқа дейін. Әлеуметтік кеңес беру технологиясы Халықты әлеуметтік қорғау мекемелерінің мамандары клиенттердің мәселелерін шешуге ықпал ететін әдістер мен әдістердің жиынтығында көрінетін әлеуметтік жұмыс технологияларының бірі ретінде анықталады. Қарастырылып отырған әлеуметтік технологияға сұраныстың жоғары дәрежесі азаматтардың құқықтық құзыреттілігінің жеткіліксіздігіне, сондай-ақ клиенттің оларды іске асыру мен қорғаудың қолжетімді тетіктері мен тәсілдерін іске асыруға уақытының жетіспеуіне, туындаған және шешуді талап ететін проблемаларды өз бетінше іздеуге «ресурстың» болмауына байланысты.

Әлеуметтік жұмыс технологиясы ретінде кеңес беру-бұл азаматтардың мұқтаж санаттарын өздерін қызықтыратын мәселелер бойынша қажетті ақпаратпен қамтамасыз ету және көмек көрсетудің балама нысандарын ұсыну арқылы қолда бар әлеуметтік мәселені шешуге бағыттауға бағытталған рәсім. Осыған сүйене отырып, әлеуметтік кеңес берудің негізгі мақсаты азаматтардың әртүрлі санаттарын қоғам дамуының қазіргі жағдайларына бейімдеу және олардың өмір сүруіне қолайлы жағдайлар жасау арқылы әлеуметтік шиеленіс деңгейін төмендету, сондай-ақ олардың ішкі ресурстарын жандандыру және дамыту және туындайтын әлеуметтік мәселелерді өз бетінше шешу қабілеті болып табылады. Шын мәнінде, кеңес беру – бұл екі немесе одан да көп адамдар арасындағы қарым-қатынас процесі, нәтижесінде кеңесшінің кәсіби білімі мен дағдылары кеңес берушінің сыни жағдайын шешуге ықпал етеді. Әлеуметтік жұмыста кеңес беру-бұл білікті кеңестің әртүрлі әлеуметтік мәселелерді шешуге, олардың әлеуметтік мәртебесін қалпына келтіруге, сақтауға немесе жақсартуға, сондай-ақ осындай қиындықтардың қайта пайда болуына жол бермеуге бағытталған әртүрлі әлеуметтік мәселелерді бастан кешіретін адамдарға кәсіби әсер ету тәсілдерінің, әдістемелері мен әдістерінің жиынтығы[3].

Мемлекет сонымен қатар мүгедектерге әлеуметтік және экономикалық қорғалуын қамтамасыз ету үшін әртүрлі әлеуметтік жеңілдіктер, жәрдемақылар, төлемдер және басқа да көмек түрлерін ұсынады. Қабылданып жатқан шараларға қарамастан, Қазақстан Республикасында мүгедектерді барынша инклюзиялауға қол жеткізу және олардың құқықтары мен мүмкіндіктерін кеңейту үшін бірқатар проблемаларды шешу қажет. Мүгедектігі бар адамдар үшін көлікке, білімге, жұмысқа орналасуға және әлеуметтік қызметтерге қолжетімділік дәрежесін арттыру мемлекеттің әлеуметтік саясатының негізгі міндеттерінің бірі болып табылады. Төменде 1-кестеде біздің еліміздегі әлеуметтік интеграцияның мәселелері мен перспективалары көрсетілген.

1-кесте. Әлеуметтік интеграцияның мәселелері мен перспективалары

Мүгедектігі бар адамдардың проблемалары	Мекеме	Шаралар	Әлеуметтік интеграцияның болашағы
Стереотиптер мен алауашылықтар	Мемлекеттік мекемелер, медиа және БАҚ, ҰЕҰ, білім беру мекемелері	Білім беру семинарлары мен тренингтері; бейнероликтер жасау, мәдени және спорттық іс-шаралар; қоғамдық пікірталастар мен дөңгелек үстелдер; еріктілер мен қайырымдылық акциялары	Бұл іс-шаралар мүгедектігі бар адамдар өздерін тең және құрметті сезінетін неғұрлым инклюзивті қоғам құруға көмектеседі

Қол жетімділіктің жеткіліксіздігі Инфрақұрылым	Құрылыс компаниялары, жергілікті өзін-өзі басқару, Құрылыс және тұрғын үй коммуналдық шаруашылықтар, білім беру мекемелері, медициналық мекемелер, көлік компаниялары	Проблемалық орындарды анықтау үшін талдау; қолжетімділік стандарттары мен заңнаманы әзірлеу; қоғамдық ұйымдар мен мүгедектердің құқықтарын қорғау топтарының жобаларды жоспарлау және іске асыру процесіне қатысу; құрылысшылар мен қызмет көрсету персоналын қолжетімділік мәселелері бойынша оқыту; қаржылық қолдау; тиімділікті бағалау	Мүгедектер үшін қолжетімді ортаны құру перспективаларына мүгедектердің әлеуметтік интеграциясын ұлғайту, жайлылық пен қауіпсіздік деңгейін арттыру, сондай-ақ қоғамдық өмірге қатысу мүмкіндіктерін кеңейту кіреді
Жұмысқа орналасудағы қиындықтар	Мемлекеттік органдар, жұмыс берушілер, білім беру мекемелері, қоғамдық ұйымдар	Кәсіптік бағдарлау және кеңес беру; оқыту және кәсіптік даярлау; тағылымдама және практика; жұмыс орындарын бейімдеу; жұмыс берушілерге арналған семинарлар мен тренингтер; жұмыс орнында қолдау және сүйемелдеу	Перспективалар мүгедектердің әртүрлі жұмыс орындарына қол жеткізуін қамтамасыз ету және олардың кәсіби өсуі мен қоғамға интеграциялануына ықпал ету арқылы олардың жұмысқа орналасуына кең мүмкіндіктер ашады
Білімге шектеулі қол жетімділік	Мемлекеттік органдар, білім беру мекемелері, ҰЕҰ, технологиялық компаниялар, халықаралық ұйымдар	Инфрақұрылымдық өзгерістер, оқу материалдарын бейімдеу, педагогтерді даярлау және олардың біліктілігін арттыру; жеке білім беру жоспарлары; психологиялық және әлеуметтік қолдау; қаржылық қолдау	Іс-шаралар инклюзивті білім беру ортасын құруға бағытталған, онда әрбір студент өзінің физикалық мүмкіндіктеріне қарамастан сапалы білім алып, өз әлеуетін іске асыра алады
Денсаулық сақтау мәселелері	Мемлекеттік органдар, медициналық мекемелер және мамандар, ҰЕҰ	Медициналық персоналды оқыту; медициналық мекемелерді бейімдеу, жеке тәсілдерді әзірлеу; қоғамның хабардарлығын арттыру; арнайы қызметтерді дамыту; қаржылық қолдау; зерттеулер мен инновациялар	Мүгедектерге арналған денсаулық сақтаудың болашағы әркім сапалы және тиімді медициналық көмек ала алатын неғұрлым инклюзивті және қолдау ортасын құруға бағытталған
Мәдени өмірге жеткіліксіз қосылу	Мемлекеттік органдардың, мәдени мекемелер мен ұйымдардың, ҰЕҰ мен қоғамдық бірлестіктердің, еріктілер мен еріктілердің мәдени өмірге жеткіліксіз қосылуы	Іс-шараларды өткізуге бейімделген орындар; инклюзивті театрлық қойылым және кино көрсетілімдері; шығармашылық шеберлік сыныптары; спорттық және ойын-сауық іс-шаралары; білім беру және мәдени ағарту бағдарламалары; онлайн іс-шаралар мен ресурстар	Мүгедектерге арналған денсаулық сақтаудың болашағы әркім сапалы және тиімді медициналық көмек ала алатын неғұрлым инклюзивті және қолдау ортасын құруға бағытталған
Көлікке қол жеткізу	Мемлекеттік органдар, көлік компаниялары, техникалық мамандар	Қоғамдық көлікті бейімдеу; қоғамдық көлік персоналын оқыту; ақпараттық қолдау; аялдама инфрақұрылымын бейімдеу; мамандандырылған көлік қызметтері; кері байланыс және қоғамдастықтың қатысуы	Мүгедектердің еркін жүріп-тұру және көліктің әртүрлі түрлеріне қол жеткізу мүмкіндігі бар инклюзивті көлік

			ортасын құруға ықпал етемін.
Оңалту орталықтары жеткіліксіз	Үкімет және мемлекеттік органдар, медициналық мекемелер, ҮЕҰ, кәсіптік қауымдастықтар, жеке клиникалар	Зерттеу және жоспарлау; қаржыландыру; жобалау және құрылыс; жабдықты сатып алу; қызметкерлерді жалдау және оқыту; оңалту бағдарламаларын әзірлеу; тиімділікті бақылау және бағалау;	Бұл іс-шаралар мүгедектердің қажеттіліктеріне сәйкес келетін және олардың қоғамға кірігуіне ықпал ететін тиімді және тұрақты оңалту орталығын құруға көмектеседі.
Мамандандырылған орталықтар	Мемлекеттік органдар, қайырымдылық қорлары, қоғамдық ұйымдар, жеке секторлар, мүгедектер қауымдастығы және олардың отбасылары	Зерттеу және жоспарлау; қаржылық қолдау; қызметкерлерді жалдау және оқыту; бағдарламаларды әзірлеу; халықты ақпараттандыру; мониторинг тиімділікті бағалау	Бұл тиімді жұмыс істейтін және пациенттеріне сапалы көмек көрсететін мүгедектерге арналған мамандандырылған орталықтар құруға көмектеседі

Ескерту:* Автормен құрастырылған

1-кестеде біз ұйымдар мен іс-шаралар арқылы проблемалар мен шешу жолдарын көрсеттік. Мемлекет қоғамның хабардарлығын арттыру және мүгедектерге мейірімді қарым-қатынасты қалыптастыру мақсатында ақпараттық кампаниялар мен білім беру бағдарламаларын жүргізеді. Сонымен қатар, оңалту жүйесі белсенді дамып келеді: медициналық көмек, психологиялық қолдау және мүгедектерді қоғамға біріктіруге арналған арнайы бағдарламалар.

Өзіне-өзі қызмет көрсету дағдыларын дамыту мүгедектігі бар адамдар үшін ерекше проблема болуы мүмкін. Тірек қызметі бұзылуы киіну, шешіну, қол жуу және т. б. сияқты қарапайым өзін-өзі күту дағдыларын меңгеру мен орындауда қиындықтарға әкелуі мүмкін[4].

Мүгедектігі бар адамдар кездейсоқ жағдайлар арқылы күрделі өзін-өзі күту дағдыларын меңгеру сирек болуы мүмкін. Көбінесе мұндай адамдар бұлшықет тонусымен, нәзік моторикасымен және жалпы мотор ыңғайсыздығымен күреседі, бұл тәуелсіздік дағдыларын дамыту процесін қиындатады. Сонымен қатар, олар қозғалыстарды жоспарлауда қиындықтарға тап болуы мүмкін немесе дәм мен басқа да бейтаныс сезімдерге сезімталдығы жоғарылауы мүмкін.

Әлеуметтік мінез-құлықтың бұзылуына байланысты бұл топтағы адамдар оқу жағдайын ұйымдастыруда қиындықтарға тап болуы мүмкін. Нұсқауларды орындамауы, оларды елемейі немесе керісінше жасауы мүмкін. Сондықтан арнайы дайындықты ұйымдастыру, нұсқауларды бірнеше рет қайталау және оларды орындау үшін кеңестер беру маңызды[5].

Қорытынды. Қазақстан Республикасында мүгедектігі бар адамдардың құқықтарын қамтамасыз ету және тұрмыс сапасын жақсарту жөніндегі 2025 жылға дейінгі ұлттық жоспардың (бұдан әрі – Ұлттық жоспар) мақсаты Мүгедектердің құқықтары туралы конвенцияны ратификациялауға байланысты Қазақстан Республикасы қабылдаған міндеттемелерді іске асыру және Қазақстанның 2030 жылға дейінгі әлеуметтік жаңғыруы шеңберінде барлық осал топтар үшін қолайлы орта құру арқылы инклюзивті қоғам қалыптастыру болып табылады.

Мүгедек адамдарды әлеуметтік қамсыздандыру олардың қоғамға интеграциялану жүйесінің әлеуметтік-құқықтық элементтерінің бірі болып табылады. Мүгедектігі бар адамдардың проблемаларын Қазақстан Республикасының Үкіметі ұлттық деңгейде тиімді шешуге тырысады, мүгедектерді қоғамға интеграциялау кезінде оларды әлеуметтік-құқықтық қорғаудан және әртүрлі тәсілдермен қолдаудан басқа, заң шығарушы мүгедектер құқығының басқа аспектілеріне, атап айтқанда олардың қолжетімді ортаға құқығын іске асыруға да

қамқорлық жасайды, бұл құрылысты ескеруі тиіс құрылыс нормаларында көрсетіледі тұрғын үйлердегі пандустар, автотұрақтардағы арнайы дәретханалар және басқа да жалпыға ортақ пайдаланылатын орындар, қолжетімді орта құру. Физикалық немесе психикалық шектеулері бар адамдар, мүгедектер мен нормотиптік адамдар арасындағы мүмкіндіктердің теңдігі-бұл қоғам қол жеткізуге тырысуы керек құндылық. Мүмкіндіктер теңдігіне ұмтылу әділеттілік пен гуманизм идеясының ажырамас бөлігі болып табылады. Біз барлығына бірдей мүмкіндіктерді мойындаған және қамтамасыз еткен сайын, біз күшті, инклюзивті және әділ қоғамға қарай жылжимыз. Әр адамның қадір-қасиеті мен құқықтары құрметтелетін және қорғалатын орта құру керек. Бұл қоғамның мүгедектерге деген көзқарасын өзгертуді және сол адамдардың мүмкіндіктерін шектейтін стереотиптерді жоюды талап етеді.

Пайдаланылған дереккөздерді тізімі:

1. Қазақстан Республикасында мүгедектігі бар адамдардың құқықтарын қамтамасыз ету және тұрмыс сапасын жақсарту жөніндегі 2025 жылға дейінгі ұлттық жоспарды бекіту туралы <https://adilet.zan.kz/kaz/docs/P1900000326> (қаралым күні 18.11.2024)
2. Седых О.Г., Ковтун В.А. Проблемы формирования безбарьерной среды для людей с ограниченными возможностями // Baikal Research Journal. Иркутск, 2015. Т. 6. № 4. URL: <http://brj-bgu.ru/reader/article.aspx?id=20279>. DOI: 10.17150/2411-6262.2015.6(4).23 20.
3. Иванова С.С., Кириллова Е.В. Анализ и управление рисками при реализации программы «Доступная среда» // Проблемы и перспективы реализации учетной, контрольной и аналитической функций в социокультурном пространстве современного бизнеса: мат-лы I Республ. с международ. участием науч.-практ. конф. Донецк, 2015. С. 27–30. 21.
4. Бикалова Н.А., Кретьева Е.А. Совершенствование программно-целевого бюджетирования (на примере государственной программы «Доступная среда» на 2011–2015 годы в Калужской области) // Современный взгляд на будущее науки: сб. ст. Международ. науч.-практ. конф. Уфа: Аэтерна, 2015. С. 75–79. 22.
5. Бутова Т.В., Кузьмина Д.А., Цыплакова М.С. Роль федеральных целевых программ в социально-экономическом регулировании государства. Проблемы разработки и реализации федеральных целевых программ на примере программы «Доступная среда» на 2011–2020 гг. и возможные пути их решения // Вестн. академии. 2014. № 4. С. 122–1

КӨШПЕНДІЛЕРДІҢ ҰМЫТЫЛҒАН ЖОЛДАРЫ: ТАРИХИ МАРШРУТТАРДЫҢ ҚАЗІРГІ ТУРИЗМДІ ДАМУДАҒЫ РӨЛІ

¹Маймурунова Акмарал Акжоловна

²Смагулов Сакен Газизович

¹e-mail: akkma@mail.ru

¹PhD, аға оқытушы, Esil University

²Магистр, аға оқытушы, Қазтұтынуодағы Қарағанды университеті

Андатпа. Зерттеу жұмыста Қазақстанның тарихи маршруттары – көшпенділер жолдары мен Ұлы Жібек жолының заманауи туризмді дамытудағы рөлі қарастырылады. Елдің бай тарихи мұраларын зерттеу арқылы мәдени құндылықтарды насихаттау және туристік әлеуетті арттыру мәселелері талқыланады. Сакралды орындар мен археологиялық нысандарды туризм бағыттарына енгізу, табиғи және этнографиялық ресурстарды пайдалану жолдары ұсынылады. Сонымен қатар, зерттеу жұмысында цифрлық технологиялардың тарихи орындарға қызығушылықты арттырудағы ықпалы сараланады. Зерттеу жұмысы Қазақстанның туристік индустриясын дамытуда тарихи мұраны сақтаудың маңызды екенін көрсетеді. Сонымен бірге, археологиялық турлар, этнографиялық саяхаттар және цифрлық шешімдердің туристік тартымдылықты арттырудағы маңызы қарастырылып, зерделенеді. Бұл зерттеу

жұмысында Қазақстанның бай тарихи әлеуетін айқындап және танып, оны жаһандық деңгейде насихаттау тәсілдеріне бағытталған.

Кілтті сөздер: тарихи туризм, тарихи маршруттар, Жібек жолы, сакралды орындар.

Кіріспе. Қазақстан – көшпенділер мәдениетінің бесігі және әлем өркениеттерінің тоғысқан орталығы. Ел аумағында ежелгі кезеңдерден бастап көптеген маңызды тарихи оқиғалар орын алған, ал Ұлы Жібек жолы мен көшпенділердің ежелгі маршруттары елдің мәдени мұрасының ажырамас бөлігіне айналды. Бұл жолдар тек сауда мен байланыс арнасы емес, сондай-ақ мәдениет пен білім алмасудың қайнар көзі болған.

Қазіргі уақытта Қазақстанның тарихи маршруттары туризмді дамытуда жаңа мүмкіндіктер ұсынады. Сакралды орындар, археологиялық ескерткіштер мен табиғи ландшафттарды біріктіру арқылы ішкі және сыртқы туристерді тартуға болады. Бұл тек экономикалық табыс әкеліп қана қоймай, мәдени мұраны сақтауға және ұлттың тарихи-мәдени құндылықтарын әлемге танытуға мүмкіндік береді. Осы мақалада Қазақстанның тарихи маршруттарының туризмді дамытудағы рөлі жан-жақты қарастырылады.

Қазақстанның бай тарихи және мәдени мұрасын зерттеу және оны туризмге интеграциялау тек ел ішінде ғана емес, халықаралық деңгейде де үлкен маңызға ие. Әлемдегі заманауи туристер жаңа эмоциялар мен ерекше тәжірибелерді іздейді, ал Қазақстанның тарихи маршруттары бұл сұранысты толығымен қанағаттандыра алады.

Ежелгі көшпенділердің өмір салты мен Ұлы Жібек жолының керуендері туралы аңыздар тек тарихи зерттеулердің нысаны ғана емес, туризм индустриясының да басты қызығушылықтары қатарында. Туризм арқылы бұл мұраларды қайта жаңғырту, жас ұрпаққа және шетелдік қонақтарға таныстыру – Қазақстанның мәдени мұрасын сақтап, оны жаһандық деңгейде насихаттау үшін маңызды қадам.

Бұл мақалада Қазақстанның тарихи маршруттарының экономикалық және мәдени әлеуеті сараланып, оларды заманауи туризмге бейімдеу жолдары қарастырылады. Сонымен қатар, тарихи-мәдени ескерткіштердің жаһандық туризм нарығында ел имиджін қалыптастырудағы рөлі талқыланады.

Негізгі бөлім. Ұлы Жібек жолы – Шығыс пен Батысты байланыстыратын маңызды сауда және мәдениет арнасы ретінде танымал. Бұл жол Қазақстан аумағы арқылы өтіп, бірнеше ірі қалаларды байланыстырған. Олардың қатарында Отырар, Тараз, Сауран, Түркістан, Испиджаб сияқты мәдени және сауда орталықтары бар.

Отырар қаласы сауда ғана емес, білім мен ғылым орталығы ретінде де белгілі болды. Мұнда әлемге танымал ойшыл Әбу Насыр әл-Фараби дүниеге келген. Қала арқылы саудагерлер алтын, жібек, құнды тастар және дәмдеуіштер тасымалдаған. Отырардың тарихи маңыздылығы қазіргі уақытта археологиялық туризмнің танымал бағытына айналууда.

Тараз қаласы да Ұлы Жібек жолының маңызды орталығы болды. Мұнда архитектуралық жағынан ерекше Айша бибі, Қарахан кесенелері сияқты тарихи ескерткіштер орналасқан. Олар тек туристердің ғана емес, зерттеушілердің де қызығушылығын арттыруда [1].

Ұлы Жібек жолы Қазақстанның мәдени мұрасын халықаралық деңгейде насихаттауда маңызды рөл атқарады. Қазіргі таңда бұл бағыт бойынша этнотурлар ұйымдастырылып, тарихи қалалар қайта қалпына келтіріліп, туристік нысандар ашылуда.

Көшпенділер жолдары – ежелгі халықтардың өмір салтының бір бөлігі ғана емес, мәдениет пен өркениет алмасуының маңызды факторы. Бұл жолдар мал шаруашылығын, табиғатпен үйлесімді өмір сүруді және халықтардың бір-бірімен байланысын қамтамасыз еткен.

Көшпенділер жолдары арқылы Қазақстанның түрлі аймақтары байланысып, экономикалық және мәдени байланыстар орнатылды. Киіз үйлер, ұлттық тағамдар, атқа міну дәстүрі, қолөнер сияқты құндылықтар осы жолдар арқылы ұрпақтан-ұрпаққа жетті.

Қазіргі туризмде көшпенділер жолдары этнотуризмнің негізгі тармағы ретінде ұсынылуда. Туристерге киіз үйде түнеп, ұлттық тағамдар дайындау, атпен серуендеу сияқты дәстүрлі тәжірибелер ұсынылады. Бұл тәжірибелер туристерге ерекше эмоция сыйлап, қазақ халқының мәдениетімен жақын танысуға мүмкіндік береді.

Қазақстандағы сакралды география ерекше қызығушылық тудырады. Ел аумағында орналасқан қасиетті нысандар туристерді тартып қана қоймай, олардың рухани сұранысын қанағаттандыруға мүмкіндік береді.

Таңбалы шатқалы – қола дәуіріне жататын 5000-нан астам петроглифтерімен танымал. 2004 жылы ЮНЕСКО-ның Әлемдік мұралар тізіміне енген бұл нысан археологиялық және тарихи туризмнің басты бағыттарының бірі болып табылады. Туристер бұл жерден ежелгі адамдардың өмірінен сыр шертетін көріністерді тамашалай алады [2].

Сарайшық қаласы – Алтын Орда дәуірінің маңызды орталығы. Бұл қалада археологиялық зерттеулер жүргізіліп, туристер үшін музей-қорықтар ашылды. Сарайшықтың қайта жаңғыртылған тарихи-мәдени кешені қазіргі таңда Қазақстанның туристік бағыттарының бірі ретінде дамып келеді.

Сакралды орындарды туризмге интеграциялау олардың маңыздылығын арттырып, жергілікті экономиканы дамытуға ықпал етеді. Сонымен қатар, бұл нысандарды сақтау және келешек ұрпаққа жеткізу маңызды міндет болып қала береді.

Археологиялық туризм – тарихи мұраларды зерттеуге негізделген жаңа бағыттардың бірі. Қазақстан аумағында археологиялық зерттеулер жүргізу арқылы әлемге танылмаған тарихи орындарды ашу мүмкіндігі бар

Ботай мәдениеті – әлемдегі алғашқы жылқыны қолға үйреткен мәдениет ретінде танымал. Солтүстік Қазақстандағы бұл археологиялық нысан туристерді тартуға үлкен әлеуетке ие.

Тарихи-мәдени музей-қорықтар құрылып, Ботай мәдениетінің ерекшеліктері, ежелгі құрал-жабдықтар мен үйлердің макеттері көрсетіледі. Мұндай нысандар тек ішкі туризмді ғана емес, шетелдік туристердің қызығушылығын да арттырады.

Берел қорғандары – Шығыс Қазақстандағы сақ мәдениетінің құнды мұрасы. Мұнда табылған «Алтын адам» жәдігері әлемдік деңгейде танымал. Бұл қорғандар археологиялық зерттеулердің нысаны ғана емес, туристер үшін де тартымды орын болып табылады. Қазіргі таңда бұл аймақ заманауи инфрақұрылыммен қамтамасыз етіліп, тарихи-мәдени туризмнің маңызды орталығына айналууда [3].

Қазақстанның бай табиғи ландшафттары мен тарихи орындарын біріктіру туризмді дамытуда ерекше орын алады. Тарихи маршруттар тек археологиялық және мәдени нысандарды қамтып қана қоймай, табиғи ескерткіштермен үйлесім табуы қажет.

Алтын Емел ұлттық саябағы – осындай ерекше мысалдардың бірі. Бұл саябақта «Әнші құмдар» сияқты табиғи ғажайыптармен қатар, Бесшатыр қорғандары орналасқан. Мұнда туристер табиғат аясында серуендеп, ежелгі сақ мәдениетінің мұраларымен таныса алады.

Қарқаралы ұлттық саябағы – тарихи және табиғи туризмнің тамаша үйлесімі. Бұл жерде ерекше табиғи ландшафттармен қатар, ерте дәуірден қалған тарихи орындар бар. Қарқаралы өңірі этнотуризмге де қолайлы, себебі жергілікті тұрғындар көшпенділердің тұрмысын, дәстүрлі қолөнерді сақтаған.

Кесте 1- Тарихи маршруттардың сипаттамасы

Маршруттың атауы	Қала/Аймақ	Тарихи маңызы	Туризм мүмкіндіктері
Ұлы Жібек жолы	Отырар, Тараз, Түркістан	Сауда мен мәдениет орталығы, білімнің таралуы	Этнотуризм, археология, сауда тарихы
Ботай мәдениеті	Солтүстік Қазақстан	Алғашқы жылқыны қолға үйреткен мәдениет	Археологиялық туризм, виртуалды экскурсиялар

Сарайшық қаласы	Атырау облысы	Алтын Орда дәуірінің маңызды орталығы	Мұражай-қорық, археологиялық зерттеулер
Таңбалы шатқал	Алматы облысы	Қола дәуірі петроглифтері	Жаяу туризм, мәдени маршруттар, ашық аспан астында экскурсиялар
Алтын Емел ұлттық саябағы	Алматы облысы	Әнші құмдар, Бесшатыр қорғандары	Табиғи және тарихи туризм, экологиялық туризм

Ескертпе: авторм ен құрастырылған.

Табиғи және тарихи маршруттарды біріктіру туристерге ерекше тәжірибе сыйлап, аймақтың туристік тартымдылығын арттырады.

Заманауи технологиялар және туризмнің дамуы. Цифрлық технологияларды қолдану. Цифрлық технологиялар туризмді дамытуда жаңа мүмкіндіктер ашады. Қазақстандағы тарихи маршруттар мен нысандарды әлемге таныстыру үшін VR (виртуалды шындық), AR (қосымша шындық) және онлайн-экскурсиялар сияқты заманауи технологияларды қолдану маңызды [4].

Ұлы Жібек жолының виртуалды турлары туристерге Қазақстанның тарихи орындарын қашықтан зерттеуге мүмкіндік береді. Виртуалды платформалар арқылы Отырар, Түркістан және Тараз сияқты қалалардың тарихын көруге болады. Бұл тәсіл шетелдік туристер үшін тартымды.

AR-қосымшалар арқылы туристер тарихи орындар туралы ақпаратты интерактивті түрде ала алады. Мысалы, петроглифтерді көру кезінде қосымша олардың шығу тегі мен мағынасын түсіндіреді.

Цифрлық технологиялар тек туристік тартымдылықты арттырып қана қоймай, тарихи мұраларды сақтау және оларды насихаттау жұмыстарын жеңілдетеді.

Маркетинг және тарихи брендтерді дамыту. Қазақстанның тарихи маршруттарын халықаралық деңгейде насихаттау үшін заманауи маркетингтік әдістер қолданылуы тиіс. Әлемдік туристік нарықта елдің тарихи бренді қалыптасуы қажет.

Этнофестивальдер – бұл бағыттағы тиімді құралдардың бірі. Ұлытау, Түркістан немесе Алтай өңірлерінде ұйымдастырылатын көшпенділер мәдениетіне арналған фестивальдер туристерді тартудың танымал тәсіліне айналды. Мұндай іс-шараларда ұлттық дәстүрлер, тағамдар, музыка мен қолөнер көрсетіліп, тарихи атмосфера жасалады.

Әлеуметтік желілер – қазіргі заманғы туризмнің басты платформасы. Қазақстанның тарихи орындарын жарнамалау үшін Instagram, YouTube және TikTok сияқты платформаларды белсенді қолдану қажет. Туристердің фото және видео жазбалары арқылы тарихи маршруттардың танымалдығы арта түседі.

Тарихи маршруттарды дамытудағы кедергілер мен шешу жолдары:

Қазақстанда тарихи маршруттардың әлеуеті зор болғанымен, бірқатар кедергілер бар. Олардың қатарына инфрақұрылымның жеткіліксіздігі, кейбір тарихи орындардың насихатталмауы және қаржыландырудың аздығы жатады.

- Инфрақұрылымды жақсарту: Тарихи нысандарға апаратын жолдарды салу, заманауи қонақүйлер мен демалыс орындарын ашу маңызды.

- Мемлекеттік қолдау: Тарихи мұраларды сақтап қалу және дамыту үшін мемлекеттік бағдарламалар қабылдау қажет.

- Халықаралық серіктестік: ЮНЕСКО және басқа да ұйымдармен бірлесіп жұмыс істеу арқылы тарихи нысандарды әлемге танытуға болады [5].

Тарихи және мәдени туризмді дамыту үшін қажетті инфрақұрылым. Инфрақұрылымдық мәселелер мен мүмкіндіктер. Тарихи және мәдени туризмнің дамуы үшін инфрақұрылымның сапасы маңызды рөл атқарады. Қазақстанның тарихи маршруттарын толықтай пайдалану үшін жолдардың жағдайын жақсарту, қонақ үйлер мен демалыс

орындарын салу, қоғамдық көлік жүйесін дамыту қажет. Бұл мәселе әсіресе шалғай аймақтарда, тарихи ескерткіштерге жақын жерлерде өзекті болып отыр. Ең алдымен, тарихи нысандарға апаратын жолдарды қалпына келтіру және жаңа жолдар салу қажет. Мысалы, Ұлы Жібек жолының бойындағы көптеген тарихи қалалар мен мекендер қазіргі уақытта алыс орналасқан, бұл туристер үшін қолайсыздық туғызады. Туристер үшін көлік қатынасы жеңіл болу керек, сондықтан заманауи автожолдар мен теміржол инфрақұрылымын дамыту қажет. Қонақүйлер мен демалыс орындарын салу да маңызды. Жергілікті тұрғындардың тұрмыстық жағдайларын жақсарту және туристер үшін ыңғайлы орындар ұсыну үшін шағын қонақ үйлер мен эко-туризм орталықтарын дамыту ұсынылады. Бұдан бөлек, тарихи маршруттардың бойында арнайы инфрақұрылымдық нысандар орнату – визит-орталықтар, музейлер, ашық аспан астындағы көрмелер сияқты жобалар туристік тартымдылықты арттырады. Санитарлық және қауіпсіздік мәселелері. Тарихи орындардағы санитарлық жағдай мен қауіпсіздік мәселелері де маңызды. Әсіресе археологиялық және сакралды орындарға келушілер саны артқан сайын бұл мәселелердің өзектілігі күшейе түседі. Өйткені тарихи ескерткіштердің бұзылуын болдырмау үшін арнайы қорғау шаралары мен сақтау әдістері қажет. Қауіпсіздік шаралары тек материалдық құндылықтарды қорғаумен шектелмей, туристердің қауіпсіздігін қамтамасыз етуі тиіс. Мысалы, тарихи орындарда экскурсиялар ұйымдастыру кезінде, сақтық шараларын сақтау үшін гидтердің арнайы оқытылуы қажет. Сондай-ақ, туристердің денсаулығын қорғау мақсатында санитарлық-эпидемиологиялық талаптарға сәйкес келетін жағдайлар ұйымдастырылуы керек.

Туризмнің экологиялық аспектілері. Экологиялық туризмнің дамуы. Қазақстанның табиғи байлығы мен экологиялық ландшафттары туристер үшін ерекше қызығушылық тудырады. Бұл табиғатқа зиян келтірмей, туристік бағыттарды дамыту мүмкіндігін береді. Қазақстанның тарихи маршруттары мен табиғи нысандарын біріктіру экологиялық туризмнің танымал бағыттарына айналуы тиіс. Бұл бағыттағы басты мақсат – табиғат пен тарихи мұраның үйлесімділігі. Қарқаралы ұлттық саябағы, Алтын Емел ұлттық саябағы сияқты табиғи қорғау аймақтарында экологиялық туризмді дамыту мүмкіндіктері кеңейтілуі керек. Мұндай жерлерде ұлттық табиғи ландшафттарды зерттеуге және оларды қорғауға бағытталған бағдарламалар іске асырылуы қажет. Экологиялық туризмді дамыту арқылы табиғи ресурстарды сақтап, туристерге табиғат аясында демалуға мүмкіндік беруге болады. Қазіргі заманғы туризмнің тағы бір маңызды аспектісі – тұрақты даму принциптерін енгізу [6]. Туристік аймақтарда экологиялық таза көлік құралдарын пайдалану, энергияны үнемдейтін технологияларды енгізу, қалдықтарды қайта өңдеу сияқты экологиялық шаралар жүзеге асырылуы тиіс.

Табиғат пен мәдениеттің бірлестігі. Қазақстанның тарихи-мәдени және табиғи мұраларын біріктіру туризмнің жаңа бағыттарын қалыптастыруға мүмкіндік береді. Мысалы, Таңбалы шатқалындағы петроглифтер мен Әнші құмдардағы табиғи көріністердің бірлестігі қызықты тарихи-экологиялық маршрут құруға негіз болады. Бұл комбинация тарихты және табиғат аясында демалуды ұнататын туристер үшін тартымды болады. Табиғат пен мәдениеттің бірлестігі, туристік саяхаттарда ерекше тәжірибе ұсынып, Қазақстанды экологиялық туризм саласындағы жетекші мемлекетке айналдыруға ықпал етеді. Бұл тұрғыда инфрақұрылымды дамыту, жергілікті халықтың экологиялық білімін арттыру, және экологиялық туризмнің тиімді модельдерін әзірлеу маңызды болып табылады. Тарихи маршруттарды дамытудағы мемлекеттік қолдау.

Мемлекеттік бағдарламалар мен жобалар. Қазақстанның тарихи-мәдени мұраларын дамыту үшін мемлекеттік қолдау үлкен рөл атқарады. Мемлекет тарихи орындарды қалпына келтіру, туристік инфрақұрылымды дамыту және насихаттау үшін арнайы бағдарламалар мен жобалар әзірлеу қажет. Қазіргі уақытта көптеген тарихи орындарға жөндеу және қалпына келтіру жұмыстары жүргізілуде, бірақ бұл жұмыстарды жүйелі түрде әрі жан-жақты ұйымдастыру қажет. Мемлекеттік деңгейде тарихи-мәдени туризмді дамыту үшін арнайы субсидиялар мен гранттар бөлінуі тиіс. Бұдан бөлек, Қазақстанның мәдени мұраларын халықаралық деңгейде таныстыру үшін халықаралық серіктестіктер мен туризм ұйымдарымен

тығыз байланыс орнату керек. Жергілікті халықтың қатысуы. Туризмді дамытуда жергілікті халықтың рөлі өте маңызды. Тарихи орындар мен мәдени мұраны сақтау және туристерге таныту ісінде жергілікті тұрғындарды оқыту, олардың туризм индустриясына қатысуын қамтамасыз ету қажет. Жергілікті халықтың қатысуы туризмнің тұрақты дамуына және аймақтың әлеуметтік-экономикалық жағдайының жақсаруына ықпал етеді [7].

Қазақстанның табиғи ландшафттары мен тарихи нысандары бірегей және үйлесімді түрде өзара байланысқан. Әсіресе тарихи және мәдени туризмді дамыту барысында экологиялық аспектілерге назар аудару өте маңызды. Бұл бір жағынан табиғи ортаны сақтау, екінші жағынан тарихи мұраны насихаттау мен таныту мәселесімен тікелей байланысты.

Қазақстанның тарихи орындары мен табиғи қорықтары көбінесе бір-бірімен байланысады. Мысалы, Түркістан қаласы мен оның айналасындағы тау жоталары мен табиғи аймақтар, Алтай таулары мен Берел қорғандары, Жетісу өңірінің сакралды орындары барлығы экологиялық тұрғыдан ерекше қорғалатын аймақтар болып табылады.

Ұлы Жібек жолының бойында орналасқан тарихи ескерткіштер мен қалалар экологиялық тұрғыдан да маңызды. Жол бойында орналасқан көне қалалардың қалдықтары мен археологиялық орындар табиғатпен тығыз байланысты болып, сол аймақтардың экосистемасын зерттеу арқылы адамзат тарихының елеулі кезеңдеріне терең үңілуге мүмкіндік береді.

Қазақстанның туристік бағытын халықаралық деңгейде таныту. Қазақстанды әлемдік нарықта ілгерілету Қазақстанның тарихи және мәдени мұрасы әлемдік туристік нарықта әлі толық танылмаған. Бірақ бұл бағытта көптеген мүмкіндіктер бар. Біріншіден, Қазақстан өзінің бірегей тарихын, мәдениетін және табиғатын халықаралық деңгейде белсенді түрде насихаттауы керек. Бұл үшін халықаралық туристік көрмелерге қатысу, шетелдік БАҚ арқылы жарнамалық материалдар тарату, сонымен қатар шетелдік туристік агенттіктермен серіктестік орнату маңызды. Қазақстанның Ұлы Жібек жолы мен көшпенділер тарихын көрсету арқылы Азия мен Еуропа арасында мәдени көпір құруға болады. Әсіресе тарихи маршруттарды дұрыс тандап, ақпараттық кеңістікте үздіксіз жарнамалау елдің имиджін жақсартуға септігін тигізеді. Мұнда аймақтық ерекшеліктерді ескере отырып, қазақтың дәстүрлі мәдениетіне арналған фестивальдер мен шаралар халықаралық деңгейде өткізілуі тиіс [8].

Тарихи туризмнің әлеуметтік және экономикалық тиімділігі. Тарихи және мәдени туризмді дамыту елдің әлеуметтік-экономикалық жағдайына үлкен ықпал етеді. Бұл салада жаңа жұмыс орындарын ашу, жергілікті тұрғындардың кәсіпкерлік белсенділігін арттыру, сондай-ақ мемлекетке қосымша табыс көздерін қалыптастыру мүмкіндігі бар. Туризмнің арқасында жергілікті бизнес, мысалы, қонақ үйлер, мейрамханалар, туристік агенттіктер және гидтер жұмыс істеуге мүмкіндік алады. Тарихи ескерткіштер мен археологиялық орындардың жаңартылуы мен сақталуы арқылы экономикалық дамудың тұрақты базасы қалыптасады. Бұл өз кезегінде әлеуметтік тұрғыдан да жағымды өзгерістерге әкеледі, яғни, жергілікті халықтың өмір сапасы артады, мәдени мұраның маңыздылығы тұрғындар арасында кеңінен танылады.

Қазақстанның тарихи мұрасы мен заманауи туризм. Заманауи туризмнің түрлі түрлері мен бағыттары. Қазақстандағы тарихи маршруттарды дамыту кезінде заманауи туризмнің түрлі бағыттарына да назар аудару қажет. Мұнда экологиялық туризм, мәдени туризм, спорттық туризм және приключенческий туризм секілді көптеген бағыттар ұсынылуы мүмкін. Қазірдің өзінде Жезқазған және Ұлытау секілді өңірлерде экстремалды туризм мен тарихи экспедициялар өткізу тәжірибесі жинақталып келеді. Қазақстанның табиғи және тарихи ескерткіштерін біріктіре отырып, тұрақты туризм мен ашық аспан астындағы мұражайлар концепцияларын жасауға болады. Сонымен қатар, велосипедті туризм, пешком серуендеу немесе атпен серуендеу сияқты түрлерді дамытуға үлкен мүмкіндік бар. Ұлы Жібек жолы мен көшпенділердің жолдары бойындағы қалалар мен мекендерге қоса, жақын маңдағы табиғи ландшафттар мен қорықтар экотуризмнің жаңа нысандарына айналуы мүмкін [9].

Туризмді дамытудағы келешек бағыттары. Қазақстанның тарихи және мәдени маршруттарын дамыту үшін ең басты бағыттардың бірі – туристік инфрақұрылымның сапасын арттыру. Заманауи технологиялар мен цифрлық инновациялар, мысалы, виртуалды

экскурсиялар, онлайн-трансляциялар мен мобильді қосымшалар арқылы туристер үшін тарихи орындарды ыңғайлы түрде көруге мүмкіндік береді. Қазақстанда

Қазақстанда виртуалды туризмнің дамуы арқылы әлемнің кез келген бұрышынан туристер тарихи және мәдени орындармен таныса алады, бұл өз кезегінде елдің тартымдылығын арттырып, әлемдік деңгейде туристік ағынды тартуға мүмкіндік береді. Сонымен қатар, цифрлық технологиялар арқылы туристік қызметтерді онлайн форматта ұсыну, мысалы, виртуалды гидтер, интерактивті карталар мен тарихи мұралардың 3D моделдері, Қазақстанның туристік имиджін жаңартып, болашақта оның тиімділігін арттырады.

Қорытынды. Қазақстанның тарихи маршруттары – елдің мәдени мұрасын сақтау мен туризмді дамытудағы басты құралдардың бірі. Ұлы Жібек жолы, көшпенділер жолдары, сакралды орындар мен археологиялық нысандар туристерді тартып қана қоймай, елдің тарихи беделін нығайтады. Заманауи технологияларды қолдану, инфрақұрылымды жақсарту және тиімді маркетингтік стратегияларды енгізу арқылы Қазақстан әлемдік туристік нарықта өз орнын ала алады. Бұл бағыттағы жұмыстарды жалғастыру елдің экономикалық және мәдени дамуына үлес қосады.

Қазақстанда виртуалды туризмнің дамуы арқылы әлемнің кез келген бұрышынан туристер тарихи және мәдени орындармен таныса алады, бұл өз кезегінде елдің тартымдылығын арттырып, әлемдік деңгейде туристік ағынды тартуға мүмкіндік береді. Сонымен қатар, цифрлық технологиялар арқылы туристік қызметтерді онлайн форматта ұсыну, мысалы, виртуалды гидтер, интерактивті карталар мен тарихи мұралардың 3D моделдері, Қазақстанның туристік имиджін жаңартып, болашақта оның тиімділігін арттырады.

Қазақстанның тарихи және мәдени маршруттарын дамыту елдің туризм саласының маңызды бағытына айналуы тиіс. Ұлы Жібек жолының бойындағы көне қалалар мен археологиялық ескерткіштер, көшпенділердің мәдениеті мен салт-дәстүрлері Қазақстанды туристік картасында ерекше орынға ие етеді. Бұл тарих пен мәдениетті зерттеу, табиғатты сақтай отырып, экологиялық туризмді дамыту, сондай-ақ жаңа инфрақұрылымды қалыптастыру арқылы жүзеге аса алады.

Туризмді дамытуға бағытталған мемлекеттік бағдарламалар мен жергілікті халықтың қатысуы маңызды рөл атқарады. Қазақстанның тарихи нысандары мен табиғи қорықтарын халықаралық деңгейде насихаттау арқылы, елімізді мәдени туризмнің орталығына айналдыруға болады. Сонымен қатар, заманауи технологияларды пайдалану, экологиялық туризмді дамыту мен инфрақұрылымды жақсарту Қазақстанның туристік әлеуетін арттырып, экономиканың жаңа салаларын дамытуға ықпал етеді.

Қазақстанның тарихи маршруттары мен мәдени мұраларының әлеуетін толықтай пайдалану арқылы, елдің әлеуметтік-экономикалық жағдайын жақсартуға, халықтың тұрмыс сапасын арттыруға және халықаралық деңгейде танылуға болады. Тұрақты туризм мен мәдени мұраның үйлесімді дамуы еліміздің болашақтағы жетістіктеріне үлкен жол ашады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Байжанов, Е. Қазақстанның тарихи-мәдени мұралары мен туризмді дамыту мәселелері. Алматы: Қазақ университеті. 2010. – 152 б.
2. Мақсұтов, А. Қазақстандағы туризм саласының дамуы және оның экономикалық маңызы. Астана: Экономика институты. – 2017. - 185 б.
3. Шыңғысова, Г. Ұлы Жібек жолы және Қазақстанның тарихи туризмі. Алматы: Тұран университеті. – 2015. - 210 б.
4. Кәрібаев, А. Экологиялық туризм: Қазақстан тәжірибесі. Қарағанды: Қарағанды мемлекеттік университеті. – 2019. - 190 б.
5. Тұрсынов, Б. Қазақстандағы тарихи және мәдени туризмнің жаңа бағыттары Алматы: Қазақ энциклопедиясы. – 2018. - 230 б.

6. Юнусова, А. Қазақстанның археологиялық ескерткіштері мен туризмнің байланысы. Алматы: Мектеп баспасы. –2016. - 175 б.
7. Satarova, A. (2020). Cultural and Historical Tourism in Kazakhstan: A New Approach. Journal of Tourism Research, 25(4), P. 44-58
8. World Tourism Organization (UNWTO). (2021). Tourism and COVID-19: Impact and Recovery.- P.145-150
9. Madrid: UNWTO. Shaikenv, S., & Bekmuratov, A. (2022). Development of Sustainable
10. Tourism in Kazakhstan: Challenges and Opportunities. Journal of Sustainable Tourism, 31(2), P.120-134

ЧЕЛОВЕКОЦЕНТРИЧНОСТЬ В СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКЕ: НОВЫЕ ПОДХОДЫ К ПРЕДОСТАВЛЕНИЮ СОЦИАЛЬНЫХ ГАРАНТИЙ ДЛЯ РАБОТНИКОВ, ЗАНЯТЫХ ВО ВРЕДНЫХ УСЛОВИЯХ ТРУДА

¹ Омаркожаева Асем Нурбергеновна

¹ asya_7510@mail.ru

¹ к.э.н., доцент Казахский университет экономики и менеджмента им. К.Кулажанова

Аннотация. В статье рассматриваются новые подходы к предоставлению социальных гарантий для работников, занятых на вредных производствах, через призму человекоцентричности в социальной политике. Человекоцентричный подход предполагает акцент на потребностях и интересах работников, делая их центральным элементом всей системы управления. В работе анализируются современные тенденции в социальной политике, ориентированные на улучшение условий труда и усиление защиты прав работников во вредных условиях. Особое внимание уделяется индивидуализации мер социальной поддержки, а также вовлечению работников в процесс принятия решений. Статья предлагает рекомендации по модернизации системы социальных гарантий, направленных на повышение эффективности и справедливости.

Ключевые слова: человекоцентричность, социальная политика, права работников, индивидуализация, охрана труда, социальные гарантии, улучшение условий труда.

Введение. Человекоцентричность как концепция набирает всё большую популярность в социальной политике и управлении трудовыми отношениями, особенно в контексте предоставления социальных гарантий для работников, занятых на вредных и опасных производствах. В Казахстане и других странах с развивающейся экономикой значительное число работников ежедневно подвергается воздействию вредных факторов, таких как химические вещества, повышенная температура и физические нагрузки. В таких условиях традиционные методы компенсации не всегда обеспечивают должный уровень защиты и поддержки.

Човекоцентричный подход предлагает новый взгляд на систему социальных гарантий, ставя в центр внимания индивидуальные потребности работников и их здоровье. Вместо универсальных мер поддержки, человекоцентричность подразумевает адаптацию социальных гарантий под конкретные условия труда, что позволяет создавать более безопасные и комфортные рабочие места. Цель данной статьи — проанализировать современные тенденции в предоставлении социальных гарантий для работников вредных производств с использованием принципов человекоцентричности и предложить рекомендации по их дальнейшей модернизации.

Основная часть. В последние годы концепция человекоцентричности стала важным направлением развития социальной политики, особенно в контексте защиты прав работников и охраны труда. Человекоцентричный подход подразумевает ориентацию на потребности и

интересы человека, ставя его в центр всех процессов и решений. Это не просто изменение в методах управления, а глубокая трансформация парадигмы, предполагающая, что благополучие и удовлетворенность сотрудников должны стать приоритетами.

В отличие от традиционных моделей, где решения принимаются с учетом усредненных показателей и коллективных интересов, человекоцентричность акцентируется на индивидуализации мер социальной поддержки. Это позволяет учитывать уникальные особенности каждого работника, его профессиональный опыт, состояние здоровья и личные предпочтения. В социальной политике это выражается в создании гибких и адаптируемых программ поддержки, которые отвечают реальным потребностям людей.

Однако, когда речь идет о работниках, занятых во вредных и опасных условиях труда, человекоцентричный подход становится особенно актуальным. Работа в таких условиях всегда сопряжена с повышенными рисками для здоровья, что требует не только стандартных компенсаций, но и более гибких и адаптивных мер социальной поддержки. В традиционной системе социальных гарантий, действующей в Казахстане и ряде других стран, акцент часто делается на унифицированные меры, такие как дополнительные отпуска, доплаты за вредные условия труда и предоставление лечебно-профилактического питания. Однако такие меры не всегда учитывают реальные потребности сотрудников и не обеспечивают должного уровня защиты и профилактики профессиональных рисков.

Анализ численности работников, занятых во вредных и опасных условиях труда, показывает устойчивый рост с 2020 по 2022 годы. Доминирующими вредными производственными факторами являются шумовые и вибрационные нагрузки (46%), запыленность и загазованность воздуха (33%). Динамика увеличения числа занятых в таких условиях (рисунок 1) подчёркивает актуальность пересмотра подходов к социальной защите и охране труда. В условиях растущего числа работников, подвергающихся воздействию вредных факторов, человекоцентричный подход становится необходимым элементом модернизации системы социальных гарантий. Он предполагает не только унифицированные меры поддержки, но и адаптированные решения, ориентированные на индивидуальные потребности сотрудников.

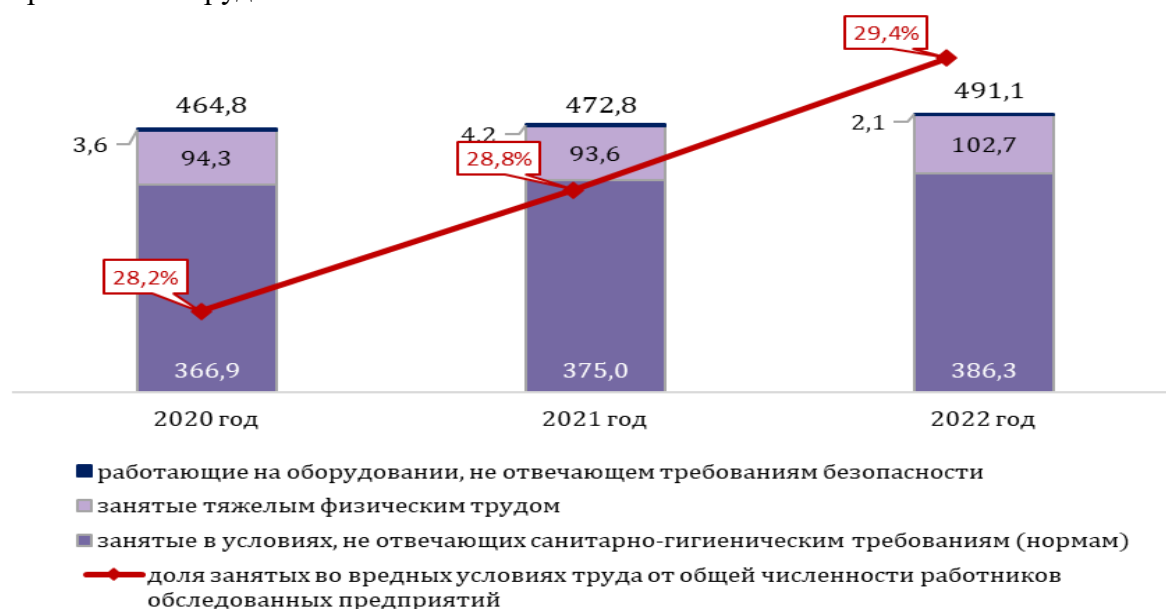


Рис. 1 - Динамика занятости работников во вредных и других неблагоприятных условиях труда за 2020-2022 гг., тыс.чел.

Тяжелый физический труд на предприятиях республики выполняет более 100 тыс. работников, при этом в 2022 году наблюдается увеличение данного показателя в сравнении с 2020 и 2021 годами (в 2020 – 94,3 тыс. чел, в 2021 – 93,6 тыс. чел, 2022 – 102,7 тыс. чел.), в среднем удельный вес таких работников составляет 25%. На рисунке 2 показана динамика

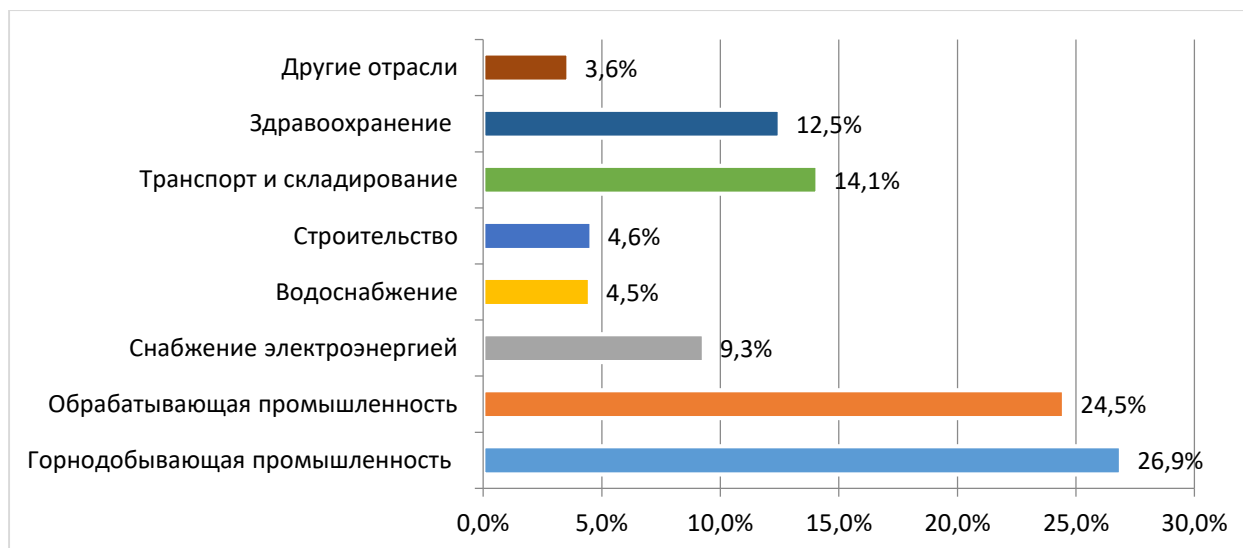
занятости работников, работающих в условиях, не отвечающих гигиеническим нормативам. Отметим, что работники зачастую находятся под сочетанным воздействием одновременно нескольких вредных факторов производственной среды, что приводит к возникновению профзаболеваемости. Рост численности таких работников требует пересмотра существующих мер социальной поддержки и внедрения инновационных решений, основанных на человекоцентричном подходе. Это позволит создавать более индивидуализированные программы реабилитации и оздоровления, адаптированные под потребности работников, занятых в наиболее неблагоприятных условиях.



Рис. 2 - Динамика занятости работников во вредных и других неблагоприятных условиях труда (не отвечающих гигиеническим нормативам), тыс.чел.

Анализируя данные о численности работников, занятых во вредных условиях труда в региональном разрезе, можно сказать, что Карагандинская область имеет самую высокую долю работников, занятых во вредных и опасных условиях труда, составляющую 15,4%, Павлодарская и Мангистауская области соответственно 10,5% и 10,0%. Не высокая доля занятых во вредных условиях труда отмечается в Восточно-Казахстанской области (7,1%) и городах Алматы (6,4%) и Астана (5,2%).

Наибольшую долю в общей численности работников во вредных и (или) опасных условиях труда имеют горнодобывающая и обрабатывающая промышленность (26,9% и 24,5%), транспорт и складирование (14,1%) и здравоохранение (12,5%).



Примечание: к прочим отраслям относятся профессиональная, научная и техническая деятельность (1,8%), сельское, лесное и рыбное хозяйство (1,0%), информация и связь (0,5%) и предоставление услуг по проживанию и питанию (0,2%)

Рис. 3 - Распределение занятости работников во вредных и других неблагоприятных условиях труда по отраслям за 2022 год

Анализ распределения занятости работников по отраслям экономики (рисунок 3) показывает, что наибольшая доля работников во вредных условиях труда приходится на горнодобывающую и обрабатывающую промышленность, транспорт и здравоохранение. Это подтверждает необходимость внедрения дифференцированного подхода к охране труда, который будет учитывать специфику каждой отрасли и использовать принципы человекоцентричности для повышения уровня безопасности и улучшения условий труда.

Человекоцентричный подход в данном контексте предполагает создание гибких и адаптируемых программ социальной защиты, ориентированных на уникальные условия труда в каждой отрасли. Это может включать специальные программы для работников горнодобывающей промышленности, направленные на минимизацию воздействия вибрации и шума, или комплексные меры для сотрудников здравоохранения, подверженных рискам инфекционных заболеваний.

Человекоцентричный подход в последние годы стал важной частью дискуссий о модернизации социальной политики, особенно в контексте охраны труда и предоставления социальных гарантий. Значимость человекоцентричного подхода как со стороны государственных структур, так и со стороны всех участников экосистемы бизнеса (топ-менеджмент, сотрудники и клиенты) подчеркивается также в трудах [1-3]. Исследования показывают, что ориентация на потребности работников и их участие в процессе принятия решений способствуют улучшению условий труда и повышению удовлетворенности сотрудников. Например, в исследовании Гальченко С.А. [4] подчёркивается, что индивидуализированные меры поддержки работников значительно повышают их мотивацию и доверие к работодателю.

В отчёте Международной организации труда ILO-OSH 2001 особое внимание уделяется необходимости внедрения человекоцентричных принципов в управление охраной труда [5]. В документе говорится, что создание безопасной рабочей среды невозможно без учёта реальных потребностей работников и их активного участия в процессе разработки мер безопасности. Аналогичную позицию занимают авторы статьи Нормана и Дрейпера [6], которые рассматривают человекоцентричный дизайн как основу для создания более удобных и безопасных условий труда.

Зарубежные исследования также подтверждают эффективность человекоцентричного подхода в социальной политике. Например, в работе Бьюкенена Р. [7] анализируется влияние

человекоцентричной модели управления на организационную эффективность. Автор утверждает, что фокус на потребностях и мотивации сотрудников способствует снижению уровня травматизма и улучшению производственных показателей. Это подтверждает важность индивидуализации мер социальной поддержки, которая становится возможной благодаря более глубокому пониманию потребностей работников.

Одним из ключевых элементов человекоцентричного подхода является индивидуализация мер социальной защиты. Традиционные системы социальной политики часто предполагают унифицированные меры поддержки, такие как стандартные компенсационные выплаты или одинаковые условия для всех работников. Однако такие меры не всегда отражают реальную ситуацию и потребности сотрудников, особенно в условиях современного рынка труда, где возрастает разнообразие рабочих мест и профессиональных рисков.

Индивидуализированный подход в социальной политике подразумевает создание мер поддержки, которые адаптируются под конкретные условия и нужды работников. Это может включать в себя:

- Гибкие компенсационные пакеты. Возможность выбора сотрудником наиболее подходящих для него мер поддержки, будь то дополнительные выплаты, медицинская страховка или реабилитационные программы.

- Программы профилактики и реабилитации. Разработка персонализированных программ медицинского обслуживания и профилактики профессиональных заболеваний, основанных на индивидуальных потребностях работников.

- Цифровизация социальной поддержки. Использование цифровых технологий для мониторинга состояния здоровья сотрудников и предоставления им персонализированных рекомендаций по улучшению условий труда и профилактике заболеваний.

Человекоцентричный подход также предполагает активное участие работников в процессе разработки и принятия решений, касающихся их прав и условий труда. Это важный элемент новой социальной политики, который повышает уровень доверия и взаимопонимания между работниками и работодателями, а также способствует улучшению условий труда.

- Консультативные советы и рабочие группы. Создание консультативных органов, в которые включаются представители работников, позволяет учитывать их мнение при разработке программ социальной поддержки и охраны труда.

- Регулярные опросы и обратная связь. Проведение регулярных опросов сотрудников и получение обратной связи позволяет выявлять реальные потребности работников и своевременно корректировать меры социальной поддержки.

- Образовательные программы и тренинги. Обучение сотрудников их правам и возможностям в рамках социальной политики повышает уровень их вовлеченности и осведомленности, что способствует более эффективному использованию предоставляемых мер поддержки.

Заключение. Человекоцентричный подход в социальной политике представляет собой новую парадигму, ориентированную на улучшение условий труда и повышение качества жизни работников. Анализ показал, что традиционные методы социальной защиты не всегда обеспечивают должный уровень поддержки для работников, занятых на вредных производствах. Внедрение человекоцентричного подхода позволяет не только адаптировать меры социальной поддержки под индивидуальные потребности сотрудников, но и повысить эффективность системы охраны труда в целом.

Для успешной реализации человекоцентричной модели социальной защиты в Казахстане необходимо провести комплексную модернизацию существующих программ, ориентируясь на принципы гибкости, профилактики и вовлеченности работников в процесс принятия решений. Это поможет создать более справедливую и эффективную систему, направленную на снижение профессиональных рисков и улучшение условий труда, что в конечном итоге положительно скажется на производительности и удовлетворенности сотрудников.

Литература:

1. Дмитриева Д.С., Бутенко Е.Д. Человекоцентричность и дизайн-мышление. Стадии процесса дизайн-мышления // Университетская наука – региону. Ставрополь, 2019. – с. 481–483.
2. Человекоцентричность – это совмещение целей сотрудника и компании. Сетевое издание РБК. [Электронный ресурс]. URL: <https://plus.rbc.ru/news/5fd337bd7a8aa93f2d379741>
3. Dutch MacDonald, Shiever H.R., Nancy Rekhelman, Rehaab Raza, Phil Gerrard, David Heacock Human-Centered Design Is More Important Than Ever. Bcg.com. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.bcg.com/publications/2020/the-importanceof-human-centered-design>
4. Гальченко С.А., Сезонова О.Н., Ходыревская В.Н., Трубникова В.В., Рюмшин А.В. Человекоцентричность – необходимое условие экономики будущего // Лидерство и менеджмент. – 2022. – Том 9. – № 2. – С. 309–322. doi: 10.18334/lim.9.2.114587
5. International Labour Organization (ILO). (2001). Guidelines on occupational safety and health management systems (ILO-OSH 2001). Geneva: ILO. Доступно по ссылке: https://www.ilo.org/global/topics/safety-and-health-at-work/WCMS_107727/lang--en/index.htm
6. Норман, Д., Дрейпер, С. (2020). Human-Centered Design: Principles and Practices. Journal of User Experience, 15(2), с. 10-22.
7. Бьюкенен, Р. (2001). The Human-Centered Organization: A Model for Effective Management. Design Issues, 17(3), с. 15-29. DOI: 10.1162/074793601750357047

ҚАЗАҚ ДИАЛЕКТОЛОГИЯСЫНЫҢ ЗЕРТТЕЛУІ ЖӘНЕ ОНЫҢ ЭТНОЛИНГВИСТИКАЛЫҚ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Жакипбеков Б.А. ф.ғ.к

birzhan.zhakipbekov.72@mail.ru

ф.ғ.к., аға оқытушы, «Esil university»

Аннотация. В данной статье рассматривается изучение казахской диалектологии и ее этнолингвистических особенностей. Диалект-языковые единицы, составляющие одну ветвь национального языка, которые имеют определенный предел распространения, не подпадают под норму литературного языка, не известны жителям других регионов.

Ұлттық тіл – өте кең ұғым, өзінің тарихи дамуы жағынан өте күрделі, сан қилы өткелдерден өтетіндіктен, құрамы жағынан бірыңғай бола бермейді. Қазақ халқының ұлттық тілі де қалыптасу, даму жағдайына қарай: бүкіл ұлтқа қызмет ететін – әдеби тіл мен ауызекі сөйлеу тілінен және белгілі жеке аймаққа тән жергілікті ерекшеліктерден, диалектілерден тұрады. Қазақ тілі ғылымы тарихында жергілікті, «аймақтық», сипаттағы сөздер туралы тұңғыш мақала жазған Жүсіпбек Аймауытұлы қазақ халқының географиялық жағдайына қарай өзге халықтармен көршілес тіршілік етуіне байланысты сөз алмасуын жоққа шығармайды.

Ұлттық тіл – өте күрделі құрылым, оның құрамындағы ерекшеліктердің қайсысы да 34 бірыңғай сипатта бола алмайды, өйткені олардың пайда болу жолы, себебі, әдеби тілге қатысы әртүрлі. Сондықтан тілдегі «ерекшеліктер» жергілікті диалектілер және әлеуметтік диалектілер болып бөлінеді. Жергілікті диалектілер – белгілі ауыл-аймақ халқының тіліндегі әдеби тілден тыс айырым белгілер болса, әлеуметтік диалектілер – белгілі қоғамдық топтағы адамдардың тіліндегі айырмашылықтар. Жергілікті ерекшеліктер, диалектілер, аталатын бұл құбылысқа қазақ тілі ғылымында өткен ғасырдың қыркыншы жылдарында ерекше мән беріліп зерттеу жұмыстары қолға алына бастаған болатын. Диалект термині – жалпы халықтық сипаты жоқ, белгілі бір жерде, аймақта ғана қолданылатын тілдік ерекшелік, белгілі тілдік өзгешелігі бар аймақты білдіреді. Мысалы: Нөкісте оқып жүрген ақтығымды сағындым (Қарақ.). Албаты машинаға түсті де кетті (Сем, Үрж.). Жағалбайлы бірнеше жамға бөлінеді (Рес., Орын.) Бұл көлге жарын су құламаса

егінге су жетпейді (Ақт.,Шалқ.). Қорадағы кертде шөп жатыр, атыңды соған қой (Қост,Жанг.). Мейманға алдымен ұстаған беру – біздің жақтың салты (Шымк.,Сайр).

Диалекті мен әдеби тіл біріне-бірі қарама-қарсы құбылыс дегенді диалектілік ерекшеліктерді тану тұрғысынан түсіну керек, себебі әдеби тіл мен халықтық тіл, оның ерекшеліктері біріменбірі тығыз байланысты екені белгілі. Тілдік ерекшеліктері бір-біріне жақын сөйленістер, алдымен, сөйленістер тобын жасайды, сөйленістер тобынан диалектілер құралады (Бір ғана диалектіден тұратын тіл болмайды, болған күннің өзінде әңгіме диалекті туралы емес біртұтас тіл туралы болады). Мұның өзі тілдің, оған кіретін диалектілердің құрамында ортақ және айырым белгілердің болуына байланысты.

Диалектінің бар-жоғы осы жеке-айырым белгі мен жалпы-ортақ белгінің көлеміне қарай анықталады. Ендеше айырым – жеке, жалпы – ортақ белгі дегендер әдеби тіл мен диалект ұғымында да, диалектілерді өз ішінен топтастыру, өз ішінен ажырату үшін де қолданылады. Тіл адам баласының қолымен жасалған мәдени байлығының қай түрін де: рухани және материалдық байлығын сөз арқылы атап көрсетеді. Сөздің мазмұндық белгісі – аталымның дербес мағыналы лексема ретіндегі ұстанымы.

Диалектілік сөз (аймақтық сөз) – аталым қызметін атқаратын лексикалық •батыс сөйленістер тобы •шығыс сөйленістер тобы •орталық солтүстік сөйленістер тобы •оңтүстік сөйленістер тобы Жетісу, Шу, Шымкент, Қызылорда, Тәжік, Ташкент сөйленістері, Көкшетау, Павлодар, Қарағанды, Қостанай - Арқа өңірі Орталық, Қарақалпақстан, Арал, Маңғыстау, Түрікменстан сөйленістері Аягөз, Өскемен, Қошағаш, Баян-өлгий, Шыңжаң сөйленістері 37 бірлік[1-2].

Сөздің лексикалық бірлік ретіндегі басты қасиеті – белгілі тарихи кезеңде қалыптасқан ұғымды білдіріп, атап, оны ұрпақтан-ұрпаққа жеткізуші қызмет. «Сөз» атауымен (мағыналық, сөзжасамдық т.б.) қасиет, қызмет т.б. белгілері бірдей, ұқсас бола отырып аймақтық сөз жалпыхалықтық сөзден ерекшеленеді. Диалектілік сөз жалпыхалықтық сөзге қарама-қарсы қою арқылы танылады, жалпыхалықтық әдеби тіл құрамына енбейді. Диалектілік сөзді ажыратудың басты критерийлері оның географиялық ареалға тән болуы мен әдеби тіл құрамына ене алмайтындығы екендігін зерттеушілердің бәрі дерлік мойындайды.

Аймақтық лексика зат-құбылыстың атауын ғана білдіретін сөздер тобы емес. Жергілікті ерекшеліктердің кездесу, қолданылу жиілігі біркелкі болмайды. Сол себепті аймақтық лексикаға да сөз мағынасының әр алуан өзгерістері дамуы тән, сондықтан мағыналық құбылуына орай лексикалық ерекшеліктер және семантикалық ерекшеліктер болып жүйеленеді. Ш.Сарыбаев бұл жүйелерді өз ішінен тармақтап, жіктемесін жасаған. Оны зерттеудің мақсатына қарай төмендегіше көрсетуге болады: Аймақтық лексика Жергілікті ерекшелік, алдымен, әдеби тіл мен өзге сөйленістерге, сөйленістер жүйесіне қатысты өмір сүреді, сондықтан өзге сөйленіске қатысына қарай: қатыстық (соотносительные) және қатыссыз (не соотносительные) ерекшелік болып бөлінеді. Қатыстық диалектизмдер – келесі сөйленістік аймақта баламасы болатын, белгілі зат, ұғымның әртүрлі атауын құрайтын жүйе.

Қатыстық ерекшеліктер жиірек кездеседі де, олар сәйкесті сөйленістік ерекшеліктер жүйесін құрайды, бұлар, көбінесе, тұрмыстық зат, туыстық атау т.б. ұғымдардың атаулары. семантикалық ерекшелік лексикалық ерекшелік. Ал қатыссыз ерекшеліктер сәйкессіз ерекшеліктер қатарын жасайды, өйткені қатыссыз ерекшеліктер, көп жағдайда, этностың тұрмысында географиялық жағдай, шаруашылық т.б. себептерге орай келесі аймақта баламасы болмайтын сөздер. Мысалы, қарыма – «балықтан жасалатын тамақ» атауы, Арал қазақтарында кездеседі. Оңтүстік аймағының географиялық, климаттық жағдайына қарай егіншілік, бау-бақша шаруашылығы дамыған, өзіндік мәдениеті қалыптасқан, сондықтан осы салаға тән лексика бастауын өзінің шыққан жерінен алады, әдеби тілге терминдік сипаттағы сөздер осы аймақтан енеді, сол себепті бұл жақта бір ғана «арық» ұғымының: жап, қоларық, көл арық, қазына арық, оман, қарық т.б. сияқты толып жатқан атауларымен қатар арық ұру т.б. тәрізді тұрақты тіркес, суарумен байланысты суды жетелеу, құлақтың басы, құлақтың аузы, құлақты ашу, құлақты жабу, бір құлақ т.б. семантикалану, уәждену жолдары әртүрлі аталымдар тарайды. Сәйкессіз

ерекшеліктер ұлттық мәдениеттің нақты аймаққа тән бояуы, үлкен мәдениеттің «үзіндісін» жеткізуші қызметін атқарады [3-4].

Диалектілік сөз жалпы лексикалық жүйеден бөлек дүние емес, тек өзіне тән ерекшеліктері бар құбылыс, сондықтан диалектілік семантика диалектілік сөз мағынасын тілдің лексикалық жүйесіндегі лексикалық бірлік тұрғысынан қарастырылады. Сөздің лексика-семантикалық түрленуінің нәтижесі тілде көпмағыналық арқылы көрінеді. Сөйленістерде сөздің лексика-семантикалық топтары пайда болуының бірнеше жолы аталады, дегенмен солардың ішінде сөз мағынасын ауыстыру жолы – басты тәсіл болып табылады.

Ұқсату арқылы мағына жасаудың ең өнімді нәтижесі – көпмағыналық, ұқсату негізін халық алыстан іздемейді, өз айналасынан табады, оның ең жақын кеңістікте орналасқаны – дене мүшелері. Дене мүшелеріне ұқсата отырып сөз мағынасын ауыстыру ежелден келе жатқан тәсіл, сөйленістерде құлақ, тіс, бас, табан, аяқ т.б. атаулар жалпы халықтық тілдегі мағынасына қоса толып жатқан мәнге ие болатынын сөйленіс деректері көрсетеді. Арал сөйленісінде өңеш сөзі: 1) пештің түгін шығатын жолы; 2) комбайнның машинаға астық жіберетін бөлігі мағыналарында жұмсалады. Анатомиялық атаудың көп мағыналыққа ауысуына негіз болатын жұту, өткізу ұғымдары және оның сыртқы ұқсастығы да жоқ емес. Ол сөйленістік мағына мен халық тіліндегі өңешін созды, өңешін жібітті, өңеші қызарды, өңеші үзілгенше фраземаларының байланысынан да көрінеді. Құлақ сөзі сөйленістерде алдымен үлкен омонимдік қатар жасайды.

Соның біріншісі өз ішінен көпмағыналы сипатта, сондықтан біртұтас диалектілік көпмағыналық құрайды:

1) оңтүстік аймақтарын түгелге жуық қамтитын «арықтың егінге су жіберетін жері, арықтың ауызы». Арықтың құлағын ашып, егінге су жіберді (Түлк.). Құлақты мықтап байламапты, су кетіп жатыр (Шу);

2) судың мөлшері (Біздің бригадаға бір құлақ су жіберілді (Алм., Жам.). Сөз мағынасының ауысып, лексика-семантикалық топ құрауына негіз – сыртқы ұқсастық пен «өткізу», «жіберу» мағыналары. Құлақ сөзінің аталған мағынасынан күрделі аталым жасалады. Түрікменстандағы қазақтар тілінде құлақ ауыз – атызға су жіберетін жер (Құлақ ауызды бекіте тұр да, шайлан 42 (Ташау.); құлақарық – егіс даласына тарайтын кішкене арықтар (Шымк.); құлақ ағыту – суды арықтарға жіберу (Шу); құлақ байлау – суды бөгеу; құлақ қайыру – суды бекіту, бөгеу; құлақ пен құлақ су ішіп кете беру – егіндік жердің бірінен екіншісіне су жіберу (Арыс).

Ұқсату көп жағдайда нақты материалдық заттың әр алуан белгісіне сүйенеді, сондықтан ұқсату нысаны да, ұқсату заты да зат есім болуы жиі кездесетіні белгілі, дегенмен келтірілген мысалдардың құрамындағы етістіктердің (ашу, ағыту, байлау, жабу, бекіту) мағыналарына өзгеріс енгені анық. Егер біртұтас көпмағыналық бір немесе бірнеше сөйленістер тобында кездесетін болса, шашыраңқы көпмағыналық, керісінше, бір немесе бірнеше сөйленістер тобында бір ғана мағыналы, ал басқа сөйленістермен бірлікте алғанда, көп мағыналы болып келеді.

Сөз мағынасының дамуына оның түп негізіндегі парсы тілінен енген кесе, бокал, шынаяқ, жалпы, «шыны ыдыс» мағынасы ұйытқы болған (Оңдасынов, ПҚТС, 2003, 58). Жергілікті ерекшеліктерді бұлай топтау олардың көлемін анықтауда, шығу тегін айқындауда, семантикалық, тақырыптық топтарын түзуде, вариантжарыспалылық, семантикалық даму т.б. мәселелерді шешуде маңызды. Сонымен қатар баламасы жоқ лексемалардың семантикасында тіл мен мәдениет жақын тоғысады [5-7].

Этнолингвистиканың теориясына байланысты зерттеулерінде Ә.Т.Қайдар бұл сияқты «негізгі және туынды мағыналық бірліктерді» сан жағынан да, мағына жағынан да толықтырып, көлемін үлкейтіп, қолданылу аясын кеңейтіп отыратын көздерін «этнолингвистикалық арналар» деп атайды: ♣ баламалар: тоңазытқыш – мұзхана, қандала – кебек, мұнай – қара май; тұрақты теңеулер: қара маңдай – бақытсыз, сорлы, мұздай қара көк – тегіс аман, иттің қара тұмсығындай көру – жек көру; ♣ фразеологизмдер: шүйігін үзу – мейірін қандыру, талабы тай жеген бөрідей – талабы таудай, серпіні сегіз болу – беделі арту т.б.; ♣ мақал-мәтелдер: қойды қорадан сат, астықты ұрадан сат; дарақ бір жайда тұрып көгереді, т.б.; ♣ жұмбақтар және ауыз әдебиеті үлгілері – бұларды Ә.Т.Қайдар «этнос өмірінде туып, соның өзіне ғана тән рухани, мәдени

танымдық бояу – нақышымен тағы бір қырынан суреттеп, «тіл әлемінде» бейне бір зерде тас бөлшектеріндей жарқырап тұратын этнолингвизмдер»,-дейді, ал сөйленістер лексикасының этнолингвистикалық арналары – осылар. Бұл арнаның әрқайсысында аймақтық сипаттағы этномәдени деректі тіл бірлігі, аймақтық этномәдени сөз бар. Аймақтық лексикадағы этномәдени деректі аталым жергілікті ерекшеліктерді антропоэекті бағыт салалары тұрғысындағы зерттеулерде этнодиалектизм деп аталған. М.С.Атабаева аймақтық сөздің этномәдени мазмұн сыйымдылығына қарай «этнодиалектизм» деп атай отырып, оның аймақтық сөзге тән сипатын ашады: «диалектілік сөз, алдымен, диалектілік сөзді сипаттайтын қасиетке ие, яғни: этнодиалектизмдердің белгілі аймақта қолданылу, таралу изоглосы болады; белгілі ұғым, түсініктерді және аймаққа тән ұғымдарды, заттарды бейнелеп атай алатын дәрежедегі номинациялық белгі жинақтайды; жергілікті сипаттағы ұлттық бояулы фразеологизмдер қоры мол кездеседі; жергілікті табиғи, географиялық ерекшеліктерді бейнелейтін семантикалы болып келеді; бағалау мәніндегі айрықша ұлттық болмыс мазмұнды лексемаларымен ерекшеленеді; тарихи кезең іздерін сақтайды; белгілі салт-дәстүр, материалдық мәдениет көріністерін жеткізетін ақпаратты болып, халық тұрмысының бел ортасынан орын алады; әдеби тілде баламасы бары да, жоғы да кездеседі». Сонымен, этнодиалектизмнің белгісі этномәдени деректі ақпарат сыйымдылығы мен мүмкіндігінше мағынасын жаңғыртуға «келуі» арқылы этнолингвистикалық мағынаны түсінуге, көруге бейімділігі деп түйіндеуге болады. Аймақтық лексиканың осындай этномәдени ақпараты мол саласы – азық-түлік, ас-су, киім-кешек, салт-дәстүр, құрал-жабдық, тұрмыстық заттар, мінез-құлық, абстракт ұғым атаулары т.б. көптеген ұғым, зат-құбылыс атаулары[8-10].

Әдебиеттер:

1. Қайдар Ә. Қазақ тілінің өзекті мәселелері: Актуальные вопросы казахского языка. – Алматы: Ана тілі, 1998. – 304 бет.
2. Кішібеков Д., Сыдықов Ұ. Философия.- Алматы: Қарасай, 2008.- 360 б.
3. Есім Ғ. Хакім Абай.-Астана: Фолиант,2012.- 400 б.
4. Байтұрсынұлы А.Қазақ тіл білімінің мәселелері.-Алматы:Абзал-Ай, 2013.-640 б.
5. Қордабаев Т., Қалиев Ғ. Жалпы тіл білімі.-Алматы: Дәуір, 2004.- 240 б.
6. Соссюр Ф. Труды по языкознанию.-М.:Прогресс, 1977.- 695 с.
7. Жұбаева О.Қазақ тілінің когнитивті грамматикасы.-Алматы:Қазығұрт,2014.-392 б.
8. Салқынбай А.Б.Тіл. Таным. Білім.- Алматы: Эверо, 2008.-140 б.
9. Абақан Е.М. Тілдің мәдени философиясы.-Алматы: Айкос, 184-б.
10. Жұбанов Қ. Қазақ тілі жөніндегі зерттеулер.- Алматы: МТДИ, 2010.-608 б.

ҚАЗАҚ ТІЛІ МЕН ӘДЕБИЕТІ САБАҒЫНДА СТУДЕНТТЕРДІҢ СЫНИ ТҰРҒЫДАН ОЙЛАУ ҚАБІЛЕТІН ҚАЛЫПТАСТЫРУ

Жакипбеков Б.А.

birzhan.zhakipbekov.72@mail.ru

ф.ғ.к.,аға оқытушы, «Esil university»

Аннотация. В этой статье рассматривается проблема применения методов и подходов критического мышления на уроках казахского языка и литературы. В настоящее время основной проблемой обновленного содержания образования является формирование и развитие образованной, творческой, конкурентоспособной личности, гибкой к жизни в динамично развивающемся меняющемся обществе, готовой к полной самореализации как в пользу личности, так и в пользу общества.

Қазақстан өз тәуелсіздігін алғалы бері еліміздің рухани өмірінде көптеген өзгерістер болды. Бұл оң өзгерістер болашақ жастарды тәрбиелеуде жаңа мақсат-міндеттер жүктеп отыр. Қазақстан жастарының рухани кеңістігін қалыптастырудың алғы шарты мектептен басталады. ХХІ ғасыр мектебінің мақсаты жас жеткіншектерді жауапкершілігі жоғары, парасатты, адамгершілік мәдениеті қалыптасқан, өмірге икемді, ұлтжанды тұлға қалыптастыру. Болашақ мұғалімдер осы мақсатты орындауға бейімделген маман болуы шарт. Жаңа технологияны меңгеру мұғалімнің интеллектуалдық, кәсіптік, адамгершілік, басқа да көптеген қасиеттерінің қалыптасуына көмектеседі, оқу-тәрбие үдерісін дұрыс ұйымдастыруына әсерін тигізеді.

Қазіргі таңда жаңартылған білім беру мазмұнының негізгі өзегі- қарқынды дамып келе жатқан өзгермелі қоғамда өмір сүруге икемді, жеке басының, сондай-ақ қоғам пайдасына қарай өзін-өзі толық жүзеге асыруға дайын білімді, шығармашылыққа бейім, бәсекеге қабілетті тұлғаны қалыптастыру мен дамыту болып табылады.

Білімді де білікті, салиқалы да парасатты, жан- жақты жетілген жеке тұлғаны тәрбиелеу біз үшін маңызды іс болып отыр. Қазіргі жаңару кезеңінде біздің қоғамымыздың ілгерілеу процесінде оқушыларды жан-жақты жандандыру, ел өмірінің барлық жақтарын жаңарту бала тәрбиесінің мәнімен оның проблемаларын күрделендіріп отыр.

Білім берудің қазіргі жаңа құрылымымен оқу- әдістемелік мазмұнының өзгеруі-мұғалімнің, яғни біздің өз кәсіби шеберлігімізді шыңдауымызды, жаңартуымызды талап етіп отыр.

Мұғалімдердің алдына қойылып отырған басты міндеттерінің бірі – оқытудың әдіс-тәсілдерін үнемі жетілдіріп отыру және жаңа педагогикалық технологияларды меңгеру. Ұстаз үшін ең басты мәселе – оқыту әдісін дұрыс таңдау. Жаңа педагогикалық технологиялар оқушының жеке тұлғалық күшін арттырып, шығармашылық ойының дамуында басты рөл атқарады. Жаңа технологияларды меңгеру мұғалімнің зияткерлік, кәсіптік, адамгершілік, рухани, азаматтық және де басқа да көптеген адами келбетінің қалыптасуына игі әсерін тигізеді, өзін – өзі дамытып, оқу – тәрбие үрдісін тиімді ұйымдастыруына көмектеседі. «Өз еңбегін талдай білген адам ғана тәжірибелі ұстаз бола алады» деген В.Сухомлинскийдің сөзін оқытушының талмай ізденген еңбегінің нәтижесінде ғана көрінетіні белгілі. Қазіргі кезде білім мен техниканың даму деңгейі әрбір оқушыға сапалы және терең білім беруіне жағдай жасап отыр. Оқытушы баяндайды, әңгімелейді, түсіндіреді, ал оқушы тыңдайды, қабылдайды, ойлайды т.б, таным әрекетерін жасайды[1].

Сын тұрғысынан ойлауды дамыту бағдарламасы әлемнің түпкір-түпкірінен жиылған білім берушілердің бірлескен еңбегі. Тәжірибені жүйеге келтірген Джинни Л.Ситл, Куртис С. Мередит, Чарльз Тэмбл. Жобаның негізгі Ж.Пиаже, Л. С. Выготский теорияларын басшылыққа алады

«Сыни ойлау»деген не?

Адам қашан терең ойлана бастайды? Бірінші мезетте оның алдында дайын жауабы жоқ қандай да бір мәселе немесе әлі де үйреншікті бола қоймаған жаңа ақпарат пайда болғанда. Екіншіден, адам бұл проблеманың жауабын табуға ұмтылыс жасағанда немесе жаңа нәрсені түсініп,оның байыбына жетуге тырысқанда.Ойланудың қандай да болмасын киындық,ыңғайсыздық,күмән туғанда пайда болатындығы туралы философ Джон Дьюи былай деп жазған:«Ойлау тығырыққа тіреліп, таңдау жасау керек кезде басталады»

Рефлексия жасағанда адам көптеген шешімдерді сараптап, оларды ой елегінен өткізіп,өз құндылықтарымен түсініктерінің,түйсігі мен қажеттіліктерінің таразысына салып,проблеманың байыбына жетуге тырысады. Осыдан соң адам өзі таңдап алып,көңілі қалаған шешімді тура сол қалпында қабылдамай, оны жан – жақты қарастырады,оның оң мен солын ажыратады,кемшіліктерін келтірумен қатар оны қуаттау үшін дәлелдер іздейді. Бұл тұжырымдауға қанағаттанбай,өз шешіміне балама іздестіреді,жаңа ұсыныстар мен болжамдар жасайды. Ылғи да өзіне еш бүкпесіз шындық тұрғысынан сұрақ қойып,оған жауап іздейді, жауап тапса,қайтадан сұрақ қойып,енді соның жауабын іздестіреді,оған да қанағаттанбай,әрі қарай «қаза береді», « қаза береді». Сұрақтар, сұрақтар, сұрақтар. Жауап іздеу ,жауап іздеу, жауап іздеу. Үздіксіз іздену мен зерттеу...

Ойлаудың осындай толассыз түрі сыни ойлау деп аталады. Мұнда ойлау тізбекті түрде бір нүктеден екінші нүктеге бір бағытпен жылжымай, біресе алға, біресе артқа ойысады. Проблеманың шешімін табу мұнда ең аяққы нүкте деп саналмайды: оны дәлелдеп беру керек, оның тиімділігі мен ықтимал қолайсыздықтарын айқындау қажет, оған балама келтіру керек.

Сыни ойлау проблема шешуге бағытталумен қатар өзінділікпен ерекшеленеді: қандай да болмасын мәселе ақпарат бойынша өзіндік түсінік қалыптастырып, оған тәуелсіз тұрғыдан баға беру, дербес шешім қабылдау.

Сыни ойлауды дәріптеушілердің бірі Ричард Поль мына аумалы – төкпелі, күнделікті өзгеріп отырған заманда адам «өз инстинктеріне бостан босқа сенбеуі керек» деп есептейді. Мұның себебі мынада: адам өз түсініктерін, ұстанымдарын, құндылықтар мен нанымдарын бірден қалыптастырмай, олар туралы терең ойланып, оның бәрін күмәнмен қабылдап, «тұла бойынан» өткізу қажет. Ричард Польдің пайымдауы бойынша, адамдар «өздерінің басына түскенді дәл сол қалпында қабылдамауы керек. Олар ақиқат деп ұсынылған нәрсенің бәрінде ақиқат деп түсінбеуі қажет. Олар өздерінің өмірлік тәжірибесін жалған деп ойламауы керек». Демек, олар өмірдің барлық жәйттерімен көріністерін ой елегінен өткізіп, олардың өміршеңдігі, құндылығымен қажеттілігі туралы өзіндік пікір қалыптастыруы керек. Сол себепті сыни ойлауды «сыпайы күмәндану» деп атайды.

Сыни ойлау оқушылардың ойлау дағдыларын дамытып, оларды оқу мен өмірде туындайтын мәселелерді өздігімен шешуге бағыттайды. Осы арқылы сыни ойлау оқушыларды ақпаратпен жұмыс жасап, шешім қабылдауға баулиды. Оқушылар бұл секілді жұмыстарды жасау нәтижесінде өздеріне және өзгелерге толассыз сұрақтар қойып, оларға жауап іздеп, өз жауаптарын ұтымды дәлелдермен айғақтайды, дербес шешімдер қабылдайды.

Адам баласының бес саусағы бірдей болмайтыны сияқты оқушылар да бір-біріне ұқсамайтын, бірін-бірі қайталамайтын, кішкене болса да өзіндік ерекшелігі бар адамдар. Олардың ішінде ең үздігі де, ең төмені де, тентегі де, біліп тұрса да аузын ашпайтыны да, қанша сүйресең алға баспайтыны да болады. Бірақ ұстаз барлығын да жақсы көріп, білім нәрімен сусындатуы тиіс. Оқушыларға зерттеу жүргізгенде жоғары сынып оқушыларында нақты білім бар екендігі, бірақ олар өз ойларын жеткізуге қиналатыны анықталған екен. Сондықтан оқушылардың ойын дамыту жұмыстарына көп көңіл бөліну керектігі көрінді. Осы жағдайда тиімді технологиялардың бірі- «Сын тұрғысынан ойлау» технологиясы. Сын тұрғысынан ойлау дегеніміз педагогтің бағыттауымен оқушының өз бетінше білімді игеруі. Нәтижесінде неғұрлым дамыған оқушының жеке тұлғасы қалыптасады. Бұл технологияның мақсаты сынауға емес шындалған ойлауға үйрету [2].

Сын тұрғысынан ойлауды дамыту бағдарламасы әлемнің түкпір-түкпірінен жиналған білім берушілердің бірлескен еңбегі. Тәжірибені жүйеге келтірген Джинни Л. Ситл, Куртис С. Мередит, Чарльз Темпл. Жоба негізі Ж. Пиаже, Л. С. Выготский теорияларын басшылыққа алады. Мақсаты барлық жастағы оқушыларға кез келген мазмұнға сыни тұрғыдан қарап, екі ұйғарым бір пікірдің бірін таңдауға саналы шешім қабылдауға сабақтарда үйрету. Жоба әдіс-тәсілдері оқушыларды тынымсыз ізденімпаздыққа баулиды. Баланың терең де еркін ойлауына, үздіксіз еңбектене білуіне жол ашады. Оқушының ізденісі жеміссіз болмақ емес. Дәстүрлі білім беру кезіндегі оқушыны сын тұрғысынан ойлайтын оқушымен салыстырған кезде нәтижесі жоғары болған.

Сын тұрғысынан ойлау - оқу мен жазуды дамыту бағдарламасы. Оқушыны мұғаліммен, сыныптастарымен еркін сөйлесуге, пікір таластыруға, бір-бірінің ойын тыңдауға, құрметтеуге, өзекті мәселені шешу жолдарын іздей отырып, қиындықты жеңуге баулитын бағдарлама. Сын тұрғысынан ойлауды үйрету үшін төмендегі қағидалар сақталуы тиіс. Бұл технология бойынша сабақ үш сатыдан тұрады:

1. Қызығушылықты ояту.
2. Мағынаны тану.
3. Ой толғаныс.

Технологияның басты мақсаты – дамыта оқыту негізінде “Сын тұрғысынан ойлау арқылы оқу мен жазуды дамыту” бағдарламасын іске асыру, балаларға терең білім беру. Бұл

бағдарлама Қазақстан қоры жанынан 1998 ж. қазан айынан бастап жүргізіліп келеді. Жаңа технология ретінде ең озық әдістерді дер кезінде игеру, іздену арқылы бала бойына дарыту, одан өнімді нәтиже шығара білу – әрбір ұстаздың басты міндеті. RWCT бағдарламасы – ағылшын тілінен аударғанда “Сын тұрғысынан ойлау үшін оқумен жазу” дегенді білдіреді.

Үйрену процесінде бұрынғы білетінімен жаңа білімді ұштастырудан тұрады. Үйренуші жаңа ұғымдарды, түсініктерді, өзінің бұрынғы білімін жаңа ақпаратпен толықтырады, кеңейте түседі. Сондықтан да сабақта қарастырылғалы тұрған мәселе жайлы оқушы не біледі, не айта алатындығын анықтаудан басталады. Осы арқылы ойды ояту ми қыртысында тітіркендіргіш арқылы жүзеге асады. Осы кезеңде қызмет ететін «Ойлану», «Жұпта талқылау», «Болжау», «Әлемді шарлау» тағы да басқа әдістерді пайдалануға болады. Қызығушылықты ояту кезеңінің екінші мақсаты: үйренушінің белсенділігін арттыру. Өйткені үйренуші енжарлықтан гөрі белсенділікті талап ететін іс-әрекет екені даусыз. Оқушы өз білетінін еске түсіреді, қағазға жазады, көршісімен бөліседі, тобында талқылайды. Яғни айту бөлісу, ортаға салу арқылы оның ойы ашылады. Осылайша шыңдалған ойлауға бірте-бірте қадам жасала бастайды. Оқушы бұл кезеңде жаңа білім жайлы ақпарат жинап, оны байырғы біліммен ұштастырады. Мысалы: 6-сынып әдебиет пәнінен А.Байтұрсыновтың Крыловтан аударған аудармасы «Аққу, шортан, һәм шаян» мысалын өткенде қызығушылықты ояту сатысында «аққу, шортан, шаян туралы не білесіңдер?» деп сұралып, оқушылар пікірлері тыңдалады. Аққу киелі құс, шаян бұл жәндік, шортан балыққа жатады деген сияқты ойларын жұпта талқылап, жаңа білім арқылы ақпарат жинайды [3].

Ойлану мен үйренуге бағытталған бұл оқудың екінші кезеңі «мағынаны тану». Бұл кезеңде үйренуші жаңа ақпаратпен танысады. Тақырып бойынша жұмыс істейді, тапсырмалар орындайды. Оның өз бетімен жұмыс жасап, белсенділік көрсетуіне жағдай жасалады. Оқушылардың тақырып бойынша жұмыс жасауына көмектесетін оқу стратегияларының бірі - INSERT. Ол бойынша оқу тақырыбымен танысу барысында

«Ү»-білемін

«-»-білмеймін

«+»-мен үшін жаңа ақпарат

«?»-мені таңқалдырды - деген белгілерді қойып оқып отыру тапсырылады. Бұл әдіс оқығанын түсінуге, өз ойына басшылық етуге, ойын білдіруге үйрететін ұтымды құрал. Бір әңгіменің соңына тез жету, оқығанды есте сақтау, мәнін жете түсіну күрделі жұмыс. Сондықтан да оқушылар арасында оқуға жеңіл-желпі қарау салдарынан түсіне алмау жиі кездеседі. Мағынаны түсінуді жоғарыдағыдай ұйымдастыру аталған кемшіліктерді болдырмаудың бірден-бір кепілі.

Тақырып бойынша «ой толғаныс» бағдарламаның үшінші кезеңі. Күнделікті оқыту процесінде оқушылардың ой толғанысын ұйымдастыру, өзіне, басқаға сын көзбен қарау, баға беру назардан тыс қалып жатады. Одан гөрі үйге тапсырма беру, оны түсіндіру, баға қою сияқты кезеңдерге уақыт жіберіп аламыз. Сын тұрғысынан ойлауды дамыту бағдарламасында бұл сабақтағы аса қажетті мәнді-маңызды әрекет болып табылады. Дәл осы кезеңде үйренуші не үйренгенін саралап, салмақтап оны қандай жағдайда, қалай қолдану керектігін ой елегінен өткізеді. Толғануды тиімді етуге бағытталған «бес жолды өлең», «Венн көрсетуі», «еркін жазу», «екі түрлі түсініктеме күнделігі», «ойлану стратегиясы» т.б осы сияқты стратегиялар әр сабақ ерекшелігіне, ауыр-жеңіліне қарай қолданылады.

«Ой толғаныс» сатысында «екі түрлі түсініктеме күнделігі» әдісін қолдануға болады. Оқушылар дәптерлерінің бетін ортасынан вертикаль сызықпен бөлу сұралады. Мәтінді оқу барысында олар: Әр оқушы мәтінмен танысып, күнделікті толтырып болған соң, жұпта, топта талқылау ұйымдастырылады. Жұмыс аяқталған кезде мұғалім қорытуға әзірлеп келген сұрақтарын қойып жауаптар алады. Ол сұрақтар оқығанға баға беру, пікірін, көзқарасын білдіруге лайықтап қойылғаны дұрыс. Бұл әдіс те алдыңғы сияқты оқушыларды ұжым болып жұмыс жасауға үйренеді. Ақпаратты өз бетінше меңгеруге жағдай жасайды. Сөз астарын, құдіретін түсінуге машықтанады. Сондай ақ әдіс тиімділігі сабақтан тысқары қатыспай

қалатын оқушы болмайды. Оқыған мәтінді түсіну, оны түсінікті етіп айтып беру, оған қатысты ойын пікірін білдіру арқылы оқушының ойы, тілі дамиды[4].

Әдебиеттер:

1. С. Мирсеитова «Оқушылардың сыни тұрғыдан ойлауын дамыту нысандары мен әдістері» 2011 жыл.
2. Ж.А. Жартынова, В.Н. Ким, Н.О. Қойлық, Н. Қошқарбаев А.Ш.«Қазіргі кездегі оқытудың педагогикалық технологиялары», 2010 жыл.
3. Орақова А.Ш. «Интерактивті оқыту әдісін қолданып, сабақты жоспарлау және басқару», 2009 жыл.
4. Қасенова С.А. «Өрлеу» БАҰО» АҚ филиалы «Алматы облысы бойынша педагог қызметкерлердің біліктілігін арттыру институты», Алматы қ.,

СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА ПАСТБИЩ КРЕСТЬЯНСКОГО ХОЗЯЙСТВА И ВЛИЯНИЕ НА НЕЕ ВЕСЕННИХ ПАВОДКОВ

¹Хусаинов Берик Мерғалиевич

²Кусаинов Халел Хаймуллин

¹BMHUS@rambler.ru

²Kusainov-X@mail.ru

¹к.с.-х.н., доцент, Казахстанский университет инновационных и телекоммуникационных систем, г. Уральск, Республика Казахстан

²д.э.н., профессор, Казахский университет технологии и бизнеса им К. Кулажанова, г. Астана, Республика Казахстан

Аннотация. В статье рассматривается система менеджмента пастбищ крестьянского хозяйства и влияние на нее весенних паводков. Установлен максимальный уровень воды в реке Урал во время весеннего паводка 2024 году. Приведена динамика численности работников крестьянского хозяйства и в организационной структуре предприятия преобладает основной персонал. Определен образовательный уровень сотрудников крестьянского хозяйства, численность работников с высшим, средним специальным и общим средним образованием. Исследованы вопросы системы менеджмента пастбищ экологического комплекса «почва – растение – животное».

Ключевые слова: система, менеджмент, пастбище, паводки, крестьянское хозяйство, динамика, численность, образование.

Введение. Современный цифровой мир в условиях глобальных изменений требует правильного научного подхода к новым тектоническим вызовам техногенного и природного характера, в том числе к влиянию весенних паводков на систему менеджмента пастбищ крестьянского хозяйства.

В Послание Главы государства К.К. Токаева народу Казахстана "Справедливый Казахстан: закон и порядок, экономический рост, общественный оптимизм" от 2 сентября 2024 года говорится, что важная задача это привлечение отечественных и зарубежных инвестиций в агропромышленный комплекс.

Несмотря на небывалые последствия весенних паводков 2024 года, аграрии своевременно завершили посевную кампанию, финансирование весенних полевых работ было увеличено в 2 раза, но в целом по агропромышленному комплексу все необходимые работы на 70% осуществляются за счет государства.

Поэтому, в регионах страны, активно проводится работа по субсидированию государственных финансовых институтов для выдачи кредитных ресурсов аграриям по сниженной ставке [1].

Объективные процессы экономики вынуждают ориентироваться на инновационное развитие системы менеджмента пастбищ крестьянского хозяйства, грамотное управление которым может расширить возможности и вывести предприятие на новый конкурентный уровень и обеспечить устойчивое развитие.

Основная часть. По мнению отечественных ученых и экспертов, весенний паводок на территории Республики Казахстан в 2024 году стал одним из крупнейших стихийных бедствий за последние 30 лет.

В северных и западных областях страны был оперативно объявлен режим чрезвычайной ситуации, при этом материальный ущерб экономики от весенних паводков составил 300 млрд. тенге.

Так, в Западно-Казахстанской области вода бурно прибыла в реку Урал из полноводных правых притоков рек Сакмары и Ириклы, где осуществлялся активный сброс из Ириклинского водохранилища.

Максимальный уровень воды в реке Урал возле города Уральска составил 864 см, что значительно выше на 307 см прошлогоднего уровня в 557 см, и превышает критический опасный уровень на 14 см.

Большая вода принесла много проблем садоводческим товариществам на окраине города, но благодаря противопаводковым мероприятиям Уральск не затронула, а ушла далее вниз по течению в Атыраускую область.

Необходимо подчеркнуть, что впервые за долгие годы были заполнены водой лиманы Камыш-Самарских озер, что положительно повлияло на сельскохозяйственную деятельность в Таскалинском, Акжайкском, Казталовском и Жангалинском районах Западно-Казахстанской области.

В феврале 2024 года парламентом страны был принят закон «О пастбищах», регулирующий вопросы использования пастбищ, который направлен на решение насущных проблем дефицита сельскохозяйственных угодий для выпаса скота [2].

В законе впервые введено понятие «общественные пастбища», которые будут использоваться жителями сел, в пределах населенного пункта, а также ужесточены условия для использования пастбищ.

Известно, что общая площадь пастбищ в мире составляет около 26 % суши, это порядка 2 млрд. га, но эта земля на 2/3 непригодна для сельского хозяйства, вследствие неправильной эксплуатации, высокой антропогенной нагрузки и максимального выпаса животными.

По мнению отечественных экспертов и зарубежных ученых, выпас скота на естественных кормовых пастбищных угодьях является крупнейшим видом землепользования в мире.

Так, установлена максимальная площадь пастбищ в процентах от площади суши в следующих странах мира с развитой отраслью животноводства: Саудовской Аравии 79,1%, Уругвае 76,0%, Монголии 74,1%, Джибути 73,3%, Южно-Африканской Республике 69,1%, Казахстане 68,6%, Сомали 68,5%, Эритрее 68,3%, Свазиленде 66,9% и Лесото 65,9% [3].

В мировом рейтинге Всемирной продовольственной организации ФАО Республика Казахстан является одним из потенциальных лидеров и занимает в мире почетное шестое место по площади сельскохозяйственных угодий, составляющих 185 млн. га, из которых большинство 151,6 млн. га находятся на равнинах.

В настоящее время актуальной проблемой развития сельского хозяйства является сохранение и восстановление естественных кормовых пастбищных угодий на территории Республики Казахстан.

Пастбища играют незаменимую роль в поддержании экологических функций, например, накопление углерода и сохранении водных ресурсов, обеспечивая кормом домашний скот и диких животных.

Правительством Казахстана с руководством Российской Федерации достигнута договоренность о создании единой рабочей группы по всем казахстанско-российским

трансграничным водотокам, это позволит координировать действия всем сторонам в период прохождения половодий и паводков.

В апреле 2024 года подписан Меморандум о взаимопонимании между Казахстаном и Нидерландами, который предусматривает сотрудничество в вопросах строительства и использования водохозяйственных сооружений, прогнозирования наводнений и планирования противопаводковых мероприятий.

Научные исследования 2015-2024 гг. проводятся на производственной базе сельскохозяйственного предприятия КХ «Джафаров А.К.», которое расположено в живописном месте района Байтерек Западно-Казахстанской области у правого притока реки Урал, который называется Чаган [4].

Пастбищные угодья согласно ботанико-географическому районированию, расположены в III Сухостепной зоне III-1 Заволжской провинции III-1-1 Уральского округа Евро-Азиатской степной области, где преобладают типчаково-ковыльные, мятликово-белопопынные, белопопынно-типчаково-ковыльные степи с урожайностью от 1,7 до 3,2 ц/га сухого вещества.

Основными мероприятиями в системе менеджмента пастбищ крестьянского хозяйства «Джафаров А.К.» по полному предотвращению негативных последствий влияния весенних паводков, а также для проведения максимального выпаса сельскохозяйственных животных должны стать пастбищные обороты и комплексное управление пастбищами.

По мнению отечественных и зарубежных ученых, актуальными вопросами системы менеджмента пастбищ экологического комплекса «почва – растение – животное» соответствующего пастбищному угодью являются:

1. Планирование деятельности – правильное написание и расчет бизнес плана, включающего в себя четкий выбор определенных видов животных, плотность пастбищ и ротацию участков.

2. Мониторинг состояния – представляющий собой регулярное наблюдение за естественными кормовыми пастбищами, включая вопросы качества почвы участка и травяной растительности.

3. Управление выпасом – повсеместное внедрение систем ротации пастбищ и маневрирование пастбищной нагрузкой, чтобы предотвратить увеличение пастбы сельскохозяйственных животных и деградацию почв [5].

На предприятии КХ «Джафаров А.К.» влияние весенних паводков на систему менеджмента пастбищ крестьянского хозяйства наблюдается в положительной динамике численности работников.

Так, в 2024 г. численность всех работников предприятия составила 77 человек, что на 72 человека больше аналогичного показателя 1997 года, когда в хозяйстве работало всего 5 человек.

В организационной структуре крестьянского хозяйства преобладает основной персонал, который в 2024 году составил 76,6 % от общего числа работников, при этом численность административно-управленческого персонала составила 2 человека, что соответствует 2,6 %.

Таким образом, динамика роста численности трудовых ресурсов предприятия за исследуемый период, свидетельствует о том, что это позволит в будущем руководству выполнить все намеченные плановые мероприятия.

На предприятии КХ «Джафаров А.К.» влияние весенних паводков на систему менеджмента пастбищ крестьянского хозяйства сказалось на улучшении образовательного уровня работников.

Как известно, немаловажную роль в деятельности предприятия играет квалификация работников, поэтому дополнительно приняли на работу специалистов по водным ресурсам и гидромелиорации.

Так, в 2024 году численность сотрудников с высшим образованием составила 7 человек или 9,1 %, со средним специальным образованием трудятся - 12, что составляет 15,6 % от общего количества работников.

Установлено, влияние весенних паводков на систему менеджмента пастбищ крестьянского хозяйства и комплексный анализ состояния агропромышленного комплекса Западно-Казахстанской области.

Исторически западный регион страны характеризуется высокой антропогенной нагрузкой на сельскохозяйственные земли, особенно в районах Общего Сырта и Прикаспийской низменности.

Известно, что именно в этих районах страны сосредоточены высокопродуктивные и плодородные земли, используемые в качестве сельскохозяйственных угодий, в том числе и под пастбища [6].

Вследствие этого, необходимо не только соблюдение стандартных условий оптимальной пастбищной нагрузки, эффективная организация пастбищного оборота, но и получение актуальной информации с помощью мониторинга о состоянии природных компонентов естественных кормовых угодий.

По данным космического мониторинга, оперативного анализа Казгидромета, точным расчетам Министерства цифровизации и аэрокосмической промышленности в 2024 году весенние паводки способствовали тому, что вода вышла из сельскохозяйственного оборота, пополнив пруды и водохранилища.

Известно, что из 45 гидротехнических сооружений Западно-Казахстанской области, три прудовых хозяйства находятся в частной собственности, 31 – в коммунальной, а также 28 водохранилищ и 3 прудовых хозяйства относятся к республиканскому владению государственной собственности.

Установлено, что на ежегодное финансовое содержание всех гидротехнических сооружений Западно-Казахстанской области из республиканского бюджета выделяется порядка от 200 до 500 млн. тенге.

Кроме того, Министерство водных ресурсов и ирригации подготовило пакет поправок в проект нового Водного кодекса, где определены ответственность, права и полномочия государственных органов всех уровней.

В настоящее время в Казахстане создается информационная система для прогнозирования и моделирования наводнений flood.garysh, в IV квартале 2024 года планируется ее запустить в производство.

Данная система позволит моделировать соответствующие прогнозы, а именно будет доступна возможность визуализировать на географической карте конкретные зоны риска потенциальных подтоплений, которые соответствуют прогнозным значениям, предоставляемым компетентными органами.

Как в каждом сложном процессе, так и в пастбищном животноводстве существуют определенные вызовы современности, которые в конечном итоге приводят к увеличению сопутствующих проблем:

1. Деградация пастбищ – слишком активный выпас сельскохозяйственными животными, низкая влажность атмосферного воздуха и почвенная засуха, неправильные методы управления бизнес процессами.

2. Загрязнение окружающей среды – увеличение экскрементов или навоза сельскохозяйственных животных могут испортить качество водоемов и почву, а также способствовать выбросам парниковых газов.

3. Конфликтные ситуации – в действительности естественные пастбища могут конкурировать с другими видами землепользования, такими как сельское хозяйство и лесные заготовки [7].

Установлено, что с 18 октября 2024 года кредитование проектов в сфере АПК будет происходить на основании кредитного договора на принципах возвратности, обеспеченности, срочности и платности будет осуществляться при целевом назначении бюджетного кредита.

Реализация проектов в сфере АПК, направленных на создание новых или расширение действующих производств: орошаемое земледелие - картофель и овощи, кормопроизводство с использованием современных водосберегающих технологий - дождевание, капельное орошение.

Настоящий кредит будет выдаваться фермерам на срок до 10 лет, при этом максимальная сумма кредита составит не более 5 млрд. тенге, номинальная ставка вознаграждения не более 2,5% годовых.

Установлено, что благодаря инновационным технологиям в сельском хозяйстве с каждым годом увеличивается количество устойчивых практических мероприятий на естественных пастбищах:

1. Рациональное использование – включает в себя целенаправленное применение системы ротации естественных пастбищ, чтобы предотвратить слишком активный выпас сельскохозяйственными животными и деградацию почв.

2. Улучшение почвенного плодородия – в этой связи эффективное применение научно-обоснованных доз органических и минеральных удобрений, а также инновационных методов улучшения структуры почвы.

3. Сохранение биологического разнообразия – для этого необходимо создание буферных зон вокруг сельских населенных пунктов, водоемов и максимальное сохранение природных мест обитания диких животных.

4. Восстановление деградированных естественных пастбищ – применение инновационных методов, таких как посадка деревьев, кустарников и посев травосмесей, состоящих из многолетних и однолетних трав [8].

В результате полевого мониторинга на пастбищах предприятия КХ «Джафаров А.К.» были обнаружены 10 многолетних бобовых видов это клевер луговой, ползучий и гибридный, люцерна, эспарцет, донник, лядвенец рогатый, козлятник восточный и лекарственный, люпин многолетний.

На кормовых пастбищных угодьях крестьянского хозяйства встречаются также пять однолетних бобовых вида, таких как, вика посевная и мохнатая, пелюшка, сераделла и клевер пунцовый.

В 2024 году в связи с положительным влиянием весенних паводков на урожай увеличилась заготовка сена до 2400 тонн, соломы зерновых культур до 400 тонн и зернофуража до 600 тонн.

Климат изменяется, и условия существенно отличаются от 80-х годов XX века, поэтому необходимо пересматривать управление водохранилищами и реками, включая расход воды, сток, осадки и таяние снега.

Установлено, что все дело в степных ветрах, которые постоянно дуют на пастбищах, а из-за них влага из почвы испаряется очень быстро, не достигая глубоких слоёв, поэтому капиллярной воды хватает только для травянистых растений, достигающих в высоту больше 1 метра.

Всемирно известный голландский опыт в регулировании и использовании паводковых вод очень полезен по части управления речными стоками, который состоит из двух оригинальных методов:

Первый метод – включает в себя оперативные системы раннего предупреждения населения о крупных наводнениях, используют разнообразные данные, полученные из различных источников:

- Локальный вариант – со стационарных метеорологических станций, гидрологических станций измерения уровня воды в реках и текущей информации о ситуации на водохранилищах.

- Глобальный вариант – спутниковая информация, заранее узнать о возможных наводнениях за три недели, а иногда даже за несколько месяцев, что позволяет заблаговременно подготовиться.

Второй метод - использование интерактивного инструмента для быстрого моделирования наводнений, который легко настраивается и использует только глобальные данные.

Благодаря этому можно визуализировать риск наводнения, определить, какие районы подвержены риску, и точно оценить, насколько есть вероятность, что ваш дом окажется в опасной зоне.

Сельскохозяйственные угодья относительно обеспечены влагой, поэтому отличаются сравнительно хорошей отавностью, что позволяет использовать их в качестве пастбищ для крупного рогатого скота не менее 2–3 раз за период вегетации, отдельные их участки выкашиваются.

Бесконтрольное и не всегда рациональное использование сельскохозяйственных земель приводит к значительной неопределенности в поисках будущего развития пастбищного животноводства [9]:

1. Инновационные технологии – активно применяются в государственных и частных предприятиях с целью повышения урожайности и роста эффективности сельскохозяйственного производства.

2. Устойчивые практики – внедрение международных стандартов качества в производство продукции, научно-обоснованных экологически чистых методов рационального ведения пастбищного животноводства

3. Социальная ответственность – подразумевает собой поступательное развитие пастбищного животноводства в стране с учетом интересов всех элементов общества и охраны окружающей среды.

Заключение. В заключение хотелось бы отметить, что естественные пастбища играют важную роль в экологических системах, и в частности для сельскохозяйственных животных, где устойчивая система менеджмента предприятия имеет решающее значение для обеспечения продовольственной безопасности страны и сохранения биологического разнообразия для будущих поколений.

В результате научных исследований по изучению влияния весеннего паводка на систему менеджмента пастбищ крестьянского хозяйства «Джафаров А.К.» можно сделать следующие выводы:

1. В 2024 году численность всех работников предприятия составила 77 человек, что на 72 человека больше аналогичного показателя 1997 года, когда в хозяйстве работало всего 5 человек.

2. В организационной структуре крестьянского хозяйства преобладает основной персонал, который в 2024 году составил 76,6 % от общего числа работников, при этом численность административно-управленческого персонала составила 2 человека, что соответствует 2,6 %.

3. Численность сотрудников с высшим образованием предприятия в 2024 году составила 7 человек или 9,1 %, со средним специальным образованием трудятся - 12, что составляет 15,6 % от общего количества работников.

4. В результате полевого мониторинга на пастбищах предприятия КХ «Джафаров А.К.» были обнаружены 10 многолетних бобовых видов это клевер луговой, ползучий и гибридный, люцерна, эспарцет, донник, лядвенец рогатый, козлятник восточный и лекарственный, люпин многолетний.

5. На кормовых пастбищных угодьях крестьянского хозяйства встречаются также пять однолетних бобовых вида, таких как, вика посевная и мохнатая, пелюшка, сераделла и клевер пунцовый.

6. В 2024 году в связи с положительным влиянием весенних паводков на урожай увеличилась заготовка сена до 2400 тонн, соломы зерновых культур до 400 тонн и зернофуража до 600 тонн.

Литература:

1. Справедливый Казахстан: закон и порядок, экономический рост, общественный оптимизм. Послание Президента Республики Казахстан К.К. Токаева народу Казахстана. / Казахстанская правда, 2 сентября 2024 года.

2. Закон Республики Казахстан «О пастбищах» от 20 февраля 2017 г. № 47-VI ЗРК [Электронный ресурс], 2017. URL: https://online.zakon.kz/document/?doc_id=32598330 (дата обращения 12.01.2024).

3. Абатуров Б.Д. Пастбищный тип функционирования степных и пустынных экосистем [текст] // Успехи соврем. биологии. 2006. Т. 126, № 5. С. 435-447.

Хусаинов Х.Х., Хусаинов Б.М. Основные аспекты развития социальной сферы в аграрном секторе региона // Устойчивое социально-экономическое развитие регионов: материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 95-летию создания кафедры экономики и МЭО в АПК / редкол.: А. В. Колмыков и др. – Горки: БГСХА, 2020. – С.145-153.

Робинсон С. Управление пастбищами в Центральной Азии / С. Робинсон // Результаты первой практической конференции по продвижению устойчивого управления пастбищами в Центральной Азии. - Бишкек, 2014. - 56 с.

Мик, Д. А., Херрик, Дж. Э., Шейвер, П., Пеллант, М. (2002). Характеристики состояния пастбищ и индикаторы для качественной оценки. J. Управление пастбищами. 55, 584–

р
н

9. Bell M. J. The Use of Mobile Near-Infrared Spectroscopy for Real-Time Pasture Management / M. J. Bell, L. Mereu, J. Davis // Frontiers in Sustainable Food Systems. - 2018. - No. 2 - P.3–5.

н
и

КЕШЕНДІ ЖАСЫЛ ЭКОНОМИКА: ТЕОРИЯЛЫҚ НЕГІЗДЕР, ПРИНЦИПТЕР ЖӘНЕ ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ТӘЖІРИБЕ НЕГІЗІНДЕ РЕТТЕУДІ ІСКЕ АСЫРУ ЖОЛДАРЫ

а
2

¹Тусупбаева Ботакөз Саруарқызы

²Барлыбаева Зейнеп Сайлауқызы

¹Darinaika167@mail.ru

²Barlybaevazeinep@gmail.com

б
и
Қ
о
и

^{1,2} Е.А. Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университеті
Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ,

Аннотация. Мақаладағы кешенді жасыл экономика - бұл табиғи ресурстарды тиімді пайдалану, экологиялық тұрақтылықты сақтау, әлеуметтік әділеттілікті қамтамасыз ету, экономикалық даму арасындағы тепе-теңдікті орнату принциптеріне негізделген жаңа экономикалық модель. Бұл тұжырымдама қоршаған ортаны қорғауды ғана емес, сонымен бірге қоғамның барлық әлеуметтік топтары үшін тең мүмкіндіктер беруді де қамтиды. Яғни, экономикалық өсу кезеңінде әлеуметтік теңсіздікті азайту және халықтың барлық санаттарын қамтуды қамтамасыз ету маңызды. Жасыл экономика әлемдік деңгейде кең тарала бастағаннан кейін, оның әлеуметтік және экологиялық аспектілері біздің елімізде өзекті бола бастады. Бұл мақалада кешенді жасыл экономиканың негізгі принциптері, даму стратегиялары, қолдану тәжірибесі, Қазақстанның мүмкіндіктері мен қиындықтары сипатталған. Сонымен қатар, бұл модельдің қоршаған ортаға зиян келтірместен әлеуметтік әділеттілік пен тұрақты даму принциптерін қалай жүзеге асыратынына ерекше назар аударылады. Қазақстанның жасыл экономикаға көшу процесі, одан әрі даму перспективалары, осы бағыттағы нақты қадамдар ұсынылған. Жасыл экономика арқылы Қазақстанның әлеуметтік және экологиялық

о
р
м
в
о

тұрақтылығын нығайту және экономикалық өсуді қолдау мүмкіндігі талқылануда. Мақаланың соңында кешенді жасыл экономиканы дамытуға бағытталған ұсыныстар беріліп, елдегі жасыл экономикалық модельдің болашақтағы рөлі айқындалады.

Кілт сөздер: Инклюзия, жасыл экономика, тұрақты даму, экология, энергия тиімділігі, әлеуметтік әділеттілік, Қазақстан.

Кіріспе. Жасыл экономика - бұл экологиялық тұрақты дамуға және табиғи ресурстарды экономикалық пайдалануға негізделген экономикалық модель. Оның негізгі міндеттері экологиялық дағдарыстардың алдын алу, табиғи ресурстарды тиімді пайдалану және әлеуметтік әділеттілікті қамтамасыз ету болып табылады. Қазіргі уақытта климаттың өзгеруі, экологиялық зиянды қалдықтардың жиналуы және табиғи ресурстардың сарқылуы сияқты экологиялық мәселелер, бүкіл әлемде үлкен алаңдаушылық туғызуда. Бұл мәселелерді шешудің жалғыз жолы ретінде жасыл экономика ұсынылады. Жасыл экономика табиғи ресурстарды сақтай отырып және өндіріс пен тұтыну үшін экологиялық жауапкершілікті арттыра отырып, экономикалық өсу мен әлеуметтік прогреске қол жеткізуге бағытталатын болады.

Қазақстан үшін жасыл экономикаға көшу - өзекті міндет. Елдің экологиялық жағдайы, өнеркәсіп және ауыл шаруашылығы салаларының қоршаған ортаға әсері және табиғи ресурстарды тиімді пайдалану мәселесі - Қазақстанның экологиялық тепе-теңдігін қамтамасыз ету қажеттілігін көрсетеді. Бұл ел үшін экологиялық таза технологияларды енгізу, жаңартылатын энергия көздеріне көшу, қалдықтарды қайта өңдеу және ресурстарды үнемдеу сияқты мәселелерді шешу өте маңызды. Сонымен қатар, жасыл экономика Қазақстанның әлеуметтік дамуына өз үлесін қосуы керек және бұл модель әлеуметтік әділеттілікті қамтамасыз етуге, жұмыс орындарын құруға және азаматтардың әл-ауқатын жақсартуға бағытталуы керек.

Инклюзивті жасыл экономика - бұл әлеуметтік және экологиялық мақсаттарды біріктіретін модель. Ол тек табиғи ресурстарды сақтауға ғана емес, сонымен бірге қоғамның барлық мүшелеріне тең мүмкіндіктер беруге және экономикалық мүмкіндіктерді кеңейтуге бағытталған. Осыған байланысты кешенді жасыл экономикаға көшу тек экологиялық, әлеуметтік және экономикалық шараларды ғана емес, сонымен бірге саяси ерік-жігер мен халықаралық ынтымақтастықты қажет етеді.

Бұл мақалада біз жан-жақты жасыл экономиканың теориялық негіздерін, тұжырымдамалары мен принциптерін, халықаралық тәжірибені, Қазақстанның жасыл экономикаға көшуіндегі жетістіктері мен қиындықтарын қарастырамыз. Бұдан басқа, Қазақстанның жасыл экономикаға көшуінің маңызды аспектілері және оны дамыту бойынша ұсыныстар ұсынылатын болады. Қазақстан үшін жасыл экономикаға көшу - елдің болашағын экологиялық және әлеуметтік тұрғыдан тұрақты етуге бағытталған маңызды қадам болып табылады.

Негізгі бөлім

Жасыл экономиканың теориялық негіздері:

Жасыл экономика - бұл табиғи ресурстарды тиімді пайдалану мен қоршаған ортаға зиян келтірместен, экономикалық даму арасындағы тепе-теңдікті орнатуға бағытталған экономикалық жүйе. Бұл модельде экологиялық тұрақтылық, әлеуметтік әділеттілік және экономикалық өсу тығыз байланысты. Жасыл экономиканың теориялық негізі негізінен табиғи ресурстардың жетіспеушілігін, экологиялық тепе-теңдік пен әлеуметтік әл-ауқатты сақтау қажеттілігін арттыру үшін қолданылады.

Жасыл экономиканың негізгі принциптері:

1. Табиғи ресурстарды тиімді пайдалану: экономикалық өсуге табиғатқа зиян келтірместен ресурстарды ұқыпты пайдалану кепілдік береді. Бұл принцип - жаңартылатын энергия көздерін пайдалану, энергия тиімділігін және қалдықтарды басқару арқылы жүзеге асырылады.

2. Экологиялық тұрақтылық: жасыл экономика табиғатты қорғауға, қоршаған ортаға әсерді азайтуға және климаттың өзгеруімен күресуге бағытталған. Бұған биоәртүрлілікті сақтау, көмірқышқыл газының шығарындыларын азайту және жаңартылатын энергия көздерін пайдалану арқылы қол жеткізіледі.

3. Әлеуметтік әділеттілік: жасыл экономика тек экологиямен ғана шектелмейді, сонымен бірге ол әлеуметтік әділеттілікке, яғни барлық әлеуметтік топтар үшін тең мүмкіндіктер жасауға бағытталған. Мұнда жұмыс орындарын құру, әлеуметтік қамсыздандыру жүйесін жетілдіру, кедейлікті жою маңызды орын алады.

Жасыл экономиканы дамытудағы халықаралық тәжірибе:

Жасыл экономика ұғымы халықаралық деңгейде кеңінен қолданылады. Атап айтқанда, Біріккен Ұлттар Ұйымының Тұрақты Даму Мақсаттарын (ТДМ) және Париж келісімін қабылдау, жасыл экономиканың дамуына айтарлықтай әсер етті. Бұл халықаралық келісімдер қоршаған ортаны қорғау және климаттың өзгеруімен күресу үшін бүкіл әлем бойынша бірлескен іс-қимылдың қажеттілігін көрсетеді.

Мысалы: Германия мен Швеция жасыл экономикаға көшудің процесінде жақсы нәтижелер көрсетті.

Германияда жасыл технологияларды дамытуға қомақты инвестициялар салынды, жаңартылатын энергия көздері саласы айтарлықтай дамыды.

Швеция сонымен қатар көмірқышқыл газының шығарындыларын азайтуда және қалдықтарды қайта өңдеу депрогреске қол жеткізуде.

Бүлелдер "жасыл экономикаға" көшу арқылы жұмыспен қамтуды және әлеуметтік теңдікті арттыруда үлгі болуда (Тұрақты Даму Шешімдерінің Желісі, 2021).^[1]

Қазақстанның жасыл экономикаға көшуі:

Қазақстанда жасыл экономикаға көшу процесі 2013 жылдан басталады. Қазақстанның "жасыл экономикаға" көшу тұжырымдамасы экологиялық мәселелерді шешуге, энергия тиімділігін арттыруға және жаңартылатын энергия көздерін дамытуға бағытталған. Бұл тұжырымдама әлеуметтік теңдікті нығайтуға және экологиялық, экономикалық тұтастықты қамтамасыз етуге негізделген.

Қазақстанның жасыл экономикаға көшуі аясында бірқатар маңызды шаралар қабылданды. Олардың ішінде жаңартылатын энергия көздерінің үлесін кеңейту, экологиялық таза өндірістерді дамыту, қалдықтарды қайта өңдеу, экологиялық білім мен хабардарлықты дамыту бойынша арнайы бағдарлама бар, бірақ бұл процесс өзекті мәселелерді шешуі керек, әсіресе энергия тиімділігін арттыру және жасыл технологияларды тарату. Кешенді жасыл экономиканың тұжырымдамалары мен принциптері: Кешенді жасыл экономика - бұл экономикалық дамуды әлеуметтік әділеттілікпен үйлестіруге, қоршаған ортаға зиян келтірместен барлық әлеуметтік топтарға тең мүмкіндіктер беруге бағытталған жаңа экономикалық жүйе. Бұл тұжырымдама экологиялық, әлеуметтік және экономикалық аспектілерді біріктіреді, нәтижесінде экономикалық өсу қоршаған ортаны қорғаумен қатар жұмыс істейді, адамның әл-ауқатын жақсартады және әділетті қоғам құрады.

Интеграцияланған жасыл экономика тұжырымдамасының негізгі қағидаттары жасыл экономикаға көшудің және тұрақты дамудың негізгі бағыттарын қамтиды. Бұл принциптер экологиялық, экономикалық және әлеуметтік аспектілерде ұзақ мерзімді және теңгерімді даму мақсаттарын көздейді. Жасыл экономиканың интеграцияланған тұжырымдамасының негізгі принциптері:

1. Тұрақтылық принципі

Жасыл экономика негізінде тұрақтылықтың негізгі үш бағыты - экологиялық, экономикалық және әлеуметтік теңгерімді даму күтілуде:

- Экологиялық тұрақтылық: табиғи ресурстардың сақталуын, қалдықтардың қоршаған ортаға тигізетін залалын азайтуды және экожүйелерді қорғауды қамтамасыз ету.

- Экономикалық тұрақтылық: экологиялық жағдайға нұқсан келтірместен экономиканың дамуын қамтамасыз ету. Қалдықтарды азайту және жаңартылатын энергия көздерін пайдалану арқылы ұзақ мерзімді экономикалық өсуге қол жеткізу.

- Әлеуметтік тұрақтылық: әлеуметтік әділеттілікті, теңдікті қамтамасыз ету және өмір сүру сапасын жақсарту.

2. Ресурстарды тиімді пайдалану принциптері

Ресурстарды барынша пайдалану және қалдықтарды азайту-жасыл экономиканың негізгі принциптері. Осы принципті жүзеге асыру үшін:

- Энергия тиімділігі: энергия үнемдеуді, жаңартылатын энергия көздерін енгізу.

- Су ресурстарын үнемдеу: суды пайдалануды барынша тиімді ұйымдастыру, су ресурстарының сарқылуын болдырмау.

- Шикізатты қайта өңдеу: қайта өңдеуге негізделген өндірістік жүйелерді Дамыту, қалдықтарды қайта өңдеу арқылы жаңа өнімдер шығару.

3. Сақтау және қалпына келтіру принциптері

Бұл принцип табиғи экожүйелерді сақтауды және оларды қалпына келтіруді болжайды:

- Биоәртүрлілікті сақтау: жануарлар мен өсімдіктер түрлерін сақтау, табиғи мекендеу орындарын қорғау.

- Климаттың өзгеруімен күресу: парниктік газдар шығарындыларын азайту және көмірқышқыл газының шығарындыларын азайту.

- Табиғи экожүйелерді қалпына келтіру: құм мен ормандарды қалпына келтіру, экожүйелердің әлсіреуіне жол бермеу.

4. Әлеуметтік интеграция және әділеттілік принциптері

Бұл қағида жасыл экономикаға көшу процесінде әлеуметтік әділеттілік пен теңдікті қамтамасыз етеді:

- Әлеуметтік инклюзия: барлық әлеуметтік топтарға, соның ішінде кедейлерге, мүгедектерге және әйелдерге тең мүмкіндіктер беру.

- Жұмыспен қамту: жасыл экономикаға көшу нәтижесінде, әсіресе экологиялық таза өндірістер мен технологиялар саласында жаңа жұмыс орындарын құру.

- Әлеуметтік қорғау: әлеуметтік қамсыздандыруды қамтамасыз ету, көмекке мұқтаж азаматтарды қолдау.

5. Инновациялар мен технологияларды дамыту принциптері

Жасыл экономиканы жүзеге асыруда инновациялық шешімдер мен жаңа технологиялар маңызды рөл атқарады:

- Жасыл технология: жаңартылатын энергия көздерін пайдалану, энергияны үнемдейтін және экологиялық таза өндіріс технологиясын енгізу.

- Технологиялық инновациялар: қалдықтарды қайта өңдеу, су ресурстарын үнемдеу, экологиялық таза тасымалдау түрін дамыту.

- Ғылыми зерттеулер: жаңа экологиялық әдістер мен технологияларды зерттеу, экологиялық тиімділікті арттыруға бағытталған ғылыми жұмыстарды қолдау.

6. Аймақтық деңгейде шешім қабылдау принциптері

Жасыл экономиканы жүзеге асыру үшін жергілікті деңгейде әрекет ету маңызды:

- Жергілікті ресурстарды басқару: жергілікті тұрғындардың қажеттіліктерін ескере отырып, табиғи ресурстарды тиімді басқару.

- Қалдықтарды басқару жүйесі: әр аймақтың ерекшеліктеріне сәйкес қалдықтарды қайта өңдеу және қайта өңдеу бойынша жергілікті шешімдер қабылдау.

- Қоғамдық қатысу: жергілікті тұрғындардың қоғамдық пікірді ескере отырып, жасыл экономикаға қатысты шешімдерге қатысуы.

7. Экономикалық өсу және экологиялық тепе-теңдік принциптері

Жасыл экономика жағдайында экономикалық өсу қоршаған ортаға келтірілген зиянды азайтумен байланысты болуы керек:

- Төмен көміртектегі экономика: көмірқышқыл газының шығарындыларын азайту арқылы төмен көміртектегі экономикаға көшу.

- Табиғи капиталды сақтау: экологиялық капиталды (орман, су, ауа, минералды ресурстар) сақтай отырып, экономикалық өсуді қамтамасыз ету.

• Жасыл инвестициялар: экологиялық таза жобаларға, жаңартылатын энергия көздеріне инвестициялар тарту.

8. Климаттың өзгеруіне бейімделу принциптері және оны болжау

Климаттың өзгеруіне бейімделу және болжау мәселесі жасыл экономика тұрғысынан маңызды:

• Қоршаған ортаға әсерді Бағалау: әрбір экономикалық жобаның қоршаған ортаға әсерін алдын-ала бағалау.

• Бейімделу стратегиялары: климаттың өзгеруіне бейімделу бойынша тиісті шараларды қабылдау және ауыл шаруашылығы, суды пайдалану және экожүйені қорғау салаларында бейімделу стратегияларын әзірлеу.

Жасыл экономиканың интеграцияланған тұжырымдамасының негізгі қағидаттары экологиялық мәселелерді шешуге ғана емес, сонымен бірге экономикалық тұрақтылық пен әлеуметтік әділеттілікті қамтамасыз етуге бағытталған. Бұл қағидаттар жасыл экономиканы іске асыру және тұрақты даму жолындағы стратегиялық қадамдар ретінде қызмет етеді.

Жасыл экономиканың кешенді моделінің артықшылықтары:

1. Әлеуметтік теңдік:

Модель барлығына қолжетімді жұмыс орындарын қамтамасыз етуі арқылы экономикалық және әлеуметтік әл-ауқатқа ықпал ететін әлеуметтік әділеттілік пен теңдікке негізделген. Кедейлер мен әлсіздердің осы экономикалық жүйенің мүдделеріне қатысуы олар үшін жаңа мүмкіндіктер ашады.

2. Экологиялық дағдарыстарды шешу:

Жасыл экономика табиғи ресурстарды тиімді пайдалануды қамтамасыз ете отырып, климаттың өзгеруімен күресуге және экологиялық дағдарыстардың алдын алуға көмектеседі. Осы тұжырымдамаға сәйкес экожүйелер мен биоәртүрлілікті қорғау негізгі міндеттердің бірі болып табылады.

3. Экономикалық өсу және жұмыс орындарын құру:

Жасыл экономиканың тағы бір артықшылығы - ол жаңартылатын энергия көздері, жасыл технологиялар, экологиялық таза салалар мен қызмет көрсету салаларында жаңа жұмыс орындарын құра алады. Бұл экономикалық өсуге және жұмыссыздықтың төмендеуіне ықпал етеді.

4. Инновацияны дамыту:

Инновация жасыл экономикада маңызды рөл атқарады. Модель экологиялық таза технологияларды, қалдықтарды қайта өңдеу әдістерін, энергия тиімділігі мен жаңартылатын энергия технологияларын дамытуды көздейді.

Жасыл экономиканың халықаралық тәжірибесі (мысалдармен):

Жасыл экономика халықаралық деңгейде көптеген елдерде қолданылып, қоршаған ортаны қорғауға, экономикалық тиімділікті артыруға бағытталған түрлі бағдарламалар мен жобалар іске асырылуда. Бұл тәжірибе негізінен экологиялық таза технологияларды ергіз, жаңартылатын энергия көздерін дамыту, ресурсты тиімді пайдалану және қалдықтарды қайта өңдеу салаларын қамтиды.

1. Германия: жасыл экономиканың көшбасшысы.

Германия қазіргі экономика саласындағы ең табысты елдердің бірі. Үлкен табысқа 2000-жылдардан бастап жаңартылған энергия көздеріне және экологиялық таза технологияларға көп көңіл бөлген. Германияның жасыл экономикаға көшудегі басты мақсаты — „экологиялық энергияны жаңғырту" (Energiewende) бағдарламасы - бұл елдің жаңартылған энергия көздеріне көшуін айқындайтын стратегия болып табылады.

Бағдарлама аясында Германия 2020 жылға қарай электрэнергиясының 35% - оған жаңартылған көздерден алуды көздеді, ал 2050 жылға қарай көрсеткішті 80% - га жеткізуді жоспарлаған.

Мысал: Германия 2010 жылы жаңа энергетика тиімділігі мен көмертегі шығынын азайту жолындағы стратегиялық жоспарбы іске қосты. Бұл стратегияның аясында өндіріс және тұрмыстық энергетика секторы тұтынуды төмендетуге арналған шаралар қабылдады.

Сонымен қатар, Германия қалдықтарды қайта өңдеу мен энергия саласында жетістікке жетті, қайта өңдеу мен қалдықтарды жинау жүйесі айтарлықтай дамыды.

2. Швеция: экологиялық таза қағанатты қалыптастырды. Швеция'да жас экономикаға көшудің сәті болып табылды. Шведтің басты мақсаты- экологиялық таза қоғам құру. 1990 жылы экологиялық таза энергетикаға деген үлкен назарымыз аударылды, 2015 жылы Швецияның жылы өміртегі шығарындысының нөлге дейін төмендету туралы амбициялы мақсат қойған алғашқы ел болған. Шведтің жаңартылған энергия көздеріне деген қызығушылығы елінің энергия қажеттілігінің 50% - дан астамын қамтамасыз етті. Сонымен қатар, Швеция қайта өңдеу ең заңды елдің бірі болашақ саналады.

Мысал: Швеция 1990 жылдан бастап экологиялық таза көлік құралдарын дамыту және Швеция шаралы тайпасына бағытталғанының дәйектілігі көлік саласында экологиялық саясат электромобильдері қатарында, энергетика көліктік инфрақұрылымды дамытудағы, сондай-ақ көлік құралдары шығындарын азайтуға бағытталған.[2]

3. Корея: жасыл өсу саясаты.

Оңтүстік Корея жасыл экономиканың даму жолында бірнеше қадамдар жасады. 2008 жылғы "Жасыл өсу" бағдарламасының басты мақсаты - экономиканы жасыл энергия көздерімен қамтамасыз ету, қалдықтарды азайту және табиғат ресурстарына тиімді пайда тигізу. Корея үкіметі жас экономиканың дамуы үшін арнайы қаржыландыру бағдарламаларын енгізіп, жас технологияларды қолдануға ынталандырды. Мысал: Оңтүстік Кореяның 2009green Green New Deal green. Бұл бағдарламаның нәтижесінде мемлекеттік жаңартылған энергия көздерінің үлесін арттырып, энергетикалық тиімділікті жоғарғы деңгейге көтерді.[3]

4. Жапония: экологиялық технологиялар және қалдықтарды қайта өңдеу

Жапония-жасыл экономика саласындағы жетекші елдердің бірі. Еліміз экологиялық технологиялар, жаңартылатын энергия көздері және қалдықтарды қайта өңдеу салаларында үлкен жетістіктерге жетті. Жапонияның жасыл экономиканы дамытудағы негізгі стратегиясы-экологиялық таза өндірістерді енгізу және энергия тиімділігін арттыру. Мысал: Жапонияның "суық күндер" экологиялық бағдарламасы аясында жасыл технологиялар мен энергия үнемдеу құралдарын жасау мақсатында көптеген жобалар іске қосылды. Осы бағдарламаның нәтижесінде Жапония экологиялық тұрақтылықты қамтамасыз ету бойынша шешімдері мен технологияларымен танымал әлемдегі жетекші елдердің біріне айналды.[4]

Қазақстанның жасыл экономикаға көшуі: жетістіктері мен міндеттері Қазақстан 2013 жылы қабылданған "Қазақстан Республикасының Жасыл Экономикаға көшу Тұжырымдамасы" арқылы жасыл экономикаға көшу бағытын анықтауда. Тұжырымдамаға экологиялық қауіпсіздікті қамтамасыз ету, энергия тиімділігін арттыру, жаңартылатын энергия көздерін дамыту және қалдықтарды басқарудың тиімді жүйелерін енгізу сияқты мақсаттар кіреді. Алайда, бұл процесс біздің еліміз үшін оңай емес, өйткені экономика тек көмірсутек ресурстарына негізделіп қана қоймай, сонымен қатар инфрақұрылым мен технологияны жасыл экономикаға сәйкестендіруді қажет етеді.

1. Жасыл экономикаға көшуге қол жеткізу

Қазақстанды жасыл экономикаға көшіру үшін бірқатар маңызды шаралар қабылданды. Ең алдымен, еліміздегі жаңартылатын энергия көздерін дамытуға көп көңіл бөлінеді. Ел үкіметі 2030 жылға қарай жаңартылатын энергия көздерінің үлесін 50% - ға дейін арттыруды жоспарлап отыр.

Мысал: 2020 жылы Қазақстан жаңартылатын энергия көздері саласында, әсіресе жел мен күн энергиясын пайдалануда айтарлықтай нәтижелерге қол жеткізді. 2020 жылы Қазақстанда жел және күн энергиясынан алынатын электр энергиясының үлесі 3% - ға жетеді, ал 2030 жылға қарай бұл көрсеткіш 10% - ға дейін артады. Қазақстанда жаңартылатын энергия көздері саласын дамыту бойынша халықаралық қаржы институттарымен ынтымақтастық жүргізілуде.

Мысалы, Дүниежүзілік Банктің қолдауымен Қазақстанда күн және жел энергетикасы бойынша көптеген жобалар жүзеге асырылуда.[5]

2. Экологиялық саясат және ресурстарды тиімді пайдалану.

Қазақстанның экологиялық саясаты жасыл экономикаға көшуге бағытталған негізгі бағыттардың бірі болып табылады. Елімізде экологиялық қауіпсіздікті қамтамасыз ету үшін ресурстарды тиімді пайдалану, сумен жабдықтау және энергия үнемдеу бағдарламалары жүзеге асырылуда. Сонымен қатар, қалдықтарды басқарудың тиімді жүйесін енгізу бойынша маңызды шаралар қабылданды.

Мысал: Қазақстанда 2018 жылы Қалдықтарды Басқару Туралы Заң қабылданды, оның аясында қалдықтарды бөлуге және қайта өңдеу процесін жүйелеуге бағытталған жоба іске қосылды. Жүйе қалдықтарды қайта өңдеуді жақсартуға және елде экологиялық таза өндірістерді енгізуге ықпал етеді.[6]

3. Қиындықтар мен кедергілер

Қазақстанның жасыл экономикаға көшуі көптеген қиындықтарға толы. Біріншіден, ел экономикасы негізінен көмірсутек ресурстарына тәуелді, сондықтан жасыл экономикаға көшу белгілі бір кезеңді қажет етеді. Сонымен қатар, жаңартылатын энергия көздерінің әлсіз инфрақұрылымы және шектеулі қаржылық ресурстар да бұл процеске кедергі болып табылады.

Мысалы: Қазақстанда жаңартылатын энергия көздерін дамытуға қаржылық ынталандыру мен қолдау шаралары жетіспейді. Көптеген жобалар қолдаудың жоқтығынан қаржыландыру проблемаларына тап болды және іске асыру уақытша тоқтатылды.[7]

4. Болашақ жоспарлар мен шаралар

Қазақстан жасыл экономикаға көшу жөніндегі жоспарларын жетілдіруді жалғастыруда. 2020 жылы қазақстан Республикасының Ұлттық Экологиялық Жоспары қабылданды, оның аясында энергия тиімділігін арттыру, қоршаған ортаны қорғау және жаңа жасыл технологияларды енгізу жоспарлануда. Сондай-ақ, Қазақстан жасыл экономикаға көшу үшін қажетті инвестицияларды тарту үшін халықаралық ұйымдармен және жеке сектормен серіктестікті кеңейту бойынша жұмыс жүргізуде. Мысал: 2030 жылға қарай Қазақстанда жаңартылатын энергия көздері саласындағы инвестицияларды ұлғайтуға бағытталған бағдарламалар мен жобалар жүзеге асырылуда. Елімізде экологиялық таза жобаларды қаржыландыруды жеңілдететін "жасыл" қаржыландыру жүйесін енгізу жоспарлануда.[8]

Кешенді жасыл экономиканы дамыту бойынша ұсыныстар:

Инклюзивті жасыл экономика-бұл қоғамның барлық мүшелерін қамтитын және экологиялық тұрақты даму мен әлеуметтік әділеттілікке бағытталған модель. Бұл экономика табиғи ресурстарды сақтауға, қоршаған ортаны қорғауға және әлеуметтік теңдікті қамтамасыз етуге бағытталатын болады. Кешенді жасыл экономикаға көшу үшін нақты стратегиялар мен ұсыныстар орындалуы керек.

1. Жасыл технологияларды енгізуге жәрдемдесу.

Кешенді жасыл экономикаға көшу жаңартылатын энергия көздеріне инвестициялар тартуды және жасыл технологияларды дамытуды талап етеді. Олардың ішінде күн, жел, гидроэнергетика және биомасса энергия көздерін дамыту жобаларын жүзеге асыру маңызды. Бұл жобалар экологиялық тұрақтылықты қамтамасыз етіп қана қоймайды, сонымен қатар жаңа жұмыс орындарын ашады және экономиканың әртүрлі салаларын дамытады. Ұсыныс:

- Жаңартылатын энергия көздері бойынша мемлекеттік бағдарламаларды әзірлеу және инвестицияларды тартуды ынталандыру.
- Жасыл технологиялар саласындағы зерттеулер мен әзірлемелерді қолдау.

2. Қалдықтарды қайта өңдеу және ресурстарды тиімді пайдалану

Қазақстанда қалдықтар қайта өңделіп, өндіріс пен тұтыну процесінде тиімді пайдаланылуы керек. Бұл сала экологиялық мәселелерді шешуге ғана емес, сонымен бірге

экономикалық тиімділікті арттыруға да ықпал етеді. Қалдықтарды бөлуге, қайта өңдеуге және қайта пайдалануға ықпал ету маңызды.

Ұсыныс:

- Қалдықтарды қайта өңдеудің тиімді жүйесін енгізу.
- Қалдықтарды сұрыптау және қайта өңдеу технологияларына инвестициялар.
- Қалдықтардан энергия көздерін, әсіресе биогаз өндірісін дамыту.

3. Жасыл қаржы жүйесін дамыту

Кешенді жасыл экономикаға көшу қаржылық тетіктер мен құралдарды қажет етеді. Жасыл қаржыландыру экологиялық таза жобаларды қаржыландыруға бағытталған қаржы ресурстарын жинау жүйесін қамтиды.

Жүйе инвесторларды жасыл жобаларды дамытуға және экологиялық жобаларды сәтті жүзеге асыруға тартуға көмектеседі.

Ұсыныс:

- "Жасыл" Облигациялармен және "Жасыл" пай қорларымен таныстыру.
- Экологиялық жобаларды қаржыландырудың басым бағдарламаларын әзірлеу.
- "Жасыл" қаржыландыруды қолдау үшін халықаралық ұйымдармен серіктестікті нығайту.

4. Азаматтардың қатысуын және әлеуметтік теңдікті қамтамасыз ету

Инклюзивті жасыл экономика тек экологиялық мәселелерді ғана емес, сонымен бірге қоғамдағы теңдік пен барлық сегменттерге қосылуды қамтамасыз ететін мәселелерді де қамтиды. Қоғамның қатысуы мен білімі маңызды рөл атқарады. Бұл тұрғыда экологиялық білім беру, тұрақты даму туралы ақпарат беру, халықтың экологиялық жауапкершілігін арттыру қажет.

Ұсыныс:

- Мектептер мен университеттерде экологиялық білім беру бағдарламаларын жүзеге асыру.
- Азаматтардың қатысуын ынталандыру мақсатында экологиялық жобаларға еріктілер мен әлеуметтік топтарды тарту.
- Тұрақты даму мақсаттарына қол жеткізу үшін барлық топтарға тең мүмкіндіктер беру.

5. Инфрақұрылым және құқықтық жаңартулар

Жасыл экономикаға көшу инфрақұрылымды дамытуды, экологиялық таза өндіріс жүйелерін және қалдықтарды басқарудың тиімді әдістерін енгізуді талап етеді. Сонымен қатар, экологиялық заңдарды жетілдіру және экологиялық нормалар мен стандарттарды белгілеу маңызды.

Ұсыныс:

- Энергия тиімділігі мен экологиялық таза инфрақұрылымды дамытудың жаңа стандарттарын енгізу.
- Жасыл экономикаға көшу кезінде мемлекеттік қолдауды күшейту.
- Экологиялық таза құрылыс материалдары мен технологияларына сұраныстың артуы.

6. Халықаралық ынтымақтастықты нығайту

Жасыл экономикаға көшу мәселесі де халықаралық деңгейде қаралуы тиіс. Қазақстанның "жасыл экономикаға" көшуі халықаралық тәжірибеге негізделген және әсіресе Біріккен Ұлттар Ұйымы, ЕО және Дүниежүзілік Банк сияқты халықаралық ұйымдармен ынтымақтастықты нығайту арқылы табысқа жетеді деп күтілуде.

Ұсыныс:

Халықаралық деңгейде жасыл экономика саласындағы жобалар мен бағдарламаларды іске асыру.

- Қазақстанның жасыл экономикаға көшу үдерісіне шетелдік инвестицияларды тарту.
- Қоршаған ортаны қорғау және тұрақты даму жөніндегі халықаралық келісімдер мен міндеттемелерді сақтау.

Кешенді жасыл экономиканы дамыту тұрақты даму мен экологиялық тұрақтылыққа бағытталған маңызды қадам болып табылады. Қазақстан үшін жасыл экономикаға көшу әлеуметтік әділеттілік пен экономикалық тиімділікті қамтамасыз етеді және экожүйені сақтайды. Біз бұл үдеріске әр түрлі салаларға жасыл технологияларды енгізу, қаржыландыруға

жәрдемдесу және халықаралық ынтымақтастықты нығайту арқылы жаңа серпін беруіміз керек.

Қорытынды

Инклюзивті жасыл экономикаға көшу — бұл тек қоршаған ортаны қорғауды ғана емес, сонымен қатар әлеуметтік әділеттілікті және экономикалық тұрақтылықты қамтамасыз ету мақсатында жүзеге асырылатын маңызды қадам. Қазақстан үшін бұл процесс экологиялық таза технологияларды енгізу, жаңартылатын энергия көздеріне көшу, қалдықтарды қайта өңдеу және ресурстарды үнемді пайдалану арқылы табиғи қорларды қорғауды қамтамасыз етеді. Жасыл экономикаға көшу барысында, ең бастысы - барлық қоғам мүшелерін тең мүмкіндікпен қамту. Өйткені бұл модельдің әлеуметтік тұрғыдан әділетті болуы тиіс. Қазақстанның жасыл экономикаға көшуі үшін халықаралық тәжірибелер мен инновациялық шешімдер өте маңызды. Экологиялық таза өндірістерді дамыту, жасыл қаржыландыруды ынталандыру және қалдықтарды қайта өңдеу процестерін енгізу маңызды бағыттар болып табылады. Сонымен қатар, халықтың экологиялық мәдениетін арттыру және жасыл экономикаға қатысты білім беру бағдарламаларын енгізу, қоғамның барлық топтарын осы үдеріске тартуға мүмкіндік береді. Қазақстанның жасыл экономикаға көшуі ұзақ мерзімді болашақта экономикалық өсімге, экологиялық тұрақтылыққа және әлеуметтік теңдікке қол жеткізуге ықпал етеді. Бұл процеске қатысушылар барлық қажетті ресурстарды пайдаланып, үкіметтің, кәсіпорындардың және азаматтардың бірігуі арқылы жүзеге асырылуы тиіс. Қазақстан үшін инклюзивті жасыл экономикаға көшу — бұл еліміздің дамуында маңызды кезең, ол қоғамның, табиғаттың және экономика салаларының үйлесімді дамуын қамтамасыз етеді.

Пайдаланған әдебиеттер тізімі:

1. German Federal Ministry for Economic Affairs and Energy. (2020). Germany's Energy Transition: Energiewende. <https://www.trade.gov/energy-resource-guide-germany-renewable-energy>
2. Swedish Environmental Protection Agency (2021). Sweden's Sustainable Development: A Green Economy for the Future. <https://www.naturvardsverket.se/en/international/swedish-environmental-work/>
3. Korea Ministry of Environment (2020). Green Growth in South Korea: Moving Towards a Sustainable Future. <https://eng.me.go.kr/eng/web/board/read.do?menuId=461&boardMasterId=522&boardId=1648880>
4. Japan's Ministry of the Environment (2019). Japan's Green Innovation and Recycling Economy. <https://www.japan.go.jp/kizuna/userdata/pdf/2020/P14-15.pdf>
5. Қазақстан Республикасының Энергетика министрлігі. (2021). <https://www.gov.kz/memleket/entities/energo?lang=kk>
6. Қазақстан Республикасының Экология, геология және табиғи ресурстар министрлігі. (2020). <https://www.gov.kz/memleket/entities/ecogeo?lang=kk>
7. ҚР Ұлттық экономика министрлігі. (2022). Жасыл экономикаға көшудің мәселелері және кеңістіктер. https://www.gov.kz/memleket/entities/economy?lang=kk
8. Қазақстан Республикасының Экология, геология және табиғи ресурстар министрлігі. (2022). Жасыл экономикаға көшу: жаңа мүмкіндіктер мен даму жолдары <https://www.gov.kz/memleket/entities/ecogeo/press/news/details/620417>

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ҚАРЖЫ ПИРАМИДАЛАРЫ ЖӘНЕ ОЛАРДАН ҚОРҒАУ ЖОЛДАРЫ

¹Тажбенова Гульжан Дальтоновна

²Кожахметова Асемгуль Гиззатовна

¹gdt_2807@mail.ru

²asema_1982_k@mail.ru

т.ғ.к., профессор, А.К.Кусаинов атындағы Еуразия гуманитарлық институты
экономика магистрі, аға оқытушы, А.К.Кусаинов атындағы Еуразия гуманитарлық
институты

Аңдатпа. Қаржылық пирамидалар мен алаяқтық схемалардың мақсаты сенімді азаматтардан қайтарымыз ақша алу болып табылады, соңғы жылдары бұл азаматтардың материалдық әл-ауқатына және мемлекеттің экономикалық дамуына нақты қауіп төндірді. Мақалада адамдардың жоғары пайда туралы уәделерінің орнына күмәнді ұйымдардың қызметіне өз жинақтарын салуға дайын болуының негізгі себептері қарастырылады. Автор қаржылық сауаттылықтың төмен деңгейі, кедейлік шегінен төмен өмір сүретін халықтың жоғары пайызы, орташа табысты қате есептеу және күнкөріс минимумын анықтау сияқты өткір мәселелерді анықтады. Ағымдағы ахуалды, статистикалық деректерді, нормативтік құқықтық актілерді және экономикасы дамыған шет елдердің тәжірибесін талдау негізінде аталған проблемаларды шешудің тәсілдері мен жолдары ұсынылады.

Кілтті сөздер: қаржы пирамидасы, цифрлық технология, салымшы, қаржылық тұрақтылық, қаржылық сауаттылық, пайда, үстеме табыс.

Кіріспе. Жаңа технологиялардың пайда болуымен және экономикалық жағдайдың өзгеруімен қаржылық қауіпсіздік ҚР-ғы ең өткір міндеттердің біріне айналды. Туындаған негізгі проблемалары ақшаны жылыстату, қаржылық алаяқтық және сыбайлас жемқорлық, қаржылық пирамидалар, қаржылық қауіпсіздікке байланысты киберқауіптердің өсуі және т.б..

Қазақстанда соңғы жылдары цифрлық технологиялардың күнделікті өмірге жаппай енуі түрлі алаяқтардың көбеюіне әкеп соқтыруда. «Аманат» партиясы ұсынған «Қарызсыз қоғам» жобасы да жүзеге асырылуда. Мектептерде, жоғары оқу орындарында қаржылық және цифрлық сауаттылық негіздерін үйрететін білім бағдарламасы енгізілуде. Құзырлы органдардың бәрі заңға бағынатын жұртқа зардабын тигізіп жатқан алаяқтыққа және сол сияқты басқа да заңсыз әрекеттерге қарсы батыл шаралар қабылдауға тиіс. Кез келген қоғамның, соның ішінде біздің қоғамның да басты ұғымдарға негізделген сұраныстары – әділдік және қауіпсіздік. Осы негізгі сұраныстардың толығымен өтелуі мемлекеттің тиімді жұмыс істейтінін айқын көрсетеді. Қазақстан Республикасының президенті Қ.К.Тоқаев өз жолдауында айтып өткен [1].

Қазіргі кезде әлемнің барлық елдерінде қарапайым халықты алдау арқылы, ақшаларын алуға бағытталған қаржы пирамидалары мәселесі өзекті болып отыр. Қазақстан Республикасының Қаржы министрлігі Мемлекеттік кірістер комитетінің мәліметі бойынша, қаржы пирамидаларына қатысты биылғы 6 айдың ішінде өндіріске 21 қылмыстық іс тіркелді. Тексерудің нәтижесінде 9 қылмыстық іс сотқа жөнелтілді. Олардан келген жалпы шығын 11 миллион теңгені құрады. Ал іске күдікті тұлғалардың 2,6 миллион теңге көлеміндегі мүлкі тәркіленді (Казах. Правда, 2023). Қалған қылмыстық істер бойынша сотқа дейінгі тергеу амалдары жүргізілді. Осы мерзім ішінде қаржы пирамидасына алданған 100-ден астам адам құзырлы органға шағымданды. Алайда адамдар соған қарамастан қаржы пирамидаларына сенуін тоқтатқан жоқ. Нәтижесінде мұның соңы жеке қаражатынан айырылумен аяқталатындығы белгілі.

Негізгі бөлім. Қаржы пирамидасы – бұл азаматтардан заңсыз ақша тартып алудың ең белгілі әрі таралып кеткен әдісі. Қаржы пирамидасы — бұл жаңа салымшыларды тарту есебінен баю тәсілі, яғни ол активтерді қайта бөлу және қатысушының бірін басқа қатысушының жарналары есебінен байыту арқылы жүзеге асырылады. Заманауи қаржы пирамидаларын ұйымдастырушылар өздерінің алаяқтық схемаларын түрлі тәсілдермен

жасырады, алайда олардың барлығы бір қағидатты ұстанады – ақша оларға жаңа қатысушыларды тартқан жағдайда ғана түседі. Адамдар мен ақша ағыны тоқтағанда ақ пирамида құлайды. Жалпы қаржы пирамидасына қосылу әдетте азаматтардың өз еркімен және құқықтық сүйемелдеусіз іске асады. Осылайша, ешкім салынған қаражаттың қайтарып берілуіне кепілдеме бермейді. Қаржы пирамидасын құру және оны басқаруға ҚР ҚК 217-бабына сәйкес қылмыстық жауапкершілік қарастырылған.

Қаржы пирамидасының ең басты белгісі – уәделенген айтқысыз пайда, үстеме табыс. Жоғары табысты қамтамасыз ету уәдесі тек бір рет ұйымға тарту үшін орындалуы мүмкін, бірақ одан да көп қаражаттан айырып қалу қаупі өте жоғары.

Екінші белгісі: компания шынайы экономикалық немесе инвестициялық қызметпен айналыспайды. Пирамидалар тауарлық, несиелік, туристтік, құрылыс компаниялары ретінде жасырынады. Алайда, шындап келгенде ескі салымшыларға барлық төлемдер жаңа салымшылардың жарнасы есебінен төленеді.

Үшінші белгісі: мұндай жобалардың материалдық-құқықтық базасы жоқ, яғни, бұл компаниялар жаңадан құрылған, қаржылық есептілікке ие емес, келісімдер жасамайды немесе келісімдер тек ұйымдастырушылардың пайдасын көздеп жасалған әрі ҚР заңнамасына сәйкес келмейді.

Біздің елімізде тіркелген қаржы пирамидаларының түрі:

Көпдеңгейлі пирамидалар — мұндай құрылымды құру және оның жұмыс істеуінің негізгі тетігі мыналардан тұрады: әрбір жаңадан келген қатысушы бірінші жарна енгізеді, ол пирамида мүшелерінің иерархиясы бойынша жоғары тұрған мүшелер арасында бөлінеді. Өз кезегінде, жаңадан келген адам ақша табу үшін бірнеше адамды шақыруға тиіс, жаңадан шақырылғандардың жарналары да осыған ұқсас тәсілмен өзара бөлінеді. Бұл жаңа мүшелер ағыны тоқтағанға дейін жалғаса береді.

Желілік маркетинг қағидаты бойынша құрылған пирамидалар – схеманы іске асырудың негізгі тетігі компанияның тауарларды/қызметтерді сатуы болып табылады. Бұл жағдайда тауар жай бүркеніш болып табылады және көбінесе оның құны да жоғары болады. Әдетте бұл сағат, косметика, тұрмыстық химия және т.б. сияқты өнімдер.

Мессенджерлерде шақыру жіберу қағидаты бойынша схеманы қолданатын пирамидалар – олар тек WhatsApp, Telegram және т.б. сияқты мессенджерлерде онлайн-топтарда жұмыс істейді. Мұндай кезде топ құрылады, оған кіру үшін ақшалай жарна салу және қосымша 2-4 адамды шақыру қажет, олар үшін 200%-дан 400%-ға дейін сыйақы беріледі. Шақырылатын қатысушылар саны шектелмейді.

Эксклюзивті клубқа қатысу (мүше болу) – мұнда қатысушыларға круиздер, жолдамалар, саяхаттар, бизнесті құру және ілгерілету, маркетинг, инвестициялар, копирайтинг, сондай-ақ хиромантия, астрономия, психикалық тепе-теңдікті жақсарту, психология, нумерология, рәміздер, магия және т.б. бойынша оқыту ұсынылады. Міндетті талаптардың бірі – бағдарламаларға байланысты (1-3 жылдан 5-10 жылға дейін) белгілі бір мерзімге басқа адамдарды тарту немесе кіру жарнасын салу.

Көбінесе қаржы пирамидалары өз қызметін жоғары кірістілікпен байланысты: мұнай өндіру, алтын өндіру, құрылыс, микроқаржылық қызмет, Forex нарығы, бағалы қағаздар нарығы салаларда жүргізеді деп мәлімдейді.

Ақшаңызды салмас бұрын, кімге және қандай мақсатқа беріп жатқаныңыз туралы ойланыңыз. Егер өз қаражатыңызды сенім білдіріп салғыңыз келетін ұйымда жоғарыда аталған белгілердің барлығын немесе бірнешеуін анықтасаңыз, кезекті қаржы пирамидасына тартып жатқан жоқ па дегенді ойланғаныңыз дұрыс.

Қаржы (инвестициялық) пирамида құрғаны үшін Қазақстан Республикасының Қылмыстық кодексінің 217-бабында үш жылға дейінге мерзімге қылмыстық жауапкершілік көзделген.

Жарнама дайындағаны, таратқаны және орналастырғаны үшін қаржы (инвестициялық) пирамидасының қызметіне ҚР ӘҚТК-нің 150-бабы бойынша әкімшілік жаза және 150-600 АЕК аралығындағы мөлшерде айыппұл салынуы мүмкін[2].

Ағымдағы жылдың қаңтар-сәуір айларының қорытындысы бойынша елімізде «Қаржы пирамидасын құру және басқару» бабы бойынша 45 қылмыстық құқық бұзушылық тіркелген. Бұл өткен жылмен салыстырғанда 6,3%-ға аз.

Ал 2023 жылдың төрт айында елімізде мұндай 48 жағдай тіркелген. Бұл 2022 жылдың сәйкес кезеңімен салыстырғанда 3,9 есе аз.

Өңірлер бойынша салыстыратын болсақ, Алматы қаласында «Қаржы пирамидасын құру және басқару» бабы бойынша ең көп қылмыстық құқық бұзушылық тіркелген. Бір жыл бұрын бұл қалада 4 оқиға тіркелген болса, осы жылы 7 жағдай, ал Шығыс Қазақстан облысында биыл 5 жағдай тіркелген болса, бір жыл бұрын 2 жағдай болған. Астанада биыл да, өткен жылы да 4 жағдай тіркелген. Алданғандар саны Абай, Қарағанды облыстары мен Шымкент қаласында көп. Бұл өңірлердің әрқайсысында қаржы пирамидасына қатысты 3 қылмыстық құқық бұзушылық тіркелген.

Сарапшылар қаржы пирамидаларының ұйымдастырушылары азаматтарды өз ұйымдарына инвестиция салуға тартудың түрлі жолдарын тапқанын айтады. Бұл орайда алаяқтар интернет-ресурстарын көп пайдаланады. Қазақстан Республикасы Қаржы мониторингі агенттігі биылғы жылдың 3 айында Қазақстанда қаржылық пирамида белгілері бар 4 мыңға жуық сайт пен аккаунтты бұғаттады.

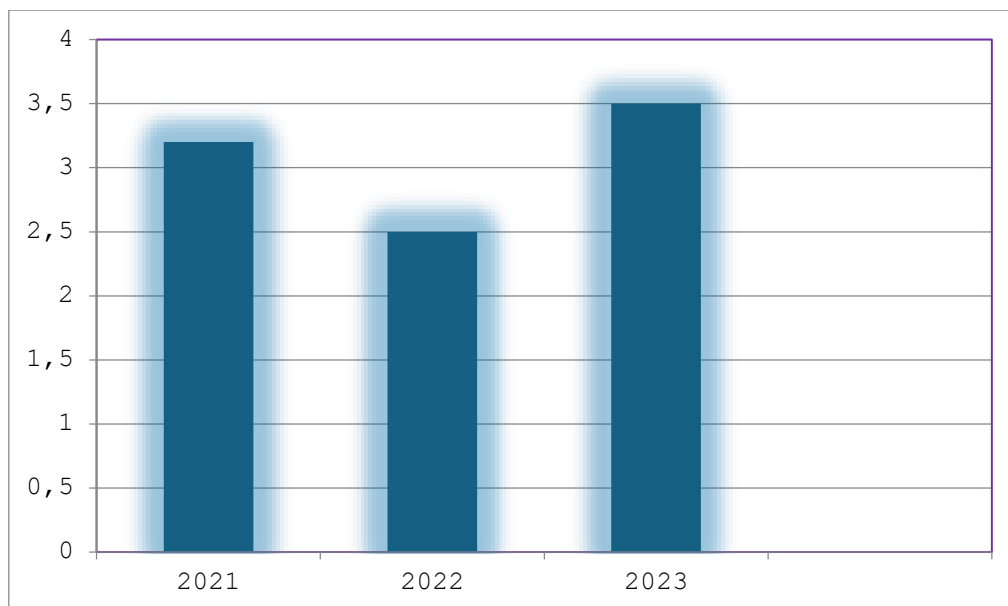
Қаржы пирамидаларынан келген залал 12,2 млрд теңгені құраған. Бұл бір жыл бұрынғыдан 2,1 есе артық. Оның ішінде жеке тұлғаларға келтірілген залал 12,1 млрд теңге болса, заңды тұлғаларға келітірілген залал үлесі 176,7 млн теңге.

Биыл қаржы пирамидаларын құрған 30 адам ұсталды. Ал бір жыл бұрын небары 2 адам ғана ұсталған. Бір қызығы, қылмыскерлердің көбісі жұмыссыз азаматтар. Атап айтқанда, 30 адамның 20-да нақты жұмысы болмаған. Олардың 3-і ғана жеке кәсіпкер ретінде тіркелген.

Осы жылдың қаңтар-сәуір айларында 382 адам қаржы пирамидаларының құрбаны болған. Бұл бір жыл бұрынғыдан 3,3 есеге көп. Оның ішінде 11 жасқа дейінгі 6 бала, 16-17 жас аралығындағы 3 бала, 18-20 жас аралығындағы 9 адам, 21-29 жас аралығындағы 72 адам, 30-39 жас аралығындағы 120 адам, 40-49 жас аралығындағы 100 адам, 50-59 жас аралығындағы 54 адам., 60 жас және одан жоғары жастағы 18 адам алаяқтардың арбауына ұшыраған.

Зардап шеккендердің 71,5 пайызы, яғни 273-і әйелдер болса, 11 зейнеткер, 3-уі студент.

Қаржы мониторингі агенттігінің өткен жылды қорытындылаған дерегіне сүйенсек, былтыр 32 мың қазақстандық қаржы пирамидаларына ақша салған. Бірақ олардың 1,3 мыңы ғана жәбірленуші деп танылыпты. Бұл алданғандардың 4 пайызы ғана. Қолды болған ақшаға келсек, аяқталған істер бойынша шығын 5,7 миллиард теңгеге бағаланды. 2022 жылы қаржы пирамидаларынан келген шығын 3,7 миллиард теңге болыпты. Сол жылы Ішкі істер министрлігі Тергеу департаменті қаржы пирамидаларының 31 мың салымшысының шығынын 54 миллиард теңгеге бағалаған, дегенмен бұл статистикаға аяқталмаған істер бойынша деректер кірген. Яғни, өткен жылғымен салыстырғанда шығын едәуір өсіпті. Бұған сәйкес, екі түрлі болжам айтуға болады. Бірінші, пирамидалардың саны, схемасы көбейген, осылайша жәбірленушілер саны да артып отыр. Екінші, қаржы пирамидаларына қарсы күрестің нәтижелері өнімдірек болды. Нәтижесінде, анықталған заң бұзу фактілері де көбейген. Fingramota.kz дерегінше, коронавирус пандемиясы басталғанда қаржы пирамидаларының саны көбейген. Мұндай өзгеріс тек бізде емес, жалпы әлем бойынша байқалыпты. Корона-вирустан кейін де, яғни биыл 29 пирамиданың жолы кесіліп, қызметі тоқтаған. Бұл 2021 жылғы жағдаймен салыстырғанда 2,3 есе көп. Бұл берілгендерді келесі суреттен көруге болады.



Сурет – 1 Қаржы пирамидаларының көрсеткіштері

Кесте-1 2024 жылдың қаңтар-сәуір айлары

11 жасқа дейін - 6	30-39 жас - 120
16-17 жас – 3	40-49 жас - 100
18-20 жас – 9	50-59 жас - 54
21-29 жас - 72	60-тан асқандар - 18
Ескертпе: Статистикалық мәліметтер негізінде авторлар құрастырған	

Биылғы 4 айдың қорытындысы бойынша, «инвестициялық пирамиданы құру және оған басшылық ету» бабымен 45 қылмыстық іс тіркелген. Өңірлер бойынша ең көп қаржы пирамидасының құрбандары Алматы қаласында тіркелген. Өткен жылы 4 жағдай тіркелсе, биыл оның саны 7-ге жетіп отыр. Ал Шығыс Қазақстан облысында 5, Астанада 4 және Абай, Қарағанды аймақтары мен Шымкент қаласында 3 қылмыс жасалған. Ең сорақысы, 11 жасқа дейінгі алты бала пирамиданың құрбаны болған. Ал ең көп зардап шеккендердің жасы – 30 бен 39 жас аралығында. Сондай-ақ 20-ға жуық 60 жастан асқан кісілер алаяқтардың арбауына түсіп, алданып қалған. Жалпы, 2023 жылы қаржы пирамидаларын ұйымдастыру фактісі бойынша 85 қылмыстық іс аяқталған. 15 іс бойынша үкім шығарылып, 23 адам сотталыпты. Жәбірленушілерге 8,3 млрд теңгеге залал өтеліпті[3].

Бұл тұрғыда елімізге қаржы пирамидасы мәселесін шешу мақсатында эффективтілігі жоғары арнайы нормативтік құжаттар әзірлеу қажеттілігі туындап отырғандығын байқай аламыз. Елімізде қаржылық пирамида мәселесінің шешімін таппай отырған өзекті мәселе болып отырғандықтан, осы мақсатта халық арасында, яғни Қазақстан Республикасында «Қаржылық пирамида» сөзінің ғаламтор негізінде ізделу жиілік деңгейін анықтау мақсатында «Google Trends» бағдарламасы пайдаланылды. Қаржы мониторингі агенттігі де қаржы пирамидаларымен күресте соңғы технологиялар мен әдістерді қолданып отырғанын мәлімдеген. Мәселен, қазір жалған шот-фактураларды жазу, бюджет қаражатын ұрлау және қаржы пирамидалары сияқты қылмыс түрлері жасанды интеллект элементтерін қолдану арқылы анықталады екен. Бұл – пирамидалармен құқықтық тұрғыдағы күрес және оның қауқары алаяқтардың жолын алдын ала кесуге толық жетпейді. Сондықтан қоғамдық күрестің маңызы зор. Ол үшін әр азамат өзінің қаржылық сауатын жетілдіріп, мәселеге суық ақылмен зер салуы керек.

Жалпы, қаржы пирамидаларының ең басты және негізгі белгісі – көл-көсір пайдаға кенелтуге уәде беру немесе сендіру. Егер кімде-кім нарықтағы жағдайға қарағанда оңайырақ пайда табудың жолын айтса, оған ермеген жөн. Екінші белгісі – компания нақты экономикалық немесе инвестициялық тұрғыда жұмыс атқармайды. Яғни, қаржы

пирамидалары әдетте тауар өндіру не сату, несие беру, құрылыс немесе құрылыс компанияларының затын сату арқылы жұмыс істейді. Үшінші белгі – мұндай жобалардың материалдық-құқықтық базасы жоқ, яғни мұндай компаниялар қаржылық есептілігі жоқ, келісімшарт жасаспайды, келісімшарт болса да, ұйымдастырушылардың өз пайдасына жасалған және еліміздің заңнамасына сәйкес келмейді. Пирамиданың төртінші белгісі – компанияның жан-жақты қызметі, ол тұтастай алғанда өздерінің белгілі бір нәрсемен айналыспайтынын жасыруға бағытталады. Бесіншісі – әлеуметтік желілердегі, интернеттегі жарнамалар. Алтыншы және өте маңызды белгісі – қаржылық реттеуші лицензиясының болмауы. Егер сыйақы мерзімі мен мөлшерлемесі көрсетілсе, кез келген салымды депозит деп тануға болады. Халықтан қаражат қабылдау үшін Ұлттық банктің лицензиясы талап етіледі, ол екінші деңгейдегі банктерде бар. «ҚР Екінші деңгейдегі банктерінде орналастырылған депозиттерге міндетті кепілдік беру туралы» заңға сәйкес, банктер ғана салынған қаражаттың қайтарылуына кепілдік береді[4].

Қазақстандағы қаржы пирамидаларымен күрес үкімет пен құзырлы органдардың бірінші кезектегі міндеті болып табылады. Қаржы пирамидалары қызметінің алдын алу мен жолын кесуде заңнамалық шаралар, бақылауды күшейту, халықаралық ынтымақтастықты кеңейту және халықты оқыту маңызды рөл атқарады. Қол жеткен нәтижелерге қарамастан, бұл проблемамен күресу азаматтарды қорғау және елдегі қаржылық тұрақтылықты қамтамасыз ету шараларын үнемі назарда ұстауды және жетілдіруді талап етеді[5].

1. Заңнамалық шаралар. Қазақстанда қаржылық пирамидалардың әрекетіне жол бермеу үшін қатаң заңнамалық шаралар қабылдау қажет.

2. Бақылау мен реттеуді күшейту. Қазақстанда қаржы пирамидаларының алдын алу мақсатында қаржы секторын бақылау мен реттеу күшейтілуде. Қазақстан Ұлттық Банкі мен Қаржы мониторингі агенттігі қаржы ұйымдарының қызметін бақылау және реттеу, сондай-ақ халықтың қаржылық сауаттылығын арттыру бойынша ақпараттық науқандарды өткізу бойынша белсенді жұмыс жүргізуде.

3. Халықаралық ынтымақтастықты кеңейту. Қазақстан қаржы пирамидаларымен күресте басқа елдермен және халықаралық ұйымдармен белсенді ынтымақтастықта. Халықаралық ынтымақтастық аясында заңсыз қаржылық схемалар туралы ақпарат алмасып, олардың қызметін тоқтату бойынша іс-әрекеттер үйлестіріледі.

4. Халықты ағарту. Қаржы пирамидаларымен күресудің маңызды шараларының бірі – халықты ағарту. Қазақстанда қаржылық сауаттылықты арттыруға және пирамидалық схемаларға қатысудың тәуекелдері туралы ескертуге бағытталған ақпараттық науқандар, семинарлар мен тренингтер өткізіледі. Азаматтарға қаржылық пирамидалардың белгілері мен қауіптілігі, сондай-ақ қаржы ұйымдарының заңдылығын тексеру жолдары туралы ақпараттар тұрақты түрде жеткізіліп тұрады. Халықтың қаржылық сауаттылығын арттыру тек мемлекеттің міндеті емес, қоғам, сарапшылар қауымдастығының күш-жігерін біріктіру маңызды.

Қорытынды.

Қаржы пирамидалары проблемасы елімізде бұрыннан бар. Оны шешу үшін бірқатар шара қабылданып жатыр: оларды құруға қарсы іс-қимыл тетіктерін жетілдіреді, қазақстандықтардың қаржылық қауіпсіздігі мен сауаттылығын арттырады, бақылау мен ақпараттандырудың жаңа форматтарын енгізеді.

Одан бөлек, қазіргі біздің қаржылық сауаттылық туралы түсінігіміз кәдімгі банк картасы арқылы жасалатын операциялардан әрі аспайды. Яғни, картадан ақша шешіп алдың, банкоматтағы ақшаның өзі қаржылық сауаттылық деп есептеледі. Қаржылық сауаттылыққа байланысты декомпозициялық көрсеткіштерге сәйкес, қаржы пирамидаларына ақша салатын азаматтардың қаржылық сауаттылығы ақсап тұрады. Жалпы, азаматтар өзінің жеке қаражатын басқаруға көбірек мән бергені жөн. Қаржылық сауаттылыққа баулу бәрібір де ең алдымен мектептерден басталуы қажет. Оның методологиясына да өте көп уақыт кетеді, соның ішінде осы салада сарапшыларын тарту керек болады. Негізі, қаржы пирамидасы деген ұғымның ауқымы өте кең. Брокерлерді, құрылыс компанияларын қаржы пирамидасына жатқызуға

болады. Тіпті, криптооперацияларды жаһандық қаржы пирамидасы деп есептеуге болады. Ал егер халықтан ақша алудың примитивті операциялары туралы айтар болсақ, иә, оның түрлі жолы бар. Бірақ қазір көптеген алаяқтар орныққан схема арқылы жұмыс жасайды. Алдымен сайт түріндегі алаң құрылады. Олар сізді сол сайт арқылы Telegram-дағы жабық канал немесе группаға бағыттайды. Сол жерде әжептәуір аудитория жиналғанда, ақша жинау басталады. Сайттың жарнамасы әлеуметтік желілер арқылы, контекстік рекламалар, блогерлер арқылы жүргізіледі.

Қорыта айтқанда, алаяқтардан қорғану үшін қоғамдық иммунитет керек. Ол қаржылық сауаттылықтың деңгейімен өлшенеді. Тек сергек сана, сыни ойлау, халықты барынша ақпараттандыру арқылы қаржы алаяқтарының жолын кесуде нақты нәтижелерге жетуге болады.

Пайдаланған әдебиеттер тізімі:

1. Қ.Р. президентінің жолдауы 2024 қыркүйек
2. Закон Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам противодействия деятельности финансовых (инвестиционных) пирамид». – 2014, 17 января. – № 166-V
3. «Қаржы пирамидасы қайта оралды» [“The financial pyramid has come back”] // Айқын республикалық газеті [A clear republican newspaper], 2020, 12 мамыр. – 4 бет
4. «Қаржы пирамидасы да бір, қақпан да бір» // Egemen Qazaqstan газеті. – 2021, 25 шілде - 7 бет
5. Республикалық қоғамдық-саяси газеті // Жас Алаш – 2023, маусым – 8 бет.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УНИВЕРСИТЕТСКОГО ЗНАНИЯ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ЕГО РЕАЛИЗАЦИИ

Кенебаева Д.Б

магистр, ст.преподаватель

Есильский университет, Астана, Республика Казахстан

Аннотация. Проведен обзор оценки стратегических управленческих решений по использованию новой модели структуры кафедр по техническим специальностям частных и национальных университетов. В качестве примера оценивался уровень развития кафедры «Информационные системы и технологии» (ИСИТ) Есильского университета (ЕУ). Вопросы построения стратегии дальнейшего развития кафедры ИСИТ переплетаются оценкой данных, взятых из деятельности Университета штата Аризона в США. Проанализирована этапы становления американского университета и рассмотрен принцип построения новой модели функционирования типовой кафедры технического профиля, обсуждена схема получения знаний в новой инновационной модели структуры кафедры ИСИТ. Статья пронизывает стратегию дальнейшего развития кафедры ИСИТ по направлению вектора проводимых мероприятий: анализ → сравнение → моделирование. Идея статьи основана на современных трендах: национальные университетские рейтинги внутри нашей страны → нормативные документы строгой отчетности → финансовое положение и материально-техническая база кафедры → результаты исследований по становлению кафедры ИТ на инновационный путь → портал и сайт ЕУ.

Ключевые слова: инновация, модель, образовательная программа, исследовательский университет, управление, рейтинги, ориентация на обучающихся, предпринимательство.

В изложена попытка моделирования и действия существующего механизма построения структуры кафедр технических специальностей частных университетов. Такой механизм

вполне возможно применять для университетов экономического профиля в Республике Казахстан (РК).

Результаты пробного первичного моделирования структуры кафедры показывают действия выбираемого механизма по получению нового знания обучающимся, дальнейшему изучению известных принципов построения образовательной модели, которые могут повлиять на совершенствование этапов дальнейшего развития кафедр ЕУ, как простейшего механизма рассматриваемых идей. Основные мысли идеи могут быть методическим руководством к персоналу кафедры ИСиТ к действию, а также как для руководителей нижних звеньев университетов областного уровня, так и для национальных университетов РК.

Вектор рассмотрения и реализации излагаемых мыслей авторов статьи могут помочь менеджменту университета любого уровня посмотреть на свою деятельность с критической точки зрения, а также внедрить достижения цифровых технологий и увидеть новые возможности цифрового развития своего университета.

Авторы уверены, что область применения полученных результатов исследований вполне широка и варьируется от применения новых подходов развития образовательных программ (ОП) в процессе обучения и до актуализации успешно развивающихся моделируемых учебных процессов в деятельности ЕУ. Особенную ценность могут сыграть применение изложенных мыслей для частных университетов, у которых хорошие стартовые позиции, и они имеют в качестве своей цели выход на мировой уровень, а также успешное вхождение в мировые рейтинги университетов.

Примером может служить наш Есильский университет. Подробное рассмотрение механизмов организации работы в нашем университете позволит построить содержательную стратегию развития кафедры ИСиТ. Такая стратегия до настоящего времени детально не исследована. Дальнейшее исследование позволит зарождению новых рекомендаций для внесения изменений в управленческую деятельность кафедры с целью повышения ее адаптивности к быстро меняющимся внешним условиям. Сравнительный анализ способов по получению знаний модели частных университетов позволит использовать полученные результаты с учетом частной специфики образования в РК и в деятельности казахстанских университетов вплоть до национального уровня.

Окунемся в детали развития и опыта современных исследовательских университетов по применению модели мирового уровня. Примером возьмем деятельность Аризонского университета (США). Университет штата Аризона в настоящее время является одним из самых прогрессивных и успешных вузов в США [1]. 12 марта 1885 года была основана Territorial Normal School, и именно с этой даты началась история становления этого университета. Главной целью университета была подготовка учителей для современных образовательных школ. На первых занятиях наполняемость аудитории была 33 учащихся.

Сейчас к 2024 году количество обучающихся университета составляет более 80 тысяч, и самое интересное в настоящем развитии является то, что из этого контингента 15 244 являются слушателями онлайн курсов. В 1926 году аризонская школа лицензировала программу бакалавриата Bachelor of Arts in Education [2].

Школа переименовывается в Arizona State Teachers College. Более 30 лет президентом школы был господин Arthur John Matthews [1]. Статус обучающихся колледжа получили все студенты школы. С того далекого времени, как 1926 год, сейчас уже построены 18 учебных зданий. Шесть из этих зданий действуют по назначению до сих пор.

Одной из важных идей президента колледжа являлось построение «вечнозеленого городка», что он успешно осуществил, и до настоящего времени традиция соблюдается. Территория колледжа превращена в кампусы с лозунгом «вечнозеленый городок» и эти кампусы признаны национальным дендрарием США [14]. В 1945 году колледж переименовали в Arizona State College, а в 1958 году – в Arizona State University [12].

С этой эпохи появляется современная история вуза. В 1960 году президент университета G. Homer Durham расширил территорию кампуса. В университете появилась возможность получить степени доктора философии (PhD) [5]. С 1990 года университет начал

стремительно развиваться: был создан политехнический кампус, развивались дополнительные образовательные сайты, развивались формы государственной образовательной деятельности, повышалось качество образования, поддерживались исследовательские деятельности в различных областях промышленности и экономики.

В 2009 году под руководством президента М. Сгров университет входит в топ 10 лучших президентов университетов (версии Time magazine [13]). В октябре 2015 года по рейтингу Washington monthly [1] университет входит в десятку самых инновационно мыслящих президентов школ и колледжей. М. Сгров вынашивает лозунг цифровой трансформации образования в университетах, там создана модель New American Research University.

Трансформация заключалась в создании «одного вуза во многих местах» [8]. Территориальная сосредоточенность кампусов позволила университету обмениваться обучающимися, преподавателями и профессиональными специалистами, что создает высокий уровень мобильности внутри университета.

В новой модели образовательной деятельности появляются приоритеты:

- преобразование общества по регионам США;
- увеличение значимости предпринимательства;
- проведение практико-ориентированных исследований;
- рейтинг достижений обучающихся;
- вариативные интеллектуальные дисциплины;
- социальная адаптация между преподавательским составом и обучающимися;
- вхождение в состав глобального контекста развития университетов США.

По реализации такого приоритета Университет штата Аризона вырабатывал себе цели:

- демонстрация лидерства по учебным показателям и доступности;
- создание стандарта академического качества и воздействия университета на различные секторы и направления развития США;
- позиционирование университета в качестве глобального центра междисциплинарных исследований, открытий и развития до 2025 года;
- повышение влияния городов штата и социальной включенности в их развитие.

Соответственно, университет стремительно развивался, пополнялся фонд благотворительных пожертвований, строились новые помещения для проведения научных исследований, вырастала привлекательность университета для обучающихся (таблица 1 и 2).

Таблица 1. Динамика роста показателей в Университете штата Аризона за 2002–2014 гг.

Показатели	2002 год	2014 год	Показатели	2005 год	2014 год
Количество учащихся (чел.)	41 000	62 500	Операционные доходы/расходы (тыс. долл.)	0,55/1,02	1,35/1,80
Исследовательские расходы (млн. долл.)	102,0	445,0	Общие финансовые ресурсы (долл.)	1044	1963
Выпускники (чел.)	11 500	19 761	Всего расходов (долл.)	1049	1859
Нобелевские лауреаты (чел.)	1	2	Гранты и контракты (тыс. долл.)	153,38	281,05

Таблица 2. Динамика роста показателей в Университете штата Аризона за 2005–2014 гг.

Показатели	2005 год	2014 год
Операционные доходы/ расходы (тыс. долл.)	546,408/1013,571	1348,645/1796,805
Не операционные доходы (тыс. долл.)	450,482	520,264
Общие ресурсы (тыс. долл.)	1,044	1,962
Всего расходы (тыс. долл.)	1,049	1,859

Гранты и контракты (тыс. долл.)	153,378	281,049

Благодаря такой инновационной сетке междисциплинарных исследований работники университета были удостоены Нобелевской премии. Начиная с 2002 года университет начал получать доходы от исследовательской деятельности. Строятся новые площади более чем на полмиллиона квадратных метров [7].

К ситуации зимы 2024 года согласно информации материалов сайта, университет состоит из 5 кампусов, 2 исследовательских центров, 6 школ и 11 колледжей [1].

Анализ таблицы 3 показывает, что в истории университета существовали и критические моменты. В определенные годы развитие университета как системы образования приостанавливалось. Но благодаря уровню образовательной деятельности в показателях учебных процессов спада не происходило. Ему даже удавалось удерживать позиции в кризисные и послевоенные времена. Рейтинг уровня деятельности университета показывал, что последствия преодоления нестабильности штата Аризона были минимальными.

На такие показатели действовали личностные качества руководства университета [5]. На 2024 год Университет штата Аризона занимает 17 место по рейтингу США, из 783 институтов в рейтинге расходов на научно-исследовательскую деятельность составляет 850 млн. долл.

Таблица 3. Показатели превосходства университета штат Аризона

Колледжи / школы	Год создания	Колледжи / школы	Год создания
Школа будущих инноваций в обществе	2015	Хербергер институт дизайна и искусства	1964
Колледж письменности и исследований	2015	Колледж права	1964
Колледж здравоохранения	2012	Школа бизнеса	1961
Колледж университетских навыков	2011	Колледж инноваций в здоровье и уходе	1957
Школа устойчивости	2006	Школа инжиниринга	1954
Колледж отличия, Баррет	1988	Колледж либеральных искусств и наук	1954
Новый колледж междисциплинарных исследований в области науки и искусств	1984	Колледж для учителей	1954
Колледж государственной службы и общественных решений	1979	Школа управления	1946

Университет входит в 100 лучших мировых исследовательских вузов по рейтингам Shanghai Jiao Tong Academic Ranking of World Universities (ARWU) 93/1200 и Center for World University Rankings (CWUR) 97/1000, занимает места 47 место в топ лучших университетов (Academic Ranking of World Universities), 97 – топ мировых университетов (Center for World University Rankings), 18 место в топ университетов для работы с Силиконовой долиной (Business Insider) [6]. Сильной стороной университета является его тесная «связь» с внешним миром.

В Университете штата Аризона заключены и успешно реализуются партнерские отношения с 9 международными партнерами и 5 фирмами, многие из которых находятся на его территории.

Показатели следующей 4 таблицы явно демонстрирует превосходство университета в связях с глобальными партнерами и фирмами. Из анализа данной таблицы возникает

логическая взаимосвязь между получением знаний и сотрудничеством университета с предприятиями.

Особенностью университета является новый подход к обучению. В период ликвидации последствий мирового кризиса университет принимал революционные решения в управлении вузом. Была изменена структура, произошло объединение кафедральных структур в институты, но главное нововведение касалось совершенствования учебного процесса.

Обучение посредством классического чтения лекций и проведения семинарских занятий было заменено на занятия с акцентом на практическую и исследовательскую деятельность. Все знания, которые обучающиеся получали в самостоятельной работе студента (СРС) при подготовке к занятиям, на самих занятиях уже принимали практический характер. Обучающиеся вовлекались в процесс реализации исследовательских проектов, работали ассистентами профессоров, участвовали в разработках (проектах) и набирались опыта.

Таблица 4. Партнеры университета штата Аризона

Глобальные партнеры	↔	Университет штата Аризона	↔	Фирмы партнеры
1. Городской университет в Дублине				1. Клиника Майо
2. Университет Бен-Гуриона в Негеве				2. Старбакс
3. Монтерей институт технологии и высшего образования				3. Муниципалитеты
4. Национальный университет Мексики				4. edX
5. Королевский колледж в Лондоне				5. EdPlus
6. Университет Нового Южного Уэльса				
7. Университет Сычуань				
8. Университет Шаньдун				
9. Университет Леупана Люнебург				

В идею трансформации модели университета было заложено взаимодействие предпринимательства и науки, а также ориентирование на обучающихся. Такой образовательный процесс по их данным успешно реализуется в университете в настоящее время. Политика по качеству университета гласит, что «каждый обучающийся является для университета ценным кадром и необходимо направлять все силы на его развитие».

Поэтому всецело поддерживаются инициативы, проекты ППС и обучающихся, а также все то, что служит на благо современного общества. С первого взгляда можно заметить, что механизм учебного процесса во внутренних звеньях университета приобретает сложные очертания. Изучение такого процесса вроде бы усложняет регулирование процесса и управление менеджерами университета таким механизмом.

Главным принципом деятельности университета штата Аризона является доступность к процессу образования. Университет принимает всех желающих по инновационному порогу входа (таблица 5).

Таблица 5. Статистические данные по абитуриентам университета штата Аризона (тыс. чел.)

Показатели/годы	2012	2013	2014
Абитуриенты	37,225	37,982	35,294
Принято	26,425	26,986	26,915
Поступило	9,254	9,265	10,232
Резиденты штата Аризона	51,235	50,4	49,537
Нерезиденты	21,019	22,978	27,234

При принятии слабых абитуриентов и невысокой конкуренции в отборе обучающиеся приходят для получения диплома, и даже часто наблюдается, что специальность не важна. Общеизвестно, что при наблюдении такого процесса знания уравниваются, и ценность

получения высшего образования теряется. Слабые обучающиеся порождают среду слабых преподавателей, которым не нужно развиваться, так как востребованные знания некому передавать.

Если же обучающийся сильный, он может претендовать на университет с высоким качеством обучения и получить грант (т.е. обучение за счет средств государства). Такой случай зависит от финансового благосостояния семьи обучающегося, когда можно оплатить качественное образование и учиться в престижном университете.

В университете штата Аризоны подход иной (таблица 6): при высоком качестве образования обучение является доступным для разных слоев населения и национальности [4].

Таблица 6. Анализ поступающих в университет штата Аризона абитуриентов

Показатели в %	2012	2013	2014
Мужчины	49,5	49,6	50,3
Женщины	50,5	50,4	49,7
Афроамериканцы	4,9	4,8	4,8
Белые	6-,6	59,3	56,9
Другие	34,5	35,9	38,3

Обучающиеся из разных слоев населения могут поступить в высшее заведение и получать качественное образование. Тогда помимо вступительных испытаний заведение уделяет особое внимание целеустремленности и желанию абитуриента развиваться.

Проблему неплатежеспособности абитуриентов Аризонский университет решает предложением абитуриенту компенсации затрат на обучение путем получения:

- образовательных кредитов;
- именных стипендии;
- работы в университете.

Реализация такого образовательного процесса позволил университету развивать свой штат стремительными темпами. Это позволило осваивать новые инвестиции инновационного характера, сотрудничать с новыми предпринимателями, в итоге повысить уровень науки даже в стране в целом, и в штате Аризона в частности. Например, ВВП штата вырос с 197,26 млрд. долларов в 2000 году до 261 млрд. долларов в 2014 году.

Анализ цитированных финансовых процессов позволил строить сравнительную характеристику процесса получения знаний в университете «старого типа» к «новой модели исследовательского университета». В большинстве вузов развитых стран мира в настоящее время реализуется именно такая схема получения знаний (рисунок 1).



Рисунок 1. Схема реализации процесса получения знаний в университете

В таком наблюдаемом учебном процессе знания реализуются направлениях:

- имеют кругооборот;
- полную трансформацию.

Такое кардинальное разделение путей применения знания приводит к пагубным последствиям и нивелированию уровня и важности высшего образования.

Таким образом, процесс получения знаний намного сложнее и имеет реальные результаты. Все явления и продвижения, которые видны в образовательном процессе получения знаний, воплощаются в публикации, «project's», «start-Up's», исследования и разработки.

Здесь важно наблюдать такие показатели:

- 18% операционных доходов от такого продвижения образуется благодаря исследовательской деятельности в рамках грантов и контрактов;
- 10% – это от предпринимательской деятельности.

В структуре комбинированных ресурсов доходы составляют 14% от грантов и контрактов, 5% - финансовая помощь, 4% - частные пожертвования. Например, «спинауты» компаний (технологий, разработанные исследователями университетов) привлекли финансовых средств более полмиллиона долларов внешнего финансирования в 2014 году [4].

По этой причине наблюдается явление, что университет штата Аризона занимает 11 место в рейтинге финансирования из фонда NASA за 2015 год и 30-е место в рейтинге финансирования из Национального исследовательского фонда [6].

В последние десятилетия исследовательские расходы университета штата Аризона имели постоянную тенденцию к росту (рисунок 2). На рисунке наблюдается университетский процесс получения знаний [4].

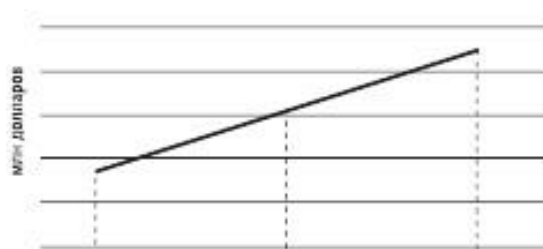


Рисунок 2. Динамика исследовательских расходов университета штата Аризона за 2005 – 2015 гг.

Получение знаний и коммерциализация научных разработок решаются посредством вовлечения обучающихся и научного преподавательского состава в исследовательские и прикладные разработки и обучение через опыт практической деятельности.

Благодаря такому подходу решаются такие проблемы, как:

- постоянная актуализация знаний;
- переход на практико-ориентированный подход в образовании.

Также известно, что университет штата Аризона назван номером один среди американских «наиболее инновационных школ» в 2016 году (версия U.S. News & World Report). Сейчас университет штата Аризона уже обошел в рейтинге такие вузы, как Stanford (№ 2) и MIT (№ 3) [6].

Анализ и моделирование описанного механизма получения нового знания в программной среде Fuzzy Logic Toolbox (которая входит в состав пакета программ МАТЛАБ) при формировании среды для инновационного образовательного процесса показал следующие рекомендательные условия получения знаний:

- свободное перемещение между дисциплинами и кооперация ученых для исследований и разработок;
- создание «комплексного предприятия по производству знаний»;
- ориентация на территориальное расположение обучающихся и культурные ценности народов;
- стремление университета к достижению успеха каждого отдельного обучающегося;
- создание знаний посредством дистанционного «преодоления» учебных дисциплин;

- обращение внимания на ценности предпринимательства (используются знания и поощряются инновации);
- создание практических и ориентированных исследований;
- реализация результатов исследований, достижений и разработок в жизнь;
- социальная адаптация обучающихся и преподавательского состава.

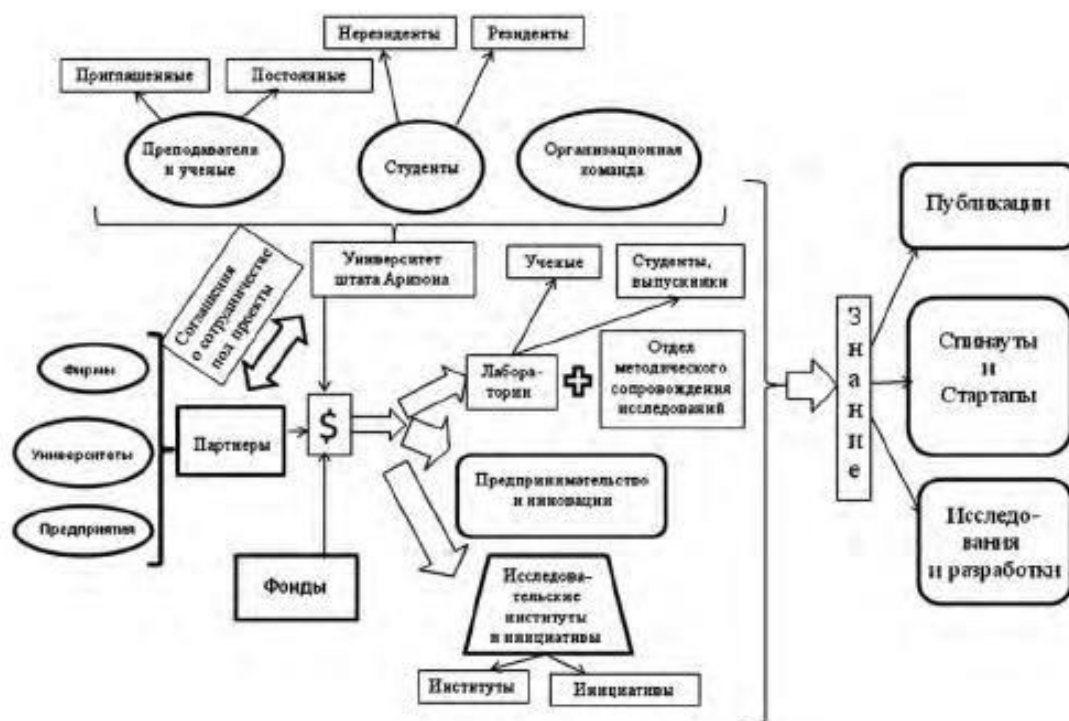


Рисунок 3. Механизм получения нового или востребованного знания в университете штата Аризона

Достижение, или хотя бы соблюдение, данных условий позволяет сформировать благоприятную среду для построения университета нового образца. Здесь одним и особенно важным условием является оценка уровня преподавателей: от каждого преподавателя требуется системно обновлять свои знания в целях их актуализации и транслирования для научного сообщества.

Новый способ получения нового знания заключается в кооперации обучающихся и партнеров университета для проведения совместных исследований, и трансляции полученных результатов для широкой общественности с последующей коммерциализацией полученных разработок.

При выработке деятельности механизма получения нового знания, следует рассмотреть действия, которые необходимо совершать на пути к функционирующей модели [7]. Привлечение преподавательского состава университета позволят скрупулезно осуществлять следующие важные мероприятия и действия:

- решению задач Стратегии и проблем университета;
- укрепление системы воздействия на внеплановые ситуации в области востребованности исследований;
- постоянно держать во внимании привлекательности для абитуриентов и преподавательского состава проблему бесперебойного развития университета.

Полученные результаты по «нечеткому моделированию» согласно теории Алескерзаде Лотфи позволили сформулировать некоторые действия по созданию новой модели исследовательского университета:

- 1) включения организации в решение проблем и укрепление системы персонала в области реакции на потребности;

- 2) координирования на высоком уровне стратегического и оперативного планирования, финансовых и бюджетных процессов;
- 3) создания бизнеса и фирм, ориентированных на клиента;
- 4) включения внешнего контроля и подотчетности в качестве предпосылки (перед началом деятельности), а не постфактум;
- 5) создания гибкой и адаптивной организационной структуры университета;
- 6) стремления центральной деятельностью сделать получение, анализ и распространение стратегической информации;
- 7) развития внешних связей как важнейшего человеческого ресурса.

Сформулированный набор действий и сравнительный анализ схемы получения знаний позволит сформировать более глубокое понимание деятельности университета штата Аризона как шаблонного образца и формирование модели, адаптированной под условия казахстанской действительности развития общественного строя.

Также авторы статьи рекомендуют отметить на такие важные действия по созданию новой образовательной модели частного технического университета:

- объединение национальных организаций образования в инновационные школы;
- создание междисциплинарных объединений (включающих ученых, экономистов, технических специалистов, медико-биологов и философов);
- периодическая актуализация знаний (параллельное развитие преподавателей и окружающей среды);
- устранение академических «рамок» в пользу безграничных возможностей;
- распространение инновации в знания, готовность к сотрудничеству с инновационными сообществами (пример эффективного менеджмента: «позволили открыть клинику обучающимся для помощи местным жителям»);
- привлечение талантов без ограничения по возрасту и социальному положению;
- восприятие обучающегося как партнера внутриуниверситетских объединений, а университета как инвестора в их успех или показатели [8].

Таким образом, исследованный пример функционирования способа получения нового знания является показательным, как в небольшом городе из простого учебного заведения можно сделать университет мирового уровня, покоривший ведущие мировые рейтинги.

В этот процесс входят учебные и методические работы по созданию эффективной модели подразделения частного университета с образцовыми бизнес-процессами. Такая модель может быть адаптированным под изменяющуюся действительность частного университета.

Способ получения нового знания предусматривает в себя кооперацию обучающихся и партнеров частного университета для проведения совместных исследований, и последующей трансляции полученных результатов для широкой общественности с дальнейшей коммерциализацией полученных разработок.

Таким образом, представленные в статье рекомендации могут быть элементами (или связующим звеном рассматриваемого способа) современного подхода к научным исследованиям и получению знаний специалистами технических, экономических и технологических профилей, а также специальностей нашего университета. Такой вывод авторов статьи позволит взглянуть по-новому на систему управления типовым университетом с наличием современными цифровыми учебными процессами.

Литература:

1. America's Ten Most Innovative College Presidents. http://www.washingtonmonthly.com/magaine/septemberoctober_2015/features/americas_ten_most_innovative_c_1057183.php.page=2 (14.11.2015).
2. Archives&Special Collections, Principals and Presidents of Arizona State University ASU. <https://lib.asu.edu/archives/quick-reference/presidents> (15.11.2015).

3. Association of American Universities. <http://www.aau.edu/home.aspx> (15.11.2015). 4 ASU Comprehensive Annual Financial Report Year Ended June 30, 2014.
4. ASU's 'golden decade' and the rise of a New American University / ASU News, available at: Asunews.asu.edu (16.11.2015).
5. Crow, Michael M "Designing the new American university" Michael M. Crow and William B. Dabars, 2015. 344 p.
6. Phoenix Business Journal examines how Arizona schools have coped with state budget cuts: July 18, 2010, www.bizjournals.com/phoenix/stories/2010/07/19/focus3.html.
7. Fiscal Year 2009 state budget cuts force ASU to cap enrollment, freshman applications close March 1, months early Arizona State University Office of Public Affairs, <https://www.asu.edu/budgetcuts/> (18.11.2015).
8. Scott, Eugene (2012-11-08) ASU eyes 2016 Phoenix move for law school, available at: Azcentral.com (19.11.2015).
9. Tempe Normal School Records, 1885-1930 MSS-149, <http://www.azarchivesonline.org> (12.12.2015).
10. 10 The 10 Best College Presidents, available at: http://content.time.com/time/specials/packages/article/0,28804,1937938_1937933_1937917,00.htm (13.12.2015).

СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ СЛУЖБЫ ОХРАНЫ ОБЩЕСТВЕННОГО ПОРЯДКА В 1917-1938 ГГ.

Д. К. Оспанова, А. О. Оспанов
Esil University

Аннотация. Данная статья посвящена истории полиции Республики Казахстан. Несомненно, что органы внутренних дел во все времена оставались и остаются наиболее важными государственными органами. Они обеспечивают стабильное развитие государства, защиту прав и интересов граждан, что непосредственно пытается раскрыть автор в данной статье.

Становление и развитие службы охраны общественного порядка (в настоящее время служба административной полиции) непосредственно связаны с историей становления и развития советской милиции. Как было сказано в первой главе настоящей работы, 28 октября (10 ноября) 1917 г. Народный комиссариат внутренних дел РСФСР принял Постановление "О рабочей милиции", положившее начало созданию службы охраны революционного порядка. Для Советов рабочих, солдатских и крестьянских депутатов этот документ явился первым нормативным актом, юридической базой для слома старого буржуазного полицейского аппарата и создания новой милиции.

Следует отметить, что данное постановление не определяло ни форму организации подобной службы, ни ее структуру и компетенцию, и это отнюдь не случайно, поскольку они еще не были выработаны историческим опытом. Губернские Советы, в составе которых функционировала милиция, вынуждены были самостоятельно определять структуру, состав, формы и методы работы последней. В этом отношении большую помощь местным исполнительным органам оказала Инструкция НКВД РСФСР об организации деятельности отделов Советов рабочих, солдатских и крестьянских депутатов, в которой подчеркивалось, что в числе первых должен быть организован отдел управления, обязательно включающий подраздел губернской милиции или народной охраны [1]. Однако первоначально в деле охраны общественного порядка получила распространение практика преимущественного использования создаваемых повсеместно отрядов Красной гвардии.

В Казахстане первое подразделение Красной гвардии было создано в г. Перовске (Кзыл-Орда), где Совет рабочих и солдатских депутатов, взяв власть в свои руки, немедленно

развернул работу по формированию красногвардейского отряда на базе рабочих боевых дружин. Политкомиссар Перовского красногвардейского отряда П. В. Власов в своих воспоминаниях писал, что "после перехода власти к Советам для вовлечения в отряд крестьянской бедноты посылали в аулы и села уезда, на железнодорожные станции и разъезды специальных агитаторов-организаторов, которые записывали добровольцев в Красную гвардию". Командиром отряда был избран помощник машиниста паровоза Н. Ф. Селиверстов. Под его командованием Перовский красногвардейский отряд, выросший в крупную военную часть, в начале января 1918 г. участвовал в разгроме дутовцев в районе г. Оренбурга, а затем басмаческих банд в Коканде, Бухаре и Фергане.

Вслед за Перовским был организован Казалинский отряд Красной гвардии, в который вступила значительная часть рабочих поселка и железнодорожной станции. Для его оснащения использовались оружие и боеприпасы демобилизованного 4-го запасного стрелкового полка. К 1918 г. численность подразделения, составлявшая первоначально 70 человек, увеличилась до 500 бойцов. Командиром отряда был назначен Я. Л. Марсаков.

В марте 1918 г. решение о формировании местной Красной Армии для обеспечения охраны общественного порядка было Принято Мангышлакским уездным Советом. Задачи данного подразделения председатель военного отдела Васильев определил так: "Красная Армия сформирована исключительно для поддержания власти, предотвращения грабежей и насилий, могущих быть среди населения. Вооруженная сила всегда необходима, и лишь при ее существовании можно поддержать порядок, спокойствие и безопасность населения".

Заметим, что указанные вооруженные формирования не имели профессиональных работников на постоянной основе и решали одновременно задачи органа охраны общественного порядка и армейского подразделения. Опыт практической деятельности скоро показал нецелесообразность совмещения данных функций: с одной стороны, решение специфических правоохранительных задач сдерживало строительство Красной Армии, требовавшее строгой централизации, воинской специализации и известного невмешательства в гражданскую жизнь; с другой стороны, использование воинских частей в охране общественного порядка нередко создавало на местах путаницу в организации и гражданского и военного управления. Поэтому возникла острая необходимость в создании специального государственного органа, основными задачами которого были бы обеспечение общественного порядка, борьба с преступностью, охрана личной и имущественной безопасности граждан.

Осознание необходимости разделения функций обороны страны и охраны общественного порядка, создания постоянно действующей профессиональной милиции, как отмечает историк Е. Н. Городецкий, пришло далеко не сразу. В этом вопросе, как и в деле строительства Красной Армии, Советы шли ощупью, обучаясь на собственном опыте находить целесообразные формы организации охраны революционного порядка.

В Казахстане высшим органом власти и управления в эти годы был Кирвоенревком, который 30 августа 1919 г. принял решение об организации народной милиции для охраны населения. Малочисленность и слабая подготовка руководящих кадров и технического персонала, отсутствие опыта, нехватка средств связи серьезно тормозили процесс организации учреждений милиции на территории края. Но эти серьезные недостатки не могли остановить поступательного процесса формирования новых государственных органов власти и управления. Так, 3 января 1920 г. в газете "Аулие-Атинский вестник" была опубликована статья, в которой подчеркивалось, что "одной из задач какой бы то ни было государственной власти является организация мощной единицы, которая могла бы охранять государство в мирное время от всевозможных внутренних волнений", тем самым обеспечивая общественную безопасность. Такой единицей стала милиция, на которую государство возложило охрану общественного порядка и защиту прав рабочей и крестьянской бедноты.

Важнейшим принципом организации советской милиции была законность. Вопрос о соблюдении законности, особенно при арестах, обысках и т.д., был поставлен на повестку дня с первых же дней деятельности милиции Казахстана и нашел свое отражение во многих директивных документах. Согласно Дисциплинарному уставу для служащих советской

рабоче-крестьянской милиции, принятому СНК Туркестанской АССР в 1919 г.[2], лица, уволенные из милиции за административные нарушения, а также привлеченные к уголовной ответственности, заносились в специальный список, который затем рассылался во все органы милиции. В частности, в приказе СНК Туркестанской АССР от 21 марта 1918 г. специально подчеркивалось, что "не должно чиниться грубого насилия над человеческой личностью, должен быть положен конец всем незаконным и необоснованным посягательствам на личную свободу граждан" и со дня опубликования данного приказа все аресты, обыски, выемки и т. п. должны были производиться только по предъявлению ордеров от организаций, судебных мест и лиц, на то уполномоченных.

Органы внутренних дел республики вели борьбу с контрабандой и скотокрадством, наносившими немалый ущерб экономике страны. 10 ноября 1921 г. КазЦИК принял Декрет "О борьбе со скотокрадством", согласно которому за особо опасный рецидив кражи скота вводилась высшая мера наказания — расстрел.

Большую помощь милиция оказывала Советам в борьбе с беспризорностью детей. В конце 1921 г. в Семиречье была создана невооруженная "детская" милиция, которая боролась с нищенством, проституцией, беспризорностью, безнадзорностью и преступностью несовершеннолетних.

Милиция Казахстана боролась с самогоноварением — "промыслом" особенно опасным в голодное время. Работники милиции помогали налоговым инспекторам и финансовым агентам исполнять свои служебные обязанности, следили за соблюдением правил торговли, боролись против ростовщиков, спекулянтов и т. д. Всю эту работу органам милиции приходилось выполнять в сложных материальных условиях: обеспечение обмундированием и оружием было скудным, суточный паек милиционера — мизерным, причем членам семьи он не полагался.

Структура и функции милиции как составной части государственного аппарата претерпели существенные изменения в 20-30-е гг. Постановка перед органом охраны общественного порядка новых задач, обусловленных проведением новой экономической политики, индустриализации и коллективизации, активизацией борьбы с хозяйственными и должностными преступлениями, способствовала четкому определению основных — административного, дознавательного, оперативно-розыскного направлений деятельности милиции.

Большое внимание в эти годы было уделено укреплению ведомственной милиции, созданной в 1924 г. для охраны имущества, принадлежащего государственным предприятиям и учреждениям, а также имеющим государственное значение частным предприятиям. Первые ее подразделения были сформированы в гг. Петропавловске, Кокчетаве и Атбасаре, в сентябре 1926 г. — при Карсакпайском комбинате цветных металлов Атбасарского треста, затем в Кустанайском округе, Акмолинской, Актюбинской, Сырдарьинской и Уральской губерниях. Всего в ведомственной милиции Казахской АССР в 1926 г. служило 383, а в 1927 г. — уже 843 сотрудника [2].

Для успешного проведения в жизнь мер по охране имущества государственных, кооперативных и частных предприятий и учреждений, имеющих государственное значение, СНК КазАССР в феврале 1928 г. принял постановление о повсеместном создании подразделений ведомственной милиции, заменивших в городах и поселениях городского типа ночных сторожей.

Начало 30-х гг. характеризуется развитием в стране разрешительной системы, расширением и уточнением функций милиции в области административного надзора. В феврале 1932 г. был установлен новый порядок приобретения, хранения и использования охотничьего и спортивного оружия и боеприпасов к нему, отпуска взрывчатых веществ и детонирующих средств. Надзор за соблюдением этого порядка и выдачу соответствующих разрешений осуществляли органы милиции.

В марте 1932 г. на милицию была возложена функция учета автомобильных происшествий, в июле — надзора за соблюдением правил организации и функционирования

полиграфических предприятий, порядка отпуска и продажи печатных машин, шрифтов, множительных аппаратов, в сентябре — контроля над применением в торговле измерительных приборов, в октябре в ведение милиции перешла военизированная охрана Наркомвода. Индустриализация вызвала бурный рост численности городского населения, главным образом за счет массовой миграции сельского населения в города. Острейший жилищный кризис, нехватка продовольствия, промышленных товаров, трудности адаптации сельчан к городской жизни — все это создало в городах весьма сложную обстановку, вызвало резкий рост преступности, что потребовало введения в декабре 1932 г. паспортной системы. Следует отметить, что паспорта и обязательная прописка граждан вводились только для населения городов, рабочих поселков, новостроек, совхозов и МТС. Колхозники, свобода передвижения которых была ограничена, паспортов не получали и учитывались по спискам, которые вели сельсоветы, и эта унижающая гражданское достоинство целых социальных групп советского общества практика продолжалась до 1974 г., когда было принято новое Положение о паспортной системе в СССР [1], согласно которому паспорта стали выдаваться всем гражданам Советского Союза по достижении шестнадцатилетнего возраста.

В связи с бурным развитием транспорта, необходимостью упорядочения его учета и использования, а также борьбы с хищениями государственной собственности и другими преступлениями на транспорте в июле 1935 г. при Главном управлении милиции создается Государственная автомобильная инспекция [2].

Сотрудники милиции разъясняли населению постановления государственных органов СССР и КазАССР; следили за соблюдением правил учета и распределения конфискованного имущества; выявляли скрытый скот и имущество, пресекали факты их разбазаривания; возвращали угнанный скот; предупреждали попытки хищения и порчи семенного материала, запасных частей к тракторам и другого инвентаря, горюче-смазочных материалов; контролировали состояние охраны колхозного и совхозного имущества, складов, противопожарной охраны; боролись с самогонварением, пьянством. Например, в 1927 г. в республике было ликвидировано около 4 тыс. очагов тайного винокурения, конфисковано свыше 1 млн. литров самогона и закваски, на изготовление которых были истрачены тысячи пудов хлеба. Только в феврале того же года в Троицкой волости Талды-Курганского уезда был арестован 31 конокрад. Весной 1933 г. в Джувалинском и Арысском районах было вскрыто 54 случая хищения посевного материала. В августе-сентябре 1937 г. алма-атинской милицией было проведено свыше 15 тыс. первичных и контрольных профилактических обследований колхозов, совхозов, МТС; организовано более 1 тыс. добровольных пожарных дружин, проведено свыше 1 тыс. занятий по тактике тушения пожаров, прочитано около 700 докладов на противопожарную тематику, распространено более 20 тыс. листовок, плакатов, лозунгов.

Однако мы не вправе закрывать глаза и на негативные явления в административной деятельности милиции этого периода, которые были связаны с ее участием в реализации государственной политики насильственной коллективизации, хлебозаготовок, когда нарушение принципа добровольности и законности приняло повсеместный характер.

В период сельскохозяйственных заготовок, нередко с помощью сотрудников милиции, у крестьян изымались последние — оставленные на пропитание — хлеб и скот. О нарушениях законности свидетельствуют, в частности, нижеприведенные факты. Так, в 1930 г. после работы различных комиссий было освобождено из заключения более 4 тыс. раскулаченных, возвращено из ссылки свыше 1 тыс. хозяйств, прекращены судебные дела на 2664 человек, возвращено конфискованное имущество 9533 хозяйствам.

Перегибы и извращения, допущенные при создании колхозов, проведении оседания и хлебозаготовок, вызывали массовое недовольство и открытые протесты крестьян, вплоть до антисоветских вооруженных выступлений, в подавлении которых приходилось принимать участие сотрудникам органов внутренних дел. Такие протесты имели место во всех регионах страны. Только в январе-марте 1930 г. их было зарегистрировано более 2 тыс. По сводкам ОГПУ, в Казахстане в 1929-1931 гг. было зарегистрировано более 300 различных демонстраций протеста среди коренного населения. Наиболее крупные выступления в 1930 г.

произошли в Зыряновском, Катон-Карагайском, Самарском, Усть-Каменогорском, Шемонаихинском районах Семипалатинского округа, в Балхашском районе Алма-Атинского округа [1].

Репрессии, в осуществлении которых участвовали сотрудники милиции, ужесточились с принятием Закона от 7 августа 1932 г. "Об охране имущества государственных предприятий, колхозов и кооперации и укреплении общественной (социалистической) собственности", в соответствии с которым расхитители общественной собственности объявлялись "врагами народа" (этот термин был впервые применен именно в данном акте) и по отношению к ним предусматривалось применение высшей меры наказания в виде расстрела. При наличии смягчающих обстоятельств "высшая мера социальной защиты" могла быть заменена лишением свободы на срок не менее 10 лет с конфискацией имущества.

С одной стороны, закон от 7 августа 1932 г. способствовал усилению борьбы с хищениями государственной собственности, а с другой - привел к тому, что в местах лишения свободы оказались простые труженики, доведенные до отчаяния политикой тотальных хлебозаготовок, голодом и нищетой. Ведь по этому закону даже за сбор колосков с колхозного поля после уборки урожая суды приговаривали виновных к 10 годам лишения свободы. Поводом для столь жестокого наказания могла стать любая мелкая провинность. Так, Усть-Каменогорский суд осудил на 10 лет некоего Колпакова за то, что его дети "украли" 6 кг проса, а народный суд Курдайского района — колхозника Самойличенко за одноразовое использование в поездке по личным делам колхозных лошадей, Сталинский нарсуд - колхозника Ковчука, ударившего лопатой верблюда. Только за первый год действия этого закона в Казахстане было осуждено свыше 33 тыс. человек, из них 8 тыс. колхозников. С 5 мая по 1 августа 1933 г. было приговорено к расстрелу 163 человека, из которых только 18 были "классово чуждыми элементами".

Однако, несмотря на подобные перегибы, репрессии в годы предвоенных пятилеток, благодаря самоотверженному труду народа республика сделала громадный шаг в своем индустриальном, техническом, культурном развитии. И ощутимый вклад в дело укрепления могущества СССР и Казахстана внесли и сотрудники органов внутренних дел, обеспечивавшие правопорядок в государстве и обществе.

Литература:

1. Постановление СНК РСФСР "О Государственной автомобильной инспекции" от 23 июля 1935 г. № 1529.
2. Постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР "О мерах по усилению борьбы с преступностью" от 23 июля 1966 г.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ДИПЛОМАТИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТІ: ДӘСТҮРЛЕРІ МЕН ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Ержанұлы Е.
ҚР СІМ МПҚ қызметкері,
Астана қ.

Андатпа: Мақалада халықаралық қатынастарды орнату мен нығайтудың, әлемдік аренада ел мүддесін қорғаудың, ұлттық саясатты ілгерілетудің маңызды тетігі болып табылатын Қазақстанның дипломатиялық қызметі берілген. Тәуелсіздік жылдарында Қазақстанда ірі экономикалық, саяси және әлеуметтік реформалар жүргізіліп, еліміздің егемендігін нығайту және Қазақстан Республикасы сыртқы саясатының негізгі мақсаттары мен басымдықтарын іске асыру үшін қажетті жағдайлар жасалды. Қазақстан басқа мемлекеттермен бейбітшілік, сыйластық және ынтымақтастық қағидаттарына негізделген бірегей дипломатиялық стратегия әзірледі. Қазақстан БҰҰ, Шанхай ынтымақтастық ұйымы,

ТМД және басқа да халықаралық ұйымдардың қызметіне белсенді қатысады. Бүгінгі таңда Қазақстан Республикасының дипломатиясы еліміздің әлемдік аренадағы орны мен беделін нығайтқан нақты нәтижелерге қол жеткізді. Ядролық қарусыздану, ұлтаралық және конфессияаралық диалогтың жаңа моделі, көпвекторлы сыртқы саяси стратегия мемлекетіміздің дипломатиясының басты белгілеріне айналды.

Түйін сөздер: дипломатия, БҰҰ, Шанхай ынтымақтастық ұйымы, Тәуелсіз Мемлекеттер Одағы, ЭКСПО

Кіріспе. Қазақстанның дипломатиялық қызметінің жұмысы берік құқықтық негізге негізделген, оның негізін Республика Конституциясы, дипломатиялық қызмет органдарын құру тәртібін, олардың функцияларын, міндеттері мен принциптерін айқындайтын мемлекеттің заңнамалық актілері құрайды қызметі, сондай-ақ халықаралық құқықтық құжаттар.

Қазақстан Республикасын қоспағанда, кез келген мемлекеттің дипломатиялық қызметінің көптеген негізгі қызметі мен міндеттері бар. Олардың кейбіреулері ғана: сыртқы саясаттың негізгі бағыттары мен стратегиясын әзірлеу, мемлекеттің халықаралық беделін нығайтуға жәрдемдесу, халықаралық ұйымдарға белсенді қатысу, әлемнің әртүрлі бөліктерінде мемлекеттің мүддесін білдіру және қорғау. шетелде азаматтардың мүдделері мен құқықтарын қорғау, мемлекеттердің басқа мемлекеттермен дипломатиялық қатынас орнатуы, халықаралық және мемлекетаралық келіссөздер жүргізу, қазіргі әлемнің халықаралық жаһандық мәселелерін шешуге қатысу, мемлекеттің басқа мемлекеттермен дипломатиялық және мәдени байланыстарын кеңейтуге жәрдемдесу елдер және т.б.

Еліміздің сыртқы саясаты халықаралық жағдайды, жаңа сын-қатерлер мен қауіп-қатерлерді, сондай-ақ заманауи сыртқы саяси шындықтарды ескере отырып, үнемі жетілдірілуде.

Сыртқы істер министрлігінің негізгі міндеттері мемлекетіміздің шекарасының периметрі бойынша қауіпсіздік пен тұрақтылықты қамтамасыз ету, Қазақстанның өңірлік және жаһандық саясаттың субъектісі ретіндегі рөлін арттыру, ұлттық мүдделерді қорғау және қамтамасыз ету, сондай-ақ құқықтарды қорғау болып табылады, және шетелдегі қазақтардың мүдделері.

Бүгінгі таңда Қазақстан Республикасы әлемнің 186 мемлекетімен дипломатиялық қарым-қатынаста, ал дипломатиялық қарым-қатынастар географиясы әлемнің 71 еліндегі 109 шетелдік мекемені қамтиды.

Негізгі бөлім. Қазақстан Республикасының дипломатиялық қызметі қызметкерлерін жұмысқа қабылдаудың негізгі талаптары жоғары кәсіптік білімнің болуы, мемлекеттік және орыс тілдерін білуі, қажетті жеке, моральдық және кәсіби қасиеттерінің болуы, сондай-ақ қылмыстық жауапкершілікке тартылмауы. құқық бұзушылықтар. Мерекені басқармалар, басқармалар мен мекемелер, сондай-ақ Қазақстанның дипломатиялық қызметінің қызметкерлері, өз жұмысын кәсіби түрде атқаратын адамдар атап өтеді.

Дипломатиялық қызмет органдарына мынадай міндеттер жүктеледі [1,2]:

1) Қазақстан Республикасы сыртқы саясатының тұжырымдамасы мен негізгі бағыттарын әзірлеу және Қазақстан Республикасының Президенті мен Үкіметіне тиісті ұсыныстар енгізу;

2) Қазақстан Республикасының сыртқы саяси стратегиясы және Президенттің халықаралық бастамаларын іске асыру мәселелері бойынша Қазақстан Республикасының Президентіне ұсыныстар әзірлеу;

3) Қазақстан Республикасының сыртқы саяси бағытын жүзеге асыру, сыртқы экономикалық саясатты жүзеге асыруға жәрдемдесу;

4) басқа мемлекеттермен қарым-қатынаста және халықаралық аренада Қазақстан Республикасының егемендігін, қауіпсіздігін, аумақтық тұтастығы мен шекарасының мызғымастығын, оның саяси, сауда-экономикалық және өзге де мүдделерін дипломатиялық құралдармен және әдістермен қорғауды қамтамасыз ету;

5) Қазақстан Республикасының азаматтары мен заңды тұлғаларының шетелде құқықтары мен мүдделерін қорғау;

6) Қазақстан Республикасының шет мемлекеттермен және халықаралық ұйымдармен дипломатиялық және консулдық қатынастарын жүзеге асыру;

7) шет мемлекеттермен және халықаралық ұйымдармен қарым-қатынаста Қазақстан Республикасының бірыңғай сыртқы саяси бағытын іске асыруды қамтамасыз ету мақсатында өзге де орталық атқарушы органдардың қызметін үйлестіру;

8) әлемдегі саяси және экономикалық жағдайды, шет мемлекеттердің сыртқы және ішкі саясатын, халықаралық ұйымдардың қызметін зерделеу;

9) мемлекеттік органдарды сыртқы және ішкі саясатты іске асыру үшін қажетті ақпаратпен қамтамасыз ету;

10) Қазақстан Республикасының Конституциясына және заңнамасына сәйкес өзге де міндеттерді жүзеге асыру.

Мемлекет басшыларының сәлемдесу және кездесуі. Мемлекет басшылары мен жоғары мәртебелі қонақтарды қарсы алу және оларға еріп жүру Қазақстанның дипломатиялық қызметінің негізгі функцияларының бірі болып табылады. Әрбір ресми сапар бірнеше маңызды элементтерді қамтитын дәстүрлі салтанатты жиналыстан басталады:

1. Әуежайдағы ресми салтанат: Шет мемлекет басшысының келуі Нұрсұлтан Назарбаев халықаралық әуежайында қарсы алынады. Кездесуде қызыл кілем, екі елдің мемлекеттік тулары, сондай-ақ салтанатты қарауыл қолданылады, бұл рәсімге ресми және құрметті мәртебе береді.

2. Музыкалық сүйемелдеу: Мәртебелі қонақтың келуі екі елдің мемлекеттік әнұрандарының орындалуымен бірге жүреді. Қазақстанның Мемлекеттік үрмелі аспаптар оркестрі қонақ елдің әнұранын және шетелдік делегацияға көрсетілген құрмет пен құрметті білдіретін Қазақстан Республикасының әнұранын орындайды.

3. Дәстүрлі нан мен тұзбен амандасу: Қазақстанда құрмет пен қонақжайлылықтың белгісі ретінде көптеген ресми қабылдауларда қонақтарды нан мен тұзбен қарсы алу дәстүрі қалыптасқан. Нан мен тұз ізгі ниет пен диалогқа ашықтықты білдіреді.

Дипломатиялық хаттаманың ерекшеліктері. Қазақстанның дипломатиялық хаттамасы батыс пен шығыс мәдениетінің элементтерін біріктіреді, бұл оны ерекше және қызықты етеді. Қазақстандық дипломатиялық хаттаманың кейбір сипатты белгілеріне мыналар жатады [3]:

1. Ұлттық киімдер мен этникалық элементтер: Қазақстан жағы дипломатиялық іс-шараларға дәстүрлі мәдениет элементтерін жиі қосады. Мысалы, қабылдауларда немесе ресми іс-шараларда ұлттық киім – камзол киген әйелдер, қазақтың халық әндері мен билерін орындайтын өнерпаздар болуы мүмкін.

2. Шай ішу және ұлттық тағамдар: Қазақстанның дипломатиялық қызметі құрмет пен мәдени мұраны көрсету үшін ұлттық тағамдардың элементтерін пайдаланады. Мысалы, ресми дастархандар мен қабылдауларға шетелдік делегациялар жиі шақырылып, бесбармақ, қымыз, бауырсақ сынды дәстүрлі тағамдардан дәм татады. Бұл тағамдар мәдени алмасудың өзіндік символына айналып, жылы достық қарым-қатынас орнатуға ықпал етеді.

3. Сыйлықтар мен кәдесыйлар: Дәстүр бойынша Қазақстанда құрмет пен достықтың белгісі ретінде естелік сыйлықтар беру дәстүрге айналған. Сыйлықтар әдетте ұлттық өрнектермен безендірілген киіз бұйымдары немесе қазақ халқының көшпелі мұрасын бейнелейтін миниатюралық киіз үйлер сияқты ұлттық мәдениет пен өнерді білдіреді. Сондай-ақ Қазақстанның табиғи байлығын бейнелейтін кәдесыйлар, мысалы, ұлттық ою-өрнектері бар зергерлік бұйымдар танымал.

Қазақстан дипломатиясындағы әдеттен тыс тәжірибелер. Қазақстан халықаралық аренадағы бейбітшілікті сүйетін және сындарлы серіктес ретіндегі мәртебесін атап көрсету үшін дипломатияда инновациялық тәсілдер мен стандартты емес тәжірибелерді жиі қолданады. Мұндай тәжірибелердің ішінде [4]:

1. Бітімгер және делдал рөлі: Қазақстан халықаралық қақтығыстар мен шиеленістерді шешуге белсенді түрде қатысады. Мысалы, Астана процесі деп аталатын Сирия дағдарысы бойынша келіссөздер Астанада (қазіргі Нұр-Сұлтан) өтті. Қазақстан өзін бейтарап тарап ретінде танытты, келіссөздер алаңын ұсынуға және бейбіт шешімдерді іздеуге дайын.

2. Ядролық қарусыздану саласындағы халықаралық бастамалар: Қазақстан ядролық қарудан өз еркімен бас тартқан санаулы елдердің бірі бола отырып, ядролық қарусыздану және ядролық қаруды таратпау жөніндегі бастамаларды белсенді түрде ілгерілетуде. Қазақстан Президенті өз сөзінде әлемдік қауымдастықты жаһандық антиядролық қозғалыс құруға және ядролық қауіпсіздікті қамтамасыз ету шараларын қабылдауға бірнеше рет шақырды.

3. Қауіпсіздіктің азиялық моделі: Қазақстан көпвекторлы және серіктестік қағидаттарына негізделген азиялық қауіпсіздік моделінің бірегей тұжырымдамасын әзірледі. Бұл модель Азия аймағында ынтымақтастық пен жанжалдардың алдын алу үшін платформа құруды ұсынады. Дәстүрлі блоктар мен альянстардан айырмашылығы, бұл бастама сенімге, диалогқа және өзара құрметке негізделген қауіпсіз орта құруды көздейді.

4. Экологиялық дипломатия: Қазақстан экологиялық мәселелер мен тұрақты дамуды белсенді түрде алға жылжытуда. Соның бір мысалы, 2017 жылы Астанада «Болашақ энергиясы» тақырыбында халықаралық ЭКСПО көрмесінің өтуі. Көрме жасыл технологияларға көшу мен тұрақты дамудың маңыздылығына назар аударды, бұл Қазақстанның экология саласындағы халықаралық ойыншы ретіндегі рөлін атап өтті.

Дипломатиялық академия және кадрларды даярлау. Қазақстан өзінің дипломатиялық қызметі үшін білікті кадрларды даярлауға үлкен көңіл бөледі. Осы мақсатта Сыртқы істер министрлігі жанынан Дипломатиялық академия құрылып, онда болашақ дипломаттар тағылымдамадан өтіп, біліктіліктерін арттырады. Оқыту халықаралық қатынастар, хаттама және этикет, шет тілдері және дипломатиялық келіссөздер бойынша курстарды қамтиды. Академия сондай-ақ жетекші халықаралық институттармен тәжірибе алмасуды және ынтымақтастықты қолдайды [5].

Қорытынды. Қазақстан Республикасының дипломатиялық қызметі ұлттық мәдениет элементтерін, дәстүрлерді және дипломатияның жаңашыл тәсілдерін біріктіреді. Қазақстан халықаралық қатынастардың дәстүрлі әдістерін де, заманауи құралдарын да пайдалана отырып, бейбітшілік пен ынтымақтастықты белсенді түрде ілгерілетуде. Қазақстанның берік ұлттық қонақжайлылық дәстүрлері, мәдени әртүрлілікті құрметтеу және бейбітшілікті жақтау оны халықаралық қауымдастықтың бірегей және құрметті мүшесі етеді.

Қолданылған әдебиеттер тізімі:

1. 2021 жылғы 1 шілдеден өзгерістер мен толықтырулармен «Дипломатиялық қызмет туралы» Қазақстан Республикасының Заңы. – URL: <https://adilet.zan.kz>
2. 2024 жылғы 10 қазандағы өзгерістер мен толықтырулармен Қазақстан Республикасы Сыртқы істер министрлігі туралы ереже. – URL: <https://adilet.zan.kz>
3. 2024 жылғы 13 ақпандағы өзгерістер мен толықтырулармен Қазақстан Республикасының Мемлекеттік хаттамасы. – URL: <https://adilet.zan.kz>
4. 2021 жылғы 18 қыркүйектегі өзгерістер мен толықтырулармен Қазақстан Республикасының дипломатиялық және оған теңестірілген өкілдігі туралы ереже. – URL: <https://adilet.zan.kz>
5. Есдаулетова А.М. Дипломатическая и консульская служба: учебное пособие. - Астана: ЕНУ им. Л.Н.Гумилева, 2003. - 96 с.

НОВЕЙШИЕ ТРЕНДЫ В ОБРАЗОВАНИИ КАК ГЛАВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ПОДХОДА ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

¹Е.Н. Киселева, ²О.В. Косухина, ³С.В. Маркова

¹kenbtop@mail.ru

²o.kosuhina@beltop.ru

³kenbtop@mail.ru

¹ОГАПОУ «Белгородский техникум общественного питания» г. Белгород

²ОГАПОУ «Белгородский техникум общественного питания», г. Белгород,
преподаватель

³ОГАПОУ «Белгородский техникум общественного питания», г. Белгород,

В настоящее время развитие профессионального образования должно быть определяющим для осуществления перехода на инновационный путь развития, а, значит, как в системе подготовки рабочих кадров, так и в формировании прикладных квалификаций.

Так, перед средним профессиональным образованием поставлены новые задачи - подготовка не только высоко квалифицированного специалиста, но и формирование профессионально-компетентного, конкурентоспособного, способного к самостоятельному принятию конструктивных решений, стремящегося к непрерывному профессиональному росту выпускника, который готов к профессиональной мобильности в условиях информатизации общества.

Внедрение в образовательный процесс инновационных образовательных технологий позволит преподавателю отработать прочность и глубину знаний у обучающихся, закрепить у них умения и навыки в различных областях деятельности.

В настоящее время образовательными организациями применяется достаточно широкий спектр образовательных педагогических технологий, которые используются в учебном процессе. Главной задачей преподавателя является выбор и использование различных технологий, которые направлены на формирование познавательных потребностей, повышение уровня мотивации учебной творческой деятельности студентов для того, чтобы отразить нужное содержание, а также применить оптимальные методы и средства обучения, направленные на соответствие с программой и поставленными образовательными задачами.

В частности, использование современных образовательных технологий в рамках проведения практических занятий позволит оптимально соединить теорию с практикой, обеспечит самореализацию и всестороннее саморазвитие обучающихся и эффективно будет использовано время учебного занятия для получения высоких качественных образовательных результатов.

Для эффективного достижения положительных результатов в интеграции образовательного процесса следует выделить и практически применять преподавателям практики и мастерам производственного обучения ряд достаточно значимых технологий:

1. Игровые технологии;
2. Технологии проблемного обучения;
3. Кейс-технологии;
4. Здоровьесберегающие технологии;
5. Технологии проектного обучения и развития критического мышления;
6. Информационно – коммуникативные технологии.

Целью каждой выше перечисленной образовательной технологии служит развитие у обучающихся умения работать с информацией, применять имеющиеся информационные ресурсы, умение работать в команде и достаточно самостоятельно. Все это ведет к заинтересованности студентов в образовательном процессе, а также повышению уровня их подготовки к будущей профессиональной деятельности.

Большим потенциалом обладает Технология проблемного обучения, предполагающая организацию под руководством мастера производственного обучения самостоятельной

поисковой деятельности обучающихся по решению учебных проблем, в ходе которых у студентов формируются новые компетенции, развиваются способности, познавательная активность, любознательность, эрудиция, творческое мышление. В качестве проблемных заданий могут выступать учебные задачи, вопросы, практические задания [2, 49].

Актуальность личностно-ориентированного подхода объясняется тем, что динамическое развитие российского общества требует формирования индивидуальной, раскрепощенной, независимой личности, способной ориентироваться в быстро изменяющемся социуме. Результатом использования личностно-ориентированных технологий стало обеспечение рационального и эмоционального единства в обучении. Это благоприятно отразилось на произвольности мотивации обучающихся [3].

В игровых технологиях главная цель учебной практики состоит в практическом обучении студентов профессиональному производительному труду, т.е. целесообразной деятельности человека по созданию материальных ценностей. Качественная профессиональная подготовка молодых специалистов в современных рыночных условиях является одним из важнейших факторов, обеспечивающих ускорение экономического развития страны.

Деловые игры в производственном обучении (игры учебно-производственного характера) представляет собой метод группового обучения совместной деятельности в процессе решения общих и конкретных практических задач, достаточно максимально возможного приближения к реальным проблемным ситуациям. Деловая игра применяется для решения комплексных задач, закрепления пройденного материала, развитие творческих способностей, дает возможность студентам понять и изучить учебный материал с различных позиций.

Внедрение информационно-коммуникационных технологий на занятиях учебной практики рассматривается как источник дополнительной информации по материалу занятия, способ самоорганизации труда и самообразования, возможность личностно-ориентированного подхода в обучении.

Применение ИКТ в образовательном процессе позволяет экономить время и сделать работу более эффективной: разнообразить формы работы, осуществлять поиск информации, воспользоваться графическими возможностями персонального компьютера, развивать интерес к изучаемому материалу, повышать творческий потенциал личности и мотивацию, обеспечивать объективный контроль качества учебно-воспитательного процесса.

Главное предназначение кейс-технологии состоит в том, чтобы развивать способность, находить решение проблемы и учиться работать с информацией.

Данный метод относят к инновационным воспитательным технологиям, поэтому его освоение мастером актуально для повышения эффективности учебно-воспитательного процесса. Любой кейс даёт возможность мастеру производственного обучения использовать его на различных этапах образовательного процесса: на стадии обучения, на стадии проверки результатов обучения. Кейсы отличаются от обычных образовательных задач (задачи имеют, как правило, одно решение и один правильный путь, приводящий к этому решению, кейсы имеют несколько решений и множество альтернативных путей, приводящих к нему). Данные технологии помогают повысить интерес обучающихся к изучаемому предмету, развивают у студентов такие качества, как социальная активность, коммуникабельность, умение слушать и грамотно излагать свои мысли, изменяют мотивацию к обучению.

Здоровьесберегающая технология – это условия обучения студента (отсутствие стресса, адекватность требований, адекватность методик обучения и воспитания); рациональная организация учебного процесса; соответствие учебной и физической нагрузки возрастным возможностям; необходимый, достаточный и рационально организованный двигательный режим. Здоровьесбережение – одно из приоритетных направлений системы образования.

Если забота о здоровье является одним из приоритетов работы всего педагогического коллектива и происходит на профессиональной основе, можно говорить о реализации здоровьесберегающей педагогики.

Цель здоровьесберегающей педагогики - обеспечить выпускнику высокий уровень реального здоровья, вооружая его необходимым багажом знаний, умений, навыков, необходимых для ведения здорового образа жизни, и воспитывая у него культуру здоровья. Тогда диплом о профессиональном образовании будет действительно путевкой в счастливую самостоятельную жизнь, свидетельством умения молодого человека заботиться о своем здоровье и бережно относиться к здоровью других людей.

Формирование здоровья подрастающего поколения зависит от усилий преподавателей всех специальностей, при этом здравотворческая деятельность будет тем эффективнее, чем выше уровень культуры здоровья всех субъектов образовательного процесса. Однако сегодня главной проблемой остается отсутствие приоритета здорового образа жизни в обществе, недостаточное понимание молодежью места здоровья в образовательном пространстве, оторванность от окружающей среды, от традиционно-педагогической культуры народа.

Создание образовательно-воспитательного пространства, доброжелательной системы отношений в учебном заведении и микросоциуме, благоприятная психологическая, духовная атмосфера, будет способствовать повышению эффективности здорового образа жизни учащейся молодежи.

Выделяют следующие типы технологий:

- здоровьесберегающие (профилактические прививки, обеспечение двигательной активности, витаминизация, организация здорового питания);
- оздоровительные (физическая подготовка, физиотерапия, аромотерапия, закаливание, гимнастика, массаж, фитотерапия, арттерапия);
- технологии обучения здоровью (включение соответствующих тем в предметы общеобразовательного цикла);
- воспитание культуры здоровья (факультативные занятия по развитию личности студентов, различные воспитательные мероприятия, фестивали, конкурсы и т.д.).

«Здоровьеформирующие образовательные технологии», по определению Н.К. Смирнова, – это все те психолого-педагогические технологии, программы, методы, которые направлены на воспитание у студентов культуры здоровья, личностных качеств, способствующих его сохранению и укреплению, формирование представления о здоровье как ценности, а также мотивацию на ведение здорового образа жизни.

Здоровьесберегающая технология, по мнению В.Д. Сонькина, – это:

- условия обучения (отсутствие стресса, адекватность требований, адекватность методик обучения и воспитания);
- рациональная организация учебного процесса (в соответствии с возрастными, половыми, индивидуальными особенностями и гигиеническими требованиями);
- соответствие учебной и физической нагрузки возрастным возможностям;
- необходимый, достаточный и рационально организованный двигательный режим.

Выделяют следующие виды здоровьесберегающих технологий

- медико-профилактические;
- физкультурно-оздоровительные;
- технологии обеспечения социально-психологического благополучия ребенка;
- здоровьесбережения и здоровьесобогащения педагогов;
- валеологического просвещения родителей;
- здоровьесберегающие образовательные технологии.

В организации и проведении занятия педагогу необходимо учитывать:

1. Обстановку и гигиенические условия в группе (кабинете): температуру и свежесть воздуха, рациональность освещения помещения и доски, наличие/отсутствие монотонных, неприятных звуковых раздражителей и т.д.

2. Число видов учебной деятельности должно быть - 4-7 видов за занятие: беседа, письмо, чтение, слушание, рассказ, рассматривание наглядных пособий, ответы на вопросы, выполнение практических заданий и т.д. Частые смены одной деятельности другой требуют от воспитанников дополнительных адаптационных усилий. Смена вида деятельности должна происходить в зависимости от возрастных особенностей детей. Ориентировочная норма для дошкольников - через 2-5 минут. Число видов преподавания не менее трех: словесный, наглядный, аудиовизуальный, самостоятельная работа и т.д. Чередование видов преподавания происходит не позже, чем через 2-5 минут. Наиболее сложные задания предлагаются после 7 минуты занятия. Последние 5 минут занятия малопродуктивны, поэтому это время используются задания для снятия утомления с включением настольных игр, рисования, конструирования.

3. Место и длительность применения ТСО (в соответствии с гигиеническими нормами), умение педагога использовать их как возможности инициирования обсуждения;

4. Чередование поз воспитанников. С целью повышения активности детей на занятии оно проводится в режиме динамической позы, то есть коррекционный процесс проходит на основе телесной вертикали и телесно-моторной активности (предложение Базарного В. Ф.). Логопедическое занятие планируется с таким расчетом, чтобы дети несколько раз за занятие организованно поднимались. Практический опыт показал, что детей без ущерба для учебного процесса можно переводить в положение «стоя» до трех раз (при продолжительности каждого стояния от 3 до 5—7 минут). В процессе обдумывания ответа дети свободно передвигаются по кабинету, не нарушая сам процесс ведения занятия. Они более спокойны, уверены и уравновешены.

5. Физкультминутки и другие оздоровительные моменты на занятии. На протяжении всего занятия проводится несколько разноплановых здоровьесберегающих минуток, которые позволяют размять тело, передохнуть и расслабиться, прислушаться к себе и принести пользу своему организму. Их должно быть не менее 2, продолжительностью в соответствии с возрастными требованиями.

6. Использование педагогом методов повышения этой мотивации учебной деятельности (интерес к занятиям, стремление больше узнать, радость от активности, интерес к изучаемому материалу и т.п.)

7. Наличие в содержательной части занятия вопросов, связанных со здоровьем и здоровым образом жизни; демонстрация, прослеживание этих связей; формирование отношения к человеку и его здоровью как к ценности; выработка понимания сущности здорового образа жизни; формирование потребности в здоровом образе жизни; выработка индивидуального способа безопасного поведения; сообщение воспитанникам знаний о возможных последствиях выбора поведения и т.д.;

8. Психологический климат на занятии, наличие эмоциональных разрядок: шуток, улыбок, афоризмов с комментариями и т.п.

Все вышеперечисленные технологии могут быть использованы на практике как отдельно, так и в комплексе. При комплексном подходе к применению образовательных технологий должны быть учтены все уровни контроля: экзамены, дифференцированные зачеты, проведение рубежной аттестации, итоговые и текущие контрольные работы; контроль за выполнением курсовых работ и т. д. Так, результативность профессионального обучения зависит как от понимания и учета индивидуальных особенностей личностей и возраста обучающихся, от коммуникативных умений преподавателя, способствующих созданию обстановки сотрудничества на уроке так и от арсенала технологий, которые активизируют деятельность обучающихся.

Чемпионаты WorldSkills — это как раз и есть та площадка, где лучшие мастера из множества стран могут обмениваться опытом, что позволит преподавателям знакомиться с технологиями обучения и новыми профессиональными стандартами международного уровня.

Цель проведения чемпионата рабочих профессий по стандартам WorldSkills состоит в профессиональной ориентации молодежи, а также внедрении в систему отечественного профессионального образования лучших международных практик.

Таким образом, одна из задач преподавателя состоит в выборе и применении в учебном процессе различных современных технологий, ориентированных на формирование познавательных потребностей студентов, на повышение уровня мотивации учебной творческой деятельности обучающихся, на развитие и популяризацию рабочих профессий через участие студентов в указанных конкурсах профессионального мастерства различных уровней, чемпионатах профессионального мастерства, всероссийских олимпиадах и конкурсах по перспективным и востребованным профессиям и специальностям.

Литература:

1. Андюсев Б.Е. Кейс-метод как инструмент формирования компетентностей М., 2010. - С. 61;
2. Бейзеров В.А. Проблемное обучение// Образование в современной школе.-Б.М.- 2011.-№12.-с.48-52.
3. Якиманская И.С. Технология личностно-ориентированного образования. М: «Сентябрь», 2011г.

БІЛІМ БЕРУ ПРОЦЕСІНДЕ ДУАЛЬДЫ ОҚЫТУ ЭЛЕМЕНТТЕРІ БАР ТӘЖІРИБЕГЕ БАҒЫТТАЛҒАН БАҒДАРЛАМАЛАРДЫ ҚОЛДАНУ

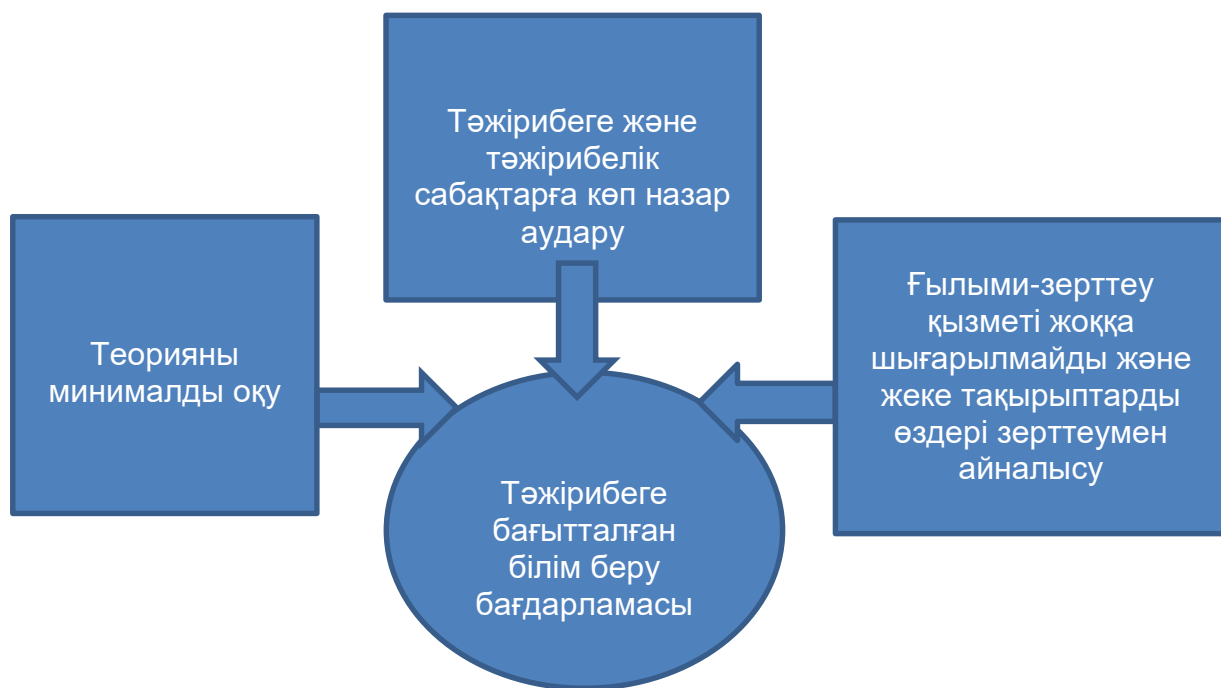
Утебаева Ж.А.

Экономика ғылымының кандидаты
Бухгалтерлік есеп және басқару құжырасының
қауымдастырылған профессоры
Қостанай қаласы (Қазақстан)

Қазақстандағы білім беру реформаларының жалпы мақсаты елді жаңа болашаққа ілгерілету, негізгі бағыттарды дамыту және ұлттың интегралды даму проблемаларын шешу, білім берудің барлық саласын түбегейлі жаңғырту болып табылады. Жоғары білім берудің жаңа білім беру стандарттарын іске асыруға байланысты бітірушінің болашақ кәсіби қызметін ескере отырып, тәжірибеге бағдарланған тәсіл негізінде білім беру жүйесінің компоненттерін қайта құру үшін мүмкіндіктер ашылады.

Тәжірибеге бағытталған оқыту - бұл студенттердің нақты тәжірибелік міндеттерді орындау арқылы кәсіби құзыреттілігін қалыптастыру мақсатында студенттердің білім беру бағдарламасын игеру процесі. Тәжірибеге бағытталған оқыту іргелі жалпы білім беру мен кәсіптік-тәжірибелік дайындықтың оңтайлы үйлесіміне негізделуі тиіс [1].

Жоғары білім беру жүйесінде оқытуға тәжірибеге бағдарланған тәсілді енгізудің ерекшелігі, ол болашақ мамандардың кәсіби қызметі үшін қажетті студенттердің білімі мен практикалық, жалпы мәдени және әлеуметтік құзыреттіліктерінің іргелі ғылыми базасын қалыптастыруды біріктіруге мүмкіндік береді.



Сурет 1 - Тәжірибеге бағытталған бағдарламалардың ерекшеліктері

Тәжірибеге бағытталған білім беру бағдарламалары дипломды мамандарды даярлаудың барлық сатылары шеңберінде жұмыс істейді, тек бакалавриат және мамандық шеңберінде жұмыс істейді. Көбінесе білім беру сатысы немесе профиль атауы алдында арнайы мамандандырулар шеңберінде оқыту сипатын нақтылау үшін "қолданбалы" сөзі көрсетіледі. Мысалы, қолданбалы бакалавриат және т. б. Бұл санат білім беру бағдарламасының сипаты мен ерекшеліктеріне, студенттерді оқыту әдістеріне және т. б. назар аударады.

Осылайша, жоғары оқу орындары жанындағы оқытудың тәжірибеге бағытталған бағыттары студенттердің қолданбалы дамуына және оларда таңдалған салаға, мамандыққа тән белгілі бір құзыреттер, Дағдылар жиынтығын қалыптастыруға бағытталған. Бұл жағдайда мамандыққа ену екі деңгейде жүреді: теориялық және қолданбалы. Сонымен қатар, бұл комбинация теориялық аппаратқа ие болмай, тиісті жұмыс негіздерін түсіну мүмкін болмас үшін әр оқушы үшін сөзсіз және міндетті болып табылады [2].

Тәжірибеге бағытталған бағдарламаларды қолдану үш негізгі принципке сүйенеді.

Біріншісі-студенттің өзіндік жұмысына баса назар аудара отырып, оқу процесін ұйымдастыруды көздейтін дербестік: теориялық зерттеу жобасы, тәжірибелік. Яғни, дипломанттың қалыптасуының әр кезеңінде тәуелсіз блоктың болуы маңызды: тақырыптарды зерттеу, мәселелерді шешу, тәжірибе және т. б.

Университетте тәжірибеге бағытталған оқытудың негізінде жатқан екінші постулат-бостандық қағидаты (принципі). Бұл принцип студенттерге оқу процесінде таңдау берілетініне сүйенеді: зерттеу тақырыптарын таңдау, бағдарламаның вариативті бөлігі шеңберінде пәндерді таңдау, ғылыми жетекшіні таңдау, мәлімделген немесе бекітілген тақырып бойынша мәселені таңдау, практика орнын таңдау. Яғни, кәсіптік білім беру жүйесіндегі тәжірибеге бағытталған дайындық студентке нені үйрететінін, қалай үйрететінін, қай жерде жетілдірілетінін, қандай тәсілдер мен әдістерге сүйенетінін және т. б. анықтауға мүмкіндік береді.

Үшіншісі - мұғалім мен оқушылардың достық қарым-қатынасына, студенттер арасындағы қарым-қатынас дағдыларын дамытуға, командалық жұмысқа және т.б. негізделген ынтымақтастық, яғни бұл ережені жүзеге асыру оқу процесіне қатысушылардың барлығының теңдігін және рөліне, мәртебесіне және т. б. қарамастан сенімді, достық қарым-қатынасты дамытуды көздейді.

Ахмет Байтұрсынұлы атындағы Қостанай Өңірлік университетінде тәжірибеге бағытталған бағдарламаларды қолдану үшін кафедра филиалының ережесі 123-2020 жж қабылданылды және қолданылды,

Тәжірибеге бағдарланған білім беру бағдарламаларын әзірлеу кезеңдері тәжірибеге бағдарланған білім беру бағдарламалары бірнеше кезеңдерді мұқият қамтитын пысықталуға жатады:

- Жобалау;
- Жоспарлау;
- Бекіту;
- Енгізу және іске асыру.

Тәжірибеге бағытталған бағдарлама кәсіби міндеттер мен мәселелерді шешуде заманауи және жаңа тәсілдерді қолдана алатын заманауи және білімді сарапшыны дамытуға бағытталған.

Әрі қарай, тәжірибеге бағытталған білім беру бағдарламасын енгізгеннен кейін оны іске асырудың әр кезеңінде студенттерді даярлау сапасына қатысты Оқыту нәтижелері мен жұмыс берушілердің ұсынымдарын жедел талдау маңызды. Тәжірибеге бағытталған білім беру бағдарламаларын жаңарту жылдамдығы көбінесе еңбек нарығындағы өзгерістерге, ғылыми-техникалық прогрестің жетістіктеріне және жұмыс берушілердің талаптарына, университеттің материалдық-техникалық базасына және т. б. байланысты.

Тәжірибеге бағытталған білім берудің құрамдас бөліктерінің бірі студенттердің нақты іс-әрекеттегі тәжірибесін байыту болып табылады, оның деңгейі студенттердің құзыреттіліктерінің қалыптасу дәрежесімен анықталады.

Білім беру жүйесіндегі тәжірибелік бағдарлану қазіргі заманғы барлық ұйымдар үшін кадрларды сапалы даярлауды қамтамасыз ететін негізгі үрдісті білдіреді. Оқытудың барлық бағыттарының оқу жоспарларында жоспарланған пәндер бойынша білім алушылардың алған білімдері мен дағдылары болашақ кәсіби қызметте тәжірибелік дағдыларды алуға әлсіз бағдарланған жоғары оқу орындарында оқу пәндерін оқытудың негізгі мақсаты болып табылатыны жалпыға ортақ [3].

Сондықтан, дуальды оқыту жүйесінің элементтерін енгізе отырып, білім беру түлектерді жұмысқа орналастыру және оларды жұмыс орындарына тез бейімдеу мәселесін шешуге ықпал етеді.

Дуальды (Қосарлану) - «екіұштылық, екі жақтылық», «бірыңғай ұйымдастырушылық тұтастық». Кәсіптік білім берудің бұл нысаны әлеуметтік әріптестіктің өнімі болып табылады, мамандар даярлау кезінде мемлекет пен жұмыс берушілердің тығыз өзара іс-қимылының тетігі болып табылады.

Германия елінде ұзақ уақыттан бері мамандарды кәсіби дайындаудың дуальды оқыту жүйесі жұмыс істейді, бұл кәсіби мектеп пен кәсіпорындағы өндірістік оқытуды қамтиды. Дуальды оқыту жүйесі ең алғаш Германия елінде неміс педагогикасының өкілі Г. Кершенштейнердің «өнер мектебі» идеясымен бастау алған. Ол XIX ғасырдың аяғы мен XX ғасырдың басында Мюнхен қаласында мектеп кеңесшісі қызметінде бола тұрып, неміс ұлттық мектептерінің оқу жоспарларын реформалаумен айналысты №

Мұндай білім беру жүйесі жоғары дамыған Швейцария, Австрия, Дания, Нидерланды, Швеция сынды мемлекеттерде кеңінен тараған.

Осы қатарға кейінгі жылдары Ресей, Қазақстан және басқа дамушы мемлекеттер де қосылып жатыр.

Қазақстандағы үздік университеттердегі дуальды оқыту жағдайы 1-кестеде бейнеленген.

Кесте 1 – Қазақстанның үздік университеттеріндегі дуальды оқыту

№	Университеттер	Іс-тәртібі
1	Әл-Фараби атындағы. Қазақ ұлттық университеті	Бағдарламаларда кредиттердің басым бөлігі (~ 90%) кәсіби пәндер блогына бөлінеді, негізгі кәсіптік (міндетті) модульдер, жеке білім траекторияларының модулі және пәнаралық модульдерден тұрады. Бұл ретте жеке білім траекторияларының элективті модульдеріне кредиттердің тек 25% бөлінген, бұл бастапқы кәсіптік дайындықты арттыруға мүмкіндік береді
2	Л.Н. Гумилев ат. Еуразия ұлттық университеті	Университетте дуальды оқыту "6В071700 - Жылу энергетикасы" мамандығы бойынша еңгізілді. Оқу жылы бойы 2, 3 және 4 курс білім алушылары кезекпен оқытылады, алдымен университетте, сосын өндірісте. Курстардың бірі міндетті түрде кәсіпорында немесе университетте оқытылады, мысалы, қыркүйекте 2, 4 кәсіпорын да оқытылса, 3 курс өндірісте тәжірибеден өтеді, ал қазан айында олар орындарымен алмасады
3	Е.А. Букетов ат. Қарағанды мемлекеттік университеті	"Көлік, көліктік техника және технология" мамандығы бойынша дуальды оқыту іске асырылуда. Аталған мамандық бойынша соңғы 3 жылда 1500-ге жуық грант берілді
4	М. Әуезов ат. Оңтүстік Қазақстан университеті	Университетте еліміздің жетекші өнеркәсіптік мекемелерінің базасында заманауи технологиялық жабдықтармен және жетекші мамандардың көмегімен оқу және ғылыми өндірістік кешендер құрылды
5	Қ.И. Сәтбаев атындағы университет	"Құрылыс" мамандығы бойынша дуальды оқытуды іске асыруда. аталған мамандық білім алушылары құрылыс саласында және офистік қызметтерде өздерінің тәжірибелік дағдыларын қалыптастырады.
6	Қазақстан - Британ техникалық университеті	Дуальды оқыту 30% теория және 70% практика қағидасына негізделген
7	Қарағанды техникалық университеті	Корпоративтік университеттің құрамына кіретін кәсіпорындармен тұрақты өзара қарым-қатынас жасау білім алушылардың сол кәсіпорындарда тәжірибеден өтіп, кейін жұмысқа орналасуларын қамтамасыз етеді. Нақты өнеркәсіптік кәсіпорындардың өндірістік базасын пайдалана отырып мамандарын дайындау, кәсіпорындардың мамандарға қажеттіліктерін ескере отырып олардың дайындауда үздіксіз жүйелі жұмыс жүргізу өте жақсы нәтиже береді
8	КИМЭП Университеті	Көлік-логистикалық индустрияның негізгі тенденцияларды ескере отырып және еңбек нарығындағы кадрлық қажеттіліктердің проблемалары шешуде дуальды оқыту арқылы жұмыс берушілер мен жоғары оқу орындары бірлесе отырып маман дайындауға ат салысуда

Кәсіптік білім берудің дуальды түрі - бұл дәстүрлі білім беру мекемесінде оқытуды және тәжірибелік оқытуды өндірісте немесе ұйымда толық емес жұмыс күнімен біріктіретін білім беру процесі.

Ахмет Байтұрсынұлы атындағы Қостанай Өңірлік университетінде дуальды оқытуға білім беру бағдарламасы бойынша студенттерді қабылдау 2023-2024 оқу жылы басталды, Университет оқытушылары дуальды оқытудың білім беру бағдарламасына негізделе отырып сабақ беретін пәндері бойынша оқу бағдарламасы, силлабустарды дайындап, сабақ жүргізуде.

Университетте «дуальды оқытуды ұйымдастыру ережесі» П 033-2023 әзірленді.

Дуальды оқыту 20% теория және 80% тәжірибе және 50% теория және 50% тәжірибе қағидасына негізделген.

Дуальды оқыту жүйесінің негізгі қағидаты - кадрларды даярлау сапасы үшін оқу орындары мен ұйымдардың тең жауапкершілігі [3].

Жоғары және (немесе) жоғары оқу орнынан кейінгі білім беру ұйымдарында дуальды оқытуды ұйымдастыру қағидаларын бекіту туралы. Қазақстан Республикасы Ғылым және жоғары білім министрінің 2023 жылғы 27 шілдедегі № 361 бұйрығы. Қазақстан Республикасының Әділет министрлігінде 2023 жылғы 1 тамызда № 33206 болып тіркелді [4].

Дуальды оқытудың негізі білім беру бағдарламасын жаңғырту рәсімі болып табылады, ол түлектерге кәсіпорындарда табысты жұмысқа орналасу үшін қажетті білім беру нәтижелерін қалыптастыруға байланысты элементтерді қамтиды.

Сондай – ақ, студенттермен мотивациялық жұмыс тиімді болып табылады, оның міндеті - дуальды оқытуға қатысу перспективаларын түсіндіру, әрқайсысының жеке даму векторын анықтау.

Дуальды оқытудың негізі білім беру бағдарламасын жаңғырту рәсімі болып табылады, ол түлектерге кәсіпорындарда табысты жұмысқа орналасу үшін қажетті білім беру нәтижелерін қалыптастыруға байланысты элементтерді қамтиды.

Кәсіптік білім беру ұйымы мен нақты кәсіпорындардың конструктивті диалогын талап ететін білім беру бағдарламасын жаңарту барлық "ағындық" оқыту үшін стандартты, бірыңғай оқытудан алшақтауға, болашақ мамандарға не үйрету керектігі туралы жұмыс берушілердің тілектерін ескере отырып, дайындық мазмұнын бірлесіп қалыптастыруға мүмкіндік береді. Барлық вариативті пәндер кәсіпорындардың өтініші бойынша енгізіледі.

Білім беру бағдарламасы кәсіпорындармен келісіледі, сонымен қатар кәсіпорындармен келісу кәсіби цикл бойынша бақылау - бағалау материалдарынан өтеді. Еңбек өтілін алу үшін кез-келген жұмысқа (қабылданатын жерге) түсе отырып, мамандар дайындықтың жаңа бағыты бойынша жұмысын жалғастыруда (қосымша білім алады),

Дуальды оқыту жүйесі бойынша білім алушылар үшін артықшылықтар мынада: жұмыс барысында қызметтік жағдайларға байланысты міндеттерді шеше отырып, олар кәсіптік міндеттерді шешу арқылы мамандық дағдыларын алады.

Дуальды оқыту жүйесінің негізгі қағидаты - оқу орындары мен ұйымдардың кадрларды даярлау сапасына тең жауапкершілігі.

Дуальды оқыту жүйесі дәстүрліден келесідей ерекшеленеді:

- 1) бейінді емес пәндер есебінен өндірістік практика көлемін ұлғайту;
- 2) өндірістік практика ұйымның нақты қызметіне барынша жақын болу;
- 3) білім беру бағдарламасы, оқу жоспарына сәйкес, бірақ жұмыс берушінің қажеттіліктерін ескере отырып жасалуы тиіс;
- 4) жеке жобалардың, курстық және дипломдық жұмыстардың (жобалардың) тақырыбы жұмыс берушінің қызметі мен қажеттіліктеріне бағдарлануы тиіс;
- 5) тәлімгердің қызметі ЖОО мен ұйым арасындағы әріптестік өзара іс-қимылдың бір бөлігіне айналады;

Жұмыс берушінің ұйымымен байланысты нығайту оқу орындары үшін түлектерді жұмысқа орналастыру мүмкіндігін ашады.

Дуальды оқыту жүйесін қабылдаған оқу орындары оның басқа жүйелермен салыстырғанда артықшылықтары айқын екендігімен келіседі, өйткені бұл тәжірибе мен теория арасындағы алшақтықты жоюға мүмкіндік береді [5].

Жоғары оқу орындарында дуальды білім беруді табысты қолдану:

- білім беру мекемесі мен жұмыс беруші оқу жоспарларын әзірлеу және жұмыс берушілерге қажетті жұмыс дағдылары бар мамандарды даярлау кезінде белсенді ынтымақтасады. Ұйымдарға жұмысқа орналасу кезінде жас мамандарды қайта даярлаудың қажеті болмайды;

- білім алушылар үшін-білім беру ұйымында білім алу кезінде ынталандырудың жоғарылауы және жұмыс орнында тез бейімделу, өйткені олар ұйымда қалыптасқан жағдайлармен таныс;

- мемлекет үшін-еңбек нарығына жүктеме азаяды. Дәстүрлі оқыту формасын дуальды оқыту формасының элементтерімен үйлестіруді реттейтін нормативтік-құқықтық құжаттарды әзірлеу қажет.

Жоғарыда айтылғандарды қорытындылай келе, дуальды оқыту жүйесі болашақ мамандарды даярлау кезінде білім беру қызметін жүзеге асыру кезінде білім беру ұйымы мен жұмыс берушінің тығыз өзара іс – қимылына негізделген болашақ мамандарды тәжірибеге - бағдарланған даярлауды ұйымдастырудың инновациялық нысаны болып табылатынын атап өтеміз.

«Жүз рет естігеннен, бір рет көрген артық» деген сөздерді ескере отырып, тәжірибелік бағдарлану мүмкіншілігіне қарай дуальды оқыту жүйесін пайдаланып отырсақ болашақ мамандардың ұтары мол деп ойлаймын.

Библиографиялық тізім:

1. Рахметуллина С.Ж., Конурбаева Ж.Т., Сурова Д.С. Практико-ориентированное образование как ответ на вызовы современного мира. Вестник университета «Туран». 2023;(3):415-427. <https://doi.org/10.46914/1562-2959-2023-1-3-415-427>
2. Практико-ориентированное обучение как инструмент формирования профессиональных компетенций студентов специальности «Менеджмент» Беспаяев М.Е., Жолдожакова Г.Е. «Сейфуллин оқулары – 16: Жаңа формациядағы жастар ғылыми – Қазақстанның болашағы» атты халықаралық ғылыми-теориялық конференциясының материалдары. 2020. - Т.І, Ч.2 - С.138-140
3. <https://predmet.kz/praktiko-orientirovannye-zadachi-kak-instrument-izmereniya-i-otsenivaniya-kompetentnosti-studentov/>
4. Правил организации дуального обучения в организациях высшего и (или) послевузовского образования. <https://adilet.zan.kz/rus/docs/V2300033206>
5. Дуальное обучение — основа практической подготовки студентов. <https://bolashaq.edu.kz/novosti/dualnoe-obuchenie-osnova-prakticheskoy-podgotovki-studentov/>

МЕТОДЫ И КОНЦЕПЦИИ ОЦЕНКИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В ЗДРАВООХРАНЕНИИ

Байгиреева Жанар Замашқызы

Доктор PhD

Esil University, Astana

Аннотация. Человеческий капитал является основным источником экономического роста. Он является источником как повышения производительности труда, так и технического прогресса. На самом деле, основное различие между развитыми и развивающимися странами заключается в темпах развития человеческого капитала. Слаборазвитые страны нуждаются в человеческом капитале для укомплектования персоналом новых и расширяющихся государственных служб, внедрения новых систем землепользования и новых методов ведения сельского хозяйства, а также для разработки новых средств коммуникации в целях содействия индустриализации и создания системы образования.

Ключевые слова: человеческий капитал, экономический рост, здравоохранение, ВВП, труд, доход.

Особый интерес представляет изучение влияния компонентов человеческого капитала на экономический рост страны. Чтобы определить влияние компонентов человеческого капитала на экономический рост страны, мы проведем корреляционно-регрессионный анализ на основе статистических данных. Для анализа были взяты данные за период 2008 – 2018 гг. с официального сайта Комитета по статистике МНЭ Республики Казахстан. Экономическое развитие страны измеряется путем расчета ВВП на душу населения в сопоставимой оценке за исследуемый период [1].

В качестве независимой переменной рассмотрим ВВП на душу населения. В качестве независимых переменных, влияющих на экономический рост страны, рассматриваются следующие показатели:

- количество выпускников высших учебных заведений (gradstud);
- доля общего числа учащихся в системе высшего образования (grosscov);

- численность персонала, занятого исследованиями и разработками (inresearch);
- объем инновационной продукции (товаров, услуг) (inprod);
- объем инвестиций в образование (inedu);
- объем инвестиций в здравоохранение и социальные услуги (inhealth).

Человеческий капитал как сложная экономическая категория измеряется количественными и качественными показателями. Многие ученые и экономисты веками предлагали различные методы измерения. Он ввел современные экономические понятия, такие как «ценность человека, стоимость труда, стоимость и цена товара, труд, стоимость человеческого капитала, цена, стоимость накопленного фонда знаний, стоимость жизни» и научил его не только измерять, но и рассматривать как источник дохода.

Согласно современному подходу к человеческому капиталу, необходимо учитывать не только объем инвестиций в развитие человеческого капитала, но и объем возвращаемых от него доходов [2].

И. Фишер предложил несколько иной подход в оценке человеческого капитала, который, по его мнению, подразумевает получение процентов от любого вида дохода (оклад, процент, рента) за счет использования человеческого капитала. При оценке человеческого капитала наряду с экономическими и производственными затратами также важен поиск новых фундаментальных измерителей стоимости.

В измерении материального блага, образования, здоровья, семьи, досуга, достоинства, человеческих отношений, правовых институтов, политической ценности среды и т.д. необходимо превратить субъективную оценку в объективное измерение.

В отечественной, зарубежной литературе вопрос оценки человеческого капитала по самостоятельной отрасли не решен до конца.

В мировой экономике существуют общепринятые методы оценки человеческого капитала:

- оценка доходов, произведенных человеческим капиталом;
- количественная оценка базы знаний, умений и навыков человека;
- оценка специальных навыков (специальный человеческий капитал) в количественном измерении;
- по направлению инвестирования в человеческий капитал-капитал здоровья, капитал образования, Капитал культуры;
- оценка человеческого капитала на микро-макроуровне;
- интегральная оценка человеческого капитала, включающая натуральные и стоимостные показатели;
- макроэкономическая оценка человеческого капитала;
- оценка человеческого капитала в стоимостном выражении в зависимости от объема вложенных инвестиций и вывод суммарной стоимости на балансе предприятия [3].

Индикатор, аналогичный приведенным выше показателям, можно использовать для отслеживания затрат на репродуктивный процесс в здравоохранении. Но репродуктивный процесс с каждым годом становится сравнительно дороже. А так как показатели человеческого капитала статичны, то мониторинг затруднен. Это связано с тем, что при рождении ребенка любой родитель рассчитывает будущие расходы, хотя и мысленно. Расходы являются важным показателем для общества в реализации Стратегии социально – экономического развития, если они будут компенсироваться прибылью в будущем. Нецелесообразно, чтобы родители интуитивно решали репродуктивную проблему. Это связано с тем, что отсутствие методики оценки будущего человеческого капитала и предстоящих затрат на рождаемость не позволяет принимать и реализовывать стратегически важные решения, такие как переход к активной демографической политике (по созданию многодетных семей) в масштабах государства (каждой семьи) [4].

В современных условиях интеграции цель любого государства-развивать нацию (человека), а не только ВВП и ВНП. А экономические показатели, такие как ВВП, ВНП, являются вспомогательными средствами в развитии человеческого капитала (приложение Б).

Это связано с тем, что в социально–гуманитарном государстве человеческий капитал, капитал здоровья являются ключевыми и решающими показателями в развитии экономики.

Капитал здоровья–составляющая, опора человеческого капитала. Его сохранение–основная цель здравоохранения. В развитии государственных показателей капитал здоровья может служить инструментом создания необходимых предпосылок в сохранении и организации, управлении, совершенствовании сферы здравоохранения.

ВОЗ в области здравоохранения и укрепления включает четыре основных направления:

- повышение экономической эффективности;
- снижение числа смертей;
- борьба с риском;
- вывести здоровье на передний план как критерий общественно-экономического

развития [5].

Подходы к оценке эффективности делятся на две категории:

1) здоровье населения, отражает цели, связанные с неравенством в отношении здоровья, доступностью, справедливым финансированием, удовлетворенностью населения качеством медицинских услуг, технической эффективностью, оценкой профилактических мер, политической стабильностью;

2) использование доступных показателей учреждений и услуг здравоохранения.

В 1980 г. Американский Совет по развитию предложил интегральный показатель, охватывающий различные аспекты социально–экономического развития – определяющий индекс «физического качества жизни». Этот показатель определяет уровень, качество жизни населения. Но только показатель благосостояния населения не отражает состояние человеческого капитала государства в целом [6].

Наиболее распространенным показателем в оценке качества жизни, подготовленной программой развития Организации Объединенных Наций (ПРООН), является индекс развития человеческого потенциала (ИПЧ).

НДИ–распространенный, простой показатель в определении качества жизни населения международными организациями и отечественными специалистами.

В рамках этого определения развитие человека состоит из трех компонентов:

1. Благополучие: расширение реальных свобод человека таким образом, чтобы люди и общество в целом могли свободно процветать и развиваться.
2. Права, возможности, социальные агентства: способность людей и групп действовать и добиваться ценных результатов.
3. Справедливость: повышение социальной справедливости и уважение прав человека, а также обеспечение стабильности результатов, полученных с течением времени.

Индекс человеческого развития (ИЧР) рассчитывается со средним геометрическим показателем индексов здоровья, образования, доходов:

$$HDI = \sqrt[3]{I_{life} \times I_{educ} \times I_{GNI}} \quad (1)$$

1. Индекс здоровья (LEI) или индекс ожидаемой продолжительности жизни:

$$LEI = \frac{LE-20}{75-20} \quad (2)$$

где x–ожидаемая продолжительность жизни человека после рождения, 20–85 лет.

2. индекс уровня образования (EI):

$$EI = MYSI + EYSI / 2; \quad MYSI = MYS / 15; \quad EYSI = EYS / 18$$

где EYSI–индекс возрастной продолжительности 0–18 лет;

MYSI–средняя продолжительность обучения до 0–15 лет.

3. индекс доходов (II) – паритет покупательной способности ВВП на душу населения, по ВВП от 75 до 40 тыс. долл.

$$II = \ln(GN\text{ IPC}) - \ln(100) / \ln(40000) - (100) \quad (3)$$

где GN IPC-рассчитывается по паритету покупательной способности ВВП

Таблица 1- Предельные показатели индикаторов в расчете индекса человеческого развития

Dimension	Индекс здоровья	Индекс образования	Индекс дохода
Indicator	Ожидаемая продолжительность жизни, лет	Образование длительное, возрастное	ПДП на душу населения (долл.)
Max. показатели	85	18	40 000
Min. показатели	20	15	100

Если ИЧР=1, то будет государство со средней продолжительностью жизни 85 лет (фиксированный верхний возрастной предел для всех государств), ВВП на душу, населения которого равен 40 тысячам долларов США (установленный верхний предел дохода для всех государств), соответственно, все граждане – 100% грамотные. кроме того, все граждане, достигшие соответствующего возраста, посещают начальную или среднюю школу, учатся в университете или среднем учебном заведении (стабильный показатель для всех стран). По данным ПРООН, в 2019 году Норвегия была наиболее близка к этому показателю, ее ИЧР составляет 0,957 [7].

При ИЧР = 0 государство, где средняя продолжительность жизни составляет 20 лет (фиксированный нижний возрастной предел), ВВП на душу населения (по паритету покупательной способности), равный 100 долларам США (фиксированный нижний уровень для всех государств), т. е. 100% граждан неграмотны, никто не ходит в школу и другие учебные заведения. На сегодняшний день ближайшим к этому показателю является Нигерия, ее ИЧР составляет 0,394.

Хираи Тадаши в своих работах утверждает, что индекс человеческого развития, показатели которого являются важным источником информации для государства и предоставляют широкие возможности для разработки долгосрочного стратегического плана на макроуровне.

Амарты Сен и Марта Нуссбаум писали, что, судя по трудам философов, подобные методы должны быть действительно ориентированы на человека (человеческий капитал). То есть не только высший показатель, человек должен чувствовать себя полноценным счастливым [8]. Контролировать, анализировать чувства-дело непростое. Это потому, что нет четкой связи между утверждением и практикой.

Литература:

1. Указ Президента Республики Казахстан от 15 января 2016 года №176 «Об утверждении Государственной программы развития здравоохранения Республики Казахстан «Денсаулық» на 2016 - 2019 годы и внесении дополнения в Указ Президента Республики Казахстан от 19 марта 2010 года №957 «Об утверждении Перечня государственных программ» (Утратил силу Указом Президента Республики Казахстан от 19 апреля 2019 года № 29).

2. Официальный интернет-ресурс Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан. - Режим доступа: <https://stat.gov.kz/>. – (Дата обращения: 13.02.2021).

3. Baigireyeva, Z., Beisengaliyev, B., Kicha, D., Niyazbekova, S., Maisigova, L., Analysis of the influence of ecology on human resources management in the healthcare system, Journal of Environmental Management and Tourism, 2021, 12(7), страницы 1980–1996

4. [Baigireyeva, Z., Niyazbekova, S.U., Butkenova, A.K., Baidalinova, A.S., Analysis of the Existing Human Capital Development Monitoring System](#), Lecture Notes in Networks and Systems, 2021, 155, страницы 514–521
5. [Baidalinova, A.S., Niyazbekova, S.U., Baigireyeva, Z., Myrkanova, A., Household food security in Kazakhstan](#) Lecture Notes in Networks and Systems, 2021, 155, страницы 107–114
6. Малых Н.И. Статистика: теория статистики: учебник и практикум для СПО. – М.: Издательство Юрайт, 2019. – 275 с.
7. Официальный интернет-ресурс Департамента ООН по экономическим и социальным вопросам <https://www.un.org/>.
8. Официальный интернет-ресурс Электронного правительства Республики Казахстан. - Режим доступа: https://egov.kz/cms/ru/information/state_agencies/legislative_authority. – (Дата обращения: 15.02.2021).

ІШКІ АУДИТ ЖҮРГІЗУДІҢ ЦИФРЛЫҚ ТРАНСФОРМАЦИЯСЫ

¹Туребаева Жанат Камаловна, ²Кененбаева Зухра Мамбетовна,

³Набиева Зарина Максумовна

¹turebaevaz@mail.ru

²zukhra_m_k@mail.ru

³zarinanabieva2405@gmail.com

¹Э.ғ.к., аға оқытушы, «Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

²Аға оқытушы, «Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

³Білім алушы, «Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Аннотация. Мақалада компаниялардың қазіргі бизнес ортасында технологиялық өзгерістердің мүмкіндіктерін барынша пайдалану тәжірибесі сипатталған. Бұл жағдай ішкі аудит қызметі құзыретті болып, ұйымға пайда әкелу үшін үнемі жаңартылып отыруы керек дегенді білдіреді, сондықтан мақала тақырыбының өзектілігі даусыз. Бүгінгі таңда ішкі аудиторлар, компаниялар мен ұйымдарда, сондай-ақ жеке өмірде жаңа технологиялардың өсуін үнемі қадағалап отырады. Бизнесінің мәнін өзгертетін соңғы технологиялық тенденциялар, процестер өзгерген сайын жағдайлардың тез өзгеруіне бейімделуі және ашық болуы керек. Аудит мүдделі тараптардың өзгертін қажеттіліктеріне бейімделудің перспективалы жолдарын табады. Мақалада инновациялық экономикаға көшудің өзекті бағыттары қарастырылған. Технологиялардың дамуы барлық салаларда инновациялардың енгізілуіне әкеледі. Аудит саласы барлық бизнес-процестердің цифрландырылуының әсерінен елеулі өзгерістерге ұшырап отырады.

Түйінді сөздер: инновациялық экономика, заттар интернеті, блокчейн, bigdata, ішкі аудит

Кіріспе. Экономиканы жаңғырту технологиялық және ұйымдастырушылық қайта құруларды қамтитын кешенді процесс болып табылады. Нарықтағы өзекті тақырып - процессті цифрландыру. Бұл технологиялар әртүрлі елдерде өте танымал және қазір бұл үрдіс Қазақстанға да жетті. Ең алдымен, жалпы қызмет көрсету орталықтарында, әртүрлі салаларда бэк-офисі бар компанияларда күнделікті операциялар роботтандырылады.

Киберқауіпсіздік және ақпараттық технологиялар (АТ) тәуекелдері бойынша қызметтерге сұраныс белгілі бір трендтерді қалыптастырды. Біріншіден, жаңа вирустар пайда болды және жаңа технологияларды қолдану арқылы киберқылмыскерлердің арсеналы кеңейді. Екіншіден, инфрақұрылымдық киберқауіптер өсуде. Үшіншіден, криптовалюталар шабуылға ұшырайды. Киберқауіпсіздік, кибертрансформация құру, АТ жүйелерін құру және кибер тәуекелдер, киберқауіпсіздік саласындағы тәуекел оқиғаларын іске асыру жағдайында ықтимал шығындарды талдау бойынша қызметтер қазір өзекті болып табылады.

Технологиялардың дамуы барлық салаларда инновациялардың енгізілуіне әкеледі. Аудит саласы барлық бизнес-процестердің диджитализациясының әсерінен елеулі өзгерістерге ұшырайды. Тәуекелдерді басқару мамандары өз компанияларына инновациялық даму жылдамдығын төмендетпестен бақылау процестері мен процедураларының тиімділігін қамтамасыз етуге көмектесуі керек. Ішкі аудит қызметтері инновациялық шешімдерді әзірлеуге жауапкершілікпен қарауды қалыптастыруға өз үлесін қосады.

Негізгі бөлім

Интеллектуалды автоматтандыру - бұл компаниялар машиналық оқыту, "ақылды" чатботтар және жасанды интеллект сияқты жетілдірілген автоматтандыру құралдарын қолдана бастайтын қажетті база.

Ішкі аудит процессін цифрландырудың ақпараттық жүйесі төрт технологияның бірін пайдаланады.

1. Жергілікті жұмыс орындарын пайдалану. Бұл технология әрбір жұмыс орнындағы компьютерлерге толығымен дербес жұмыс істеуге мүмкіндік береді және олардың әрқайсысы дерекқордың өз фрагменттерін сақтайды.

2. "Файл сервері" технологиясы. Бұл технологияның көмегімен ақпаратты өңдеу жеке жұмыс орындарының компьютерлеріне бағытталады.

3. Клиент-сервер технологиясы. Желі арқылы үлкен ақпараттық ағындардың өнімсіз берілуін жеңуге мүмкіндік береді.

4. Толығымен орталықтандырылған өңдеу моделі. Бұл модельде мәселелерді шешудің барлық процедураларын орталықтандырылған компьютер орындайды. Бұл технология дербес компьютерлер тарағанға дейін қолданылған.

Осы технологиялардың әрқайсысы компьютерлерді автономды пайдалануды, бухгалтерлік есептің ақпараттық базасын ұйымдастыруды және басқаруды және есеп беру үшін бухгалтерлік есеп деректерін біріктіруді көздейді.

Авторлар осы технологияларды енгізу кезінде туындайтын тәуекелдерге егжей-тегжейлі талдау жүргізеді. Аудит қаржылық есептіліктің дұрыстығын растау, сондай-ақ компанияның қызметі мен қаржылық жағдайына байланысты ықтимал проблемаларды анықтау үшін жүзеге асырылады [1, 66]. Аудит-қаржылық есептілік бойынша ұсынылған құжаттар негізінде заңды немесе жеке тұлғаның қаржы-экономикалық қызметін ресми тексеру керек [2, 766]. Цифрлық технологияларды аудит процесіне біріктіре отырып, компаниялар сапалы қызмет көрсете алады, тәуекелдерді талдауды жақсартады және өзекті деректер негізінде есептер бере алады. Бұлтты есептеу, жасанды интеллект және блокчейн негізіндегі технологиялар негізгі заманауи технологиялар ретінде қарастырылады. Бұл технологиялардың жұмысына және процестің түпкілікті нәтижесіне тікелей әсер ететін операциялық тәуекелдерге, сондай-ақ институционалдық және қаржылық тәуекелдерге назар аударылады [3, 506].

Ішкі аудит инновациясының аспектілері:

1. Қоғамдастық

Ішкі аудит осы мақсаттарға жету үшін корпоративтік мақсаттар мен стратегияларға біріктірілуі керек. Мұндай интеграция басшылықпен, компаниялармен және басқа да мүдделі тараптармен жаңа қатынастардың дамуына әкеледі. Біріктіру коммерциялық тілді қабылдауды және консалтингтік мақсаттар үшін ішкі аудитке көшуді талап етеді. Ішкі аудиттегі инновацияларды стратегия мен бизнес мақсаттарына интеграциялау кезінде нәтижелер уақтылы, перспективалы болып табылады, мүдделі тараптарға ықтимал тәуекелдер туралы кеңес береді.

2. Қайта қолдану

Қайта пайдалану мүмкіндігі жаңа тәсілдерді жетілдіруге, іс жүзінде үйренуге мүмкіндік беретін ішкі аудитті қолдануға мүмкіндік береді. Интеграция қажеттілігін мойындау басқару функциялары шеңберінде және ұйым ішінде ішкі аудиттің күш-жігерін негізді түрде күтуге мүмкіндік береді.

3. Тиімділік

Ішкі аудиттің рөлі мен жауапкершілігін ескере отырып, жылдам немесе түбегейлі өзгерістер өте сирек кездеседі. Өсіп келе жатқан өзгерістер икемді тәсілмен, ақылға қонымды үміттерді қалыптастырумен және бастамалар жүзеге асырылған сайын мүдделі тараптармен кері байланыс циклін қалыптастырумен тығыз байланысты. Жоспарлауды, аудитті және есептілікті біртіндеп жетілдіруге баса назар аудару сонымен қатар жұмыстың белгілі бір аспектілерін мақсатты түрде өзгертуге мүмкіндік береді, себеп-салдарлық байланыстарды бағалауға, содан кейін үздіксіз жетілдіру әдістерін анықтауға болады.

4. Тәуелсіздік

Ішкі аудит өзінің тәуелсіздігі мен объективтілігін сақтай отырып, инновациялық тәсілдерді қажет етеді. Мүдделі тараптармен "серіктестік" ұғымы тартымды болып көрінуі мүмкін, бірақ ішкі аудиттің тұтастығы оның тәуелсіздігі мен объективтілігіне байланысты болады.

Ішкі аудит технологиялық процестің әсерін жедел бағалай білуі және компанияның тәуекелдер профиліне қалай әсер ететінін түсіну үшін әрбір жаңа инновациялық шешімді игеруі керек. Директорлар кеңесі ішкі аудит қызметтерінің жаңа технологиялармен байланысты тәуекелдер туралы және осы тәуекелдерді басқарудың қолда бар бақылау құралдары туралы түсініктерін алғысы келеді. Олар ішкі аудит қызметтерінен компанияның жаңа технологияларды қолдануы бойынша консультациялар мен аудит шеңберінде қалыптасқан ұсыныстарды күтеді, бұл компаниядағы технологиялық инновациялардың деңгейін арттыруға көмектеседі.

Ішкі аудит қызметі өз қызметінде инновацияларды қолдана бастағанда ғана осы үміттерді қанағаттандыра алады. Ішкі аудит қызметінің басшылары жаңа тәуекелдер мен технологияларға жауап беру үшін икемді әдістемелерді қолдануы керек, неғұрлым нақты нәтижелерге қол жеткізу үшін қажетті құзыреттер мен құралдарды қадағалап отыруы керек. Ішкі аудиторлар түсінуі керек технологиялардың тізімі тез өсуде.

Сарапшылар айтарлықтай жаһандық өзгерістерге әкелетін сегіз негізгі жаңа технологияны анықтады: дрондар (ұшқышсыз құрылғылар), үш өлшемді басып шығару, жасанды интеллект, "блокчейн" технологиясы, виртуалды шындық, қосымша шындық, "заттар интернеті", роботтар.

Пилотсыз құрылғылар (дрондар) – қашықтан басқарылатын ұшу немесе су құрылғылары мен көлік құралдары. Дрондар берілген маршрут бойынша өздігінен ұша алады (борттық компьютердің арқасында) немесе жерден ұшқыш командаларын орындай алады.

"Заттар интернеті" - сенсорлармен, бағдарламалық жасақтамамен, есептеу және желілік жабдықтармен жабдықталған және интернет арқылы деректерді жинауға және бөлісуге қабілетті объектілер желісі (құрылғылар, көлік құралдары және т.б.). "Заттар интернеті" құрылғыларды біріктіріп, оларды қашықтан бақылауға және басқаруға мүмкіндік береді.

Роботтар-электромеханикалық құрылғылар немесе виртуалды агенттер, автономды немесе нұсқаулыққа сәйкес (әдетте компьютерлік бағдарлама) адамның әрекетін автоматтандыру, жақсарту немесе қолдау.

Үш өлшемді басып шығару-материалдың дәйекті қабаттасуы немесе "басып шығаруы" арқасында сандық модель негізінде үш өлшемді физикалық нысандарды қабаттастыру әдісі. 3D басып шығару пластмасса сияқты инновациялық "бояуларды" пайдаланады, ал жақында шыны мен ағашты пайдаланады.

Виртуалды шындық-пайдаланушы шынайы қарым-қатынас жасай алатын берілген және басқарылатын кеңістіктегі үш өлшемді кескінді немесе толық ортаны компьютерлік модельдеу. Виртуалды шындықтың міндеті - "батыру" әсеріне қол жеткізу және әдетте құлаққап сияқты арнайы жабдықты қажет етеді.

"Жасанды интеллект" - визуалды қабылдау, сөйлеуді тану, шешім қабылдау және бір тілден екінші тілге аудару сияқты дәстүрлі түрде тек адамның ақыл-ойы жасай алатын есептерді шешуге көмектесетін бағдарламалық алгоритмдер. "Жасанды интеллект" тұжырымдамасы машиналық оқыту сияқты көптеген бағыттарды қамтиды, оның мақсаты берілген жаңа деректер көлемімен жұмыс істеу кезінде "үйренуге", "түсінуге", "жоспарлауға"

және "әрекет етуге" (яғни, "ақылға қонымды" болуға) қабілетті өзін-өзі оқытатын бағдарламаларды жазу болып табылады.

"Blockchain" технологиясы-транзакцияларды сенімді және анонимді есепке алу және растау үшін бағдарламалық алгоритмдерді пайдаланатын таратылған деректер базасы жүйесі. Операциялар туралы ақпарат қатысушылар арасында таратылады және жүйеге енгізілгеннен кейін оны өзгерту мүмкін емес, өйткені кейінгі тізбектер алдыңғы операциялар туралы деректерді қорғайды.

Бұл жағдайда көкжиекте жаңа әзірлемелер пайда болады. Бұл фактор басқаруды қажет ететін жаңа мүмкіндіктер мен жаңа тәуекелдерді тудырады. Ұйымға пайда келтіру үшін ішкі аудит қызметі инновациялық құралдарды, дағдыларды қабылдауы керек кепілдіктер беру әдістері.

Әрине, осындай құралдардың бірі және сонымен бірге ішкі аудит саласындағы өзгерістердің катализаторы үлкен мәліметтер базасын талдау болады. Аудиторлық қызметтегі соңғы онжылдықтағы ең маңызды өзгерістер электрондық құжат айналымы және аудитті басқару функциясын автоматтандыру сияқты автоматтандырылған жұмыс процестерін енгізу болып табылатынын атап өткен жөн. Көптеген заманауи аудитті басқару жүйелері қызықты функционалдылықты ұсынады. Дегенмен, бұл жүйелер жиі тым күрделі болып саналады және оларды енгізу өте ұзақ уақытты алады, сондықтан мұндай құралдардың мүмкіндіктері ең жақсы жағдайда толық пайдаланылмайды.

Сондықтан big data талдауын күнделікті тәжірибеге енгізуге кедергі келтіретін бірқатар жүйелік және технологиялық мәселелер туындайды. Олардың ішінде-компанияларда үлкен деректерді талдау әдістері мен деректерін пайдалану стратегияларының болмауы, заманауи технологиялық шешімдердің болмауы, аудиторларда тиісті дағдылардың болмауы және деректер массивтерін қалыптастырудың негізгі ағымдарын түсіну.

Ішкі аудит қызметі үшін үлкен қауіп – жаңа технологиялардан артта қалу. Бұл жағдайда сіз "ойыннан" шығып, пайдалы функцияның имиджін жоғалтуыңыз керек. Өзінің маңыздылығын сақтау үшін ішкі аудит қызметі технологияның маманы болудың қажеті жоқ, тек қолыңызды импульсте ұстау керек.

Цифрлық трансформация стандарттардан асып түседі, тек кәсіби құзыреттілікке ғана емес, сонымен қатар аудиторлар өздерінің қызметі стейкхолдерлердің мүдделеріне сәйкес келетін және ең оң әсер ететін етіп инновациялар енгізетін ойлау тәсіліне де қарсы тұрады.

Жалпы алғанда, сандық технологияларды қолдана отырып, ішкі аудит моделін түрлендіру мысалдары 1-ші кестеде келтірілген.

1 кесте - Сандық экономикадағы ішкі аудит моделін түрлендіру

	Дәстүрлі ішкі аудит моделі	Сандық ішкі аудит моделі
Ішкі аудиттің мақсаты	Компанияның негізгі тәуекелдерін тексеру және атқарушы басшылық пен директорлар Кеңесіне негізгі тәуекелдерді тиімді басқару бойынша ұсыныстар беру. Мақсат компанияға қойылған міндеттерді шешуге көмектесу	Осының арқасында ішкі аудит Директорлар кеңесіне қажетті ашықтықты қамтамасыз ететін және тәуекелдерді басқаруды тиісті қадағалауды қамтамасыз ете отырып, ұйымның стратегиясын басқару қабілетін қолдайтын стратегиялық идеяларды ұсынады
Тәуекелдерді бағалау және жоспарлау	Басшылармен сұхбатқа және арнайы деректерді талдауға сүйене отырып, ішкі аудит жылдық жоспарды әзірлейді және аудит жөніндегі комитеттің қарауына ұсынады. Ішкі аудиттің нәтижелілігін бағалау жоспардың орындалуы болып табылады.	Жыл сайынғы аудит жоспары нақты уақыт режимінде өзгертін жоспарға айналады. Ішкі аудит жоспары икемді болады, сондықтан тексерулерді олар ең маңызды жерде жүргізуге болады.
Аудиторлық тапсырма	Аудиторлық тапсырмалар әрдайым стандартты болып табылады, өйткені аудиторлар біртіндеп алға жылжиды. Деректер аудиторлардың сұраныстарына жауап ретінде бизнес	Нақты уақыт режимінде ішкі аудит тапсырма шеңберінде ақпараттық жүйелер мен деректерге қол жеткізе алады. Аудиторлар сәйкессіздіктің нақты себептерін терең зерттеу және анықтау үшін ақпаратқа ие және көп назар аударуды қажет

	бөлімшелерінен немесе ақпараттық жүйелерден келеді. Деректерді талдау арнайы болып табылады немесе сұраныс бойынша тапсырмадағы тәуелсіз қадамдар түрінде алынады.	ететін салаларда тиімдірек жұмыс істеуге басымдық бере алады.
Нәтижелер	Ішкі аудит тексеру нәтижелері туралы оның әдіснамасын сипаттай отырып, бұзушылықтар мен ұсыныстарды тізімдей отырып есеп береді. Басшылық түзету іс-шараларының жоспарын әзірлейді, ал ішкі аудит ұсынымдардың орындалуына мерзімді мониторинг жүргізеді	Аудит оқыту және жаңа ақпарат алу мүмкіндігі ретінде қарастырылады. Аудиторлар деректерді, ақпаратты және жинақталған тәжірибені бөліседі. Бұрын қажет болған ресми есеп білім алмасу платформасы арқылы тұрақты байланыспен ауыстырылады. Аудиторлық процесте жаңа идеялар пайда болғандықтан, аудиторлар бұзушылықтарды жою немесе бақылау үшін автоматтандырылған процестерді немесе тексеру құралдарын қолдана алады.

Кестеде дамып келе жатқан технологиялар ұсынатын мүмкіндіктерді пайдалану, сонымен бірге мүдделі тараптардың үміттерін болжау және бәсекеге қабілеттілік факторларын өзгерту үшін бизнес үлгілерін, процестерді және ұйымдастырушылық қызметтің барлық түрлерін өзгерту туралы ақпараттар берілген. Бұл аудиттің дәстүрлі моделі емес, бұрын аудиттің қалай жүргізілгені туралы емес, ішкі бақылауды қалай жүргізу керек, қазір даму және өркендеу үшін не істеу керек деген сұрақтарға жауап береді.

Соңғы кездері ішкі аудит инновацияларын қолданудан ерекше өзгеріс болған жоқ. Алайда, ішкі аудит топтары мен олардың мүдделі тараптары ұйымдардың өзгеретін қажеттіліктерді қанағаттандыру үшін дамуы керек екенін мойындайды. Көптеген аудит комитеттері, директорлар кеңесі және аға менеджерлер тобы басшылықтан маңызды мәселелер мен шешімдер бойынша ішкі аудит жүргізеді деп күтеді.

Ішкі аудит процестің ықпалын жылдам бағалауға және компанияның тәуекелдеріне қалай әсер ететінін түсіну үшін әрбір жаңа инновациялық шешімді меңгеруге тиіс. Директорлар кеңесі ішкі аудит қызметіне жаңа технологиялармен байланысты қауіптер туралы хабардар болуын және осы тәуекелдерді басқару үшін қол жетімді бақылауды қажет етеді. Олар ішкі аудит қызметтері компанияның жаңа технологияларды пайдалану туралы және аудиттің барысында ұсыныстарды компанияда технологиялық инновация деңгейін жақсартуға көмектесетін кеңес беруін күтеді.

Қорытынды

Серпінді технологиялар аудит әдістемесінде түбегейлі өзгерістерді қажет етеді. Блокчейн технологиясының негізінде жатқан күрделі алгоритмдер және жасанды интеллекттің адаптивті сипаты, операциялық процестерді түбегейлі қайта құру арқылы айтарлықтай пайда әкелуі мүмкін, бірақ бұл технологиялар кепілдіктер алу транзакцияларды өңдеудің ажырамас бөлігі болуы керек ортаны тудырады. Сонымен қатар, мұндай салаларда стандарттаудың болмауы принциптер мен ұсыныстардың сәйкессіздігіне әкеледі. Жаңа жағдайларға бейімделу үшін ішкі аудит қызметі нақты уақыт режимінде жедел, үздіксіз аудитке назар аудара отырып, әдіснамасын қайта қарауы керек. Компаниялар оқытуға, ресурстарға, құралдарға және стандарттауға көбірек инвестиция салуы керек.

Технология - кадрлық аудит функциясының орталық элементі. Олар ішкі аудиторлардың ұйымға енгізілген инновацияларға сәйкес келуі және технологияға негізделген операциялық процестерге аудит жүргізуі үшін қажетті жылдамдық пен мүмкіндіктерді қамтамасыз етеді.

Ішкі аудиторларға тура ертең болжамды немесе интеллектуалды автоматтандыру құралдарын игерудің қажеті жоқ. Алайда, олар технологиялар мен кадрлық ресурстарға инвестициялау стратегияларын әзірлеп, эволюциядан революциялық дамуға көшудің жол картасын құруы керек.

Зерттеу нәтижесінде жасалған тұжырымдар:

1.Ішкі аудит қызметі осы қызметке инновацияларды пайдалануды бастаған жағдайда ғана күтілетін үміттерді қанағаттандыра алады.

2. Ішкі аудит басшылары жаңа тәуекелдер мен технологияларға жауап беру үшін икемді әдіснамаларды қолдануы, неғұрлым маңызды нәтижелерге қол жеткізу үшін қажетті құзыреттер мен құралдарды қадағалауы тиіс.

3.Сондай-ақ, болашақта жаңа инновациялар пайда болады. Бұл фактор басқарудың жаңа мүмкіндіктері мен жаңа тәуекелдерді тудырады.

Пайданылған әдебиеттер тізімі:

1. Горегляд В. П. Современный аудит: проблемы и перспективы. Деньги и кредит. 2017.№ 2.,стр. 215.

2. Штурлак Н. Г, Неделько Г В. Аудиторская деятельность в России: сущность и новое в нормативном регулировании. Инновационная экономика и общество. 2017. №15., стр 74

3. Кондратьева Я. Э. современные технологии в сфере аудита: возможности и риски. Научные записки молодых исследователей. 2021. №9(6).,стр 59.

ОЦЕНКА ХАРАКТЕРИСТИК И ВОЗМОЖНОСТЕЙ ГРАФИЧЕСКИХ РЕДАКТОРОВ, СИСТЕМ ПЕЧАТИ

¹**Жандығалиевна Т.А**

²**Абдибекова А.М.**

¹преподаватель специальных предметов, Колледж Туран.

²преподаватель специальных предметов, Технологический колледж. г.Астана

Аннотация. В настоящее время рынок программного обеспечения насыщен различными программами и редакторами, позволяющими редактировать и редактировать цифровые фотографии. Иногда человеку, плохо разбирающемуся в особенностях того или иного ПО, разобраться в этом типе программного обеспечения очень сложно. Однако выбор правильного программного обеспечения для решения конкретной задачи редактирования фотографий — это гарантия успеха в получении готовых фотографий.

Графическое представление данных на мониторе компьютера было впервые реализовано в середине 50-х годов для больших компьютеров, используемых в научных и военных исследованиях [3]. С тех пор графический метод отображения данных стал неотъемлемой частью подавляющего большинства компьютерных систем, особенно персональных систем.

Компьютерная графика — это особая отрасль информатики, изучающая методы и средства создания и обработки изображений с помощью программно-аппаратных вычислительных комплексов [2]. Оно включает в себя все виды и формы представления изображений, доступных восприятию человека в виде копии на экране монитора или внешних носителях (бумага, пленка, ткань и т. д.).

Без компьютерной графики невозможно представить не только компьютер, но и простой, вполне материальный мир. Сегодня компьютеры и компьютерная графика являются неотъемлемой частью современного общества. Например, мы называем медицину (компьютерная томография), научные исследования (визуализация структуры материи, векторных полей и других данных), моделирование тканей и одежды, дизайн, рекламные щиты, цветные журналы, спецэффекты в фильмах — все это зависит от компьютерной графики [4]. Поэтому были созданы программы для создания и редактирования изображений, то есть графические редакторы.

В последнее время многие люди занимаются компьютерной графикой, что связано с высокими темпами развития компьютерных технологий. Здоровый человек более 90%

информации получает посредством зрения или связывает ее с геометрическими пространственными представлениями. Компьютерная графика обладает огромным потенциалом для облегчения учебного и творческого процесса.

В настоящее время рынок программного обеспечения насыщен различными программами и редакторами, позволяющими редактировать и редактировать цифровые фотографии. Иногда человеку, плохо разбирающемуся в особенностях того или иного программного обеспечения, разобраться в данном типе программного обеспечения очень сложно. Однако выбор правильного программного обеспечения для решения конкретной задачи редактирования фотографий — это гарантия успеха в получении готовых фотографий. Если говорить о графических редакторах, то прежде всего следует отметить, что все цифровые изображения делятся на векторные и растровые. В первом случае картинки состояются из различных геометрических элементов или примитивов (отрезков, треугольников, прямоугольников или кругов). Поэтому векторная графика позволяет легко управлять масштабом изображения без геометрических искажений, поэтому ее широко используют в шрифтах, штриховых рисунках, дизайнерских и полиграфических работах. Например, очень популярным редактором для редактирования векторных изображений является Adobe Illustrator, который часто используется в издательской деятельности для подготовки иллюстраций для газет, журналов и книг. Но я не ограничиваюсь рассмотрением одной программы и описанием нескольких из них.

Сфера применения компьютерной графики не ограничивается художественными эффектами. Во всех областях науки, техники, медицины, коммерческой и управленческой деятельности компьютерные рисунки, графики, диаграммы используются для наглядного представления различной информации. Можно рассмотреть следующие области применения компьютерной графики.

Научная графика. Первые компьютеры использовались только для решения научных и промышленных задач. Для лучшего понимания результатов проводили графическую обработку, рисовали графики, схемы, рисунки расчетных структур. Первые графики на машине были сняты в режиме символьной печати. Затем появились специальные устройства — графопостроители (плоттеры) для нанесения на бумагу рисунков и эскизов чернильным пером.

Деловая графика. Деловая графика — область компьютерной графики для визуального представления различных показателей работы учреждений. Программное обеспечение для деловой графики включает в себя электронные таблицы. Дизайнерская графика.

Дизайнерская графика. Его используют в работе инженеры-конструкторы, архитекторы, изобретатели новых технологий. Этот тип компьютерной графики является важным элементом САПР (систем автоматизированного проектирования). С помощью дизайнерской графики можно получать плоские изображения (проекции, сечения) и пространственные объемные изображения.

Иллюстрационная графика. Иллюстративная графика — это свободное рисование и рисование на экране компьютера. Пакеты иллюстративной графики представляют собой прикладное программное обеспечение общего назначения. Простое программное обеспечение для графики иллюстраций называется графическими редакторами. Художественная и рекламная графика.

Художественная и рекламная графика стала популярной благодаря телевидению. Реклама, мультфильмы, компьютерные игры, видео уроки, видео презентации создаются с помощью компьютера. Для этих целей графические пакеты требуют больших ресурсов компьютера по скорости и памяти. Особенностью этих графических пакетов является возможность создания реалистичных изображений и «кинофильмов». Компьютерная анимация.

Компьютерная анимация заставляет изображения двигаться на дисплее. Художник создает на экране картинку начального и конечного положения движущихся объектов, все промежуточные состояния рассчитывает и отображает компьютер, выполняя расчеты на

основе математического описания этого вида движения. 9 последовательно отображаемых на экране рисунков с определенной частотой создают иллюзию движения. Мультимедиа – это сочетание качественного изображения и звука на экране компьютера. Мультимедийные системы широко используются в сфере образования, рекламы и развлечений.

Графика для Интернета. Появление Всемирной паутины привело к тому, что важное место в ней стала занимать компьютерная графика. Совершенствуются методы предоставления визуальной информации, разрабатываются современные графические форматы, появляется желание использовать трехмерную графику, анимацию и весь спектр мультимедиа.

Существует четыре типа компьютерной графики. Это растровые, векторные, трехмерные и фрактальные. Они различаются принципами формирования изображения при отображении на экране монитора или при печати на бумаге. Каждый тип используется в определенной области. Растровая графика используется при создании мультимедийных проектов. Изображения, созданные с помощью растровой графики, часто создаются с помощью сканера, а затем обрабатываются специальными программами – графическими редакторами. С другой стороны, программное обеспечение для векторной графики предназначено для создания изображений на основе простых геометрических элементов. Основное применение векторной графики – дизайнерская работа. Создание фрактальной художественной композиции предполагает программирование, а не рисование. Программное обеспечение фрактальной графики предназначено для автоматического создания изображений с использованием математических вычислений. Автоматическое создание изображения экрана телевизора с помощью математических расчетов. Приложения-экраны на ТВ.

Растровая графика. Компьютерное растровое изображение представляется в виде прямоугольной матрицы, каждая ячейка которой представлена цветной точкой. Основой растрового изображения графики является пиксель (точка), цвет которого отображается. Изображение представлено в виде множества точек — чем они больше, тем лучше изображение и больше размер файла. Растровые изображения выглядят как лист бумаги, где каждая ячейка окрашена в черный или белый цвет, образуя целостный узор. Пиксель — это основной элемент растровых изображений. Растровое изображение состоит из тех же элементов, т.е. растровая графика описывает изображения с помощью цветных точек (пикселей), расположенных на сетке. При обработке растровой графики обрабатываются пиксели, а не линии. Растровая графика зависит от разрешения, поскольку информация, описывающая изображение, зафиксирована на сетке определенного размера.

Преимущества: Растровая графика эффективно отображает реальные изображения. Растровые изображения можно легко распечатать на таких принтерах, поскольку компьютеры легко манипулируют устройством вывода для отображения отдельных пикселей в виде точек.

Недостатки: большой объем данных требует высоких технических характеристик компьютера. 128 МБ или более памяти, высокопроизводительный процессор для обработки и большой жесткий диск для хранения данных. 10 Невозможность увеличения для рассмотрения деталей (пикселизация). Близкие аналоги – живопись, фотография.

Растровое компьютерное изображение состоит из пикселей, расположенных в строках и столбцах. Компьютерный монитор, бумага и другие устройства отображения и материалы. Обязательный компонент при использовании растровой графики: значение холста; цветовое пространство (например, RGB); количество применяемых цветов. Растровая графика обрабатывается с помощью поддерживающих редакторов растровой графики. Растровая графика может быть собрана камерой, сканером, экспортирована в точечном редакторе, даже в векторном редакторе или в виде скриншота. Достоинства: Из-за сложности растровой графики отличие, например, в том, что вы просто, по доктрине (еще один 1-й цвет может передать эффект перехода, конечно, это в первую очередь, но файл через вектор, вне создание (воспроизведение) - это буквально просто структура, позволяющая 1 МБ в формате BMP быть 200 МБ в векторном формате). Распространение: от иконок до маленьких баннеров: растровая графика сегодня используется буквально повсюду. Максимальная скорость обработки

сложных изображений без необходимости масштабирования. Графикалық редакторлары кескін түрінде немесе шағылысатын құрылғылардағы пикселдердің (матрицалар) торындағы кескіндерді жасау және өңдеу үшін беріледі. Бұл бағдарламалар баспа басылымдарына, онлайн жарияланымдарға жіберілген бейнелерді дамытуда кеңінен қолданылады.

Осындай редакторды енгізу компьютер монитормына, JPEG, TIF пішімдерінде қорғауға мүмкіндік береді. Мұндай графиканы сақтау кезінде қысу әдісіне байланысты кескін сапасы төмендейді. Жақсы қысуды жоғалтпай функцияны қолдайтын PNG, GIF-ді қолданғанда, сурет сапасы нашарлайды.

Растрлық графикалық редактордың әдеттегі жағдайы — Adobe Photoshop. Векторлық графикалық редактор геометриялық компоненттерден (нүктелер, бөліктер, полигондар) тұратын тікелей нысанды жасауға немесе редакциялауға мүмкіндік береді және оны вектордың редакторларында (CDR, AI, EPS) қорғайды.

Сеть представлена несколькими параметрами в памяти компьютера и в таком виде занимает меньше места, чем пунктир, состоящий из точек, каждая из которых требует слота памяти.

Простой объект линейно-векторной графики. Любой сложный объект можно разделить на линии, линии или кривые.

Свойства линии:

1. Форма;
2. Толщина;
3. Цвет;
4. Стил (пунктирный, сплошной);

Замкнутые линии имеют свойства заливки — цвет, текстуру, узор и т. д. каждая открытая линия имеет две вершины, называемые узлами. С помощью узлов линии можно соединять друг с другом.

Векторная графика описывает изображения с помощью прямых и изогнутых линий, называемых векторами, а также объектов, кругов и линий 11, математически описывающих параметры, описывающие цвет и расположение. Эта особенность векторной графики дает ей ряд преимуществ перед растровой графикой, но также является причиной ее недостатков. Векторную графику часто называют объектно-ориентированной графикой или линейной графикой. Круги, линии, сферы, кубы и т. д. б. Простые объекты, например, называются примитивами и используются для создания сложных объектов. Векторлық графиканың артықшылықтары: аз көлем, масштабтау мүмкіндігі.

Недостатки. Векторное изображение без растровых объектов не занимает сравнительно большого места в памяти компьютера. Векторный формат неэффективен при рендеринге изображений с множеством оттенков или мелких деталей (например, фотографий из-за большого веса файла).

Векторная графика является противоположностью растровой графики. Гибридные графические редакторы предназначены для работы с отсканированными документами. Подобные изображения графического редактора включают в себя вклад растровых и векторных программ. Источником гибридной программы можно считать AutoCAD, RasterDesk. Возможности графических редакторов безграничны.

Рисует изображения, вводя прямые и изогнутые линии, описывающие цвета и расположение, а также векторы. Например, изображение листа описывается направлением, образующим основную линию ложного листа. Цвет листа определяется цветом структуры и площадью этого контура. При редактировании компонентов векторной графики изменяются характеристики прямых и кривых линий, описывающих форму этих компонентов. Вы можете извлекать компоненты и изменять их размер, форму и цвет, но это не влияет на качество их визуального представления. Векторная графика не зависит от разрешения, т.е. Это свойство можно бесплатно отобразить на всех устройствах с различным разрешением. Векторное представление состоит из описания компонентов изображения математическими кривыми с указанием их цветов и заливок. Еще одним преимуществом является качественный зум в

любом направлении. Увеличение или уменьшение количества объектов осуществляется путем увеличения или уменьшения соответствующих коэффициентов в математических формулах. К сожалению, изображения векторного формата бесполезны при передаче изображений большого размера или мелких деталей (например, фотографий). В этом случае, поскольку малая блика представляется сложной математической формулой или комбинацией графических примитивов, любой из них считается формулой. Популярные векторные редакторы, такие как Corel Draw, Corel XARA и Adobe Illustration. Если в векторной графике основным компонентом изображения считается след, то в растровой графике — точки, называемые пикселями, расположенными на сетке. Растровая графика зависит от разрешения, поскольку информация, описывающая 12 изображений, привязана к сетке фактического объема. При редактировании растровой графики можно изменить качество ее отображения. В частности, изменение размера растровой графики может сделать края изображения «неровными», поскольку пиксели перераспределяются по сетке. Вывод растровой графики на устройство с разрешением, намного меньшим, чем исходное разрешение изображения, приведет к снижению его качества. Набор растровых представлений графики считается как пиксели (точки), представляющие ее цвета. Например, при описании розового эллипса на белоснежном фоне цвет любой точки следует проверять как эллипс, например, фон. Изображение появляется в поле зрения многих точек — большинство из них имеют хорошее визуальное изображение и большой размер файла. То есть, 1, и эта иллюстрация может быть представлена в наилучшем или наилучшем качестве с точки зрения количества точек на единицу длины (обычно точек на дюйм или пикселей на пиксель на дюйм). Кроме того, качество характеризуется количеством цветов и цветов, попадающих на то или иное изображение. Чем больше цветов описывается изображениями, тем большее количество битов требуется для их описания. «Скарлетт» может иметь номер цвета 001, а есть вариант и — 00000001. Таким образом, чем лучше изображение, тем больше размер файла. Растровый рендеринг обычно используется для фотографических изображений, которые напоминают множество изображений или цветов. К сожалению, масштабирование этих иллюстраций в любом направлении обычно ухудшает качество. При уменьшении количества точек удаляются мелкие детали и искажаются надписи (но не видимые, например, если уменьшить сам визуальный объем, то есть разрешение сохраняется). Добавление пикселей приводит к увеличению резкости изображения и негативным тенденциям яркости, новые формы должны давать тени, середину 2 и более цветов границы. Самый популярный способ создания растровых изображений: Artist от Fractal Design, FreeHand от Macromedia, Fauve Matisse, Pixel Resources от PixelPaint Pro и Photoshop. Компания Adobe. Таким образом, выбор растрового или векторного формата зависит от целей и задач работы с изображением. Если вам нужна точность цветопередачи фотографий, лучше всего использовать растровый формат. Логотипы, схемы, элементы дизайна удобно представлены в векторном виде. Фактически растровое и векторное представление графики (например, текст) появляется на экране или принтере как совокупность. Онлайн-графику можно просматривать без установки дополнительных модулей в одном из растровых форматов, понятных браузерам — GIF, JPG, PNG.

Bibliography:

1. Королькова, А. Живая типографика [Текст]/ Александра Королькова — М.: Москва Контрформа, 2006 — 224 с.
2. Лаптев, В. В. Модульные сетки. Проектирование многополосных изданий [Текст]/Лаптев, В. В. — М.: РИП-Холдинг, 2007 — 204с.
3. Лесняк, В. Графический дизайн (основы профессии)[Текст]/ Лесняк Владимир — М.: ИндексМаркет 2011. — 416 с.

БЛОКЧЕЙН ЖӘНЕ КРИПТОВАЛЮТА

¹Жүзбаев Диас,

²Жолдыбай Ердаулет

³Дуйсенова Гаухар Асылхановна

³gauhar.1982@mail.ru

^{1,2}студентты, кафедры Компьютерные науки, Казахский агратехнический исследовательский университет имени С.Сейфуллина, г. Астана

³магистр преподаватель, Казахский агратехнический исследовательский университет имени С.Сейфуллина, г. Астана

Аннотация. Мақалада блокчейн технологиясының және криптовалюталардың негізгі принциптері қарастырылады. Блокчейннің негізгі ерекшеліктері, оның ішінде децентрализация, қауіпсіздік және ашықтық, сондай-ақ криптовалюталардың жұмыс істеуіндегі рөлі талданады. Масштабталу, энергия шығыны және құқықтық реттеу мәселелеріне байланысты қазіргі таңдағы қиындықтар мен мәселелер зерттеледі. Блокчейн технологияларын әртүрлі салаларда, мысалы, қаржы, денсаулық сақтау және логистикада қолдану мүмкіндіктеріне ерекше назар аударылады. Зерттеу нәтижесінде блокчейн технологияларының цифрлық экономикадағы маңызы мен олардың даму перспективалары туралы қорытындылар жасалды.

Кілт сөздер: Блокчейн, криптовалюталар, децентрализация, криптография, смарт-келісімшарттар, қаржылық технологиялар, деректер қауіпсіздігі.

Кіріспе. Блокчейн технологиясы мен криптовалюталар — ақпараттық технологиялар мен цифрлық экономиканың ең көп талқыланатын және жылдам дамып келе жатқан бағыттарының бірі. Блокчейн, таралған деректер жүйесі болып, көптеген салада ашықтық, қауіпсіздік және аралық шығындарды қысқартуды қамтамасыз ету мәселелерін шешуге мүмкіндік береді. Блокчейннің ең танымал қосымшасы — криптовалюталар, мысалы, Bitcoin және Ethereum, жеке пайдаланушылар мен ірі қаржы институттарының назарын аударды. Сонымен қатар, блокчейн технологиялары масштабталу, энергия шығыны және құқықтық реттеу мәселелеріне тап болуда. Бұл мақалада блокчейн технологиясының негізгі принциптері, криптовалюталардың даму рөлі және олардың әртүрлі салаларда қолданылуы қарастырылады, сондай-ақ блокчейн мен криптовалюталармен байланысты негізгі мәселелер мен даму болашағы айқындалады.

Негізгі бөлім

Блокчейн технологиясының негіздері

Блокчейн — бұл деректер транзакциялары туралы ақпаратты блоктар түрінде сақтайтын таралған деректер базасы. Әр блок криптографиялық хеш арқылы алдыңғы блокпен байланысты болады, бұл деректерді бұрмалаудан қорғауға мүмкіндік береді. Блокчейн жүйесінің негізгі ерекшеліктері — децентрализация, ашықтық және қауіпсіздік. Дәстүрлі орталықтандырылған жүйелерден айырмашылығы, блокчейнде деректер әртүрлі түйіндерде (нодаларда) сақталады, бұл оны бұзу мен қателіктерге қарсы төзімді етеді.

Блокчейн жүйесі консенсус механизмі арқылы жұмыс істейді, бұл жүйенің қатысушылары арасында деректердің келісуін қамтамасыз етеді. Ең танымал консенсус механизмдері Proof of Work (PoW) және Proof of Stake (PoS) болып табылады. PoW механизмінде жүйенің қатысушылары (майнерлер) жаңа блокты қосу үшін күрделі математикалық есептерді шешеді. PoS жүйесінде консенсус қатысушылардың өз монеталарын «қойып», транзакцияларды растауда әсер етуіне негізделеді.

Криптовалюталардың жұмыс принциптері

Криптовалюта — бұл транзакциялардың қауіпсіздігін қамтамасыз ету және жаңа бірліктердің шығарылуын бақылау үшін криптографияны пайдаланатын сандық валюта. Криптовалюталардың дәстүрлі валюталардан басты айырмашылығы — олардың эмиссиясы

мен басқарылуы орталықтандырылған қаржы мекемелеріне емес, блокчейн жүйелері арқылы жүзеге асырылады.

Бірінші криптовалюта — Bitcoin, 2008 жылы Сатоши Накамото жасаған. Bitcoin жүйесі PoW консенсус механизміне негізделген және көптеген басқа криптовалюталардың (альткойндер) негізін қалаған, мысалы, Ethereum, Litecoin және Ripple. Ethereum Bitcoin-нен айырмашылығы тек криптовалюталық транзакциялармен ғана емес, сонымен қатар смарт-келісімшарттарды қолдайтындықтан, кеңірек қолдануға мүмкіндік береді.

Криптовалютамен жасалатын транзакциялар сандық әмияндар арқылы жүзеге асырылады, оларды криптовалюта сақтау, жіберу және алу үшін пайдалануға болады. Бұл әмияндар онлайн (қызметтік әмияндар) немесе аппараттық, олар пайдаланушылардың активтерін қорғаудың қосымша әдісін қамтамасыз етеді.

Блокчейн технологияларының қазіргі мәселелері мен қиындықтары

Блокчейн технологияларының көптеген артықшылықтарына қарамастан, олардың шешуді қажет ететін бірқатар мәселелері бар.

Масштабталу: Блокчейн жүйелері, мысалы, Bitcoin, тек белгілі бір мөлшерде транзакцияларды өңдей алады, бұл жүктеме жоғары болған кезде кідірістер мен жоғары комиссияларға әкеледі. Мысалы, Bitcoin желісі тек секундына 3-7 транзакцияны өңдей алады, ал дәстүрлі төлем жүйелері, мысалы, Visa, секундына мыңдаған транзакцияларды өңдей алады.

Энергия шығыны: PoW негізінде жұмыс істейтін жүйелерде майнинг процесі үлкен есептеу қуаттарын талап етеді, бұл өз кезегінде көп энергия тұтынуға әкеледі. Бұл әсіресе энергия көздері жаңартылмайтын елдерде экологиялық алаңдаушылық туғызады.

Құқықтық реттеу: Криптовалюталар мен блокчейн жүйелері көптеген елдерде әлі нақты құқықтық мәртебеге ие емес. Бұл пайдаланушылар мен инвесторлар үшін белгісіздік тудырады және алаяқтық пен ақша жуу сияқты құқық бұзушылықтарға жол ашады.

Блокчейн технологияларының әртүрлі салаларда қолданылуы

Блокчейн әртүрлі салаларда кеңінен қолданылуда.

Қаржы секторы: Блокчейннің негізгі қолданылуы криптовалюталарды құру мен айырбастауда, сондай-ақ қаржылық транзакциялардың қауіпсіздігі мен ашықтығын арттыруда жатыр. Блокчейн халықаралық ақша аударымдарын жылдамдатуға және аралық төлемдер үшін комиссияларды төмендетуге мүмкіндік береді.

Денсаулық сақтау: Блокчейн денсаулық сақтау саласында медициналық деректерді қауіпсіз сақтауға, сондай-ақ медициналық өнімдер жеткізілімінің бақылауын қамтамасыз етуге пайдаланылуы мүмкін. Блокчейнде жазбалардың өзгермейтіндігі мен ашықтығы деректердің қауіпсіздігін қамтамасыз етеді.

Логистика және жеткізу тізбегін басқару: Блокчейн өнімдердің өндірушіден тұтынушыға дейінгі жолын бақылауға көмектеседі, бұл әртүрлі кезеңдерде ашықтық пен бақылауды қамтамасыз етеді. Бұл әсіресе контрафактілік өнімдермен күресуде және қоймадағы қорларды оңтайландыруда маңызды.

Қорытынды

Блокчейн және криптовалюталар — бұл қаржылық транзакцияларды ұйымдастыру, деректерді сақтау және ақпаратты басқару тәсілдерін өзгертіп жатқан қуатты технологиялар. Масштабталу, энергия шығыны және құқықтық реттеу сияқты мәселелерге қарамастан, блокчейн технологиялары дамып, әртүрлі салаларда қолданылуды жалғастыруда. Болашақта блокчейн технологиялары мен криптовалюталардың әлемдік цифрлық трансформацияда маңызды рөл атқаруы мүмкін, олар бизнесті және қоғамды тиімдірек, қауіпсіз және ашық етуге көмектеседі. Жаңа консенсус алгоритмдерін және масштабтау шешімдерін дамыту арқылы блокчейн технологиялары көбірек тұрақты және кеңінен қолданылатын болады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Nakamoto, S. (2008). Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System.
2. Tapscott, D., & Tapscott, A. (2016). Blockchain Revolution: How the Technology Behind Bitcoin and Other Cryptocurrencies is Changing the World.

3. Zohar, L. (2015). Bitcoin: under the hood. Communications of the ACM, 58(9), 104–113.
4. Mougayar, W. (2016). The Business Blockchain: Promise, Practice, and the 100-Year Quest to Disrupt Finance.
5. Antonopoulos, A. M. (2017). Mastering Bitcoin: Unlocking Digital Cryptocurrencies.

РАЗРАБОТКА ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ МИКРОКОНТРОЛЛЕРОВ ВСТРОЕННЫХ УПРАВЛЯЮЩИХ СИСТЕМ

Аманбайқызы З.
магистр преподаватель
"Esil University"

Аннотация. Микроконтроллер Arduino используется в искусстве и дизайне как программный инструмент с открытым исходным кодом для создания интерактивных работ.

Ключевые слова.

Люди в современном мире испытывают потребность в постоянном улучшении качества жизни. Требования, предъявляемые к комфортности и безопасности окружающей среды, неуклонно растут. Конечно, одним из самых важных компонентов такой окружающей среды является жилье человека, так как люди проводят там достаточно много времени и хотят, чтобы их дом отличался не только безопасностью, но и упрощал их жизнь, давая больше времени на отдых. Поэтому оснащение домов и квартир постоянно усложняется, и огромной популярностью сейчас пользуются так называемые «умные» дома – системы из различных электронных устройств, предназначенные для максимального упрощения повседневных дел. Для подобных целей используют микроконтроллеры с различной периферией.

Микроконтроллер Arduino используется в искусстве и дизайне как программный инструмент с открытым исходным кодом для создания интерактивных работ. Он может управлять различными компонентами, многие из которых используются для создания систем «умного» дома, например, светодиодами, различными датчиками, двигателями, которые подключаются к портам, выполненным в виде штыревых линеек, что сильно облегчает прототипирование. Микроконтроллер состоит из микрочипа на печатной плате с возможностями чтения и записи, памятью, входами и выходами. Изменения, которые влияют на эволюцию Arduino, возникают как преимущество аппаратного и программного обеспечения с открытым исходным кодом. Преимущество инициативы с открытым исходным кодом - возможность свободно изменять атрибуты и конфигурации, чтобы узнать, как программа может быть затронута и учиться на ней.

Благодаря наличию более мощных и дешевых продуктов количество встроенных устройств, развернутых в реальном мире, было намного больше, чем количество различных универсальных компьютеров, таких как настольные ПК. Свидетельства включают в себя тот факт, что из 9 миллиардов процессоров, выпущенных в 2005 году, менее 2% использовались на рабочих станциях ПК, Mac и Unix, а остальные - встроенные системы [1]. Встроенная система представляет собой компьютерную систему, специфичную для приложения, которая физически инкапсулируется устройством, которым он управляет. Как правило, это часть более крупной системы и скрыта от конечных пользователей. В некоторых встроенных системах нет операционной системы, в то время как многие другие работают в операционных системах реального времени и сложных многопоточных программах. В настоящее время встроенные системы используются во многих областях применения, например, в аэрокосмической, инструментальной, промышленной, транспортной, военной, бытовой электронике и сенсорных сетях. В частности, встроенные контроллеры, которые реализуют функции управления различными физическими процессами, стали беспрецедентно популярными в

компьютерных системах. Использование встроенных процессоров имеет 7 потенциал уменьшения размера и стоимости, повышения надежности и повышения производительности систем управления.

Большинство встроенных систем управления, используемых сегодня, реализованы на микроконтроллерах или программируемых логических контроллерах (PLC). Хотя микроконтроллеры и программируемые логические контроллеры обеспечивают большинство важных функций для реализации основных систем управления, языки программирования для встроенного программного обеспечения управления не развивались, как в других программных технологиях. Большое количество встроенных систем управления запрограммировано с использованием специальных языков программирования, таких как последовательные функциональные диаграммы (SFC), языки функциональных блоков или языки лестничной диаграммы, которые обычно обеспечивают слабые структуры программирования. С другой стороны, сложность программного обеспечения управления быстро растет из-за расширения требований к функциям системы. По мере продолжения этой тенденции старый способ разработки встроенного программного обеспечения управления становится все менее эффективным.

Для решения вышеупомянутой проблемы, предпринимаются немалые усилия, как в промышленности, так и в академических кругах. С технической точки зрения, классическим решением для разработки сложного встроенного программного обеспечения управления является использование платформы Matlab/Simulink, которая уже много лет продается на коммерческой основе. Однако эти решения часто сложны и дороги. Автоматическая генерация исполняемых кодов непосредственно из моделей Matlab/Simulink может не всегда поддерживаться. Также возможно, что сгенерированные коды не будут удовлетворительно работать на встроенных платформах, даже если соответствующие модели Matlab/Simulink могут достичь очень хорошей производительности при моделировании на ПК. Следовательно, разработчикам часто приходится тратить значительное время на такие ситуации. Альтернативой для разработки программного обеспечения для встроенных систем, а конкретно для микроконтроллеров Arduino, является бесплатная лицензионная среда ArduinoIDE. Поскольку компьютерное оборудование становится все дешевле и дешевле, встроенное программное обеспечение в большинстве случаев доминирует над стоимостью разработки. В этом контексте предпочтительными являются более доступные решения, в которых используются недорогие, даже бесплатные, программные инструменты, а не дорогие патентованные партнеры [2].

Встроенная система представляет собой прикладную компьютерную систему, которая построена для управления рядом функций. Из-за быстро развивающихся технологий значение встроенных систем значительно расширилось. Развитие технологий приводит к снижению стоимости производства и позволяет внедрять различные аппаратные и программные компоненты для встроенных систем. Встроенная система предназначена для конкретной задачи. Системы обычно состоят из входов, выходов и небольшого блока обработки. Большинство устройств, используемых в нашей повседневной жизни - это некоторые встроенные системы. Устройства, такие как мобильные телефоны, часы и лифты, являются встроенными системами. Большинство встроенных систем представляют собой реактивные системы, что означает, что информация, полученная системой, постоянно обрабатывается, и система действует на основе информации. Информация изменяется в соответствии с системой взаимодействия и окружающей средой. Примером реактивной встроенной системы является автомобильная система торможения. Автомобильные тормоза должны немедленно реагировать на ввод пользователя. Система должна реагировать в течение секунды для предотвращения столкновения.



Рисунок 1 – Встроенные системы в автомобиле.

Встроенные системы имеют следующие характеристики.

Встроенные системы являются специализированными и имеют специальное назначение. Это означает, что они предназначены для конкретного приложения, и программы работают многократно.

- оптимизированы для производительности (время выполнения, латентность), энергии эффективность, размер кода, размеры и стоимость.

- как правило, предназначены для удовлетворения ограничений в режиме реального времени. Это означает, что они предназначены для реагирования на стимулы от объекта, который они контролируют, в течение заданного интервала времени. Более медленная реакция, чем расписание, является проблемой для систем реального времени.

- взаимодействуют с окружающей средой с помощью датчиков и исполнительных механизмов (см. Рисунок 2). Поэтому они обычно являются реактивными системами.

- обычно имеют минимальный пользовательский интерфейс или вообще отсутствуют.



Рисунок 2 – Блок-схема типичной встроенной системы.

Элементами, входящими в состав встроенной системы, являются аппаратное и программное обеспечения.

Сфокусировавшись сначала на аппаратном обеспечении, основным элементом встроенной системы является процессор, который запрограммирован на выполнение определенных задач с использованием множества опций. Процессоры разделены на микропроцессоры общего назначения и микроконтроллеры - встроенные процессоры[3].

Микропроцессоры общего назначения



Рисунок 3 – Микропроцессор общего назначения.

Несмотря на то, что микропроцессор общего назначения содержит на одном чипе ALU, счетчик программ, указатель стека, регистры, схемы часов и прерываний, эти элементы не составляют полный компьютер. По этой причине, как показано на рисунке 3, необходимы также ПЗУ и ОЗУ, декодер памяти, генератор и ряд последовательных и параллельных портов [4].

Микропроцессор общего назначения предназначен для запуска большого количества приложений и используется для прототипа встроенной системы, предлагая короткое время разработки, поскольку единственное, что нужно разработать, это программное обеспечение. Характеристики микропроцессора общего назначения:

- Высокая стоимость
- Высокоскоростной
- Высокая потребляемая мощность
- Крупномасштабная архитектура
- Большой объем памяти
- Дополнительные возможности, например, встроенная вспышка и кэш
- Интерфейс внешней шины.

2) Микроконтроллеры – встроенные процессоры



Рисунок 4 – Типичный микроконтроллер.

Микроконтроллер - это функциональная компьютерная система на чипе, которая не расширяется, поскольку она не имеет внешнего интерфейса шины. Он имеет процессор, память и несколько периферийных устройств, все в одном чипе (см. Рисунок 4). Это приводит к низкому энергопотреблению и компактности [5]. Характеристики микроконтроллера:

- Бюджетный
- Низкая скорость
- Малая мощность
- Малая архитектура
- Малый объем памяти
- Встроенная вспышка
- Ограниченный ввод-вывод.

Программное обеспечение - это душа встроенных систем. Мы можем использовать различные языки и библиотеки в соответствии с задачами, которые мы хотим запустить, в зависимости от характера приложения. Например, конкретный подход (язык, библиотека или протокол), который хорош для приложений с контролируемым управлением, может быть не столь хорош в других приложениях. На самом деле в проектировании системы задействовано несколько языков. Хотя языки аппаратного дизайна (HDL), такие как Verilog или VHDL используются для описания аппаратных компонентов, общих языков программирования, особенно языков высокого уровня (C, C++, Java, ADA и т.д.) или сборки (символические и трудно понятные) используются для встроенного программного обеспечения. Другие специализированные языки лучше подходят для конкретных областей приложений, например, потоков данных или потоковых языков для приложений цифровой обработки сигналов (DSP), Esterel для систем реального времени и инфраструктуры SDK для разработки встроенной архитектуры на специализированных платформах на основе Xilinx.

Литература:

1. Аандрэ, Ф. Микроконтроллеры семейства SX фирмы Uicom / Ф. Аандрэ. - М.: ДМК, 2016. - 272 с.
2. Алексеев, К.Б. Микроконтроллерное управление электроприводом / К.Б. Алексеев, К.А. Палагута. - М.: МГИУ, 2008. - 298 с.
3. Алехин, В.А. Микроконтроллеры PIC: основы программирования и моделирования в интерактивных средах MPLAB IDE, mikroC, TINA, Proteus. Практикум / В.А. Алехин. - М.: ГЛТ, 2016. - 248 с.
4. Баранов, В.Н. Применение микроконтроллеров AVR: схемы, алгоритмы, программы. Применение микроконтроллеров AVR: схемы, алгоритмы, программы / В.Н. Баранов. - М.: Додэка-XXI, 2006. - 288 с.
5. Баранов, В.Н. Применение микроконтроллеров AVR: схемы, алгоритмы, программы / В.Н. Баранов. - М.: Додэка XXI, 2006. - 288 с.

АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЙ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ КАЗАХСТАНА ПО ЗАЩИТЕ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ: ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Занегина Светлана Ивановна

s.zanegina@mail.ru

НАО «Кокшетауский университет им. Ш.Уалиханова», г.Кокшетау, Казахстан

Аннотация. В статье анализируется эволюция законодательства Республики Казахстан в области защиты прав потребителей, с акцентом на ключевые изменения, внесенные в правовую базу в последние десятилетия. Рассматриваются этапы становления правовой защиты потребителей, начиная с 1994 года, когда был принят первый закон, и до значительных

реформ 2010 и 2020 годов. Особое внимание уделяется анализу действующих механизмов защиты, создания системы досудебного урегулирования споров, а также проблемам и введению новых норм, ориентированных на интенсивное развитие потребительских отношений. В статье рассмотрено: как изменилась законодательная база, какие проблемы остаются актуальными и какие возможности для дальнейшего улучшения защиты прав потребителей существуют в Казахстане.

Ключевые слова: защита прав потребителей, законодательные изменения, электронная торговля, досудебное урегулирование, предпринимательская ответственность, общественный контроль, цифровая экономика, правовая реформа.

Сегодня активно функционирует потребительский рынок, в котором присутствуют продавец (услугодатель) и потребитель. Причем последних подавляющее большинство. В этой связи на первое место выходит не столько производство товара и услуг, сколько их реализация. Торговля является посредником между продавцами (поставщиками, изготовителями, импортерами) и непосредственными потребителями товаров (услуг). Защита прав потребителей становится настоятельной необходимостью для современного правового государства.

История защиты прав потребителей в Казахстане начинается с периода после обретения независимости. До 1991 года в стране действовали советские стандарты, которые в основном обеспечивали права потребителей в рамках плановой экономики, но не учитывали рыночных реалий. После развала Советского Союза Казахстан столкнулся с необходимостью разработки новых механизмов правового регулирования, в том числе и вопросов защиты прав потребителей.

И уже в 1994 году был принят первый Закон Республики Казахстан «О защите прав потребителей», который в общем виде определял права граждан на получение качественных товаров и услуг, а также механизмы защиты этих прав. Однако на тот момент рынок только начинал формироваться, а потребители не имели должной правовой защищенности.

Следующее десятилетие социально-экономического развития Казахстана сопровождалось коренными экономическими преобразованиями, которые дали толчок к бурному развитию рыночной экономики в нашем государстве. Одновременно со становлением рынка, в условиях появившейся конкуренции началось интенсивное развитие потребительских отношений. Начало социально-экономических отношений в нашем обществе направило развитие экономики страны на нужды человека, что потребовало максимального расширения прав потребителей и закрепления мер, обеспечивающих реальное осуществление этих прав.

Новая редакция Закона Республики Казахстан «О защите прав потребителей» 2010 года стала важным шагом в улучшении правовой базы защиты потребителей и адаптации законодательства к современным реалиям рыночной экономики. Закон стал более гибким и отвечающим вызовам времени, обеспечивал создание эффективных механизмов защиты прав потребителей, включая создание общественных объединений и консультационных органов, усилил уровень ответственности со стороны бизнеса. Новые требования поставили перед предпринимателями задачи по совершенствованию процессов продажи, возврата товаров и обслуживания потребителей.

При этом потребитель как был так, пожалуй, и оставался самым незащищенным субъектом на рынке товаров (услуг и работ), а закон о защите прав потребителей являлся самым нарушаемым законом. Потребитель нуждался в особом внимании государства в силу того, что он, в отличие от предпринимателя, не являлся профессиональным участником рынка и без социальной, административной и правовой поддержки не мог в полной мере обеспечить защиту своих прав.

И уже в июне 2019 года одним из ключевых шагов в развитии системы правовой защиты потребителей Казахстана стало принятие решения о передаче функций по защите прав потребителей от Министерства национальной экономики в Министерство торговли и

интеграции. В рамках этой реорганизации был создан отдельный Комитет по защите прав потребителей, что свидетельствовало о повышенном внимании правительства страны к вопросам защиты интересов потребителей и укреплению соответствующей правовой инфраструктуры [6].

В последние годы Казахстан активно развивает предпринимательство, поддерживая бизнес через налоговые льготы, упрощение административных процедур и разнообразные экономические реформы. Эти меры позволили значительно улучшить деловой климат и стимулировать предпринимательскую активность. Однако, с ростом рыночной экономики, особенно в области торговли и предоставления услуг, стали актуальными вопросы защиты прав потребителей. В отличие от профессиональных участников рынка (предпринимателей), потребители часто сталкиваются с ситуациями, в которых не могут самостоятельно отстоять свои интересы, не обладая необходимыми юридическими знаниями и средствами защиты.

Для решения этих проблем в 2020 году Комитет по защите прав потребителей, в рамках своей работы по совершенствованию законодательства, разработал и инициировал внесение значительных изменений в Закон Республики Казахстан «О защите прав потребителей», что стало важным шагом в улучшении правовой базы для защиты интересов потребителей в стране. Этот шаг стал реакцией на быстро развивающийся рынок, новые вызовы, связанные с развитием цифровой экономики, ростом интернет-торговли и необходимостью защиты данных потребителей. Принятый в 2020 году закон значительно расширил сферу защиты прав потребителей, обязав продавца быть ориентированным на потребителей, оперативно реагировать на их жалобы [1 и 6].

Речь идет о внедрении:

- 3-х ступенчатой системы рассмотрения жалоб потребителей;
- запрета на необходимость приобретения одних товаров (работ, услуг) с обязательным условием приобретения дополнительных товаров (работ, услуг);
- административной ответственности предпринимателей за отказ обмена (возврата) товара надлежащего (не надлежащего) качества, отсутствие в течение 10 календарных дней ответа на претензию потребителя, а также не размещение контактов продавца, уполномоченного органа и субъектов досудебного урегулирования в местах реализации товаров (работ и услуг);
- единой информационной системы приема жалоб в сфере защиты прав потребителей;
- создание Межведомственного совета по защите прав потребителей при Правительстве РК;
- регламентирован порядок рассмотрения жалоб потребителей госорганами;
- общественные объединения потребителей теперь вправе осуществлять общественный контроль, направлять товары (работы, услуги) на экспертизу;
- другие изменения и дополнения по вопросам защиты прав потребителей [1].

Однако, несмотря на достигнутый прогресс, развитие законодательства и внедрение новых механизмов защиты прав потребителей, практическое применение нововведений выявило ряд проблем, требующих решения.

Во-первых, это несовершенство созданного 3-х ступенчатого алгоритма рассмотрения жалоб потребителей. По мнению судебной системы: потребители, прежде чем обратиться в суд, обязаны пройти первые два этапа: предприниматель и государственный орган. В связи с этим, участились возвраты судебных исков потребителям, которые не прошли эти два этапа досудебного урегулирования потребительского спора. Этот подход был направлен на снижение нагрузки на суды и более быстрое разрешение споров без необходимости обращаться в суд. Однако, на практике, процесс досудебного урегулирования оказался слишком длительным и бюрократичным, что вызывало неудовлетворение со стороны потребителей. Зачастую предприниматели игнорировали обращения потребителей, и только после длительного ожидания они могли обратиться в суд. Допустим, потребитель приобрел бытовую технику, которая оказалась неисправной. В соответствии с действующим механизмом, он должен сначала обратиться к продавцу, а если проблема не решена, то в

государственный орган. Это может занять много времени, а в некоторых случаях предприниматели вообще игнорируют жалобы или предлагают ненадлежащие решения. Лишь по истечении этого времени потребитель может подать иск в суд. Однако в судах потребители все чаще сталкиваются с возвратом исков из-за того, что не прошли все этапы досудебного урегулирования, как того требует действующий закон [1 и 4].

Действующий Кодекс РК об административных правонарушениях не охватывает все возможные виды нарушений прав потребителей, что позволяет недобросовестным предпринимателям манипулировать правовыми нормами и уклоняться от ответственности. Например, при покупке товаров через интернет, покупатели сталкиваются с несуществующими товарами или несанкционированным сбором персональных данных. Существующие законы не обеспечивают должного наказания для таких действий.

Назрела необходимость распространения базовых принципов Закона на сферы финансовых, страховых, банковских, жилищно-коммунальных, медицинских, туристских, транспортных услуг, и других услуг. Защита прав потребителей по данным видам услуг, в рамках действующего Закона, устанавливается отраслевыми законами.

С учетом сложившейся ситуации, в настоящее время Комитетом по защите прав потребителей завершена работа над 2-ым пакетом поправок в законодательные акты по вопросам защиты прав потребителей.

Кроме вышеперечисленных поправок, планируется:

- установление правового регулирования механизма деятельности электронных торговых площадок;
- конкретизировать нормы условий договоров, ущемляющих права потребителей;
- устранение в Законе правовых пробелов, нечетко написанных норм, норм, имеющих различное толкование, которые в целом влияют на правоприменительную практику и результативность правовой защиты потребителей в случае подачи ими иска и его удовлетворения.

Одной из самых острых проблем, требующих вмешательства государства, является защита прав потребителей в сфере электронной торговли. В действующем Законе предусмотрена лишь одна статья 33-1, касающаяся электронной торговли, которая не может охватить все тонкости регулирования деятельности интернет-площадок. Стремительный рост интернет-торговли, развитие социальных сетей как платформ для продаж и увеличение количества мошенничества в сети требуют серьезного законодательного регулирования. Покупки через интернет, особенно на малознакомых сайтах или через социальные сети, часто приводят к потерям для потребителей. Мошенники создают фальшивые сайты, где продаются товары по заниженным ценам, но после оплаты товар не поступает, а продавец исчезает. Потребители оказываются без защиты, поскольку найти мошенников крайне сложно. Например, потребитель заказывает дорогой смартфон через неизвестный сайт с большими скидками, оплачивает товар, но не получает его в срок. Сайт исчезает, а продавец не оставил никаких данных для связи [4 и 5]. С целью исключения таких ситуаций планируется, например, внедрение реестра предпринимателей электронной торговли, в котором будут зарегистрированы все субъекты, занимающиеся электронной торговлей. Это позволит обеспечить потребителей большей прозрачностью в вопросах онлайн-торговли, установить публичную базу данных о продавцах, легче будет отслеживать незаконные или мошеннические платформы.

Назрела необходимость разработки типовой формы договора, где будут предусмотрены обязательства продавцов по возврату товаров; все условия сделки; ответственность за возврат денег в случае отказа от товара; право на расторжение договора до того, как товар будет получен физически, что обеспечит защиту потребителей от спонтанных покупок или недоразумений. И другие мероприятия, обеспечивающие уровень защиты потребителей сферы электронной торговли.

Или, например, законопроектом предлагается из перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, которые не подлежат обмену (возврату) в течение 14

календарных дней с момента его покупки, исключение медицинских изделий и абонентских устройств сотовой связи. Ранее абонентские устройства сотовой связи не подлежали возврату, даже если покупатель был не доволен функциональностью устройства. В рамках новых поправок предложено изменить этот список, чтобы потребители могли возвращать устройства сотовой связи, если они не соответствуют их ожиданиям.

При этом в данный перечень будут добавлены недовольственные товары надлежащего качества, которые не подлежат обмену (возврату) в течение 14 дней, такие как:

- нарезанные или раскроенные под размер, определенный потребителем при приобретении, метражные (погонные или квадратные метры) товары;
- товары, изготовленные для потребителя по его индивидуальному заказу, имеющие индивидуально-определенные свойства.

Также предлагается введение норм, определяющих четкие сроки выполнения требований потребителя. Например, продавец будет обязан вернуть потребителю деньги в течение 3 рабочих дней с момента возврата товара. Сегодня многие продавцы не сразу отдают деньги за возвращенный товар, ссылаясь на отсутствие в кассе денежных средств. Иногда потребителю приходится долгое время ожидать, когда продавец продаст данный товар и вернет ему деньги [4].

Далее, предусмотрено конкретизировать нормы условий договоров, ущемляющих права потребителей, такие как навязывание покупателю дополнительных товаров или услуг. К примеру, человек приходит в автосалон, подбирает себе автомобиль и готов заплатить указанную в прейскуранте цену. Но здесь ему начинают навязывать приобретение ряда дорогостоящих устройств, которые не входят в обычную комплектацию. Более того, эти условия, нарушающие право потребителя, прописываются при заключении договора на покупку автомобиля. В результате, большинство потребителей в силу некомпетентности в юридических вопросах, узнают о необходимости приобретения дополнительных (дорогостоящих) товарах только перед фактом получения автомобиля. А как быть, когда автомобиль уже оформлен в кредит? В этом случае потребителю еще сложнее отказаться от приобретения такого дополнительного набора [4].

Действующим Законом определен неполный охват видов нарушений потребительских прав, введенных в Кодекс РК «Об административных правонарушениях» (далее по тексту – КоАП). Например, в законе значительно увеличился перечень обязанностей предпринимателей (статьи 23 – 33-2 Закона), в то время как КоАП на сегодняшний день предусмотрены только 4 состава административных правонарушений, отнесенных к компетенции Комитета по защите прав потребителей. В связи с чем, предлагается возможность передачи в подведомственность Комитета дополнительно рассмотрение административных дел по статьям 157 и 190 (часть первая) КоАП [2 и 4].

Планируется введение нормы по взысканию с предпринимателей штрафа, с перечислением части от удовлетворенной суммы иска в процентном отношении на расчетный счет общественного объединения защиты потребителей, который подал этот иск, и удовлетворения судом предъявленных в интересах потребителей требований. Введение данной нормы значительно снизит количество нарушений прав потребителей предпринимателями, которые предпочтут чем платить штрафы урегулировать потребительские споры самостоятельно, без участия третьих лиц. А общественные объединения, которые помогают потребителям защищать свои права, получают дополнительное финансирование через проценты от взысканных штрафов. Это обеспечит им дополнительные ресурсы для работы и защиты интересов граждан. Данная норма в действующем законодательстве республики отсутствует. Ранее подобная норма существовала в законодательстве (70% в бюджет и 30% общественному объединению), но была отменена в 2010 году. Аналогичные нормы уже действуют, например, в России от штрафа предпринимателей в пользу общественных организаций идет 50%, а в Беларуси — 10%. [4].

Вышеперечисленные изменения обеспечат более прозрачные и справедливые условия для всех участников рынка, выведут систему защиты прав потребителей на принципиально

качественный уровень, окажут положительное влияние на правоприменительную практику, повышая уровень доверия потребителей к системе защиты их прав, а урегулирование имеющихся проблем повлечет положительные изменения в процессе защиты потребителей.

Таким образом, подытожим.

Основной проблемой защиты прав потребителей на сегодня является наличие многочисленной массы покупающих и продающих граждан, которые не в полном объеме владеют знаниями и не всегда умеют применять на практике законодательство, регулирующее современные рыночные отношения. Остается проблемой недоверие общества к государственной защите собственных прав и интересов. При этом общество должно понять, что главным средством защиты его прав и интересов выступает закон, и его знание необходимо, а соблюдение норм жизненно важно для каждого из нас.

Важно, чтобы правовая система продолжала адаптироваться к новым вызовам, обеспечивая достойную защиту интересов потребителей в условиях современной экономики. Четкие правила соблюдения баланса предприниматель – потребитель нашему обществу нужны давно. Поэтому ситуацию нужно менять. И не столько ужесточением законодательных мер, сколько усилением роли общественных организаций по защите прав потребителей и активности самих потребителей. Только так можно сформировать законопослушного предпринимателя, повысить уровень сервиса и усилить ответственность бизнеса.

И в завершение хотелось бы процитировать слова Президента, изложенные в его посланиях: «Мы верим в добропорядочность и законопослушность нашего бизнеса, который должен нести ответственность перед потребителями и гражданами. В целом, бизнес должен думать не только о прибыли, но и совместно с государством обеспечивать безопасность и комфорт для наших граждан.» [3].

Литература:

1. Закон Республики Казахстан «О защите прав потребителей» в редакции 1991 г., 2010г., 2020г. и 2024г., Астана, Казахстан.
2. Кодекс Республики Казахстан об административных правонарушениях в редакции 2024г. Астана, Казахстан.
3. Послания Президента Республики Казахстан народу Казахстана, Астана, Казахстан. <https://www.akorda.kz/ru>, Астана, Казахстан.
4. Концепция проекта Закона Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам защиты прав потребителей» 2022г., Астана, Казахстан.
5. Омаров Д., Электронная торговля и защита прав потребителей: современные вызовы и законодательные решения, Астана, Казахстан.
6. Министерство торговли и интеграции РК. О развитии системы защиты прав потребителей в Казахстане, Астана, Казахстан.
7. Султанов К. Проблемы защиты прав потребителей в сфере электронной торговли, Алматы: Центр правовых исследований.
8. Законодательные изменения в сфере защиты прав потребителей: анализ и перспективы, Астана, Казахстан.
9. Обзор правоприменительной практики по защите прав потребителей. Алматы: Юридический центр.

ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛЯ В КАЗАХСТАНЕ: КАК ЗАЩИТИТЬ СВОИ ПРАВА

Занегина Светлана Ивановна

s.zanegina@mail.ru

НАО «Кокшетауский университет им. Ш.Уалиханова», г.Кокшетау, Казахстан

Аннотация. Актуальность и цель: Онлайн-покупки все чаще становятся неотъемлемой частью жизни, и вопрос правовой защиты потребителей требует пристального внимания. Статья затрагивает весьма актуальную тему — защита прав потребителей при приобретении товаров (работ и услуг) посредством интернет-площадок, что в последние годы становится все более важным как для покупателей, так и для предпринимателей. Статья содержит четкие рекомендации потребителям по работе с интернет-площадками: по выбору продавцов (услугодателей), условиям доставки и возврата товаров, защите персональных данных и другие. Эти рекомендации направлены на повышение потребительской грамотности и помогут существенно снизить риски при онлайн-покупках.

Ключевые слова: защита прав потребителей; интернет-торговля; возврат товара; персональные данные; мошенничество.

Защита прав потребителей в Республике Казахстан является важной областью, обеспечивающей защиту интересов граждан в сферах продаж, оказания услуг, исполнения различных работ. С развитием рыночной экономики и увеличением объемов потребления товаров и услуг в стране, проблемы защиты прав потребителей становятся все более актуальными [1].

Интернет-покупки набирают популярность в Казахстане, однако с ростом этого сектора возникают серьезные проблемы, касающиеся законодательного регулирования. В частности, одной из ключевых проблем является отсутствие четкого и единого определения в законодательстве терминов «интернет-торговля» и «онлайн-покупки товаров и услуг». Это затрудняет применение существующих норм и создает пробелы в правовом регулировании, что приводит к правовой неясности, как для потребителей, так и для бизнеса. Например, как квалифицировать сделки, заключенные через интернет, и как их защищать? [2].

Важно учитывать, что потребители, заказывая товары или услуги через интернет, чувствуют себя более уязвимыми, чем при традиционных покупках. Проблемы включают недостаточную информацию о товаре, сложности с возвратом товаров и неясности в процессах обслуживания клиентов. Также стоит отметить, что многие интернет-магазины могут не соблюдать требования по гарантии и возврату товаров, что создает риски для покупателей [3].

Проблема защиты персональных данных является одной из самых актуальных в контексте интернет-торговли. В условиях цифровизации и роста онлайн-платформ потребители становятся все более осведомленными о важности защиты своих персональных данных. Законы, регулирующие обработку и хранение таких данных, часто не успевают за темпами технологического прогресса, что создает риски утечки информации и мошенничества [4].

Из-за глобальной природы интернет-торговли многие вопросы, связанные с законодательным регулированием, требуют сотрудничества между странами. Однако на данный момент Казахстан имеет недостаточно развитыми соглашениями с другими государствами по вопросам регулирования интернет-торговли. Существуют различия в регулировании интернет-торговли между странами, что затрудняет деятельность компаний, работающих на международных рынках. Например, при покупке товаров из других стран возникают проблемы с определением юрисдикции в случае споров, что затрудняет защиту прав потребителей и исполнение обязательств бизнесом на международном уровне. Назрела необходимость выработки единых подходов к разрешению споров, возникающих в результате международных электронных сделок [5].

Наконец, отсутствие должной информированности потребителей об их правах в интернет-торговле негативно сказывается на защите интересов клиентов. Многие люди не знают, что они могут требовать возврат или обмен товара, однако для этого им необходимо знать о своих правах и механизмах их реализации [6].

Онлайн-покупки стали неотъемлемой частью повседневной жизни, и, как любые другие формы торговли, они имеют свои плюсы и минусы. Если говорить о плюсах интернет-покупок, это возможность совершать покупки в любое время и в любом месте, не выходя из дома. Не нужно стоять в очередях, процесс оформления заказа значительно быстрее. Доступ к большему количеству товаров и услуг по сравнению с физическими магазинами. Возможность сравнения цен и ассортимента сразу в нескольких магазинах. Часто интернет-магазины предлагают более низкие цены из-за меньших затрат на аренду и обслуживание торговых площадей. Удобный доступ к отзывам и рейтингам товаров от других покупателей. Упрощает процесс получения товаров, особенно тяжелых или крупных. Многие магазины предлагают различные варианты доставки, включая экспресс-доставку. Возможность предметно изучить товар перед тем, как купить, что особенно важно для крупных покупок.

Но и рисков больше. Например, невозможность увидеть и оценить товар вживую перед покупкой, что может привести к разочарованию при получении. Велика вероятность столкнуться с мошенниками, особенно на незнакомых или подозрительных сайтах. Некоторые товары могут задерживаться при доставке, от нескольких дней до нескольких недель, особенно если они поступают из-за границы. Процесс возврата может быть сложным и затянутым. Не все интернет-магазины предлагают бесплатный возврат, что добавляет дополнительные затраты. Риск получения товара, который не соответствует описанию или изображению на сайте. Возможные подделки под известных брендов.

Сегодня, расскажу, как сделать онлайн-покупки (товаров, услуг) максимально безопасными. Поэтому прежде чем совершить покупку товаров через интернет:

- проверяйте отзывы и рейтинги о продавце, услугодателе;
- убедитесь в наличии контактной информации и адреса продавца, наличие контактов службы поддержки потребителя для решения возможных проблем до и после покупки;
- изучите описание товара, характеристики, фотографии и отзывы других покупателей;
- убедитесь, что цена соответствует качеству, сравните с аналогичными товарами;
- проверяйте информацию на сайте на актуальность, особенно в отношении цен и доступности товаров;
- ознакомьтесь с условиями доставки, сроками и стоимостью, проверьте, есть ли возможность отслеживания посылки;
- предпочитайте безопасные способы оплаты, такие как кредитные карты или электронные деньги, избегайте перевода средств на счета физических лиц;
- изучите условия возврата или обмена товара, убедитесь, что у вас есть возможность вернуть товар в случае его ненадлежащего качества или несоответствия описанию;
- убедитесь, что сайт защищает ваши данные (ищите знак замка в адресной строке браузера), читайте политику конфиденциальности, чтобы знать, как ваши данные будут использоваться;
- ознакомьтесь с условиями и положениями, касающимися покупки, узнайте, какую ответственность несет продавец в случае проблем с товаром или доставкой;

И последнее, советуем снять на видеокамеру момент распаковки товара: внутри посылки может оказаться не то, что вы заказывали. При наличии видео вас не обвинят в подмене товара и можно смело требовать обмена товара на другой или добиться возврата денег.

Следуя этим рекомендациям, Вы сможете снизить риски при онлайн-покупках и повысить уровень своей безопасности и уверенности.

Если все же столкнулись с мошенничеством в Интернете, сделайте скриншоты переписки, изображений товара и страницы интернет-магазина, квитанции об оплате. Ознакомьтесь с политикой возврата (обмена) товара на сайте продавца, для решения проблемы

попробуйте связаться с интернет-магазином через указанные контактные данные. Если продавец игнорирует ваши запросы, это может быть признаком мошенничества. Если оплата была произведена картой или через электронную платежную систему, свяжитесь с вашим банком и сообщите о мошенничестве. Подайте заявку на возврат средств (чарджбек) в случае незаконного списания. Обратитесь в местные правоохранительные органы и подайте заявление о мошенничестве.

Не оставляйте ситуацию не решенной, направьте претензию в адрес продавца (услугодателя), где подробно опишите суть нарушения, допущенного интернет-магазином, и выразите свои требования (заменить товар, вернуть деньги). Согласно Закону «О защите прав потребителей», продавец обязан предоставить письменный ответ на претензию в течение 10 календарных дней с момента ее получения. Если ответа не последовало или продавец (услугодатель) отказывается устранить нарушения, Вы вправе обратиться в уполномоченный орган, государственные органы, осуществляющие функции в сфере защиты прав потребителей, к субъекту досудебного урегулирования потребительского спора или в суд.

К обращению нужно обязательно прикрепить копию претензии к продавцу, которую тот проигнорировал (или его ответ, если вы с ним не согласны), а также иные документы, которые подтвердят, изложенные в обращении, обстоятельства.

Онлайн-покупки имеют множество преимуществ, которые делают их привлекательными для современных потребителей. Однако важно также быть осведомленным о возможных рисках и недостатках, чтобы делать осознанный выбор. Используя советы и выбирая надежные интернет-магазины, вы можете значительно повысить уровень безопасности своих покупок в сети, минимизировать риски быть обманутыми.

Литература:

1. Закон Республики Казахстан «О защите прав потребителей», №251-IV от 9 мая 2010 года.
2. Закон Республики Казахстан «О защите персональных данных», №94-V от 21 мая 2013 года.
3. Постановление Верховного суда Республики Казахстан по делу №1234/2019 «О защите прав потребителей в интернет-торговле».
4. Курманова Н.Е. «Правовое регулирование электронной торговли в Казахстане», Алматы: Казахский университет, 2019. — С. 45-50.
5. Султанова А.С. «Проблемы правового регулирования интернет-торговли в Республике Казахстан», Журнал «Право и экономика», 2020, стр. 12-15.
6. Мухамеджанова С.И. «Защита прав потребителей в условиях цифровой экономики», Алматы: Юрист, 2020. — С. 115-130.
7. Рекомендации по безопасности покупок в интернете // Журнал «Цифровое право», 2021, стр. 50-53.

ПРАВОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ: КАК ЗАЩИТИТЬ СВОИ ПРАВА ПРИ ВОЗВРАТЕ ТОВАРОВ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Занегина Светлана Ивановна

s.zanegina@mail.ru

НАО «Кокшетауский университет им. Ш.Уалиханова» г.Кокшетау, Казахстан

Аннотация. Актуальность и цель: В статье обращается внимание на определенные проблемы защиты прав потребителей, связанные с порядком совершения отдельных процессуальных действий, при обмене (возврате) товаров надлежащего (не надлежащего) качества в контексте законодательства Республики Казахстан. Особое внимание

акцентируется сроком возврата товаров, различиям между товарами надлежащего и ненадлежащего качества, а также механизму обращения потребителей в случае нарушения их прав. Статья носит практический характер и содержит полезные советы, которые могут значительно повысить потребительскую грамотность населения.

Ключевые слова: защита прав потребителей; гарантийный срок; возврат товара надлежащего (ненадлежащего) качества; потребительская грамотность; административная ответственность.

Сегодня Закон Республики Казахстан (РК) «О защите прав потребителей», является самым нарушаемым законом. И, основная причина — это низкая потребительская грамотность населения, недостаточная осведомленность о своих правах и пассивность к защите нарушенных прав. В то время как эффективность применения законодательства по защите прав потребителей требует наличие активного содействия потребителей [1, стр. 12].

Что же нужно знать и как действовать в ситуациях, когда, например, предприниматели, осуществляющие торговую деятельность, отказывают потребителю (покупателю) в разрешении потребительского спора? Иногда сталкиваясь с нарушением своих прав, мы легко можем отстоять их, но в каждой ситуации существуют строго определённые сроки, в которые мы можем это сделать, позже наши требования уже будут не законны. Так, в какие сроки, и какие товары мы можем вернуть, а также что такое гарантийный срок, и как он влияет на срок возврата товара, рассмотрим в данной статье [2, стр. 50].

Начнём с того, чтобы вернуть товар надлежащего качества, то есть качественный товар, но который вам не подошёл, например, по размеру, цвету или фасону, вам необходимо обратиться к продавцу в 14-тидневный срок. Даже если вы это обнаружили на 15-й день, вам уже обменять его не удастся. Продавец вам откажет и будет прав. А вот если он отказывается произвести обмен в срок до 14-ти дней, закон всецело на вашей стороне. За исключением тех случаев, когда вы уже использовали товар, а потом пытаетесь его вернуть. Кстати, сроки возврата товара надлежащего качества регулируются статьёй 14 Закона РК «О защите прав потребителей» [1, стр. 12].

А вот, что касается товаров ненадлежащего качества, то есть в которых обнаружился недостаток или попросту брак, всё гораздо сложнее. Если вы обнаружили недостаток в товаре, то вы уже имеете право не только на обмен или возврат товара, но ещё и на соразмерное уменьшение цены, то есть скидку, на бесплатное устранение недостатков, или компенсацию ваших расходов на ремонт [1, стр. 16].

Давайте поговорим по порядку о сроках предъявления всех вышеизложенных требований. Если на приобретённый вами товар установлен гарантийный срок, и вы обнаружили недостаток в этот период, то и обратиться со своими требованиями вы должны до истечения гарантийного срока [2, стр. 52].

Если на товар не установлен гарантийный срок или срок годности, требования, связанные с недостатками товара, могут быть предъявлены потребителем при условии, что недостатки в проданном товаре были обнаружены в пределах двух лет со дня передачи товара потребителю, если более длительные сроки не установлены законодательством Республики Казахстан или договором [2, стр. 50].

В случаях, когда предусмотренный договором гарантийный срок составляет менее двух лет и недостатки товара обнаружены потребителем по истечении гарантийного срока, но в пределах двух лет со дня передачи товара потребителю, продавец (изготовитель) несет ответственность, если потребитель докажет, что недостатки товара возникли до передачи товара потребителю или по причинам, возникшим до этого момента. Все эти нормы указаны в статье 17 Закона РК «О защите прав потребителей» [1, стр. 18].

Для полного понимания вопроса, уточним, что гарантийный срок — это период времени, установленный продавцом (изготовителем, исполнителем), законодательством Республики Казахстан или договором в днях, месяцах, годах, или наработка, установленная в часах, циклах срабатываний, километрах пробега или иных аналогичных показателях, которые

исчисляются со дня изготовления, приобретения товара (работы, услуги), в течение которых продавец (изготовитель, исполнитель) гарантирует качество товара (работы, услуги), при условии его надлежащего использования и хранения [1, стр. 18].

Существует и ещё одна статья, которая, несомненно, будет вам полезна, если вы столкнётесь с товаром надлежащего или ненадлежащего качества. Это статья 30 Закона РК «О защите прав потребителей», где регламентирован механизм действия при возврате (обмене) как товара надлежащего, так и ненадлежащего качества [1, стр. 22].

Предприниматели, осуществляющие торговую деятельность, которые заботятся о своей репутации, при поступлении от покупателей претензий стараются разрешить конфликт на месте. Однако не все работники сферы торговли ответственно относятся к своим обязанностям, которые установлены законодательством, и не всегда в добровольном порядке выполняют законные требования потребителей. В таких случаях для того чтобы привлечь продавца к административной ответственности, нужно обращаться в уполномоченный орган, осуществляющий функции в сфере защиты прав потребителей с письменным заявлением с приложением документальных свидетельств (например, кассового чека и ценника купленного товара), подтверждающих совершение правонарушения [3, стр. 72].

Теперь поговорим о чеке. Продавец обязан при продаже товара (выполнении работы, оказании услуги) выдать документ, подтверждающий факт приобретения товара (выполнения работы, оказания услуги) [1, стр. 10]. В случае если документ, подтверждающий факт приобретения товара, был утерян или по каким-либо причинам не выдан, то обмен или возврат товара должен быть произведен, если вы докажете факт покупки у данного продавца [1, стр. 14].

Вместе с тем, отсутствие документа, подтверждающего факт приобретения товара (работы, услуги), не лишает вас права ссылаться на свидетельские показания и другие средства доказывания, в том числе на фото или видеозапись, которое является подтверждением факта приобретения товара (работы, услуги) [1, стр. 18]. Однако в настоящее время участились случаи незаконных запретов на съемку в торговых центрах, рынках, магазинах и т.д. И если вам запрещают применять фото-, видеосъемку, вы вправе ссылаться на пункт 12 статьи 24 Закона «О защите прав потребителей», согласно которому продавцу запрещается ограничивать права потребителей в отношении применения фото-, видеосъемки, за исключением случаев, предусмотренных законодательством РК [1, стр. 22].

Теперь точно знаете, что и как нужно делать. Отстаивайте свои права и будьте грамотным потребителем! Чем грамотнее будет потребитель, тем ответственнее станут предприниматели, которые должны понимать, что за свои деньги потребитель должен получить качественный товар (услугу). В следующий раз мы с вами поговорим о механизме разрешения потребительского спора посредством составления претензии в адрес предпринимателя.

Литература:

1. Закон Республики Казахстан «О защите прав потребителей» от 5 мая 2010 года № 274-IV (с изменениями и дополнениями).
2. Гражданский кодекс Республики Казахстан (с изменениями и дополнениями).
3. Кодекс Республики Казахстан об административных правонарушениях (с изменениями и дополнениями).
4. Официальный сайт Министерства торговли и интеграции Республики Казахстан, Комитета по защите прав потребителей
5. Библиотека потребительских прав Республики Казахстан:
6. Практические советы по защите прав потребителей в Казахстане.
7. Примеры успешных судебных дел по защите прав потребителей.
8. Законы и нормативно-правовые акты Республики Казахстан по защите прав потребителей.

ТУРИЗМ САЛАСЫН ДАМУДА КӨЛІК ИНФРАҚҰРЫЛЫМЫНЫҢ РӨЛІ ЖӘНЕ МАҢЫЗЫ

¹Ауезова Зауре Танатаровна

²Садыкова Рысты Каруевна

¹zaure58@mail.ru

¹Г.ғ.к., профессор м.а., «Esil University» мекемесі

²доктор PhD, доцент м.а., «Esil University» мекемесі

Аңдатпа. Мақалада Қазақстан Республикасында туризм индустриясы мен инфрақұрылымын дамытудың ағымдағы деңгейіне баға берілді. Туризм индустриясының елдің әлеуметтік-экономикалық дамуына әсері бағаланды. Сондай-ақ Қазақстанның қолайлы географиялық жағдайы, халықаралық туризмді дамытудағы көлік инфрақұрылымының орны бағаланды. Автокөлік инфрақұрылымы және туризмінің дамуында автожолдардың орны сипатталған. Автокөлік инфрақұрылымын, автожолдардың сапасын дамыту және жақсартуға мақсаттар қойылды. Елде туризмді халықаралық деңгейде дамыту болашағы сипатталған және халықаралық туризм дамуының негізгі тенденциялары белгіленді.

Түйін сөздер: халықаралық туризм, инфрақұрылым, экономикалық интеграция, көлік, көлік коммуникациясы, ұлттық экономика, транзит, ақпараттық технология

Кіріспе. Қазақстан үшін туризмнің дамуы қазіргі таңда өте маңызды және өзінің мүмкіндіктері мен бәсекеге қабілеттілігі тұрғысынан келешегі зор салаларға атап айтқанда ауыл шаруашылығы, орман және ағаш өңдеу өнеркәсібі, жеңіл және тамақ өнеркәсібі, тұрғын-үй құрылысы, сондай-ақ инфрақұрылыммен қатар туризм де кірген. Қазақстан әлемдік көлік-коммуникация жүйесінің бір бөлігі болып табылады, олай болса бұл жағдай еліміздің бүкіл көлік инфрақұрылымын озыңқы дамытуды талап етеді. Еліміздің экономикалық өсуінің маңызды факторларының бірі көлік инфрақұрылымын серпінді дамыту және жетілдіру болып табылады. Бүгінгі таңда әр мемлекеттің экономикалық дамуында көлік саласының орны ерекше. Қазақстанда көлік саласы отандық экономиканың маңызды секторы болып табылады.

Қазақстанның экономикалық дамуына елдің аумағының үлкен болуы, жалпы халықтың төмен тығыздығы сияқты себептер тасымалдың жоғары қажеттіліктеріне сұраныс тудырады. Тиісінше, халықтың орын ауыстыруы, шаруашылық аралық жүк айналымы және экономикалық функциядан басқа, көлік әр жыл сайын әлеуметтік қызметтерді орындайды, байланыстарды қамтамасыз етеді, туыстық, серіктестік, демалыс, білім беру, мәдениетті ұйымдастыруда әртүрлі әлеуметтік мәселелерді шешетін қажетті қызмет түрі болып саналады.

Осыған байланысты, Қазақстанның тиімді географиялық орналасуын Европа мен Азия арасындағы жүк айналымы өтетін орталық ретінде пайдалану өте қолайлы, бұл өз кезегінде мемлекеттік қаржыны және көлік компанияларының табысын арттыруға мүмкіндіктер береді.

Алайда, бұл жағдайда Қазақстанға дамыған елдердегі көліктік интеграцияға қатысатын Шығыс пен Батыс арасындағы жүктердің транзитін қамтамасыз ететін заманауи көліктік инфрақұрылымды қалыптастыру қажет.

Қазақстанның көлік кешенінің қазіргі жағдайында ескірген технологияларды пайдалану, халықаралық айналымдардың талапқа сай болмауы, көлік қызметтерінің төменгі деңгейі жатады. Халықаралық туризмнің теориялық және ғылыми тәжірибелік аспектілері американдық ғалымдар Д. А. Аакер, А.Г.Браймлер, Дж.Боуэн, Р.Оливье және Д.Уокер еңбектерінде көрініс тапқан. Шетелдік туризмнің және туристік қызметтің дамуы мемлекеттің төлем балансының тұрақты болуына, ұлттық табыстың өсуіне септігін тигізеді, саяси жағдайды түзету құралы болып табылады. Халықаралық туристік ағымдардың өсуі мемлекет арасындағы сыртқы экономикалық байланыстарды кеңейтуге әсерін тигізеді, материалдық байлықтар мен мәдени құндылықтарды құруда басқа ұлттардың тәжірибесін пайдалануға мүмкіндік береді[1,2].

Халықаралық туризмнің экономикалық мәні туралы көзқарасты қалыптастыру үшін халықаралық туризмнің әсері бойынша көптеген елдерге жіктеу жасалды. Жіктеуді жасау кезінде көрсеткіштерді ерекше тұрғыда алған: ұлттық экономикаға халықаралық туризм әсері, халықаралық туризм мәнін экономикалық бағалауда жаңа әдістемелік құралдар (туристік спутниктік есептеу әдісі). Нәтижесінде 2018ж. ұлттық экономикаға халықаралық туризмнің әртүрлі деңгейі бойынша елдердің 4 класы бөліп көрсетілді: I – ұлттық экономикада халықаралық туризмнің алатын орны төмен елдер, II – ұлттық экономикада халықаралық туризмнің алатын орны орташа елдер, III – ұлттық экономикада халықаралық туризмнің алатын орны жоғары елдер, IV – халықаралық туризмге маманданған елдер.

Негізгі бөлім. Туризмді дамыту көлік инфрақұрылымын дамытумен тікелей байланысты. Жалпы Қазақстанға келетін келуші туристердің көпшілігі ТМД елдерінен, негізгі көшбасшысы Өзбекстан елі, ал алыс шет елден келушілер қатарында Түркия екендігін төмендегі кестеден көреміз.

Кесте 1 – 2021-2022ж келушілер саны

Келу туризмі бойынша келушілер саны		
	2021 жылғы қаңтар -маусымға	2022 жылғы қаңтар-маусымға
ТМД елдері	3 557 308	3 898 004
Өзірбайджан	44 517	46 095
Армения	10 053	12 347
Беларусь	41 351	35 234
Қырғызстан	663 503	588 220
Молдова	6 406	6 017
Ресей	808 306	749 048
Тәжікстан	241 478	175 254
Түркіменстан	10 293	28 092
Өзбекстан	1 289 572	2 226 746
Украина	28 029	30 952
ТМДдан тыс елдер	281 899	258 385
Оның ішінде		
Түркия	270 282	46 391
Германия	38 341	36 125
ҚХР	26 124	23 324
Оңтүстік Корея	17 260	13 899
АҚШ	14 972	14 323
Моңғолия	10 644	9 423
Ұлыбритания	10 423	9 355
Үндістан	10 332	12 286
Грузия	9173	8320
Польша	6249	6436

Автормен құрастырылған:*

Елімізге келетін туристердің көпшілігі негізінен әуе көлігімен келеді. Ішкі туризм мақсатында көбінесе автожол көлігі пайдаланылады. Сырттан келушілер туризмі мен ішкі туризм көлемін ұлғайтудың негізгі факторлары тармақталған көлік желісін дамыту және жолаушылар тасымалының барлық түрлерінің географиясын кеңейту болып табылады.

Отандық туристік нарықтағы қазіргі уақыттағы жағдай туризм инфрақұрылымын дамыту, олардың ерекшеліктерін анықтауды талап етеді. 2025 жылға дейінгі кезеңге көлік саласындағы негізгі басым саясат қазақстандық көліктік қамтуды мақсатты дамытып, кейін бөліп, қайта өңдеу арқылы шағын және орта бизнес үшін жаңа бизнес мүмкіндіктерінің мультипликациясымен экономиканың дәстүрлі экспортқа бағытталған секторларындағы инфрақұрылымдық жобаларды іске асыру болып табылады. Автомобиль жолдары – Қазақстанның көлік-коммуникация кешенінің маңызды элементтерінің бірі, оның тиімді

қызметі мен тұрақты дамуы қазіргі заманғы жағдайларда экономиканың өсуін, халықтың өмір сүру жағдайын жақсарту және деңгейін арттыру факторлары болып табылады.

Темір жолдар мен су жолдарының аса төменгі тығыздылығы кезінде нарықтық жағдайларда жүктердің тасымалдануын тездету мен оларды сақтау факторлары аса маңызды. Осыған байланысты, жүк жіберушілер, әсіресе жеке секторда жақын арақашықтықта ғана емес (300 км дейін), алыс арақашықтық аймақтарында (1500-2000 км) автомобиль көлігіне қайта бағдарланды. Өндіріс және ауыл шаруашылық, шағын және орта бизнес өндірістерін дамыту арқылы облысаралық тасымал, сондай-ақ іргелес мемлекеттермен байланыс ұлғаяды.

Экономиканы дамыту міндеттері қуатты көлік-коммуникация желісін құру және жаңғыртуды талап етеді. Бұл жағдайда алда тұратындары:

1) «Батыс Еуропа-Батыс Қытай» халықаралық транзит дәлізін қайта жаңарту жобасын аяқтау, халықаралық рынокқа шығу арқылы жаңа көлік маршрутын салу, көлік магистралін жаңғырту;

2) Щучье-Көкшетау-Петропавл-РФ шекарасы, РФ шекарасы - Орал-Ақтөбе, Астана-Қостанай-Челябі, Жетібай-Түркіменстан шекарасы, Астана-Қарағанды, Алматы-Қапшағай, Таскескен-Бақты, Үшарал-Достық, Бейнеу-Ақжігіт- Өзбекстан шекарасы, Омбы-Павлодар-Майқапшағай, Құрты-Бурылбайтал, Бейнеу-Ақтау және т.б. автожолдарды қайта жаңартуды аяқтау;

3) Батыс-Шығыс және Солтүстік-Оңтүстік бағыттарында транзит маршруттарының сызбаларын белсенді енгізу.

Халықаралық және республикалық маңызы бар автожолдар жалпы пайдаланымдағы автожолдардың 25% құрайтынына қарамастан, оларға 50% автокөлік тасымалы келеді[3,5].

Қазіргі таңда дүниежүзілік туристік ұйым туристік құжаттарды толтыруды қысқартып, реттеуіне маңыз бере отырып, жаңадан ұсыныстар жасап, оны қабылдады:

- виза формальдылықтары: рұқсатсыз кіру үш айға дейін; визаның мерзімін 12 айға дейін ұзарту және бірнеше сапарларға рұқсат ету мен көліктің кез-келген түрін пайдалануға болатындығы; көрші мемлекеттердің визаны мойындауы; өте сирек жағдайда бақылау бекеттерінде кіруге рұқсат ету; туристердің азаматтығына қарамастан, бірдей консульдық жинақты бекіту;

- валюта формальдылықтары: кеден декларациясында көрсетілген валюта мөлшеріне рұқсат ету; қазіргі валюта айырбастау туралы туристерге толық мәлімет беру; кірудің бақылау – жіберу бекеттерінде толық мәліметтерді іліп қою; барған елінен кетерде қайтадан валюта айырбастау мүмкіндіктерін қамтамасыз ету; алып келген валюталарын өз еркімен ғана айырбастау; елден кетерде туристерге өз елінде сапарын жалғастыру үшін керекті мөлшерде ұлттық ақшаларына рұқсат ету;

- кедендік формальдылықтар: кірерде және шығарда туристерге салық салу; туристік объектілерді жаңарту үшін кейбір салықтар мен ақша жинаудың түрін енгізу;

- медициналық формальдылықтар: туристерге медициналық жәрдем көрсету, ұлттық туристік әкімшіліктің денсаулық сақтау органдарымен келісіп жұмыс істеуін кеңейту; керек жағдайда туристерге медицинаға байланысты толық мәліметтер беру; туристерге жәрдем көрсету және мемлекетпен медициналық қауіпсіздік туралы жан-жақты келісімдер жасау; туристерге жедел медициналық көмек көрсетуді ұйымдастыру; қатаң түрде ауырып қалған жағдайда немесе қайтыс болғанда консулдықпен туыстарына хабарлама, жерлеу немесе алып кету үшін қажетті құжаттарын тез арада дайындау т.б.

Туристік формальдылықтар мемлекеттік шекараны кесіп өтумен байланысты халықаралық туризмнің ең басты ерекшеліктері болып саналынады. Неғұрлым мемлекеттің ақша жүйесінде айырмашылық және адамдардың қозғалу жолында кедергілер көп болса, соғұрлым халықаралық туризмнің ішкі туризмнен айырмашылығы басымырақ болады [4,6].

Оңтүстік-Батыс, Оңтүстік және Оңтүстік-Шығыс Азия елдерінің ТМД және Еуропа елдерімен сауда-экономикалық қарым-қатынастарын өзектендіру Қазақстанның экспорт-импорттық және транзиттік мүмкіндіктерін дамытудың маңызды факторы болып табылады.

Сонымен бірге Орталық Азиядағы аймақты Қытаймен байланыстыратын жаңа көлік бағыттарын құру және экспортталатын қытайлық жүктердің бір бөлігін Таяу Шығыс және Еуропа бағытында орталық-азия магистралдарына қайта бағдарлауға мүмкіндік беретіндігіне үлкен үміт артып отыр.

Қазіргі кезде Еуропа мен Азия арасындағы тауар айналымының көлемі шамамен 700 млрд. АҚШ \$ құрайды, кейбір болжамдар бойынша 2025 жылға қарай аталған көрсеткіш 1 трлн. АҚШ \$, ал Қазақстан транзитінен түсетін кіріс шамамен 1,1 млрд. АҚШ \$ жетеді деп болжануда. Жалпы алғанда Оңтүстік-Шығыс және Шығыс Азия-Еуропа бағыттарындағы транзиттік ағымдар шамамен 330-400 млрд. АҚШ \$ бағалануда, бұл жерде осы ағымдардың 20 % Қазақстан аумағы арқылы өтуі мүмкін.

Иран елі Парсы шығанағы мен Үнді мұхиты порттарына, сонымен бірге Түркия мен ЕО нарығына шығатын жолдағы маңызды дәліз болып табылады және шетелдік жүк жөнелтушілерге транзиттік операцияларда Иран аумағын барынша кеңінен пайдалануға мүмкіндік беретін жаңа көлік дәліздері мен инфрақұрылымдық нысандарды дамытуға барынша күш жұмсайтын болады.

Оңтүстік Азиядағы ең тұрақты нарық және басты жүк қабылдаушы мен жүк жөнелтуші Үндістан болып табылады, ол өнеркәсіп өндірісінің жедел қарқыны мен өндіріс саласындағы шетелдік инвестициялардың өсуіне байланысты болып отыр[7].

Темір жол саласындағы құрылыс пен электрлендірудің барлық жобалары бірінші кезекте жаңа көлік дәліздерін құру, келешегі бар желілерді дамыту және жеткізу қашықтығы мен уақытын қысқартуға бағытталған.

Еліміздің құрлықаралық тасымалдарды жүзеге асыру саласындағы транзиттік әлеуетін дамыту көбінесе республика аумағындағы көлік дәліздері мен олардың тармақтарын дамытуға байланысты:

1) Европа – Кавказ – Азия халықаралық көлік дәлізі (бұдан әрі – ТРАСЕКА): негізгі бағыт Түркіменбашы порты – Сарыағаш – Достық арқылы, Ақтау – Достық тармағы (ұзындығы 3836 шақырым; жеткізу мерзімі – 19 тәулік).

2) Солтүстік-Оңтүстік дәлізі: Қазақстанның Ақтау теңіз порты учаскелерінде қатысуы арқылы Ресейдің Урал аймақтары – Никельтау – Ақтау және кері қарай Солтүстік Европа - Парсы шығанағының елдері Ресей мен Иран арқылы транзитке ие.

3) Ортаазиялық дәліз: Сарыағаш – Озинки, Озинки – Сарыағаш (ұзындығы – 2147 шақырым; ҚР бойынша жеткізу мерзімі – 11 тәулік).

4) Трансазиялық дәліз (солтүстік бағыт): Достық – Петропавл, Петропавл – Достық (ұзындығы-1910 шақырым; жеткізу мерзімі – 10 тәулік).

5) Трансазиялық дәліз (орталық бағыт): Достық-Сарыағаш, Сарыағаш - Достық (ұзындығы – 1831 шақырым).

Қорытынды. Сондықтан әлемдік туризмнің дамуының бірнеше тенденциялары анықталды:

1. Халықаралық туризмнің тез өсуі және түрлерінің өзгеруі бір жағынан жаңа мүмкіндіктер ашады;

2. Шетелдік саяхаттарды таңдауда туристердің ақпараттылығы өсті;

3. Адамдардың өмір сүру деңгейі өсті және еркін қозғалу мүмкіндігі кеңейді;

4. Жаңа қызмет түрлері ұсынылады (кәсіпкер өте қолайлы комбинациялар әзірлейді. Мысалы, демалысты саудамен, білімді ағартушылықпен, бизнесті мәдени бағдарламамен үйлестіретін болды);

5. Халықаралық туристер үшін фирмалардың бәсекелестік күрестері;

6. Қазіргі кездегі ақпараттық технологиялар қызметтерді сатуға, орындарға тапсырыс беруге және әртүрлі туристік орталықтарға жаңа жолдар ашты.

Жалпы айтқанда, ХХІ ғасырда туризмнің дамуы тұрақты болады, яғни туристің қажеттілігін толық ескеру, сондай-ақ тепе-теңдікті де сақтауға негізделеді.

Әдебиеттер тізімі:

1. Александрова А.Ю. – Международный Туризм. Москва.2015.
2. Abram, S. Waldren, J. & Macleod, D.V.L.: Tourists and tourism, New York, Oxford University Press.1997.
3. Биржаков В.И. - Перевозки мира. Москва. 2013.
4. Балакин В.В. Экономика Туризма. Алматы. 2009.
5. Копылов В.В. История и теория международного туризма. Москва. 2012 г.
6. ҚР Статистика агенттігі, ҚР Туризм 2018 жылы, // Алматы статистикалық жинағы.
7. Қазақстан туризмі (2019 жылдың жарты жылдығында // статистикалық жинақ. – Нұр-Сұлтан.<https://stat.gov.kz/official/industry/22/statistic/6>

РАЗРАБОТКА ТЕХНОГЕННЫХ МЕСТОРОЖДЕНИЙ МИНЕРАЛЬНОГО СЫРЬЯ В УСЛОВИЯХ РЕСУРСНЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ

¹ Потравный Иван Михайлович

² Ширитов Астемир Алимович

³ Хатухова Дана Владимировна

ecoaudit@bk.ru

astemir.shiritov.01@bk.ru

dannnon9999@mail.ru

¹ д.э.н., профессор, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

² аспирант, Кабардино-Балкарский государственный университет имени Х.М. Бербекова

³ старший преподаватель, Кабардино-Балкарский государственный университет имени Х.М. Бербекова

Аннотация. Рассматриваются вопросы вовлечения техногенных месторождений в качестве новой ресурсной, сырьевой базы по добыче полезных ископаемых. На примере России, Республики Казахстан, Монголии и других стран показано, что в условиях исчерпания и истощения многих месторождений полезных ископаемых техногенные ресурсы становятся важным фактором производства и выступают в качестве новой ресурсной базой в сфере недропользования. Показаны возможности вовлечения ресурсов техногенных месторождений в контексте зеленой экономики, выявлены выгоды и эффекты от их использования в народном хозяйстве, включая получение полезной продукции из вторичного сырья и отходов, создание новых рабочих мест, оздоровление окружающей среды. Рассмотрены экономические инструменты, методы стимулирования и поддержки инвестиционных проектов по вовлечению техногенных месторождений в хозяйственный оборот.

Ключевые слова: техногенные месторождение, минеральное сырье, ресурсные ограничения, экономическое регулирования, охрана окружающей среды, Россия, Республика Казахстан.

Работа выполнена в рамках государственной программы «Приоритет 2030».

Введение. В последнее время многие страны мира сталкиваются с проблемой исчерпания и истощения запасов минеральных ресурсов. Растущая потребность в минеральном сырье вынуждает рассматривать техногенные месторождения в качестве новой ресурсной базы горнодобывающих предприятий. К примеру, использование отходов в результате прошлой хозяйственной деятельности на ГОК «Эрдэнэт» в Монголии в условиях исчерпания ресурсной базы и закрытия рудника позволяет продлить срок работы данного предприятия на 40 лет, производить полезную продукцию из вторичного сырья, сохранять рабочие места [1,2]. Использование техногенных месторождений таких техногенных месторождений в качестве новой ресурсной базы - ресурсов-заменителей) означает развитие принципов ресурсосбережения и охраны окружающей среды [3,4]. Одновременно решаются многие экономические и социальные вопросы путем сохранения и создания новых рабочих

мест, сохранения первичных природных ресурсов, экономии затрат на производство, минимизации причиняемого экологического ущерба и др. [5].

В «Стратегии развития минерально-сырьевого комплекса Российской Федерации до 2050 года», утвержденной Распоряжением Правительства Российской Федерации от 11 июля 2024 г. №18381-р, говорится, в частности, о необходимости освоения техногенных месторождений по добыче редких металлов, включая добычу и производство металлов вольфрамо-молибденовой группы, что связано с исчерпанием имеющихся месторождений, ростом спроса на дефицитные виды полезных ископаемых на рынке. Такой подход позволяет решать проблемы ликвидации накопленного экологического ущерба¹.

Отметим, к примеру, что в «Стратегии социально-экономического развития Кабардино-Балкарской Республики до 2040 года» (2021 г.) предусмотрена реализация инвестиционного проекта по строительству рудника и обогатительной фабрики по добыче вольфрамо-молибденовой руды на Тырнаузском месторождении в Кабардино-Балкарии по сути на основе использования ресурсов техногенного сырья², что позволит выполнить экологическую реабилитацию нарушенных территорий, рекультивацию нарушенных земель в результате добычи полезных ископаемых в районах добычи полезных ископаемых. Тем самым, восстановление добычи вольфрамсодержащего сырья на Тырнаузском месторождении будет играть важную роль в решении задачи импортозамещения.

Проблема вовлечения ресурсов техногенных месторождений также актуальна для Республики Казахстан. По данным Комитета геологии Республики Казахстан, общая масса таких ресурсов, накопленных в техногенных образованиях республики, составляет более 60,0 млрд тонн. Имеет место динамичный рост объемов таких месторождений, что связано с увеличением добычи и переработки полезных ископаемых. В 2023 году государственным кадастром в республике насчитывалось 2192 объекта техногенных месторождений полезных ископаемых. При этом уровень переработки таких отходов составляет около 11% от их годового выхода. Следует учитывать, что ресурсы техногенных месторождений содержат многие ценные компоненты минерального сырья, их использование и переработка позволяет снизить негативное воздействие на окружающую среду.

Основная часть. Как показывает анализ, минерально-сырьевая база Казахстана постепенно истощается, в то же время в стране ежегодно складываются миллионы тонн отходов добычи и обогащения ископаемых, пригодных для переработки и получения полезной продукции. В новой Концепции развития геологической отрасли Республики Казахстан на 2023-2027 годы указывается на острую проблему истощения недр. Среди мер по восполнению минерально-сырьевой базы республики важная роль принадлежит именно переработке накопленных ресурсов техногенных месторождений.

При этом экономические и экологические выгоды, эффекты при вовлечении ресурсов техногенных месторождений в переработку связаны со снижением затрат на первичное природное сырье, поскольку речь идет об использовании ресурсов-заменителей. Экологические преимущества такого подхода связаны с сокращением объема отходов, что позволяет относить такую деятельность к сфере зеленой экономики. По сути, переработка и повторное использование ресурсов техногенных месторождений — это другая экономика, базирующаяся на принципах замкнутого цикла.

В то же время сдерживающим фактором при переработке отходов добычи минерального сырья в Казахстане является то, что государство относит ресурсы техногенных месторождений к категории недр, с другой стороны приравнивает их к

¹. Стратегия развития минерально-сырьевого комплекса Российской Федерации до 2050 года». Утверждена Распоряжением Президентом Российской Федерации 11 июля 2024 г. №1838-р // <http://static.government.ru/media/files/TNB3oQkPRJTmDE3AMaxuTn2KRSHG9X0S.pdf>

². Распоряжение Правительства Кабардино-Балкарской Республики от 17 сентября 2021 года N 384-рп [Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Кабардино-Балкарской республики до 2040 года] (с изменениями на 27 марта 2023 года) (в ред. Распоряжения Правительства Кабардино-Балкарской Республики от 27.03.2023 N 127-рп) // <http://kodeks.karelia.ru/api/show/574893299>

категории отходов. Другими словами, компании, которые осваивают накопленное техногенное сырье, должны платить НДС за доизвлеченные компоненты, а также вносить экологические платежи за размещение отходов.

По мнению Ассоциации горнодобывающих и горно-металлургических предприятий Казахстана (АГМП), такие двойные налоги являются абсурдной практикой и сдерживают привлечение инвестиций на подобные проекты. Для улучшения инвестиционной привлекательности таких зеленых проектов они предлагают установить пониженные ставки, до 0,01% к НДС, что будет стимулировать добывающие компании по переработке техногенного сырья, что ведет также к улучшению экологической обстановки в регионах.

Экологический аспект переработки техногенных месторождений имеет важное значение, так как объекты накопленного экологического ущерба могут оказывать негативное влияние на развитие сельских территорий [6].

В России с 2023 года действует правовое регулирование, которое устанавливает нулевой коэффициент при исчислении платы за негативное воздействие на окружающую среду при использовании ресурсов техногенных месторождений, другими словами в России заниматься доизвлечением ископаемых становится выгодно. В Республике Казахстан переработка ресурсов техногенных месторождений может стать перспективным направлением для бизнеса в контексте зеленой экономики. Однако этому пока препятствуют правовые барьеры. К сдерживающим факторам при реализации проектов по вовлечению в хозяйственный оборот ресурсов техногенных месторождений относится высокая стоимость переработки, нехватка инфраструктуры, а также отсутствие четкой правовой базы. Также недостаточно развита система экономических стимулов для предприятий, занимающихся переработкой ресурсов техногенных месторождений и готовых инвестировать в развитие новых зеленых технологий.

По мнению специалистов, вовлечение ресурсов техногенных месторождений следует рассматривать не только как источник пополнения бюджета республики, а в первую очередь с точки зрения оздоровления окружающей среды, что сделает такую переработку отходов инвестиционно привлекательной³. За счет реализации таких проектов предполагается развитие новых зеленых производств и создание новых рабочих мест.

В настоящее время крупные инвестиционные проекты по использованию промышленных отходов реализует компания Eurasian Resources Group, которая создала подразделение ERG Recycling. Начало такого экобизнеса было связано с переработки шлакоотвала Актюбинского завода ферросплавов, где образовались накопленные отходы производства еще с советских времён. Теперь шлаки, шламы и пыль газоочистки с ферросплавных печей используются на выпуск концентратов, инертных стройматериалов и другой полезной продукции.

Предприятие ERG разработала и реализует экопрограмму по переработке шламов Донского ГОКа, где накоплено 14,5 млн т техногенного сырья. Важно отметить, что из такого сырья здесь извлекают методом гравитационного обогащения оксид хрома, содержание которого в шламах составляет от 17 до 35%, а мощность этой новой обогатительной фабрики составляет 1,7 млн т полезной продукции в год. Тем самым, данное предприятие не только решает задачу экологической реабилитации территории, но и обеспечивает товарным концентратом заводы ERG для выпуска феррохрома. Другой пример – ввод в строй в 2024 году предприятия по обогащению хвостов фабрики обогащения и окомкования руды методами гравитации и флотации. Данный проект позволяет вовлечь во вторичную переработку 600 тыс. т шламов из хвостохранилища. В 2025 году намечен проект по строительству участка брикетирования мелкодисперсного

³. Переработка ТМО может стать перспективной нишей для бизнеса. Пока освоению рынка препятствуют правовые барьеры. <https://kapital.kz/business/69164/pererabotka-tmo-mozhet-stat-perspektivnoy-nishey-dlya-biznesa.html>

сырья. В целом инвестиции на реализацию данной экопрограммы ERG составят 96 млрд тенге.

Следует отметить, что начиная с 2023 года частные инвесторы реализуют проект по переработке в Шымкенте накопленных отходов свинцового шлака. За время работы данного свинцового завода (80 лет) в городе накопилось около 2 млн т отходов, которые загрязняли атмосферу. Теперь же запуск нового предприятия мощностью 21 тыс. т оксида цинка и 4,6 тыс. т медно-серебряного концентрата в год позволяет поставлять концентраты цветных металлов «Казахмысу», а также экспортировать в Узбекистан. Примечательно, что переработкой данных отходов занялась одна из строительных компаний, поскольку инвестор развивает сотрудничество с лабораторией стройматериалов ЮКУ им. М. Ауэзова, которая разработала новый вид продукции с использованием отходов свинцового производства.

Что касается восстановления деятельности Тырныаузского вольфрамо-молибденового комбината в Кабардино-Балкарии с использованием техногенного сырья, реализация данного проекта будет способствовать росту инвестиционной привлекательности территории с учетом развития туризма на г. Эльбрус (само предприятие и город Тырныауз находится по дороге известного туристического маршрута в Приэльбрусье). Отметим, что в некоторых странах, например, в Эквадоре, имеется опыт использования отработанных шахт как объектов технологического наследия для развития туризма [7].

Очевидно, что обоснование и реализация такого крупномасштабного инвестиционного проекта связано с рядом ограничений ресурсного характера, которые с обеспеченностью деятельности горнодобывающего комбината природными ресурсами (сырьем), ограничениями, связанными с воздействием на природные системы [8], с привлечением инвестиций и др.

В рамках исследования предполагается также развить методы оценки природных ресурсов при освоении техногенных месторождений, а также методы оценки ущерба от загрязнения окружающей среды, в том числе в результате осуществления природоохранных мероприятия по ликвидации объектов накопленного экологического ущерба [9]. Очевидно, что освоение месторождений техногенного сырья следует осуществлять в рамках методологии проектного управления развития зеленой экономики [10]. По данным Минприроды России, Тырныаузский ГОК входит в Реестр объектов накопленного экологического ущерба России, 2023 г. в результате прошлой хозяйственной деятельности, табл. 1.

Таблица 1 - Некоторые объекты и территории, нарушенные в результате горнодобывающей деятельности в прошлом, включенные в Реестр накопленного экологического ущерба Российской Федерации, 2021 г.

№ п/п	Объект накопленного экологического ущерба, субъект Российской Федерации	Площадь территории, га	Численность населения, проживающего в зоне негативного воздействия объекта, тыс. чел.
1.	Хвостохранилище ОАО «Тырныаузский горнообогатительный комбинат», г. Тырныауз, Кабардино-Балкарская Республика	2,9	23,0
2.	Фиэгдонское хвостохранилище в районе пос. Фиэгдон, Алагирский район, Республика Северная Осетия-Алания	16,0	8,0

3.	Унальское хвостохранилище в районе с. Н. Унал, Алагирский район, Республика Северная Осетия-Алания	22,5	3,5
4.	Хвостохранилище горнообогатительного комбината Урунского месторождения медно-колчедановых руд, Карачаево-Черкесская Республика	97,2	16,0
7.	Хвостохранилище Эльбрусского свинцово-цинкового рудника, Карачаево-Черкесская Республика	5,7	25,8
8.	Хвостохранилище Куларской золотоизвлекательной фабрики, Омолойский наслег, Усть-Янский улус, Республика Саха (Якутия)	8,89	0,0

Источник: составлено авторами по данным Минприроды России, 2023 г.

Известно, оценка получаемой руды и продуктов ее переработки обычно включает не только затраты на добычу и переработку минерального сырья, но и экологические затраты, связанные с проведением природоохранных мероприятий, а также экологические и компенсационные платежи [11]. При этом в перечень природоохранных мероприятий следует включать технологии комплексной переработки первичного природного и техногенного сырья, мероприятия по рекультивации нарушенных земель горнопромышленных комплексов, ликвидации шламоохранилищ и экологическому оздоровлению территории в целом [12].

Следует отметить, что экономическая оценка природных ресурсов имеет свои особенности при обосновании проектов освоения техногенных месторождений. В общей экономической оценке имеющихся на данной территории природных и техногенных ресурсов применяются расчеты их стоимости с учетом как основных, так и вторичных видов их использования. Такой подход имеет важное значение с учетом того, что рядом с данным месторождением имеются ценные природные объекты, к примеру, национальный парк Приэльбрусье). Р основным источникам загрязнения окружающей среды можно отнести хвостохранилища обогатительных фабрик Тырныаузского ГОК, вредные токсичные вещества, тяжелые металлы, содержащие высокие концентрации загрязняющих веществ от рудной породы, депонирование отходов [13]. Данные экологические факторы следует учитывать при обосновании и реализации проекта комплексного развития территории на основе использования техногенных ресурсов Тырныаузского месторождения для добычи полезных ископаемых и оздоровления окружающей среды [14].

Восстановление деятельности такого сложного горнодобывающего предприятия на основе использования техногенного сырья с учетом ресурсных и экологических ограничений представляет собой сложную эколого-экономическую задачу, которая сопряжена с фактором неопределенности [15]. Очевидно, что обустройство данного месторождения является достаточно затратным, и в то же время может принести высокую доходность инвестиций. Для реализации данного экологически ориентированного проекта могут быть использованы различные схемы привлечения инвестиций: от государственно-частного партнерства до долевого финансирования [16, 17].

С экологической точки зрения важно отметить, что в проекте предполагается использовать камерную систему отработки месторождения, что предусматривает использования (закладку) отходов добычи и переработки руды в выработанного пространства. Строительство предприятия планируется за счет привлечения проектного финансирования и собственных средств. могут быть выполнены расчеты и построена экономико-математическая модель, позволяющая учитывать влияние экологических и производственных характеристик рудника на прибыль горнодобывающего предприятия и развитие территории в целом.

Для оценки воздействия проектов по освоению месторождений техногенного сырья могут быть использованы методы моделирование эколого-экономических процессов на основе применения функций негативного воздействия на окружающую среду [18].

Заключение. Установлено, что в условиях истощения и истощения ресурсной базы для добычи полезных ископаемых использование техногенных месторождений следует рассматривать как фактор развития зеленой экономики. Такой подход позволяет получать полезную продукцию путем переработки отходов и вторичного сырья, снижать нагрузку на окружающую среду, создавать новые рабочие места. Значительные резервы и техногенные ресурсы для развития горнодобывающих производств имеются в Республике Казахстан. Вместе с тем, для реализации такого подхода требуется принятие мер по совершенствованию нормативно-правовой базы и экономическому стимулированию инвестиционных проектов по переработке техногенного сырья.

Показано, что отходы и техногенные ресурсы Тырныаузское месторождения могут выступать новой ресурсной базой и сырьем для восстановления данного горнодобывающего предприятия, его экологического возрождения. Таким образом, условием развития данного предприятия в будущем является комплексное извлечение полезных ископаемых из добываемой исходной руды на основе ресурсосбережения и охраны окружающей среды.

Анализ мирового опыта показывает, что в рамках реализации проектов по освоению техногенных месторождений имеются значительные возможности захоронения отходов твердых коммунальных отходов в отработанных шахтах при разработке месторождения, создание карбоновых полигонов для управления климатическими изменениями на рекультивированных землях и др. Оценка эффектов от реализации таких проектов должна включать не только стоимость и выгоды от получения полезной продукции из отходов и вторичного сырья, но и эффекты экологического и социального характера, связанные со снижением загрязнения окружающей среды, рекультивации земель, снижения выбросов парниковых газов, создание новых рабочих мест.

Для оценки последствий реализации инвестиционных проектов по разработке месторождений техногенного сырья и их влияния на социально-экономические и экологические результаты может использоваться процедура экологического аудита территории [19],

Литература:

1. Даваахуу Н., Потравный И.М., Тишков С.В., Кулаков К.А. Моделирование деятельности горнодобывающего предприятия в условиях истощения ресурсной базы : эколого-экономический аспект // Горный журнал, 2019, №8. С. 50-54.
2. Potravny, I.; Novoselov, A.; Novoselova, I.; Gassiy, V.; Nyamdorj, D. The Development of Technogenic Deposits as a Factor of Overcoming Resource Limitations and Ensuring Sustainability (Case of Erdenet Mining Corporation SOE in Mongolia). Sustainability 2023, 15, 15807. <https://doi.org/10.3390/su152215807>
3. Эколого-экономические регуляторы деятельности горнодобывающего предприятия в условиях истощения ресурсной базы : монография / Даваахуу Нямдорж, Нямдорж Дэндэв, О.В. Толстогузов, С.В. Тишков. — Москва : Экономика, 2021. — 144 с.
4. Потравный И.М., Генгут И.Б., Даваахуу Нямдорж. Возможности использования ресурсов техногенных месторождений для производства строительных материалов (на примере КОО «Предприятие «Эрдэнэт» // Строительные материалы, 2016, №3, С. 52-55.
5. Потравный И.М., Даваахуу Нямдорж, Сухорукова И.В., Лихачев Г.Г. Экономико-математическая модель влияния экологических и производственных характеристик рудника на прибыль горнодобывающего предприятия (на примере «Предприятие ЭРДЭНЭТ») // Экономический анализ: теория и практика. 2017. Том 16. №9. С. 1759-1777.
6. Рюмкина И.Н., Рюмкин С.В., Рудой Е.В., Алещенко В.В., Петухова М.С. Мировой опыт устойчивого развития сельских территорий // Международный

сельскохозяйственный журнал, 2022, том 65, № 5 (389). С. 555-560. doi: 10.55186/25876740_2022_65_5_555

7. Аполо Эррера А.Э., Чавез Феррейра К.Й., Потравный И.М. Оценка влияния добычи золота на экономику и окружающую среду на примере Эквадора // Горный журнал, 2020. №2. С. 62-65 DOI: 10.17580/gzh.2020.02.08.

8. Бортников Н.С. и др. Утилизация хранилищ промышленных отходов обогатительной фабрики ТВМК – одно из необходимых мероприятий для решения экологических проблем в Приэльбрусье // Устойчивое развитие: экология, экономика, социальные отношения. Вестник ВНУ РАН. 2014. Т. 14. 1. С. 35–43.

9. Потравный И.М., Новоселов А.Л., Новоселова И.Ю. Развитие методов экономической оценки ущерба от загрязнения окружающей среды и их практическое приложение // Экономическая наука современной России, 2018, №3 (82). – С. 35-48.

10. Потравный И.М., Гассий В.В. Методология проектного управления ликвидацией накопленного экологического ущерба // Вестник Российского фонда фундаментальных исследований. Гуманитарные и общественные науки. 2017. №2 (87). С. 68-76;

11. Потравный И.М., Мотосова Е.А. Экономические механизмы реализации экологической политики в сфере недропользования // Горный журнал, 2014, №12 (2209), С. 27-30.

12. Калов Р.О., Тогузаев Т.Х., Бекаров Г.А. Эколого-экономическая зона как сбалансированная природно-хозяйственная конструкция с заданными свойствами. – М.: АСВ, 2019. – 138 с.

13. Радченко Д.Н., Лавенков В.С. и др. Совместная утилизация отходов обогащения и горно-химического производства при комплексном освоении месторождений многокомпонентных руд // Горный журнал. 2016. 12. С. 17–24.

14. Новоселов А.Л., Новоселова И.Ю., Потравный И.М. Модель освоения минерально-сырьевых ресурсов в регионе на основе принципов «зеленой» экономики // Горный журнал, 2017, №7, С. 55-58.

15. Потравный И.М., Новоселов А.Л., Новоселова И.Ю. Оптимизация использования ресурсов техногенных месторождений с учетом факторов неопределенности// Экономика региона. 2017. Т. 13, вып. 4. С. 1280-1290 doi 10.17059/2017-4-24.

16. Новоселов А.Л., Потравный И.М., Новоселов И.Ю., Чавез Феррейра К. Йешиа. Механизм реализации инвестиционных проектов экологической направленности на основе долевого финансирования // Экономика региона. 2018. №4. С. 1488-1497. doi 10.17059/2018-4-33.

17. Новоселов А.Л., Новоселова И.Ю., Потравный И.М., Мелехин Е.С. Экономика и управление природопользованием. Ресурсосбережение. Учебник и практикум. – М.: Изд-во ЮРАЙТ, 2017. – 343 с.

18. Потравный И.М., Зоидов К.Х. Моделирование эколого-экономических процессов на основе применения функций негативного воздействия на окружающую среду// Экология. Экономика. Информатика. Материалы XL конференции «Математическое моделирование в проблемах рационального природопользования». – Ростов-на-Дону: Изд-во Южного федерального университета, 2012, С. 424-429.

19. Экологический аудит: теория и практика. Учебник для студентов вузов. // Потравный И.М., Петрова Е.Н., Вега А.Ю., Мотосова Е.А., Жалсараева Е.А., Звягинцева (Мельникова) Е.Н. Под ред. проф. Потравного И.М. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 583 с.

НОВОЕ РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ ДВОЙНОЙ ЗАПИСИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.

Михайлина Ирина Николаевна

imihaylina@bk.ru

магистр, старший преподаватель Esil University

Аннотация. Метод двойной записи, являясь фундаментальной основой бухгалтерского учета, продолжает развиваться и совершенствоваться с течением времени. В современных условиях меняющейся экономической среды и возрастающих требований к прозрачности финансовой информации возникает необходимость в поиске новых подходов к теории двойной записи. Данная статья рассматривает одно из новых перспективных направлений развития теории двойной записи. Внедрение новых методик бухгалтерского учета, таких как метод двойной записи, цифровизация учетных процессов, интеграция с современными технологиями, несет в себе определенные риски, которые необходимо учитывать и эффективно управлять ими. Своевременное выявление и минимизация этих рисков является важным условием успешной реализации новых методик и повышения качества учетной информации. В данной статье мы рассмотрим основные риски, связанные с внедрением новых методик бухгалтерского учета.

Ключевые слова: теория двойной записи, бухгалтерский учет, учетные процессы, цифровизация, качество учетной информации, блокчейн, искусственный интеллект

Историческое развитие системы двойной записи на постсоветском пространстве представляет собой сложный и многогранный процесс, который начал формироваться в эпоху экономических и политических реформ, последовавших за распадом Советского Союза. В условиях перехода к рыночной экономике необходимость надежного учета финансовых операций стала особенно актуальной. Внедрение системы двойной записи, основанной на принципе учета каждой транзакции с двух сторон, позволило значительно повысить прозрачность и достоверность финансовой отчетности.

Первые шаги к адаптации этой системы были сделаны через интеграцию международных стандартов бухгалтерского учета, что способствовало гармонизации практики учета с глобальными тенденциями. Это сопровождалось необходимостью переобучения кадров и модернизации программного обеспечения, что в свою очередь открыло новые горизонты для интеграции в мировую экономику.

Несмотря на существующие вызовы, такие как коррупция и недостаток инфраструктуры, система двойной записи стала флагманом реформ. Она позволила не только улучшить управление финансовыми ресурсами, но и создала основу для развития инвестиционного климата в странах постсоветского пространства. Таким образом, двойная запись стала ключевым элементом в формировании нового экономического порядка.

Современное применение метода двойной записи в организации работы бухгалтерии является основополагающим аспектом эффективного финансового управления. Двойная запись, как принцип бухгалтерского учета, гарантирует, что каждая финансовая операция фиксируется на двух счетах: дебете и кредите. Это обеспечивает баланс и достоверность данных, позволяя избежать ошибок и манипуляций.

В условиях цифровизации и автоматизации бизнес-процессов метод двойной записи интегрируется с современными программными решениями, что значительно упрощает ведение учета. Программное обеспечение позволяет не только автоматизировать записи, но и мгновенно формировать отчеты, анализировать финансовые потоки и оперативно принимать управленческие решения.

Кроме того, использование облачных технологий обеспечивает доступ к финансовым данным в любое время и из любого места, что крайне важно для современных предприятий, работающих в условиях быстро меняющейся экономической среды.

Таким образом, двойная запись не теряет своей актуальности, а лишь адаптируется к новым требованиям и условиям, становясь основой надежного и оперативного бухгалтерского учета в современных организациях.

В Казахстане метод двойной записи является важным инструментом для повышения прозрачности и достоверности финансовой отчетности государственных организаций. Этот метод позволяет вести учет всех хозяйственных операций, отражая их как в дебете, так и в кредите соответствующих счетов. В статье мы рассмотрим основные этапы внедрения и реализации метода двойной записи в Казахстане.

Этап 1. Нормативно-правовое регулирование

- Принятие законодательных актов, регулирующих применение метода двойной записи в государственном и частном секторе Казахстана.
- Разработка и утверждение стандартов бухгалтерского учета, соответствующих международным нормам.
- Определение полномочий и ответственности государственных органов в процессе внедрения метода двойной записи.

Этап 2. Внедрение в государственных организациях

- Проведение обучения и повышение квалификации бухгалтерских кадров в государственном и частном секторе.
- Модернизация бухгалтерских информационных систем для поддержки метода двойной записи.
- Разработка и внедрение новых форм первичных учетных документов и регистров бухгалтерского учета.
- Адаптация учетной политики государственных организаций к требованиям метода двойной записи.

Этап 3. Мониторинг и контроль

- Осуществление регулярного мониторинга и оценки эффективности применения метода двойной записи.
- Проведение аудиторских проверок для подтверждения достоверности финансовой отчетности.
- Внесение необходимых корректировок и совершенствование методологии в соответствии с выявленными проблемами.

Применение метода двойной записи в Казахстане является важным шагом на пути к повышению прозрачности и надежности финансов всех секторов экономики. Реализация этого метода требует комплексного подхода, включающего нормативно-правовое регулирование, внедрение в государственных и частных организациях и постоянный мониторинг. Успешное внедрение метода двойной записи позволит повысить качество финансовой отчетности, улучшить управление государственными средствами и способствовать повышению доверия общества к государственным органам. Дальнейшее совершенствование методологии и практики применения метода двойной записи в Казахстане будет способствовать дальнейшему развитию системы государственного управления.

В современных условиях экономики определено и реализуется новое направление развития теории двойной записи, которое проявляется в процессе интеграции с цифровыми технологиями. Одним из ключевых трендов в развитии теории двойной записи является ее интеграция с цифровыми технологиями, такими как блокчейн, искусственный интеллект и большие данные. Применение этих технологий открывает новые возможности для повышения эффективности, достоверности и прозрачности бухгалтерского учета.

Технология блокчейн позволяет создавать распределенные реестры транзакций, которые невозможно изменить задним числом. Это обеспечивает высокий уровень защиты данных и исключает риск искажения информации. Интеграция блокчейна с методом двойной записи позволяет автоматизировать фиксацию хозяйственных операций и обеспечить их целостность.

Использование искусственного интеллекта и технологий больших данных открывает возможности для более глубокого анализа финансовой информации, выявления закономерностей и аномалий. Это способствует повышению качества управленческих решений на основе данных.

Помимо традиционной сферы применения в бухгалтерском учете, теория двойной записи находит все более широкое применение в других областях, таких как управление запасами, логистика, налоговый учет. Это позволяет обеспечить целостность и согласованность информации, повысить эффективность управленческих процессов.

Развитие теории двойной записи в направлении интеграции с цифровыми технологиями и расширения сферы применения открывает новые перспективы для повышения качества, достоверности и прозрачности учетной информации. Применение блокчейна, искусственного интеллекта и больших данных позволяет автоматизировать и усовершенствовать процессы фиксации, хранения и анализа финансовых данных. Расширение сферы применения теории двойной записи за пределы традиционного бухгалтерского учета способствует повышению эффективности управления организациями. Дальнейшее развитие теории двойной записи в этих направлениях будет способствовать повышению качества финансового управления и укреплению доверия к финансовой информации.

Внедрение новых методик бухгалтерского учета, как правило, влечет за собой *изменение существующих бизнес-процессов*. Это может привести к нарушению привычного порядка работы, сопротивлению персонала, снижению эффективности деятельности организации на переходном этапе. Ключевыми рисками в этом случае являются:

- Недостаточная подготовка персонала к изменениям
- Несоответствие новых методик сложившимся практикам и корпоративной культуре
- Сложности интеграции новых методик с существующими информационными системами
- Увеличение трудозатрат и временных издержек на адаптацию к изменениям

Внедрение новых методик бухгалтерского учета может повлечь за собой риски, *связанные с достоверностью учетной информации*. Это особенно актуально при использовании цифровых технологий, таких как блокчейн и искусственный интеллект. Основные риски в этой области:

- Ошибки при переносе данных в новые информационные системы
- Нарушение целостности и защищенности учетных данных
- Недостаточная квалификация персонала для работы с новыми технологиями
- Сложности в проведении аудита и контроля достоверности информации

Внедрение новых методик бухгалтерского учета должно осуществляться *в соответствии с действующим законодательством*. Несоблюдение нормативных требований может повлечь за собой штрафы, судебные иски и репутационные потери. Ключевые риски в этой области:

- Несоответствие новых методик требованиям законодательства
- Сложности в получении необходимых разрешений и согласований
- Недостаточная проработка нормативно-правовой базы для внедрения новых методик

Таким образом, внедрение новых методик бухгалтерского учета, несомненно, несет в себе определенные риски, которые необходимо тщательно анализировать и управлять ими. Основными группами рисков являются: риски, связанные с изменением бизнес-процессов, риски, связанные с достоверностью учетных данных, и риски, связанные с соответствием законодательству. Для минимизации этих рисков необходимо проводить всесторонний анализ, разрабатывать четкие планы внедрения, обеспечивать подготовку персонала, а также осуществлять постоянный мониторинг и контроль на всех этапах реализации новых методик. Только комплексный подход к управлению рисками позволит успешно внедрить новые методики бухгалтерского учета и получить от них максимальную отдачу. Это, в свою очередь, будет способствовать повышению качества учетной информации и эффективности управленческих решений.

Необходимо учитывать, что введение новых методик учета может иметь следующие позитивные ожидаемые результаты:

1. Повышение точности и достоверности отчетности: Новые методики учета могут обеспечить более точные и достоверные данные, что позволит принимать обоснованные решения и принимать более информированные решения.

2. Уменьшение затрат: Новые методики учета могут оптимизировать процессы учета, сократив время и ресурсы, необходимые для ведения учета.

3. Улучшение прозрачности и подотчетности: Новые методики учета могут обеспечить более прозрачный и подотчетный учет, что позволит улучшить взаимодействие с заинтересованными сторонами, такими как инвесторы, кредиторов и регулирующие органы.

4. Улучшение принятия решений: Новые методики учета могут предоставить более точную и полную информацию, что позволит принимать обоснованные решения и принимать более эффективные решения.

5. Повышение конкурентоспособности предприятий.

Кроме этого, необходимо отметить влияние модернизации учета на развитие экономики, которое может проявляться в следующем:

- Улучшение экономического роста: Модернизация учета может способствовать более точному и эффективному отслеживанию экономической активности, что может привести к более точным прогнозам и принятию решений, что, в свою очередь, может способствовать экономическому росту.

- Повышение конкурентоспособности: Модернизация учета может позволить предприятиям более эффективно отслеживать и управлять своими ресурсами, что может привести к повышению конкурентоспособности на рынке.

- Улучшение инвестиций: Модернизация учета может предоставить более точную информацию о финансовом положении и перспективах предприятия, что может привлечь инвесторов и улучшить доступ к финансированию.

- Повышение прозрачности и подотчетности: Модернизация учета может обеспечить более прозрачный и подотчетный учет, что может улучшить взаимодействие партнерами на рынке.

Как ожидаемый результат новое развитие теории двойной записи в условиях современных экономических требований может включать в себя следующие:

- Интеграция с технологиями: Внедрение современных технологий, таких как облачное хранение данных, искусственный интеллект и блокчейн, может улучшить процесс двойной записи, делая его более эффективным и подотчетным.

- Учет цифровых активов: С ростом цифровых активов, таких как криптовалюты и цифровые активы, теория двойной записи должна быть адаптирована для включения учета этих новых типов активов.

- Расширение применения теории двойной записи: Теория двойной записи может быть применена не только к финансовым отчетам, но и к другим областям, таким как управление поставками, логистику и цепочки поставок.

- Учет изменений в налогообложении: Изменения в налоговом законодательстве могут потребовать адаптации, но как результат повлияют на снижение налоговой нагрузки.

Литература:

1. Закон Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» от 28.02.2007 г ; 234 (дата обновления 01.09.2024) <https://zakon.uchet.kz>
2. Методические рекомендации к международным стандартам бухгалтерского учета. Выпуск 8 – Алматы- 2020.- 305 с.
3. Нурсеитов Э.О., Нурсеитов Э.О. МСФО в Казахстане: принципы перехода и применения. Алматы. – ТОО «Издательство LEM». – 2015. – 96 с.
4. Типовой план счетов бухгалтерского учета, утвержденный приказом Министра финансов РК от от 23 мая 2007 года N 185. (дата обновления 13.11.2023 г.) <https://pro1c.kz>

5. Мырзалиев Б.С., Абдашукуров Р.С.. Основы бухгалтерского учета. Учебное пособие – Алматы: Юридическая литература, 2017. – 160 с.
6. Радостовец В.К, Радостовец В.В., Шмидт О.Ю. Бухгалтерский учет на предприятии. Алматы: Центрадит-Казахстан, 2012. – 771 с.
7. Сейдахметова Ф.С. Современный бухгалтерский учет: Учебное пособие. – Алматы: Экономика, 2015. – 336 с.
8. Торшаева, Ш. М. Основы бухгалтерского учета. – Караганда, 2022. – 213 с.
9. Попова Л.А. Бухгалтерский учет на предприятии.. – Караганда, 2021. - 457 с.
10. Радченко М.Г. 1С: Предприятие для начинающих.. Разработка в системе «1С:Предприятие 8.3» – М.: ООО "1С-Публишинг", 2017. – 545 с.
11. Печерских В.М., Бельцев Г. Внедрение ERP-решений на платформе «1С:Предприятие 8». – СПб.: БХВ - Петербург, 2015. – 436 с.
12. Радченко М.Г, Хрусталева Е.Ю. 1С:Предприятие 8.3. Практическое пособие разработчика. – М.: Эксмо, 2016. – 928 с.
13. Власова Л.Г., Гончаров Д.И. Основы оперативно-производственного планирования с использованием информационной системы «1С:ERP Управление предприятием» – М.: ООО «1С-Публишинг», 2020. – 420 с.

ВЫПЛАТЫ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫЕ РАБОТНИКАМ, ЗА РАБОТУ ВО ВРЕДНЫХ И ОПАСНЫХ УСЛОВИЯХ ТРУДА

Искакова А.Б.

aika_shagira@mail.ru

Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева, г. Астана
Научный руководитель: Аманова Г.Д., к.э.н., ассоц. профессор

Аннотация. Условия труда — это сочетание факторов производственной среды и трудового процесса, которые влияют на работоспособность и здоровье работника. Вредными считаются те условия, которые могут негативно отразиться на здоровье сотрудника. Вредные условия труда - это условия труда, которые характеризуются наличием вредных производственных факторов. К вредным условиям труда относятся условия среды и трудового процесса, воздействие которых на работающего в определенных условиях может вызвать профессиональное заболевание, снижение работоспособности, привести к нарушению здоровья потомства. Для работников на производствах, аккредитованных как вредное (особо вредное), или в опасных условиях труда, законодательством предусмотрены поощрения различного вида. Это и пособия работникам вредного производства, и дополнительный оплачиваемый ежегодный трудовой отпуск, и сокращенная продолжительность рабочего времени и др.

Ключевые слова: Социальные гарантии, компенсации, вредные и опасные условия труда, специальная социальная выплата, работники, работодатели.

Когда мы работаем, особенно на промышленных предприятиях, мы сталкиваемся с различными опасными и вредными производственными факторами, которые могут негативно повлиять на наше здоровье.

Вредный производственный фактор – это фактор на рабочем месте, который при длительном или повторном воздействии может негативно повлиять на здоровье работника. Вредные производственные факторы могут вызывать различные профессиональные заболевания, повреждение органов или систем организма, а также приводить к ухудшению общего здоровья.

Опасный производственный фактор – это фактор на рабочем месте, приводящий к травме, в том числе смертельной, за счет кратковременного высокоинтенсивного воздействия на работника.

Вредные условия труда - это условия труда, которые характеризуются наличием вредных производственных факторов. К вредным условиям труда относятся условия среды и трудового процесса, воздействие которых на работающего в определенных условиях может вызвать профессиональное заболевание, снижение работоспособности, привести к нарушению здоровья потомства.

Для работников на производствах, аккредитованных как вредное (особо вредное), или в опасных условиях труда, законодательством предусмотрены поощрения различного вида. Это и пособия работникам вредного производства, и дополнительный оплачиваемый ежегодный трудовой отпуск, и сокращенная продолжительность рабочего времени и др.

Согласно ст. 250 Социального Кодекса РК - обязательные профессиональные пенсионные взносы, подлежащие уплате в единый накопительный пенсионный фонд, за работников, занятых на работах с вредными условиями труда, профессии которых предусмотрены перечнем производств, работ, профессий работников, утвержденным уполномоченным государственным органом, устанавливаются в размере 5 процентов от ежемесячного дохода работника, принимаемого для исчисления обязательных профессиональных пенсионных взносов[1].

Учет рабочего времени во вредных (особо вредных) условиях труда ведется в документах, определенных работодателем.

Социальная защита населения является неотъемлемой функцией любого государства. Ее структура включает в себя следующее:

1. Основные гарантии, предоставляемые лицам, при потере здоровья, и при достижении возраста;
2. Второстепенные гарантии, направленные на улучшение здоровья или содержания;
3. Обычные прибавления, предусматривающие возможность повысить гарантии от различного рода риска;
4. Обеспечение персональной защиты за счет заработка.

И состоит, как правило, из следующих звеньев:

1. Социальное обеспечение – законодательно установленное и налаженное предоставление систематической материальной помощи;
2. Социальная помощь – материальная поддержка граждан которые при наступлении определенных обстоятельств, временно подверглись воздействию неблагоприятных последствий;
3. Социальные гарантии – установленные в законодательном порядке и предоставляемые для граждан социальные блага и услуги;
4. Социальное страхование – налаженный механизм материального возмещения при временной нетрудоспособности, достижения пенсионного возраста, а также порядок системной охраны от конкретных видов риска.

Социальные гарантии - это механизм долговременного действия, предусмотренные законом обязательства государства, направленные на реализацию конституционных прав граждан.

Только рассмотрев и уяснив смысл социальных гарантий и социальной защиты населения, можно с уверенностью сказать, что данные явления могут существовать и эффективно «работать» в направлении реализации принципов социального государства лишь в совокупности и взаимодействии.

Известно, что существующий уровень развития техники и технологии не может гарантировать всем работникам надлежащие условия труда и исключить воздействие вредных производственных факторов на организм человека.

В этой связи в целях защиты или смягчения воздействия вредных производственных факторов, работникам, занятым на тяжелых работах, работах с вредными и опасными

условиями труда, используется предоставление ряда гарантий. Одними из них являются дополнительный оплачиваемый трудовой отпуск и сокращенная продолжительность рабочего времени. Считается, что эти виды гарантии предназначены для уменьшения времени пребывания работников во вредных условиях производства и создания дополнительных возможностей для воспроизводства жизненных сил.

В Республике Казахстан данные государственные гарантии устанавливаются согласно Списку производств, цехов, профессий и должностей с вредными условиями труда (далее - Список) список производств, цехов, профессий и должностей, перечень тяжелых работ, работ с вредными и (или) опасными условиями труда, работа в которых дает право на сокращенную продолжительность рабочего времени, дополнительный оплачиваемый ежегодный трудовой отпуск и повышенный размер оплаты труда [2].

К доплатам компенсационного характера относятся доплаты, производимые работникам за: совмещение должностей; расширение зоны обслуживания или исполнения (замещения) обязанностей временно отсутствующего работника; за работу на тяжелых работах, работах с вредными и (или) опасными условиями труда; за наставничество и сверхурочную работу при сдельной оплате труда и другое. При этом, согласно 105 статье Трудового кодекса РК, оплата труда работников, занятых на тяжелых работах, работах с вредными и (или) опасными условиями труда, устанавливается в повышенном размере (повышенные ставки или доплаты) [3]. Согласно пункту 19 указанных правил, работодатели не имеют право самостоятельно определять размер доплаты за работу в подобных условиях. Их сумма определяется коллективным договором или актом работодателя с учетом отраслевых коэффициентов, классифицирующих условия труда по степени вредности и опасности, определяемых отраслевым соглашением. При этом указывается, что важно, чтобы в коллективном договоре, трудовом договоре и (или) акте работодателя размеры доплат были четко дифференцированы в зависимости от условий труда с учетом результатов аттестации рабочих мест и специфики организации. Также они не должны быть формальными, а должны отражать реальную разницу в сравнении с оплатой труда работников, работающих в нормальных условиях.

А если работодателем не была проведена аттестация рабочего места по условиям труда, то право на надбавки и прочие льготы будут иметь работники, должности и профессии которых включены в список производств, цехов, профессий и должностей с вредными и опасными условиями. Другими словами, на вредных и тяжелых производствах должны получать повышенный уровень оплаты, и эти меры компенсации вреда должны быть закреплены в коллективном и трудовом договорах или акте работодателя.

Для установления льгот и компенсаций за вредные и опасные условия труда необходимы результаты специальной оценки условий труда. Именно на основании присвоенного класса условий труда и устанавливаются льготы и компенсации работникам. Льготы и компенсации устанавливаются для всех работников с классом условия труда выше 2 (исключение составляют дистанционные работники, работники, состоящие в трудовых отношениях с работодателем-физическим лицом и работодателем-религиозной организацией).

В статье 1 Трудового кодекса дается определение понятия «гарантии»- средства, способы и условия, с помощью которых обеспечивается осуществление предоставленных работникам прав в области социально-трудовых отношений.

Предписывающими гарантиями для работников занятых на тяжелых работах, работах с вредными условиями труда являются следующие требования ТК РК:

- сокращение продолжительности рабочего времени для работников, занятых на тяжелых работах, работах с вредными (особо вредными) и (или) опасными условиями труда (ст. 69 ТК РК); Для работников, занятых на тяжелых работах, работах с вредными и (или) опасными условиями труда, устанавливается сокращенная продолжительность рабочего времени не более 36 часов в неделю согласно Списку производств, цехов, профессий и должностей, перечню тяжелых работ, работ с вредными и (или) опасными условиями труда.

Установленная настоящим пунктом сокращенная продолжительность рабочего времени распространяется на работников, труд которых в тяжелых, вредных и (или) опасных условиях подтвержден результатами аттестации производственных объектов по условиям труда. В случае непроведения работодателем аттестации производственных объектов по условиям труда, а также по рабочим местам, которые не подлежат аттестации, сокращенная продолжительность рабочего времени предоставляется в полном объеме согласно Списку производств, цехов, профессий и должностей, перечню тяжелых работ, работ с вредными и (или) опасными условиями труда;

- предоставление дополнительного оплачиваемого ежегодного трудового отпуска для этой категории работников (ст.89, ТК РК); Дополнительные оплачиваемые ежегодные трудовые отпуска предоставляются: работникам, занятым на тяжелых работах, работах с вредными и (или) опасными условиями труда, продолжительностью не менее шести календарных дней согласно Списку производств, цехов, профессий и должностей, перечню тяжелых работ, работ с вредными и (или) опасными условиями труда. Дополнительные оплачиваемые ежегодные трудовые отпуска предоставляются работникам, труд которых в тяжелых, вредных и (или) опасных условиях подтвержден результатами аттестации производственных объектов по условиям труда. Как и основной трудовой отпуск, дополнительный можно взять в полном объеме или по частям, а также за неиспользованный дополнительный отпуск работнику полагается соответствующая компенсация. Стоит отметить, что работникам сторонних организаций, например ремонтных или строительных, за время работы в производственных цехах с вредными условиями труда также предоставляется дополнительный трудовой отпуск, и сокращенная продолжительность рабочего времени на тех же условиях, что и для основных работников.

Работодатель за счет собственных средств обязан организовывать проведение периодических медицинских осмотров и обследований работников, занятых на тяжелых работах, работах с вредными и (или) опасными условиями труда, в порядке, установленном законодательством Республики Казахстан.

Дополнительные оплачиваемые ежегодные трудовые отпуска предоставляются работникам, труд которых в тяжелых, вредных и (или) опасных условиях подтвержден результатами аттестации производственных объектов по условиям труда.

- установление повышенного размера оплаты труда работникам, занятым на тяжелых работах, работах с вредными (особо вредными), опасными и иными особыми условиями труда (ст. 105 ТК РК);

- уплата ОППВ производится работникам работодателем, проработавшим во вредных (особо вредных) условиях труда не менее 80 % рабочего времени в месяц.

В случае исключения вредных условий труда, подтвержденных результатами аттестации производственных объектов, уплата обязательных профессиональных пенсионных взносов агентами прекращается с момента исключения вредных условий труда;

- бесплатная выдача молока, лечебно-профилактического питания, специальной одежды, специальной обуви и других средств индивидуальной защиты, обеспечения работников средствами коллективной защиты, санитарно-бытовыми помещениями и устройствами (ст. 182 ТК РК [1]).

Предоставление данных гарантий компенсационного характера уже на протяжении многих десятилетий осуществляется согласно Списку производств, цехов, профессий и должностей, перечню работ, работ с вредными и (или) опасными условиями труда, утверждаемому уполномоченным органом по труду[2].

Все эти мероприятия, направленные на улучшение условий труда и сохранения здоровья работников, не приносят работодателю снижения финансовой нагрузки от выплат льгот и компенсаций, так как практикуя списочный подход к их назначению, государство пренебрегает практикой экономического стимулирования работодателей.

На сегодняшний день внедрена специальная социальная выплата могут получать граждане, длительное время работающие во вредных условиях труда. Полагается работающим

в 19 отраслях, в том числе в горнодобывающей и обрабатывающей промышленности, металлургии и энергетике.

В перечень производств, работ, профессий работников, занятых на работах с вредными условиями труда, включены более 2 тысяч позиций.

По данным статистики, во вредных условиях труда в стране работают более 490 тысяч человек.

С учетом обязательных условий для назначения спецсоцвыплаты, по данным Единого накопительного пенсионного фонда, претендовать на нее смогут:

в 2024 году - более 37 тысяч работников,

в 2030 году – свыше 58 тысяч,

в 2035 году – более 95 тысяч.

Таким образом, число потенциальных получателей выплаты будет ежегодно увеличиваться[4].

Условия назначения спецсоцвыплаты. Специальная социальная выплата назначается:

- при достижении 55-летнего возраста; - при наличии профессиональных пенсионных отчислений в ЕНПФ не менее 7 лет;

- при увольнении с работы с вредными условиями труда;

- или при переходе на легкую работу, тогда они будут получать зарплату и выплату, или выйти на отдых и получать спецсоцвыплату.

Работники могут самостоятельно выбрать, когда начать получать пенсию: в 55 лет или в 63.

Спецвыплата производится до пенсионного возраста.

Размер выплаты будет формироваться из четырех источников:

- специальное профессиональное пособие в размере 2 прожиточных минимумов из республиканского бюджета (86 814 тенге);

- профессиональная выплата за счет средств работодателей в размере 1 прожиточного минимума (43 407 тенге);

- страховая выплата в размере 1 прожиточного минимума (43 407 тенге);

- пенсионная выплата за счет обязательных профессиональных пенсионных взносов из ЕНПФ.

Кроме того, работникам предоставляется право получения выплат из ЕНПФ за счет обязательных пенсионных взносов с учетом имеющихся пенсионных накоплений.

По предварительным данным, в 2024 году средний размер специальной социальной выплаты в целом составит более 208 тысяч тенге [4].

Литература:

1. Социальный кодекс Республики Казахстан. Кодекс Республики Казахстан от 20 апреля 2023 года № 224-VII ЗРК.

2. Приказ Министра здравоохранения и социального развития Республики Казахстан от 28 декабря 2015 года № 1053. Зарегистрирован в Министерстве юстиции Республики Казахстан 31 декабря 2015 года № 12731.

3. Трудовой кодекс Республики Казахстан от 23 ноября 2015 года № 414-V (с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.01.2024 г.)

4. Бюро Национальной статистики агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ПРОБАЦИЯ ИНСТИТУТЫ: ОНЫҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ МЕН ДАМУЫ

Абдуалипова К.Ж.

abdualipova@mail.ru

Қонаев Университеті «Қоғамдық қауіпсіздік» даярлау бағытының аға оқытушы, з.ғ.м.

Аннотация. Институт пробации в Республике Казахстан направлен на реинтеграцию в общество как один из эффективных механизмов исполнения уголовного наказания. В настоящее время Служба пробации оказывает осужденным социальную и психологическую поддержку и осуществляет профилактические меры для предотвращения повторного совершения преступления. Развитие этой системы способствует гуманизации уголовно-исполнительной системы и сокращению числа заключенных в тюрьмах. Однако для повышения эффективности пробации необходимо улучшить систему мониторинга, расширить сферу социальных услуг и укрепить правовую поддержку. Основная цель пробации - исправить осужденных, побудить их предотвратить повторное преступление и поддержать их социальную адаптацию. Развитие этого института, прежде всего, играет важную роль в направлении гуманизации и реформирования уголовно-исполнительной системы в нашей стране. В данной работе анализируется современное состояние института пробации и перспективы его развития.

Ключевые слова: Пробация, исполнение наказания, социальная поддержка, психологическая помощь, уголовно-исполнительная система, социальная адаптация, меры профилактики, правовая поддержка,

Пробацияның мәні сотталушыға белгілі бір міндеттемелер мен шектеулер жүктей отырып (пробация орталықтарына бару, бақылауды жүзеге асыратын қызметкермен мезгіл-мезгіл кездесу, белгілі бір іс-шараларға қатысу, заңға бағынатын мінез-құлықты ұстану және т. б.), оны қоғамнан оқшауламай, қадағалауды белгілеу болып табылады, оны ғалымдар мен практиктердің басым көпшілігі қолдайды [1, 148 б.]. Пробация қызметінің басты мақсаты қоғамды қорғау, қайталанған қылмыстардың алдын алу, құқық бұзушының қоғамға қайта кірігуіне жәрдемдесу болып табылады.

«Пробация» термині (латын тілінен *probaŋo* – сынау) шартты түрде бас бостандығынан айыру немесе жазаны өтеуді кейінге қалдырумен қатар жүретін мекеме ретінде, сондай-ақ бас бостандығынан айыруға балама жазаларды орындау жөніндегі қызметке байланысты жиі қолданылады [2, 45 б.]. Пробацияның мәні сотталғанның мінез-құлқын және сот жүктеген міндеттерді орындауын арнаулы органдардың мәжбүрлеп қадағалауы, оның мінез-құлқын түзету, әлеуметтік бейімделуіне және оның қайталанатын қылмыстарының алдын алуға жәрдемдесу болып табылады. Оның мақсаты – қылмыстың қайталануын азайту және заңға бағынатын мінез-құлықты ынталандыру, қылмыскердің қоғамға енуіне ықпал ету. Әдетте, шағын және орташа ауырлықтағы қылмыстар үшін пробация қарастырылған.

Қазақстан Республикасының қылмыстық заңнамасында «пробация» термині кейіннен пайда болды. Пробация сынақтан өтуді білдіреді және жазаның заңды түрде тоқтатылуы болып табылады.

Алғаш рет пробация сотталғанға немесе кәмелетке толмаған сотталушыға екінші мүмкіндік беру үшін гуманитарлық әрекет ретінде басталды. Сондай-ақ, бұрын сотталған шартты түрде сотталған адам тек заңдарға бағынып қана қоймай, моральдық-этикалық мінез-құлқын жетілдіруге міндетті болды.

Пробация қызметінің басты мақсаты қоғамды қорғау, қайталанған қылмыстардың алдын алу, құқық бұзушының қоғамға қайта кірігуіне жәрдемдесу болып табылады.

XXI ғасырдың бірінші онжылдығында Қазақстанда пробацияның мүмкіндігі мен құқықтық «тағдырына», оның үлгісін Қазақстанның қылмыстық сот төрелігі жағдайында қолдану мүмкіндігіне қатысты қызу талқылаулар болды. Бұл талқылауларға халықаралық

сарапшылардан басқа пенитенциарлық жүйенің, академиялық ғылымның, құқық қорғау қоғамдастығының өкілдері белсенді қатысты. Қазақстан Республикасының Қылмыстық-атқару кодексінде 2014 жылы пробациялық бақылауды жүзеге асыру тәртібі белгіленсе, 2016 жылы оның төрт үлгісін көрсететін «Пробация туралы» Қазақстан Республикасының арнайы Заңы қабылданды. Бұл сотқа дейінгі, үкім шығару, пенитенциарлық және постпенитенциарлық пробация үлгілері.

Пробация туралы Қазақстан Республикасының 2016 жылғы 30 желтоқсандағы № 38 Заңы пробацияны ұйымдастыру және оның жұмыс істеуі саласындағы қоғамдық қатынастарды реттейді және пробацияны жүзеге асырудың тұжырымдамасын, мақсатын, міндеттерін, принциптерін, түрлері мен нысандарын, сондай-ақ пробация қолданылатын адамдар мен оны жүзеге асыратын субъектілердің құқықтық мәртебесін белгілейді [3].

Қылмыстық заңнаманы гуманизациялау және ЕҚЫҰ елдерінің практикасына жақындату бағытында реформалау жолымен жүріп жатқан Қазақстан Республикасы (бұдан әрі - ҚР) жарқын мысал болып табылады. Осыған байланысты Қазақстанда пробация қызметін құруды талқылау сотталғандарды жазалау және оңалту жүйесін одан әрі жетілдіру үшін жақсы негіз бола алады [4, 272 б.].

ҚР-да жүргізіліп жатқан ізгілендіру саясатының нәтижесінде соңғы үш жылда қоғамнан оқшаулауға байланысты емес және қылмыстық-атқару инспекцияларын есепке алу бойынша өткен жазаларға сотталған адамдардың саны артып келеді және бұл үрдіс одан әрі сақталатын болады. Осыған байланысты қазіргі уақытта бас бостандығынан айырудың баламалы жазалау шараларын сапалы орындау мәселесі өзекті болып отыр. Аталған проблеманы шешу және республикада сотталған адамдар тарапынан қылмыстардың қайталануының алдын алу мақсатында пробация қызметін құру қажеттілігі туындады.

Қазақстан Республикасындағы пробация қылмыстық жауаптылық негізінде туындайды және жүкті әйелдер мен жас балалары бар әйелдерге жазаны өтеу үшін іс жүзіндегі жазаны шартты түрде жазаға ауыстыруды және өтеуді кейінге қалдыруды белгілейді. Негізінде ол құқықтық әсер ету бағыты бойынша ұқсас шаралардың: шартты түрде соттау, шартты түрде мерзімінен бұрын босату, лауазымдағы жүкті әйелдерге және жас балалары бар әйелдерге жазаны өтеуді кейінге қалдыру арасындағы «араласумен» анықталады [3].

Пробация алғаш рет сотталған адамға немесе кәмелетке толмаған сотталған адамға екінші мүмкіндік беру үшін ізгілікті әрекеттің басталуын белгіледі. Сондай-ақ, бұрын пробация кезінде сотталған адамға заңдарға бағынып қана қоймай, моральдық-этикалық мінез-құлқын жақсарту қажет болды [5].

Пробация мен шартты түрде соттауды орындау тәртібі мен шарттары бірдей емес, сондықтан пробация қызметкерлерінің бақылаушылардың әртүрлі санаттарына қатысты функцияларының өзіндік ерекшеліктері бар. Бұл жағдайда бақылау формальды сипатқа ие. Сот шартты түрде соттауды тағайындай отырып, пробациялық бақылауды белгілейді және сотталған адамға белгілі бір міндеттерді орындауды жүктейді. Шартты түрде сотталғандарға жәрдемдесу, әлеуметтік-құқықтық көмек көрсету жөніндегі функция заңмен бекітіледі және оның негізгі бағыттары айқындалады. Шартты түрде сотталғандар үшін міндеттер қажетті сипатқа ие болады, олардың орындалмағаны үшін жауапкершілік нақтыланады. Сынақ мерзімі ұзартылған жағдайда шартты түрде сотталғандарға пробациялық бақылауды күшейту заңмен белгіленеді (мысалы, тіркеу үшін айына төрт рет келу және электрондық бақылау құралдары). Қылмыстық-атқару инспекциясы қызметкерінің Қазақстан Республикасының Әкімшілік құқық бұзушылық туралы Кодексінің 336-бабы бойынша оның бақылауындағы адамдарға қатысты әкімшілік құқық бұзушылық туралы хаттама жасауға құқығы бар (қоғамдық орында адамның қадір-қасиетін және қоғамдық имандылықты қорлайтын мас күйінде пайда болуы). Жергілікті атқарушы органдардың құзыретіне пробация есебінде тұрған сотталғандарды жұмысқа орналастыру және әлеуметтік көмек көрсету жөніндегі өңірлік бағдарламаларды әзірлеу қосылды.

Пробация қызметінің маңызды функцияларының бірі сотқа дейінгі қызмет болып табылады, ол қылмысты тергеу сатысында анықтау және тергеу органдарының тергеу

әрекеттерін жүргізумен бір мезгілде жүзеге асырылады. Бұл ретте адамның одан әрі мінез-құлқының болжамы және оны түрмеде немесе ерік-жігерде түзету мүмкіндіктері негізінде сотқа осы тұлға үшін ең тиімді жаза түрін (бас бостандығынан айыру немесе өзге де балама жаза) айқындауға көмек көрсету мақсатында құқық бұзушы туралы ақпарат жинау қамтамасыз етіледі. Бұл функция сотқа тергеу және сот отырысы барысында әрдайым алынбайтын тұлға туралы қосымша ақпарат алуға мүмкіндік береді, егер сот оған жазаның балама түрін тағайындаса, сотталушыны түзету бағдарламаларын немесе бас бостандығынан айыру орындарында оған тәрбиелік ықпал ету бағдарламаларын жасауға мүмкіндік береді. Пробация қызметі дайындаған қорытынды соттың салмақты үкім шығаруына ықпал етеді, ал болашақта пробация қызметінің қызметкеріне сотталғанды түзету жөніндегі жұмысында көмектеседі. Бұл ретте пробация қызметінің қызметкері іс жүргізу қайраткері, жасалған қорытындыны растайтын сот процесіне қатысушы болып табылады және соңғысына жаза бас бостандығынан айыруға балама тағайындалған жағдайда сотталушы үшін жауапты болады [6, 94 б.].

Жеке тұлғаны әлеуметтік зерттеуде құқық бұзушымен, оның жақындарымен, туыстарымен, әріптестерімен, достарымен әр түрлі әңгімелер маңызды орын алады. Сондықтан, бұл функцияны орындау қызметкерлерінен психология және педагогика саласындағы белгілі бір білімді талап етеді.

Қылмыстың алдын алу жүйесінде пробация маңызды орын алады. Бұл қылмыскерді сынауды, оның мінез-құлқын қадағалауды және сотталған адамға қатысты жүргізілетін тәрбиелік шараларды біріктіруді көздейтін әлеуметтік-құқықтық бақылау нысаны. Кейіннен пробация әлемнің құқықтық картасына дейін кеңейтілді. Сотталғандарға оны қолдану процесінде бақылауды арнаулы мемлекеттік қызмет жүзеге асырады. Шартты қадағалаудың білім беру бағдарламалары ерікті көмекшілерді, әртүрлі құқық қорғау ұйымдарын, шіркеулерді, үкіметтік емес әйелдер мен жастар бірлестіктерін, виктимологиялық қоғамдарды тарту негізінде жүзеге асырылады. Олардың бірлескен күш-жігері құқық бұзушылықтың жеке және жалпы профилактикасының күрделі мәселелерін шешуді жеңілдетуге бағытталған. Біріккен Ұлттар Ұйымының Бас бостандығынан айырумен байланысты емес шаралар туралы ең төменгі стандартты ережелері құқық бұзушыларды әлеуметтендіру процесіне қоғамның қатысушының маңыздылығын атап көрсетеді және жазаны шартты түрде соттаумен, жүкті әйелдер мен жасы бар әйелдер үшін жазаны кейінге қалдырумен ауыстыруды білдіреді. Іс жүзінде ол құқықтық сипаттағы ұқсас ықпал ету шараларының: шартты түрде соттау, шартты түрде мерзімінен бұрын босату, жүкті әйелдер мен жас балалары бар әйелдерді жазалауды кейінге қалдыру сияқты шаралардың «араласуына» байланысты болады [7, 14 б.].

Қылмыстық құқықтың бұл институттары сотталғандарды жазадан босатумен (оны өтеумен), оларды пробация режиміне ауыстырумен біріктіріледі. Бұл ретте жазаны нақты қолдану (оны жаңарту) мүмкіндігі сақталады. Қазақстанның қылмыстық заңнамасында пробация сот белгілеген сот процесінде қылмыскерге ерекше құқықтық міндеттер жүктей отырып, сотталған адамды қылмыстық-атқару инспекциясының қадағалауына берумен және оның әлеуметтік-құқықтық жағдайын анықтаумен түсіндіріледі.

Тәжірибе мамандары қылмыстық жазаларды орындаудың тиімділігі жазаны өтеу кезеңінде де, оны өтегеннен кейін де қайталанған қылмыс деңгейімен, сондай-ақ жазаны өтеуден жалтару санымен сипатталатынын атап өтті. Тәжірибе көрсеткендей, қайталанатын қылмыстарды негізінен тұрақты тіркеуі, жұмысы жоқ, яғни әлеуметтік қорғалмаған есеп берушілер жасайды. Есепке алынатын адамдар тарапынан қайталама қылмыстар жасаудың өсу себептері: сотталғандардың құқықтық санасының төмендігі болып табылады; есепке алынғандардың 60% - дан астамы жұмыс іздеу мақсатында Қазақстан Республикасының кейбір өңірлерінен басқаларына қоныс аударады; тұрмыстың тұрақсыздығы, қолайсыз орта, есірткіге тәуелділік және спирттік ішімдіктерді теріс пайдалану; құқық бұзушылықтарды негізінен тәуліктің кеш не түнгі уақытында жасау; жазаны тіркеу орны бойынша емес, нақты тұратын жері бойынша (жалдамалы) пәтерлерде орындау, сондай-ақ сотталғандарды және бас бостандығынан айыру орындарынан босағандарды жұмысқа орналастыру үшін квотаның жеткіліксіз бөлінуіне әкеп соғады.

Пробация қызметінің негізгі функциялары: жазаның баламалы түрлерін орындау, сотталғанды қадағалау және оны қорытындыда ұсынылған арнайы бағдарлама негізінде түзету болып табылады. Пробация қызметінің қызметкері сотталған адаммен әлеуметтік-психологиялық жұмысты жүзеге асырады, оның барысында ол адамға психологиялық әсер етуге, шиеленісті, қорқынышты, көңілсіздікті, агрессияны, наразылықты жеңілдетуге тырысады.

Сонымен қатар, қылмыстың құрамына, жеке тұлғаның сипаттамасына және оның қоғамдық қауіптілігіне байланысты сот арнайы жатақханаларда міндетті түрде тұру, психиатриялық емдеу, сондай-ақ алкоголизм мен есірткіге тәуелділікті емдеу арқылы пробацияны қосымша белгілей алады. Қадағалауды пробация қызметкерлері де, еріктілер де, құқық бұзушының айналасындағы адамдар да жүзеге асырады.

Осылайша, бірнеше жыл ішінде Қазақстанда жеткілікті синхронды пробация жүйесі дамыды. Оны қолдану тәжірибесі кеңейе бастады. Мәселен, атап айтқанда, ҚР ПМ деректері бойынша 2015 жылы пробация органдарында 12 300 сотталушы есепке алынған. 2016 жылы бұл көрсеткіш екі есеге жуық өсіп, 22 500 сотталған. 2020 жылы 34 364 адам пробациялық бақылауды алушы атанды. Қ.Х. Рахибердин, Ю.Р. Гета ойларында, пробация қызметінің негізгі миссиясы қадағалаудағы адамдарға әлеуметтік және басқа да көмек көрсету болып табылады, оның алғы шарты пробация қызметінің қызметкерлері мен олардың «клиенттері» арасындағы сенім болып табылады [8, 66 б.]. Бұл авторлар заң шығарушы пробация бақылауының субъектілеріне енгізген пробация қызметі мен полицияның құзыреттерін шектеудің анық еместігін сыни тұрғыдан бағалайды. Аталмыш зерттеушілер жазғандай, полицияға мұндай өкілеттіктердің берілуі «қылмысты ашатын мемлекеттік органдар бір мезгілде олардың жасалуына кінәлілерді бақылайтын немесе жазалауды жүзеге асыратын жағдайдан айтарлықтай ерекшеленбейді. Полиция пробация қызметіне көмектесетін, мысалы, пробациялық бақылаудан қасақана жалтарған адамдарды іздестіретін немесе сотталғандардың тұруына тыйым салынған орындарға барған кезде пробация қызметкерлері қауіпсіздігін қамтамасыз ететін орган бола алады деп есептейміз. Дегенмен, бұл көмек. Полицияға сотталғандарға қатысты бақылау және қайта әлеуметтендіру өкілеттіктерін беру, біздің ойымызша, орынсыз және оның міндеттеріне қайшы келеді»[9, 12 б.]. Осымен қатар Қ.Х. Рахымбердин Қазақстан Республикасының заңнамасында, өкінішке орай, сотталғандарды әлеуметтендіру бағдарламаларын құрудың және кейіннен қолданудың ұйымдастырушылық-құқықтық механизмі көрсетілмегенін дұрыс жазады [7, 25 б.].

Қазіргі уақытта пробация қызметінің есебінде тұрған есепке алынатын адамдардың қайталама құқық бұзушылықтарының алдын алу және болдырмау мақсатында сотталғанның жеке басын неғұрлым мұқият зерделеу үшін жоғарыда аталған санаттағы адамдармен жұмыс істеуге бағдарланған кәсіби психологтарды пробация қызметінің штат санына енгізу қажеттілігі туралы мәселе көтерілуде. Есепке алынатын адамдарға тәрбиелік-профилактикалық ықпал етуді күшейту мақсатында оларды пробация қызметіне есепке қою кезінде сот жүктеген міндеттерді түсіндіре отырып, бастапқы әңгімелесуді неғұрлым білікті жүргізу, сондай-ақ одан әрі профилактикалық әңгімелер жүргізу кезінде сотталушының мінез-құлқын түзету және қайталама құқық бұзушылықтар жасауға жол бермеу мақсатында олардың жеке басын зерделеу қажет. Профилактикалық әңгімелер жүргізу кезінде пробация қызметкерлері психологтармен тығыз қарым-қатынаста жұмыс істеуі керек, есеп берушілердің мінез-құлық ерекшеліктерін, әдеттерін, психологиялық бейімділігін мұқият зерттеп, сендіру әдісіне баса назар аудара отырып, олардың теріс тәуелділіктерін ескеруі керек [2,456.].

Айта кету керек, барлық дамыған елдердегі пробация қызметінің маңызды құрамдас бөліктерінің бірі - бұл мемлекеттік мекемелермен және жергілікті өзін-өзі басқару органдарымен ғана емес, сонымен қатар жеке тұлғалармен, қоғаммен, атап айтқанда бақылаушылардың әлеуметтік бейімделуіне көмектесу үшін еріктілермен (еріктілермен) ынтымақтастық. Осыған байланысты қылмыстық жауапкершілікке тартылған және пенитенциарлық мекемелерден тыс адамдарды қадағалауды жүзеге асыру ісінде азаматтық

қоғамның көмегінің толық жоқтығын, оның ішінде ҚР-да бас бостандығынан айыру түріндегі жазасын өтеген адамдарды қайта әлеуметтендіру жөніндегі жұмыстың әлсіздігін атап өту қажет [10].

Бүгінгі күні 2015 жылғы 1 қаңтардан бастап қолданылып жүрген ҚР жаңа қылмыстық және қылмыстық-атқару кодекстері қолданылады. Оларға сәйкес пробациялық бақылау белгіленетін сотталғандардың тізбесі кеңейтілді, қоғамдық жұмыстар осы шаралардың барлық адресаттары үшін міндетті және электрондық білезіктер енгізілді. Бұл новеллалар пробацияны дамытуға, сондай-ақ Қазақстанды баламалы жазалау шараларын орындау жөніндегі халықаралық стандарттарға жақындатуға қызмет етеді.

Осылайша, Қазақстан Республикасында пробация қызметінің жұмыс тәжірибесі оның мынадай негізгі міндеттерін тұжырымдауға мүмкіндік береді: 1) қылмыскердің қоғамға кірігуіне жәрдемдесу, оның әлеуметтік және құқықтық нормаларға құрметін қалыптастыру; 2) жәбірленушінің қылмыстық процеске қатысуы және оның құқықтарын қорғау бойынша әділдікті қалпына келтіру; 3) қылмыскерді қалпына келтіру процесіне тарту; 4) жазаның баламалы түрлерін тиімді қолданудың арқасында қоғамды қорғау; 5) қайталама қылмыстар жасау тәуекелін азайту.

Қазақстандағы қылмыстық-атқару саясатының реформасы мынадай негізгі мақсаттарға қол жеткізуге бағытталған: қылмыстың алдын алу, сотталғандарды түзету және сотталған адамдарды әлеуметтік бейімдеу.

Қылмыстық-атқару инспекциясы сотталған адамға бақылауды жүзеге асырады және оған сот белгілеген сынақ мерзімі ішінде арнаулы заңдық міндеттер жүктейді. Оның ұзақтығын сот белгілейді.

Қылмыстық-атқару инспекциясының міндеттеріне пробациялық бақылау және жаңа қылмыстардың жасалуының алдын алу кезеңінде олардың мінез-құлқына одан әрі ықпал ету үшін әрбір сотталғанға қатысты әлеуметтік-құқықтық сипаттағы бірқатар шараларды жүзеге асыру енгізілген.

Бостандықта қалдырылған сотталған адамға, жаңа қылмыстар жасамау талабынан басқа, үкімде көрсетілген мінез-құлық шарттары да белгіленеді: емделу немесе оқыту курсынан өту, тұрғылықты жерін өз бетімен ауыстырмау, аталған орындарға барудан аулақ болу, аталған адамдармен кездесулер өткізбеу, шіркеуге тұрақты негізде бару және т. б. [11].

Әр түрлі елдерде пробация институтын қолдану тәжірибесі жалпы қылмыстың алдын алады, қайталанатын қылмысты азайтады, жеке тұлғаны одан әрі қылмыстық жауапкершілікке тартуды шектейді [12].

Қорыта келгенде, қайта әлеуметтендіру бағдарламалары пробациялық бақылаудың құрамдас бөлігі болып табылатынын атап өткен жөн. Бұған көптеген заманауи мемлекеттердегі пробация тәжірибесі дәлел. Заң шығарушы сотқа дейінгі есепке егжей-тегжейлі назар аударды (Заңның 14-бабы), бірақ іс жүзінде сотқа дейінгі есеп негізінен дайындалатын қайта әлеуметтендіру бағдарламаларын назардан тыс қалдырды. Пробация органдарының қызметкерлері мұндай бағдарламалардың түрлері мен мазмұнын, оларды әзірлеу негіздері мен тәртібін және жүзеге асыру нысандарын нақты түсінуі керек сияқты.

«Пробация туралы» Заң мемлекеттік органдар мен жергілікті өзін-өзі басқару органдары қызметінің құқықтық, экономикалық, әлеуметтік және ұйымдастырушылық негіздерін нақты айқындаған жөн. Пенитенциарлық пробацияны енгізу кезінде қоныс колонияларын бейімделу орталықтарына айналдыру ұсынылады.

Бұдан басқа, бас бостандығынан айыру орындарынан босатылған және пробация қызметінің есебінде тұрған адамдар үшін арнаулы әлеуметтік қызмет стандарттарын бекіту қажет. Бас бостандығынан айыру орындарынан босатылатын адамдар туралы деректер бойынша ақпараттық өзара іс-қимылды қамтамасыз ету бөлігінде қылмыстық-атқару жүйесінің Орталықтандырылған автоматтандырылған дерекқорын Денсаулық сақтау және әлеуметтік оңалту органдарының автоматтандырылған жүйелерімен интеграциялау мәселелерін пысықтау жоспарлануда. Сарапшылардың пікірінше, «электрондық мониторинг жүйесі мен бақылау құралдарын енгізу» жобасын іске асыру да маңызды қадам болмақ.

2014 жылғы 5 шілдедегі қолданыстағы ҚР Қылмыстық-атқару кодексі (бұдан әрі - ҚАК) қабылданғанға дейін, 2015 жылғы 1 қаңтардан бастап күші жойылған 1997 жылғы 13 желтоқсандағы Қазақстан Республикасының ҚАК – не сәйкес іс жүзінде пробацияның жалғыз моделі болды – бұл үкім шығару, яғни пробациялық бақылау тек шартты түрде сотталған адамдарға қатысты жүзеге асырылды [13].

Сотталғандардың заңды мүдделерін және олардың құқықтарын жүзеге асырудағы нормативтік-құқықтық өзгерістердің 2009-2012 жылдардағы ҚР-дағы Адам құқықтары аспектісіндегі ұлттық іс-қимыл жоспарының ұсынымдарын іске асырудың сараптамалық шолуына сәйкес ҚР-дағы пробация жүйесінің өзіндік ұлттық моделін әзірлеу және құру жөніндегі қызмет басты бағыты болып табылады.

Бұған дейін қазақстандық ғылыми ортадағы пробацияның құқықтық базасы саласындағы мәселелерді қызу талқылау болды. Бұл жұмыстың нәтижесі «Пробация қызметіне қатысты мәселелер бойынша ҚР жекелеген заңнамалық актілеріне толықтырулар мен өзгерістер енгізу туралы» 2012.02.15 № 556-IV ҚР Заңының қабылдануы болды, ол ҚР-да пробация жүйесінің құқықтық базасын құруды қамтамасыз етті және Ұлттық апробациялық модельдің өз тәжірибесін қалыптастыру мүмкіндіктерін айқындады [14, 31 б.].

Кейін 2016 жылғы 30 желтоқсанда олар «Қазақстан Республикасының кейбір заңнамалық актілеріне пробация мәселелері бойынша өзгерістер мен толықтырулар енгізу туралы» Заңға және «Пробация туралы» Қазақстан Республикасының Заңдарына қол қойды.

Пробацияның мақсаты ретінде бұл айыпталушының немесе күдіктінің мінез-құлқының негізгі аспектілерін, оның болашақта әлеуметтік бейімделуін, сондай-ақ сотталғанды бас бостандығынан айыру орындарынан босатылғаннан кейін оңалтуын реттеу арқылы қоғамның қауіпсіздігін қамтамасыз етуге және сақтауға жәрдемдесу заңнамалық құжаттарда бекітілген [15].

Қазақстан Республикасының «Пробация туралы» Заңы пробация процесінің бүкіл циклін түпкілікті әзірледі. Бүгінгі күні ол пробацияның төрт негізгі түрімен ұсынылған, олардың әрқайсысының өзіндік нақты адресаты, сондай-ақ жүзеге асырудың арнайы әдістері мен нысандары және әлеуметтік пайдалы мақсаттардың мазмұны: үкім шығару (15-бап), сотқа дейінгі (13-бап), жазаны өтеуден кейінгі (17-бап), пенитенциарлық (16-бап) пробация жатады [3].

«Пробация туралы» Заңды іс жүзінде іске асыру жөніндегі шаралар туралы Қазақстан Республикасы Премьер-Министрінің 2012 жылғы 4 сәуірдегі № 65-ө өкімінің негізінде «Пробация туралы» Заңды іске асыру жөніндегі іс-шаралар туралы» Заңды актілердің тұтас кешені әзірленді және шығарылды. Қазақстан Республикасы Ішкі істер министрлігінің 2012 жылғы 19 наурыздағы № 157 ведомстволық бұйрығы. Пробация саласындағы қызметті реттеуге бағытталған «Пробациядағы сотталғандарға құқықтық және әлеуметтік көмек көрсетудің нормалары мен қағидаттарын белгілеу туралы» Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2012 жылғы 28 сәуірдегі № 542 қаулысы жатады [16, 87 б.].

Жоғарыда аталған құқықтық құжаттарды құрылымдық талдау қылмыстық-атқару жүйесі де, ішкі істер органдары да, қылмыстық-атқару жүйесі де бүгінгі күні зерттелетін мекемеге қажетті көлемде жеке әлеуметтік қызметке қайта құруға мүлдем дайын еместігін анықтайды.

Пробация қызметінің қызметі Ішкі істер министрлігінің бұйрығы негізінде жүзеге асырылатын жеке мән-жайларды егжей-тегжейлі нақтылау және ескеру қажет. Бұйрықтың негізгі негізі негізінен пробациялық бақылау принциптерін бекіту болып табылады, яғни бұрын ҚАК жүктелген қадағалау, жазалау және бақылау функцияларын орындау кезінде. Бұйрық ережелерінің мәтінінде, сондай-ақ оған қосымшаларда шартты түрде сотталған адамдар туралы ақпаратты тексеру мен салыстырып тексерудің, сондай-ақ есептілік пен бухгалтерлік есептің әртүрлі нысандары айқындалған.

Осыған сәйкес, қазіргі уақытта Қазақстан Республикасында пробация институтының дамуы емес, қалыптасу процесі атап өтілуде. Жұмыста зерттелген аспектілер өз шешімін күтіп тұрған нақты заманауи мәселелердің аз ғана бөлігі болып табылады.

Біріккен Ұлттар Ұйымының қамаумен байланысты емес шаралардың минималды стандартты ережелері (Токио ережелері) пробациялық бақылау қызметін әзірлеуге және жүзеге асыруға қоғамдастықтың көбірек қатысуын қатаң түрде ұсынады [17].

Пробация қызметі мен қоғамның көрсетілген өзара іс-қимылы сотталғанның әлеуметтік коммуникациясын тиімді дамытуға тиімді көмек көрсете алады.

Осының негізінде Қазақстан Республикасы Қылмыстық кодексінің 63-бабында шартты түрде сотталған адамдарға қатысты мемлекеттік емес бақылау субъектілерінің қызмет ету ерекшеліктерін көздейтін норманың болмауы мүмкін емес [15].

Бұл кемшілікті тезірек түзетудің маңыздылығы ҚР ҚК-нің тиісті баптарына ҚАЖ еріктілермен және қайырымдылық бірлестіктерімен және басқа да азаматтық құрылымдармен бірлесіп жұмыс істеуге, сондай-ақ құқық қорғау ұйымдарының қолдауын пайдалануға мүмкіндік беретін жаңа нормалармен өзгерістер енгізу арқылы айқын болады.

Еуропа мемлекеттерінде пробацияны қолдану құқық бұзушының жеке ерекшеліктеріне ауқымды зерттеу жүргізумен тікелей байланысты. Мұндай зерттеудің нәтижелері адамның жеке ісіне енгізіледі және одан әрі пробация режимін сақтау немесе жою туралы шешім қабылдау процесінде сот ескереді. Мұндай зерттеу сотталған адамға көрсетілетін білім беру көмегінің нақты нысандарын таңдау процесінде шешуші рөл атқарады.

Пробацияның нақты экономикалық әсері бар, себебі пробация принциптерін жүзеге асыруға жұмсалатын мемлекеттік шығындар бас бостандығынан айыру орындары мен әкімшілік персоналды, сондай-ақ оларға қызмет көрсететін персоналды ұстауға жұмсалатын шығындардан едәуір төмен. Тергеу жүргізіліп жатқан пробация мекемесінің қоғамдық құндылығы өте жоғары. Нәтижесінде осы құқықтық тұжырымдаманы кейінгі теориялық зерттеудің, сондай-ақ оның принциптерін қолдану ерекшеліктерін практикалық талдаудың нақты маңыздылығы ашылады. Мұндай жұмыс оны Қазақстан Республикасының пенитенциарлық жүйесінде тікелей практикалық қолдануға бағытталған қылмыстық-құқықтық шаралардың өзгеруімен ұштастыра жүргізілуге тиіс.

Қазақстан Республикасы мен шет мемлекеттердің заңнамалық базасын зерделеу олардың ұқсастығын анықтауға мүмкіндік берді. Белгілі бір дәрежеде Қазақстан Республикасының пробация саласындағы қылмыстық заңнамасы шет мемлекеттердің қылмыстық тәжірибесі негізінде қалыптасты деп айтуға болады, бұл пробация мен пробациялық бақылаудың қазіргі жағдайында айқын байқалады.

Жалпы, Қазақстан Республикасында қоғамдық көңіл-күйге, еріктілер санына, сондай-ақ үкіметтік емес ұйымдарды белсенді қолдауға сәйкес келетін пробация институтын тиімді дамыту үшін оң жағдай азаматтардың тар санатына жатады.

Пробация қызметі жаңа Қылмыстық-атқару саясатын іске асырудың тікелей және негізгі субъектісі ретінде 2012 жылы қылмыстық-атқару инспекцияларын құрылымдық қайта құру арқылы құрылды. Бастапқы құрылымдық қайта құрулар Қазақстан Республикасының «Пробация туралы» Заңын қабылдаумен сапалы дамыды, соның арқасында пробация қызметі қызметкерлерінің функционалдық міндеттері пробация белгіленетін адамға қатысты әлеуметтік көмек пен әлеуметтік сүйемелдеудің кең ауқымды шараларын іске асырудан тұратын елеулі әлеуметтік компонентпен толықтырылды.

Құқық қорғау пробация қызметінің барлық негізгі функцияларын өзіне қатысты пробация белгіленетін адамға түзету әсері бойынша біріктіретін тұрақты белгі болып табылады. Пробацияны жүзеге асырудың мақсаты құқық бұзушыға әр түрлі бақылаушы және түзетуші әсер ету арқылы қоғамның қауіпсіздігін қамтамасыз ету болып табылатындығын ескере отырып Қазақстан Республикасының «Пробация туралы» Заңының 1-бабы, пробация қызметінің құқық қорғау функциясының елеулі айрықша аспектісі бар, ол 2014 жылғы 23 сәуірдегі № 199-V ҚРЗ «Қазақстан Республикасының Ішкі істер органдары туралы» ҚР Заңында көрініс табуы тиіс. Қазіргі уақытта ҚР ПО-ның құзыреттер тізімінде пробациялық қызмет көрсетілмегендіктен, аталған заңнамалық актінің 5-тармағы 18-1-тармақпен толықтырылуға тиіс: әлеуметтік-инклюзивті ықпал ету арқылы пробация қызметінің есебінде тұрған адамдардың қылмыстық және өзге де азаптау мінез-құлқын тұрақты негізде тежеуді

қамтамасыз етеді. «Пробация туралы» Қазақстан Республикасы Заңының қолданыстағы редакциясында Қазақстан Республикасы ПО ҚАЖ пробация институтын іске асыруды ұйымдастырушылық қамтамасыз етудің міндетті элементі ретінде нақты есепке алынатын тұлғаға пробациялық әсер етудің үздіксіздігі (сабақтастығы) қажеттілігінің негіздемесі, бұл осы тұлғаға қатысты түзеу әсерінің жинақтаушы әсерін қамтамасыз етуге, Қазақстан Республикасы ПО ҚАЖ және басқа да пробация субъектілерінің қызметін үйлестіруге, дискреттілікті болдырмауға мүмкіндік береді және пробациялық әсердің барлық кезеңінде өткізілетін іс-шаралардың қайталануы. Пробация институтын іске асыруды ұйымдастырушылық қамтамасыз етудің осы элементінің маңыздылығын ескере отырып, «нақты тұлғаға қатысты пробацияның үздіксіздігін (сабақтастығын)» пробация қағидаттарының тізбесіне енгізу ұсынылады («Пробация туралы» ҚРЗ 3-бабы).

Қазақстан Республикасы ПМ 2014 жылғы 18 тамыздағы № 517 бұйрығымен бекітілген пробация қызметінің есебінде тұрған адамдардың мінез-құлқын бақылау жөніндегі пробация қызметтері мен полиция бөлімшелерінің өзара іс-қимыл қағидаларында полициямен өзара іс-қимылда паритетке қол жеткізу үшін қорытынды тұжырым жасалды. Аумақтық пробация қызметтері мен Қазақстан Республикасы ПМ Қылмыстық - атқару жүйесі департаменттерінің біржақты хабардар етуінің орнына Қазақстан Республикасы ПО ҚАЖ тиісті бөлімшелері мен полиция бөлімшелері арасында жүзеге асырылатын өзара іс-қимыл туралы екіжақты мерзімді ақпарат алмасуға көшу ұсынылады. Пробация қызметінің функционалдық маңыздылығы мен функционалдық дербестігі арасындағы тепе-теңдікке қол жеткізу мақсатында әлеуметтік-құқықтық көмек көрсету мәселелерін үйлестіруді жергілікті атқарушы органдарға толығымен жүктеу қажет деген ереже негізделген, өйткені бұл үшін қажетті ресурстар бар. Тиісінше, әлеуметтік-құқықтық көмек көрсету мәселелерін көрсететін барлық нормативтік құқықтық актілерде (оның ішінде «Пробация туралы» Қазақстан Республикасының арнайы Заңында) жергілікті атқарушы органдардың «пробация қызметінің есебінде тұрған адамдарға әлеуметтік - құқықтық көмек көрсетуді үйлестіру және қамтамасыз ету ретіндегі рөлін айқындауды біріздендіру қажет» қазіргі уақытта заңнамалық терминологияны көрсетеді, өкілеттіктерін орындайды.

Қазақстандық пробация қызметінің құқық қолдану практикасына пробацияның төрт түрін енгізу: сотқа дейінгі, үкімдік, пенитенциарлық және біртіндеп - пробация институтының өзі де, пробация қызметі қызметкерлерінің де ұзақ эволюция процесі арқылы қалыптасқан пробация қызметі қызметінің шетелдік модельдерін жеделдетіп ассимиляциялау арқылы жүзеге асырылды. Қылмыстық-атқару инспекцияларының жұмыс істеуінің алдыңғы кезеңдерінде бірдей ұйымдастырушылық тетіктердің болмауы сотқа дейінгі және пенитенциарлық пробацияны іске асырудың «Пробация туралы» Қазақстан Республикасы Заңының бастапқы кезеңінде-ақ елеулі қиындықтарға тап болуына әкелді.

Көптеген елдерде сотқа дейінгі пробация өзін қылмыстық құқық бұзушылық жасаған адамдармен жұмыс тиімділігін арттырудың пәрменді құралы ретінде көрсетті; оның Қазақстан Республикасында табысты жұмыс істеуін қамтамасыз ету үшін, атап айтқанда мынадай мәселелерді шешу жолымен тетіктер құру қажет: 1) сотқа дейінгі баяндаманы табыс ету кезінде пробация қызметі қызметкерінің сотқа қатысуын дәл регламенттеу; 2) сотқа дейінгі пробацияға бастамашылық ету мынадай мәселелерді сотқа; 3) бағдарламаны әзірлеу және әлеуметтік - құқықтық көмек көрсету жөніндегі қызмет сотқа дейінгі кезеңнен алынып тасталсын, тек сотқа дейінгі баяндама жасау жөніндегі жұмыс қалдырылсын. Тиісінше, сотқа дейінгі баяндама ұғымының заңды тұжырымынан («Пробация туралы» Қазақстан Республикасы Заңының 14 - бабы) сотталған адамның әлеуметтік-құқықтық көмек көрсету шеңберіндегі мінез-құлқына қатысты барлық мәліметтерді алып тастау қажет, тек әлеуметтік зерттеу деректері қалдырылады. Бұл ретте пробация қызметінің қызметкері зерттеуге тиіс мән-жайлар тізбесіне жәбірленуші, оның қылмыстық құқық бұзушылық жасалғанға дейін және одан кейін құқық бұзушымен өзара қарым-қатынасы туралы мәліметтер де енгізілуі тиіс деп санаймыз. Пенитенциарлық пробацияны табысты іске асыру үшін пробация қызметкерлерінің пенитенциарлық мекемелер персоналының сотталғандарды босатуға

даярлау (не сол функцияларды күшейту) жөніндегі функцияларын қайталауының элементтерін алып тастау қажет. Қылмыстық жауапкершілікті іске асырудың пенитенциарлық кезеңіндегі пробация қызметі қызметкерлерінің қызметінің негізгі аспектісі бас бостандығынан айырудың ұзақ мерзімін өтеген адамдардың қажеттіліктеріне баса назар аудара отырып, арнайы оқыту және түзету бағдарламалары негізінде сотталғандарды табысты қайта әлеуметтендіруді қамтамасыз ету жөніндегі жұмыс болуға тиіс. Осы мақсатта, атап айтқанда, Қазақстан Республикасының заңнамасында көзделген үкіметтік емес ұйымдар үшін мемлекеттік әлеуметтік тапсырыстың мүмкіндіктерін пайдалану орынды.

Қазақстан Республикасы ПО ҚАЖ пробация институтын екі негізгі нысан шеңберінде іске асырудың ұйымдастырушылық тетігін жетілдіру жөніндегі шараларды ұсыну - пробациялық бақылау және әлеуметтік-құқықтық көмек көрсету-қызметтің әртүрлі түрлерінің (құқық қорғау және құқық қолдану) үйлесімін қамтиды және іс жүзінде бір-біріне қарама-қайшы келеді, өйткені бір жағдайда (пробациялық бақылау) негізгі аспект жазалаушы аспект болып табылады, бақылау-қадағалау аспектісі, ал басқасында (әлеуметтік-құқықтық көмек) – гуманистік, әлеуметтік бағдарланған бастама. Сонымен бірге, құқықтық қызметтің әлеуметтенуі мен жаһандануының қазіргі тенденцияларын ескере отырып, нысандардың бұл үйлесімі тиісті мемлекеттік құқық қорғау қызметінің сәйкестігін бұзуға әкелмейді. «Әлеуметтік-құқықтық көмек» ұғымы пробацияны іске асыру жөніндегі қызмет нысаны ретінде Қазақстан Республикасының заң шығарушысы пробация процесіне енгізген әлеуметтік бағдарланған бағытты толық көлемде көрсетпейді. Атап айтқанда, «әлеуметтік көмек» ұғымына пробация қызметінің қызметкері сотқа дейінгі пробация шеңберінде сотқа дейінгі баяндаманы қалыптастыру кезінде жүргізетін әлеуметтік зерттеу жатпайды. Бұл қызметті «әлеуметтік-құқықтық көмек» ұғымы шеңберінде бағалау мүмкін емес, өйткені ол әлеуметтік-зерттеу сипатына ие және нақты адамға және оның өмірлік жағдайына қатысты жүзеге асырылады. Тиісінше, біз 1-бөлімнің тұжырымдамасы деп санаймыз. «Пробация туралы» Заңның 5-бабын мынадай түрде өзгерткен жөн: «Пробация пробация белгіленетін адамдарды пробациялық бақылау және әлеуметтік сүйемелдеу нысандарында жүзеге асырылады (әлеуметтік зерттеу және әлеуметтік-құқықтық көмек нысандары)». Пробацияны іске асыру нысандарының бірі ретінде пробациялық бақылаудың нысаны мен мазмұндық элементінің қазіргі заманғы конструкциясы құқық бұзушылық мінез-құлықтың тұрақты үлгісін көрсететін жекелеген сотталғандарға пробациялық әсердің қарқындылығын арттыру қажеттілігіне қарай құқық бұзушыға түзету әсерін дараландыру үшін элементтердің ең аз санын қамтитын шамадан тыс стандартталған болып табылады. Осыған байланысты біз 1997 жылғы Қазақстан Республикасының ҚК және Қазақстан Республикасының ҚАК қамтылған «күшейтілген пробациялық бақылау» конструкциясына қайта оралуды ұсынамыз. Күшейтілген пробациялық бақылау құқық бұзушының мінез-құлқы сәйкес келмеген жағдайда оған әсер етудің қарқындылығын (атап айтқанда, бақылау іс-шараларының жиілігін қысқартуды, қосымша міндеттер жүктеуді) көрсетуі тиіс.

Пробация қызметін құру мәселесі шешілген тұжырымдамалық және стратегиялық сипаттағы құжаттарды талдау оларда жаңадан құрылған қызметтің кадрлық корпусының жағдайы және оның қызметкерлерін даярлау (қайта даярлау) перспективасы іс жүзінде бағаланбайтынын көрсетті. Пробация қызметі қызметкерлерінің қызметін қамтамасыз ету мәселелері осы уақытқа дейін екі негізгі проблемалық бағытты қамтиды: 1) қызметкерлердің жүктеме көлемін және техникалық жарақтандыруды оңтайландыру қажеттілігі; 2) қылмыстық-атқарушылық Ықпал етудің жаңа форматын іске асыру үшін қажетті кәсіби құзыреттердің қажетті жүйесін қалыптастыру.

Қазіргі уақытта бұл мәселені пробация қызметінің ұйымдастырушылық аспектілеріне жатқызу керек. Ең оңтайлы шешім әр қызметкердің лауазымдық нұсқаулықтардағы өкілеттіктерінің нақты тізімдерін бекіту болады. Қазақстан Республикасы Ішкі істер органдарының қылмыстық-атқару жүйесі пробация қызметінің қызметкерлерін кәсіптік даярлауды, қайта даярлауды және олардың біліктілігін арттыруды жүзеге асыру

қағидаларының жобасын әзірлеу арқылы пробация қызметі кадрларының кәсіптік даярлығын арттыруды ғылыми-әдістемелік қамтамасыз етуді жетілдіру жөніндегі ұсыныстар енгізу керек.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Жолдаскалиев С.М. Критерии эффективности пробационной деятельности уголовно-исполнительной системы органов внутренних дел Республики Казахстан: постановка отдельных методологических аспектов // Труды Академии управления МВД России. 2018. №3 (47). С. 148-152.
2. Уткин В.А. Европейские правила о пробации и проблемы их реализации // Вестник Томского государственного университета. Право. - 2012. - №1 (3). - С. 45-50.
3. Пробация туралы Қазақстан Республикасының 2016 жылғы 30 желтоқсандағы № 38 Заңы// <https://adilet.zan.kz/rus/docs/Z1600000038>
4. Шнарбаев Б.К. Становление пробации в Казахстане в рамках международных стандартов // Социально-экономические явления и процессы. - 2017. - №3. - С. 272-277.
5. Гета М.Р. Пробация и ее перспективы в уголовном праве Республики Казахстан// <https://www.dissercat.com/content/probatsiya-i-ee-perspektivy-v-ugolovnom-prave-respubliki-kazakhstan>
6. Рахимбердин К.Х., Гета Ю.Р. Пробация в Казахстане: уникальный опыт становления и развития на современном этапе. //Вестник Института законодательства и правовой информации Республики Казахстан Министерства юстиции Республики Казахстан. - 2020. – 4. – С. 94-100.
7. Рахимбердин К.Х. Закон Республики Казахстан «О пробации»: критические заметки на полях. //Евразийская адвокатура. 2020. – 1. – С. 97.
8. Бабина С.А. Особенности применения условного осуждения в зарубежных странах (на примере США) // Бизнес в законе. 2010. №4. С. 66-68.
9. Малиновский, В.А. Организационная деятельность в уголовном праве России (виды и характеристика). – М.: Проспект, 2014. – 12 с.
10. Дендебер С.Н., Пинчук В.В. Правовое регулирование и практический опыт службы пробации в Республике Казахстан// <https://cyberleninka.ru/article/n/pravovoe-regulirovanie-i-prakticheskiy-opyt-sluzhby-probatsii-v-respublike-kazahstan>
11. ҚР Қылмыстық-атқару кодексі 2014 жылғы 5 шілде <https://adilet.zan.kz/rus/docs>
12. «Пробация қызметіне қатысты мәселелер бойынша ҚР жекелеген заңнамалық актілеріне толықтырулар мен өзгерістер енгізу туралы» 2012.02.15 № 556-IV ҚР Заңы <https://adilet.zan.kz/rus/docs>
13. «Пробациядағы сотталғандарға құқықтық және әлеуметтік көмек көрсетудің нормалары мен қағидастарын белгілеу туралы» Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2012 жылғы 28 сәуірдегі № 542 қаулы <https://adilet.zan.kz/rus/docs>
14. Бриллиантов, Я.Е. Уголовное право России в схемах и определениях. –М.: Проспект, 2014. – 57 с.
15. Қазақстан Республикасының Қылмыстық кодексі 2014 жылғы 3 шілдедегі № 226-V ҚРЗ. (2021.01.02. берілген өзгерістер мен толықтыруларымен)// adilet.zan.kz/rus
16. Жамулдинов В.Н. Служба пробации в Республике Казахстан: опыт создания/В.Н.Жамулдинов//Вестник КазНУ. –Серия юридическая. 2012. –№3. – С.87-89.
17. Янцен М. Организация деятельности службы пробации из-за рубежом: аналитический обзор// <https://pandia.ru/text/80/170/12968.php>

ВОПРОСЫ СИСТЕМЫ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В КОМПАНИЯХ КАЗАХСТАНА

¹Шаяхметова К.О., ²Жуманова Б.К.,

³Нургалиева Ж., ⁴Тансыкбаева Г.

¹д.э.н., профессор, ²к.э.н., профессор

³к.э.н., доцент, ⁴ст. преподаватель, м.э.н.

Esil University, Астана, Казахстан

В современных условиях проблема оценки риска финансово-хозяйственной деятельности всех национальных компаний приобретает самостоятельное важное значение для поиска потенциала и возможностей риск-менеджмента противостоять негативным структурным явлениям. Очевидно, что в зависимости от содержания предпринимательской деятельности различных дочерних и зависимых организаций, а также экономической и политической стабильности в обществе результат предпринимательской деятельности в разных компаниях будет различен.

Деятельность АО НК «КазМунайГаз» и его дочерних организаций и зависимых обществ подвержена влиянию ряда рисков, начиная от предпринимательских заканчивая экологическими.

Начиная с 2007 г. АО НК «КазМунайГаз» осуществляло внедрение системы управления рисками на консолидированной основе с учетом покрытия рисков его дочерних организаций на основе принятой в международной практике риск-менеджмента нефтегазовой индустрии Комитета спонсорских организаций комиссии Тредуэя. Оно заключалось в программном обеспечении «Corporate Risk Managing Toot» по управлению рисками. Внедрение эффективной корпоративной системы управления рисками, позволяющей идентифицировать, прогнозировать и управлять существенными рисками, предполагает поэтапное выполнение мероприятий, а также регулярную реализацию процесса корпоративного управления рисками, включающего: развитие внутренней среды системы корпоративного управления рисками; определение цели и задач корпоративной системы управления рисками; интеграцию управления рисками в другие бизнес-процессы; идентификацию и оценку рисков; разработку эффективных мер по управлению рисками; реализацию мер по управлению рисками и мониторинг рисков; постоянное совершенствование корпоративной системы управления рисками [1].

Способность компании противодействовать рискам, снизить вероятность и последствия возможного наступления неблагоприятных событий влияет на способность компании успешно реализовать стратегию развития. Таким образом, одним из важных условий деятельности АО НК «КазМунайГаз» является наличие и реализация эффективной политики управления рисками. Между понятиями риска и неблагоприятного события выделяют различие в сущности, когда под риском понимается возможность неблагоприятного события, которая отрицательно влияет на способность АО НК «КазМунайГаз» успешно достичь своих стратегических целей, а под неблагоприятным событием понимается явление, при котором возникают убытки АО НК «КазМунайГаз», причинение вреда жизни и здоровью работников, третьих лиц, а также причинение ущерба окружающей среде.

Целью политики управления рисками является обеспечение устойчивости и безопасности деятельности АО НК «КазМунайГаз» за счет улучшения ее способности управлять рисками путем, почти 12 видов действий: создания и внедрения системы корпоративного управления рисками компании; реализации мероприятий по управлению стратегическими рисками; реализации мероприятий по управлению геологическими рисками; реализации мероприятий по повышению безопасности производства, безопасности труда, по охране окружающей среде; реализации прав организаций, входящих в АО НК «КазМунайГаз» по обеспечению страхования (перестрахования) рисков организаций, в которых они имеют пакет акций (долю участия), а также рисков проектов, в которых они участвуют; реализации

мероприятий по управлению информационной безопасности; реализации мероприятий по управлению финансовыми рисками АО НК «КазМунайГаз»; реализации мероприятий по управлению инвестиционными рисками АО НК «КазМунайГаз»; реализации мероприятий по управлению регуляторными рисками АО НК «КазМунайГаз»; признания АО НК «КазМунайГаз» резервов в качестве обязательств; принятия мер в отношении организаций, в которых АО НК «КазМунайГаз» или дочерняя организация имеет доли участия и пакеты акций, по разработке, внедрению, обеспечению функционирования такими организациями систем управления рисками; принятия мер по неукоснительному соблюдению АО НК «КазМунайГаз», его дочерними организациями и зависимыми обществами требований законодательства и учредительных документов.

Безусловно, реализация цели политики управления рисками будет достигаться путем решения цикла последовательных задач в области управления рисками:

идентификация рисков, включающая выявление рисков, причин их возникновения и последствий;

оценка рисков, включающая определение возможных размеров ущерба и вероятности наступления риска, разработку максимально допустимых лимитов по рискам (предельно допустимых размеров единовременных потерь, которые не являются угрожающими для деятельности организаций);

оценка эффективности управления рисками, корректировка системы управления рисками с учетом выявления и оценки новых рисков.

Регулирующая функция рисков имеет два аспекта - негативный и позитивный. Негативный аспект состоит в том, что принятие и реализация решений с необоснованным риском ведут к волюнтаризму, крайним проявлением которого является авантюризм. Эта разновидность риска объективно содержит значительную вероятность невозможности достижения цели при реализации решения. Действие негативного аспекта регулирующей функции риска выступает в качестве дестабилизирующего фактора в хозяйственной практике [2].

Позитивный аспект данной функции риска исполняет роль своеобразного катализатора при принятии экономических решений. Практически этот аспект проявляется в деятельности инновационных банков, инвестиционных фондов, особенно венчурных (рисковых) фирм классического западного типа.

В целом, для проведения оценки эффективности уровня риск-менеджмента АО НК «КазМунайГаз» необходимо обобщить ряд факторов, позволяющих определить, зафиксировать риски предпринимательской деятельности АО НК «КазМунайГаз»:

1) Экспортоориентированность нефтяной отрасли. Нефть составляет около 70% общего экспорта и 35% в доходах государства. Постоянно высокие мировые цены на нефть, по всей вероятности, позволят сохранить растущие денежные поступления. Эти доходы от экспорта позволили накопить важные национальные резервы и стабилизационный фонд нефтяных доходов. Подобные фонды существуют в России и Норвегии. Активы национального фонда в данное время составляют около 26,5 млрд. долл. США. Данные тенденции обусловили ситуацию, когда торговый баланс во многом зависит от устойчивости цен на нефть, стабильности экспортных доходов и уязвимости к мировому кризису. Отсюда следует необходимость учета валютного риска.

2) Высокий уровень иностранных и национальных инвестиций в нефтяной сектор. Более 80% всех инвестиций направлены на разведку, добычу нефти и газа. Отсюда следует необходимость учета инвестиционного и производственного рисков.

3) В последнее время в Казахстане делаются попытки построения системы национальных экологическо-экономических моделей в целях планирования и управления реальными производственно-экологическими процессами. Их главная задача состоит в оптимизации взаимоотношений человека и природы. Критерием оптимальности в таких моделях выступает соотношение полученного экономического эффекта с затратами на уничтожение загрязнений. Отсюда следует необходимость учета экологического риска.

4) Казахстанскими активами на сегодняшний день управляет объединенная холдинговая корпорация «Самрук-Казына», которую часто сравнивают с сингапурским «Темасек». Ежегодно КХУГА «Самрук» приносит 20% от общего дохода в ВВП страны. Как выявил анализ предыдущих пунктов, как в головной организации, так и в отдельных национальных компаниях наблюдается чрезмерно излишняя иерархическая структура среднего и высшего топ-менеджмента. Исходя из этого, мы обобщили данные тенденции в социальные риски.

Исходя из данных факторов все риски АО НК «КазМунайГаз» были обобщены в 4 основные группы, которые важны в системе финансового менеджмента:

Валютно-экономические риски(финансовые);

Производственные риски;

Технические риски;

Экологические риски.

Оценка вероятности наступления риска инвестиций осуществляется методом экспертных оценок. Для проведения этой работы были привлечены 3 группы экспертов с дочерних организаций АО НК «КазМунайГаз», хорошо знакомых с существом проблемы:

АО «Разведка Добыча «КазМунайГаз»;

АО «Торговый дом «КазМунайГаз»;

АО «КазТрансОйл».

Каждой группе экспертов, работающих отдельно, предоставлялся перечень рисков компании и предлагался оценить вероятность их наступления по системе оценок:

0 – риск рассматривается как несущественный;

25 – риск, скорее всего, не реализуется;

50 – о наступлении события определенного вывода сделать нельзя;

75 – риск, скорее всего, проявится;

100 – риск наверняка реализуется.

В результате экспертных опросов были определены 3 приоритетных группы рисков по вероятности наступления (таблица 1).

Таким образом, выделены 16 простых рисков ($n = 16$), объединенных в 3 группы приоритетов ($k = 3$) и сделано предположение о том, что первый приоритет в 4 раза весомее третьего приоритета ($f = 4$).

В первую приоритетную группу включены 5 основных рисков, обладающей высокой вероятностью наступления:

S_1 – Влияние мирового рынка нефтепродуктов;

S_2 – Удаленность от транспортных узлов и инженерных сетей;

S_3 – Отсутствие социальной инфраструктуры;

S_4 – Высокая доля высшего звена менеджмента в структуре топ-менеджмента;

S_5 – Платежеспособность потребителей.

Вторая приоритетная группа, состоящая из 5 рисков, обладает средней вероятностью наступления:

S_6 – Недостаточная квалификация кадров;

S_7 – Несвоевременная поставка комплектующих изделий;

S_8 – Выбросы в атмосферу и сбросы в водоемы;

S_9 – Недостаток оборотных средств;

S_{10} – Недостатки проектных работ.

Таблица 1 – Ранжирование рисков и определение приоритетных групп

Риски, $S_i, i = 1, \dots, n$	Группа приоритетов, $Q_j, j = 1, \dots, k$
S_1 – Влияние мирового рынка нефтепродуктов	Q_1
S_2 – Удаленность от транспортных узлов и инженерных сетей	
S_3 – Отсутствие социальной инфраструктуры	

S ₄ – Высокая доля высшего звена менеджмента в структуре топ-менеджмента	
S ₅ – Платежеспособность потребителей	
S ₆ – Недостаточная квалификация кадров	
S ₇ – Несвоевременная поставка комплектующих изделий	Q ₂
S ₈ – Выбросы в атмосферу и сбросы в водоемы	
S ₉ – Недостаток оборотных средств	
S ₁₀ – Недостатки проектных работ	
S ₁₁ – Непредвиденные затраты	Q ₃
S ₁₂ – Изношенность оборудования	
S ₁₃ – Близость населенных пунктов	
S ₁₄ – Новизна технологий	
S ₁₅ – Отсутствие резерва мощностей	
S ₁₆ – Складирование отходов	
Примечание: составлено на основе расчетов	

Третья приоритетная группа, состоящая из 6 рисков, обладает низкой вероятностью наступления:

- S₁₁ – Непредвиденные затраты;
- S₁₂ – Изношенность оборудования;
- S₁₃ – Близость населенных пунктов;
- S₁₄ – Новизна технологий;
- S₁₅ – Отсутствие резерва мощностей;
- S₁₆ – Складирование отходов.

Результаты расчетов вероятности наступления рисков АО НК «КазМунайГаз» представлены в таблице 2.

Анализ показал приемлемую согласованность мнений экспертов и возможность использования их в расчетах, т.к. правила оценки непротиворечивости мнений экспертов выполняются: правило 1: $\max |\Theta_i - \Theta_j| < 50$; правило 2: $\sum |\Theta_i - \Theta_j|/n = 8,4 < 25$.

Далее необходимо определить удельный вес каждого простого риска по всей их совокупности. Для этого установим вес группы с наименьшим приоритетом, используя формулу (2): $W_3 = 2/[3 \cdot (4 + 1)] = 0,134$. Определим вес остальных групп приоритетов по формуле (3): $W_1 = 0,133 \cdot [(3 - 1) \cdot 4 + 1 - 1]/(3 - 1) = 0,532$; $W_2 = 0,133 \cdot [(3 - 2) \cdot 4 + 2 - 1]/(3 - 1) = 0,334$.

Произведем расчет удельного веса простых рисков, применяя формулу (4): $W_1 = W_2 = W_3 = W_4 = W_5 = 0,532/4 = 0,1064$; $W_6 = W_7 = W_8 = W_9 = W_{10} = 0,333/5 = 0,0667$; $W_{11} = W_{12} = W_{13} = W_{14} = W_{15} = W_{16} = 0,133/6 = 0,0222$.

Таблица 2 – Вероятность наступления рисков и анализ непротиворечивости мнений экспертов, %

Риски	Θ_1	Θ_2	Θ_3	Средняя вероятность, P_i	$ \Theta_1 - \Theta_2 $	$ \Theta_1 - \Theta_3 $	$ \Theta_2 - \Theta_3 $	$\max \Theta_i - \Theta_j $
S1	95	90	95	93,3	5	0	5	5
S2	90	95	90	91,7	5	0	5	5
S3	90	75	80	81,7	15	10	5	15
S4	85	75	80	80,0	10	5	5	10
S5	75	70	70	71,7	5	5	0	5
S6	60	50	60	56,7	10	0	10	10
S7	50	40	50	46,7	10	0	10	10
S8	40	20	25	28,3	20	15	5	20

S9	25	40	20	28,3	15	5	20	20
S10	20	25	15	20,0	5	5	10	10
S11	15	15	15	15,0	0	0	0	0
S12	10	15	15	13,3	5	5	0	5
S13	15	10	15	13,3	5	0	5	5
S14	10	5	10	8,3	5	0	5	5
S15	5	5	10	6,7	0	5	5	5
S16	5	5	10	6,7	0	5	5	5
$\sum \Xi_i - \Xi_j / n =$								135/16=8,4
Примечание: составлено на основе расчетов								

Определение итоговой оценки по всем рискам АО НК «КазМунайГаз» производится по формуле:

$$R = \sum W_i * P_i, \quad (1)$$

где P_i – средняя вероятность наступления i -го риска.

Результаты расчетов сведем в таблицу 3.

В целом, определенная нами общая оценка риска деятельности АО НК «КазМунайГаз» составила 57,93 балла и свидетельствует о повышенной его рискованности.

Таким образом, результаты количественного анализа, выполненного по данной методике, на наш взгляд, позволяют выделить наиболее значимые из простых рисков инвестируемых средств, а также дать им обобщенную оценку.

Среди выявленных рисков большое влияние имеет конъюнктурные колебания цены на мировом рынке нефти на фоне мирового финансового кризиса.

Таблица 3 – Общая оценка рисков АО НК «КазМунайГаз»

Группа приоритетов, Q_j , $j = 1, \dots, k$	Вес группы, W	Риски, S_i , $i = 1, \dots, n$	Средняя вероятность, P_i	Веса рисков, W_i	Итоговая оценка, R
Q_1	0,532	S_1	93,3	93,3	9,93
		S_2	91,7	91,7	9,76
		S_3	81,7	81,7	8,69
		S_4	80,0	80	8,51
		S_5	71,7	71,7	7,63
Q_2	0,334	S_6	56,7	56,7	3,78
		S_7	46,7	46,7	3,11
		S_8	28,3	28,3	1,89
		S_9	28,3	28,3	1,89
		S_{10}	20,0	20	1,33
Q_3	0,134	S_{11}	15,0	15	0,33
		S_{12}	13,3	13,3	0,30
		S_{13}	13,3	13,3	0,30
		S_{14}	8,3	8,3	0,18
		S_{15}	6,7	6,7	0,15
		S_{16}	6,7	6,7	0,15
ИТОГО	1				57,93
Примечание: составлено на основе расчетов					

Казахстан можно сравнивать со странами, получающими основную часть доходов от нефтяного сектора. По данному признаку Казахстан занимает 2 место среди 6 стран, уступая 1 место Норвегии. Казахстан превосходит Россию, Мексику, Индонезию и Венесуэлу. Однако следует отметить, что Норвегия – это единственная страна, чье население меньше населения Казахстана (4,7 млн. человек), в то время как население других стран намного превосходит наше (Индонезия, Россия, Венесуэла, более 100 млн. человек) (таблица 4)

Таблица 4 – Сравнение позиций Казахстана со странами, имеющими высокую зависимость от развития нефтяного сектора в 2024г. по рейтингу IMD

№	Страна	Индекс конкурентоспособности	Экономическая деятельность	Эффективность правительства	Эффективность бизнеса	Инфраструктура
	Норвегия	11	10	15	13	10
	Казахстан	35	50	24	31	46
	Россия	48	49	31	50	45
	Мексика	51	33	41	56	55
	Индонезия	52	53	39	45	54
	Венесуэла	56	55	56	54	52
Примечание: составлено на основе [3]						

Проанализируем позиции Казахстана в сравнении с остальными странами по всем 5 показателям таблицы. Основным результатом рейтинга IMD является индекс глобальной конкурентоспособности. Занимая 39 место по данному рейтингу, Казахстан позиционируется следующим образом среди зависимых от нефти стран.

По фактору экономической деятельности Казахстан находится во второй половине списка зависимых от нефти стран – 4 место из 6 стран. При этом Казахстан опережают Норвегия, Мексика и Россия.

По фактору эффективности правительства позиции Казахстана находятся в среднем на уровне остальных стран группы, не отставая, но и не лидируя (3 место).

Эффективность бизнеса в среднем лучше эффективности правительства, и в сравнении с другими странами группы Казахстан занимает лидирующие позиции в списке (2 место).

По фактору инфраструктуры Казахстан находится в среднем на уровне остальных стран группы, не отставая, но и не лидируя, как и по эффективности правительства (3 место).

В целом среди стран, зависимых от нефти, по общему рейтингу Казахстан уступает только Норвегии (в общем ранжировании страна занимает 11 место), что в действительности при рассмотрении по всем факторам соответствует такому положению. В стране активно проводятся экономические реформы, на достаточно высоком уровне развивается инфраструктура.

Таким образом, снижение степени риска и повышение конкурентоспособности определяет такие направления, как:

- диверсификация нефтяного сектора должна уменьшить энергозависимость от сырья;
- совершенствование механизма государственного частного партнерства;
- постоянное улучшение экономической и социальной инфраструктуры позволит поддерживать развитие среднего класса;
- улучшение создания более высокого уровня функционирования средних предприятий с экспортными возможностями, в свою очередь, может помочь развитию среднего класса;
- поддержка малого предпринимательства;
- прозрачное законодательство о бизнесе и эффективный менеджмент;

- особое внимание научной и технической культуре для улучшения развития технологических новшеств;
- разработка системы налоговых и кредитных мер, стимулирующих выпуск высокотехнологичной продукции;
- развитие образования и подготовки большого количества национальных менеджеров с мировыми знаниями и международной ориентацией;
- подготовка квалифицированного управленческого государственного аппарата для регулирования взаимоотношений субъектов кластерного комплекса, инвестиционных потоков и эффективности конечного результата;
- сохранение национальной культуры как средства защиты подлинности и уникальности Казахстана в глобальном мире.

Литература:

1. Прибыткова Г.В. Анализ и оценка рисков предприятий производственной сферы в процессе инвестиционного проектирования/ Вестник МГТУ, том 8, №2, 2015 г. стр.300-305
2. Лукашов А.В. Сравнительные корпоративные финансы и корпоративное управление. /Управление корпоративными финансами. №2(8). 2015
3. Исследование рейтинга глобальной конкурентоспособности Республики Казахстан по методике IMD /Отчет о НИР АО «Институт экономических исследований». Астана-2018

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И РИСКИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

¹Шаяхметова К.О.,

²Нургалиева Ж.Е.,

³Тансыкбаева Г.О.,

¹ д.э.н., профессор, ² к.э.н., доцент, ³ ст. преподаватель, м.э.н.

Esil University, Астана, Казахстан

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы предпринимательства и рисков в операционной деятельности предприятий, отмечены проблемы рисков и ущерба на предприятии, обоснованы выводы по разрешению границ ответственности по рискам.

Ключевые слова: предпринимательство, экономические отношения, риски предприятия, проблемы рисков

На существующем этапе развития экономических отношений Республики Казахстан наблюдаются глубокие изменения в ситуации с рисками, а именно потенциал ущерба становится многообразнее, крупнее, сложнее и его все труднее предсказать. От уровня знакомства с различными формами проявления рисков часто зависит экономическое положение, а порой и дальнейшее существование предприятия.

Насколько адекватны традиционные внутрифирменные подходы к феномену риска, которые применяются у нас в стране? Возникают сомнения в правомерности концентрации внимания на непосредственных, обычно в денежном выражении оценках потенциального ущерба. Подобный ограниченный подход в значительной мере предопределяет ответ на вопросы, что в данном социальном контексте понимается как риск и какой размер ущерба считается допустимым и обоснованным.

В современной теории экономики отечественных предприятий известно множество определений понятия риска, отражающих как практические потребности принятия решений, так и чисто теоретические положения. Широко известные понятия риска в экономике предприятия характеризуются своей определенной ограниченностью. Во-первых, не все параметры риска могут быть измерены в денежном эквиваленте. Например, вред здоровью

нельзя выразить никакими количественными единицами. Это еще более справедливо в отношении рисков в экологической сфере, а также ряде других областей. Во-вторых, сомнительно, что из-за трудности установления воздействующих факторов риски в действительности могут быть представлены объективно и оперативно. Все определяется степенью сложности исследуемой обстановки. Одно дело строго ограниченная ситуация с одним параметром ущерба, одним потерпевшим в одном временном отрезке. Другое – ситуация риска со сложными взаимосвязями (что намного ближе к реальности), несколькими видами ущерба, причиненного в разное время множеству пострадавших.

Риск и связанные с ним угроза и ущерб не являются объективными категориями, а отражают культурную предрасположенность общества. Отсюда разногласия относительно того, что считать риском.

Таким образом, идентификация риска, угроз и ущерба зависит от ситуации, уровня информированности и культурных предпосылок. Это ведет к разному в определениях, множеству более или менее реализуемых моделей регулирования и разнообразию экономической и производственной реакции.

В случае компьютеризованных информационных систем технические подходы ориентированы в основном на ущерб оборудованию обработки данных, средствам хранения и самой информации. Предметом производственно-экономического анализа являются проблемы, связанные с простым предприятием, медицинских исследований – возможности нанесения вреда здоровью. В целом эти три подхода довольно безотносительны друг к другу, поэтому претензии на полноту анализа риска на их основе не могут считаться обоснованными, а принимаемые мероприятия всегда будут односторонними.

Различия в толковании понятия риска очень сильно отражаются и на идентификации сторон, терпящих убытки по рискам. Подходы с ориентацией на решения относят сюда лиц, принимающих их. Для остальных подходов к трактовке содержания риска вопрос о его носителях остается открытым. В конечном счете, как считают некоторые исследователи, все зависит от того, каким образом определяются системные границы.

Главная проблема заключается в том, что на размер ущерба часто влияет неясность в определении системных границ. Общий ущерб от утраты одного носителя данных может ограничиться его материальным компонентом, может дополниться эффектом потери данных, а также иметь последствия в результате остановки производственного процесса. При выходе за сферу предприятия возможны дальнейшие последствия. Размытость иерархического соподчинения обычно делает вероятным появление значительных внешних событий ущерба.

Законом Республики Казахстан предусмотрено привлечение лица, причинившего ущерб, к ответственности. Доказуемость виновности и наличие существенных обстоятельств для соответствующей оценки, оказывает влияние на размер компенсации. Кроме того, его определение в значительной мере зависит от конкретной ситуации. Поэтому сомнительна возможность единого для всех случаев подхода к оценке компенсации пострадавшему за причиненный ущерб. К тому же значительная часть рисков может быть передана страховым компаниям и сфере технического обслуживания.

Вместе с тем существует и ряд неподконтрольных рисков вследствие неизвестности виновника ущерба, его неспособности возместить ущерб, отсутствия убедительных доказательств виновности, невозможности точной оценки ущерба, отказа страховой компании покрыть причиненный ущерб. Таким образом, вопрос, в какой мере могут быть учтены последствия ущерба, остается открытым.

Определение размеров ущерба здоровью человека еще более осложняет общую проблему оценки рисков. Во-первых, нет необходимого критерия оценки, какой существует для компонентов материального ущерба. Такие параметры компенсаций, как затраты на лечение или его продолжительность, вряд ли отражают издержки, связанные с ущербом здоровью, а для общих оценок риска они тем более недостаточны. Во-вторых, остается проблема учета последствий от ущерба здоровью, которая не изучена вовсе, но стоит более остро, чем при расчетах материального ущерба или потерь из-за простоя.

Мы считаем что, при анализе распределения рисков следует различать три категории их носителей. Предприятия несут в основном риски, связанные с потерей ключевых сотрудников и возможностей своевременных технологических изменений. Часть общего риска берет на себя общество в целом в форме затрат на лечение, выплаты пособий из-за потери трудоспособности и т.п. Наконец, сами пострадавшие также несут существенную долю риска в связи со снижением трудоспособности из-за ухудшения состояния здоровья.

В случае материального ущерба благодаря страхованию могут не только покрываться (хотя бы частично) финансовые последствия, но и приниматься меры по стимулированию профилактики ущерба (например, путем выплаты адекватных риску премий). Подобные меры не предусмотрены в рамках социального страхования рисков, связанных с нанесением вреда здоровью. Вместо этого от предприятий требуют строго ориентироваться на современный уровень техники безопасности.

Операциональность рискованных ситуаций отражается на распределении рисков. Ситуации, не поддающиеся количественной оценке, сложно контролировать как в рамках традиционных методов управления рисками, нацеленных на их идентификацию, оценку и разработку соответствующих мероприятий, так и при использовании инструментария страхования с целью полного отнесения рисков на счет страховых компаний.

В случае трудно определяемых рисков возрастает роль разного рода приходящих факторов. Так на оценку рисков воздействуют воспоминания и представления экспертов о прежних подобных событиях. Часто под влиянием этих впечатлений статистические данные игнорируются или ошибочно интерпретируются, суждения строятся не на объективной основе, а на базе сложившихся аналогий. В конечном счете, оценка становится зависимой от исходных целевых установок.

Определение границ событий, которые можно отнести в разряд рискованных, также сопряжено со значительными трудностями. Ни религия или политика как формирующие правовую базу инстанции, ни рынок или средства массовой информации не в состоянии создать соответствующие консенсусные критерии.

Некоторые отечественные исследователи предлагают привлечь науку в качестве легитимационной базы для специфических определений в области рисков. По их мнению, именно потому, что ошибки в определении рисков чреваты крупными социальными последствиями, в интересах сторон целесообразно использовать научные достижения. Это позволит расширить свободу действий партнеров путем совершенствования методологической базы, выявления ранее неизвестных факторов влияния и т.п. В результате определение рисков не будет слишком жестким, сохранит способность к постоянным изменениям. Наука здесь может быть использована самыми разными способами, чтобы в рамках связанных с рисками конфликтов стороны имели возможность отстаивать свои интересы.

Решение двух основных проблем управления рисками, т.е. определение и разграничение рисков, с одной стороны, и их распределение – с другой, в принципе зависит от культурных и этических предпосылок, сложившихся на предприятиях или в рамках более обширной системы. В первом случае речь идет о том, чтобы избежать возможных внесистемных последствий, а следовательно, и ответственности по рискам, во втором – стоит вопрос о справедливом распределении рисков.

По возможности полный охват рисков и их отнесение на счет отдельных лиц или организаций необходимы как по экономическим, так и этическим соображениям. Однако любая форма распределения рисков с привлечением пострадавших индивидов, государства или предприятий не лишена специфических слабостей и потому оказывается, в конечном счете, неудовлетворительной.

Таким образом, в информационном обществе проблема распределения рисков должна стать объектом широкой дискуссии. Ее невозможно рационально разрешить без прямой ответственности предприятия, которая должна быть превентивной. Для этого необходимо определить правовые рамочные условия. Такая правовая конструкция, по нашему мнению, должна:

- ориентироваться на предприятие, а не на отдельную личность, т.е. в центре должна стоять ответственность предприятия, а не индивида;
- принимать в расчет социальную и этическую ответственность предприятия, стимулируя его поведение так, чтобы оно стремилось к повышению уровня всеобщего благосостояния;
- легко вписываться в действующую экономическую систему нашей республики, чтобы иметь возможность использовать экономически приемлемые санкции и институты. Это позволит предприятиям в сложившихся рамочных условиях конкуренции оставаться на уровне предъявляемых этических требований без потери конкурентоспособности.

Литература:

1. Риск-менеджмент инвестиционного проекта: Учебник / Под ред. Грачевой М.В.. - М.: Юнити, 2018. - 576 с.
2. Буянский, С.Г. Корпоративное управление, комплаенс и риск-менеджмент / С.Г. Буянский, Ю.В. Трунцевский. - М.: Русайнс, 2017. - 352 с.
3. Риск-менеджмент :Кишибекова Г.Г: Учебное пособие/- Алматы: LEM, 2019 -304 с.
4. Исмагилов, Р.Х. Риск-менеджмент: конспект лекций / Р.Х. Исмагилов. - РнД: Феникс, 2019. - 198 с.
5. Шаяхметова, К.О. УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН: ТЕОРИЯ, МЕТОДОЛОГИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ: автореферат на соискание степени д.э.н./ Шаяхметова, К.О.. – Типография КЭУК: Караганда, 2010. - 54 с.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТҰРАҚСЫЗДЫҚ МӘСЕЛЕЛЕРІНЕ ИНФЛЯЦИЯНЫҢ ӘСЕРІ.

¹**Кадралиева Г.М.**

²**Кауиева Г.Б.**

¹э.ғ.м. «Экономика және менеджмент» кафедрасының аға оқытушысы,

² «Экономика және менеджмент» кафедрасының аға оқытушысы

Кіріспе. Инфляция – бұл жалпы бағаның тұрақты өсуі мен ақшаның құнсыздануын білдіретін экономикалық құбылыс. Мұның өзі ақша өлшемінің құнсыздануын туғызып, тиісінше бағаның өсуіне апарып соқтырады. Инфляцияның экономикалық және әлеуметтік зардаптары сан алуан. Инфляция қарқынының артуына қарай өндірістің дамуына нақты кедергі жасайды, қоғамдағы экономикалық және әлеуметтік шиеленісті ұшықтырыды. Инфляция өндірісті қожыратып, елеулі экономикалық зиян келтіреді, экономикалық саясаттың жүргізілуін қиындатады.

Инфляцияның әртүрлі түрлері бар: сұраныс инфляциясы (тұтынушылық сұраныс артуынан туындайтын), шығын инфляциясы (өндіріс шығындарының өсуінен туындаған), импорттық инфляция (импорт бағаларының өсуіне байланысты) және күтілетін инфляция (тұрғындар мен бизнестің инфляция өседі деп күтуінен пайда болатын).

Қазақстан Республикасының қазіргі әлеуметтік-экономикалық міндеттері мен даму перспективалары туралы сөз қозғағанда, дамуға әсер ететін ең өзекті фактордың бірі-инфляция жөнінде айтпау мүмкін емес. Себебі, қазіргі таңда бағаның тұрақсыздығы Қазақстан Республикасының даму перспективаларына тікелей әсерін тигізуде деп ойлаймын.

Экономикалық тұрақсыздық – бұл экономиканың тұрақты дамуына, баға мен валюта тұрақтылығына кедергі келтіретін жағдайлар. Экономикалық тұрақсыздықтың негізгі көрсеткіштері – жұмыссыздықтың өсуі, ұлттық валютаның құнсыздануы, әлеуметтік мәселелердің күшеюі, инвестиция көлемінің азаюы және кәсіпорындардың жабылуы.

Тақырыптың өзектілігі. Инфляция мен экономикалық тұрақсыздық мәселелері бүгінгі таңда Қазақстан үшін маңызды болып отыр. Бұл құбылыстар халықтың өмір сүру деңгейіне, ішкі нарықтағы бағаға, бизнестің дамуына және инвестициялық тартымдылыққа тікелей әсер етеді.

Экономикалық және әлеуметтік дамудағы сәйкессіздіктер инфляцияның негізгі себебі болып табылады. Өйткені олар бағаның өсуіне және халықтың сатып алу қабілетінің төмендеуіне ықпал етеді. Осыған байланысты инфляциялық өсудің нақты себептері айқындалды: мемлекеттік кірістер мен шығыстардың теңгерімсіздігі; қорғаныс қабілетін нығайтуға байланысты шығыстардың өсуі; нарық құрылымының өзгеруі; экономиканың ашықтығының өсуі. Экономика мен әлеуметтік саладағы сәйкессіздіктер өңірлер арасындағы теңсіздікті тереңдетеді. Дәл қазіргі сәтте Қазақстанда инфляция деңгейінің жоғарылауы сезілуде. Себебі доллар бағамының теңгеге шаққандағы бағасының жоғарылауы көп мәселені алдына алып тұр.

Қазақстандағы инфляцияның негізгі себептері

- **Импортқа тәуелділік.** Қазақстан экономикасы көптеген тауарларды, соның ішінде азық-түлік, техника және тұрмыстық заттарды импорттайды. Импорттық өнімдердің бағасы әлемдік нарыққа байланысты болғандықтан, сыртқы нарықтағы өзгерістер тікелей ішкі нарыққа әсер етеді. Мысалы, шетелдік валютаға сұраныстың артуы теңгенің құнсыздануына және импорттық тауарлардың қымбаттауына әкеледі.

- **Мұнай және басқа шикізат бағаларының өзгеруі.** Қазақстан мұнай мен металдар секілді шикізатты экспорттайтын мемлекет болғандықтан, әлемдік нарықтағы баға өзгерістері мемлекеттік бюджеттің кірісіне және ұлттық валютаның тұрақтылығына тікелей әсер етеді. Мұнай бағасының төмендеуі экспорттық кірістің азаюына және инфляцияның өсуіне әкелуі мүмкін.

- **Сыртқы экономикалық және геосаяси факторлар.** Көрші елдерге қатысты санкциялар, экономикалық шектеулер мен сауда қатынастарының нашарлауы Қазақстанға жанама әсер етеді. Әсіресе Ресейге салынған санкциялар Қазақстан экономикасына әсерін тигізуде, себебі екі елдің экономикасы өзара тығыз байланысты.

- **Ұлттық Банктің ақша-несие саясаты.** Ақша-несие саясатына байланысты Ұлттық банк инфляцияны реттеуге тырысады. Кейде теңгені ұстап тұру үшін ұлттық банк пайыздық мөлшерлемені көтереді, бірақ бұл бизнеске қарыз алудың қымбаттауына әкеліп, экономикалық белсенділікті төмендетуі мүмкін.

Кесте 1- Инфляцияның себептері

Себептері	Түсініктеме
Импортқа тәуелділік	Қазақстан көптеген тұтыну тауарларын шетелден импорттайды, бұл бағаның сыртқы факторларға тәуелділігін арттырады.
Шикізат бағаларының өзгеруі	Мұнай және басқа шикізат тауарлары бағасының ауытқуы ел экономикасына әсер етеді.
Сыртқы экономикалық және геосаяси факторлар	Санкциялар мен сауда шектеулері жанама түрде елдің экономикасына әсер етеді.

Қазақстанда инфляцияның экономикалық тұрақсыздыққа әсері:

- **Халықтың сатып алу қабілетінің төмендеуі.** Бағаның өсуі халықтың сатып алу қабілетін төмендетеді. Әсіресе төмен кірісті топтар үшін азық-түлік, дәрі-дәрмек, киім-кешек және басқа да негізгі тауарлардың қымбаттауы қиындық тудырады. Нәтижесінде тұрмыс деңгейінің нашарлауы, әлеуметтік шиеленістің артуы мүмкін.

- **Әлеуметтік теңсіздік.** Инфляцияның әсері халықтың әртүрлі топтарына әрқалай әсер етеді. Жоғары кірісті топтар инфляцияның әсерін аз сезінеді, ал төмен кірісті топтар

қиындықтарға жиі тап болады. Бұл әлеуметтік теңсіздіктің артуына және қоғамда наразылықтың күшеюіне ықпал етеді.

- Бизнес пен инвесторлар үшін белгісіздік. Жоғары инфляция жағдайында кәсіпорындар мен инвесторларға ұзақ мерзімді жоспарлау қиынға соғады. Кәсіпкерлер өндіріс шығындарының өсуіне, материалдар мен қызметтер қымбаттауының әсеріне тап болады. Сондай-ақ инвестициялық климат нашарлап, сыртқы инвесторлардың қызығушылығы азаяды.

- Жұмыссыздықтың өсуі және әлеуметтік шиеленіс. Экономикалық тұрақсыздық өндіріс орындарының қысқаруына және жұмыссыздықтың өсуіне әкелуі мүмкін. Жұмыссыздықтың артуы әлеуметтік мәселелерді ушықтырып, қоғамда алаңдаушылық туғызады.

Кесте 2- Елдегі инфляцияның экономикалық тұрақсыздыққа әсері.

Әсері	Түсініктеме
Сатып алу қабілетінің төмендеуі	Халықтың кірісінің азаюы, бағаның өсуіне байланысты сатып алу мүмкіндігінің төмендеуі.
Әлеуметтік теңсіздік	Инфляция әсіресе төмен кірісті топтарға қиындық туғызады, әлеуметтік теңсіздік артады.
Бизнеске белгісіздік	Өндіріс шығындары өсіп, инвестициялық климат нашарлайды, сыртқы инвесторлардың қызығушылығы төмендейді.
Жұмыссыздықтың өсуі	Экономикалық тұрақсыздық жұмыс орындарының қысқаруына және әлеуметтік шиеленістің артуына әкеледі.

Экономикалық тұрақтылықты қамтамасыз ету бойынша келесідей шаралар қабылдануда:

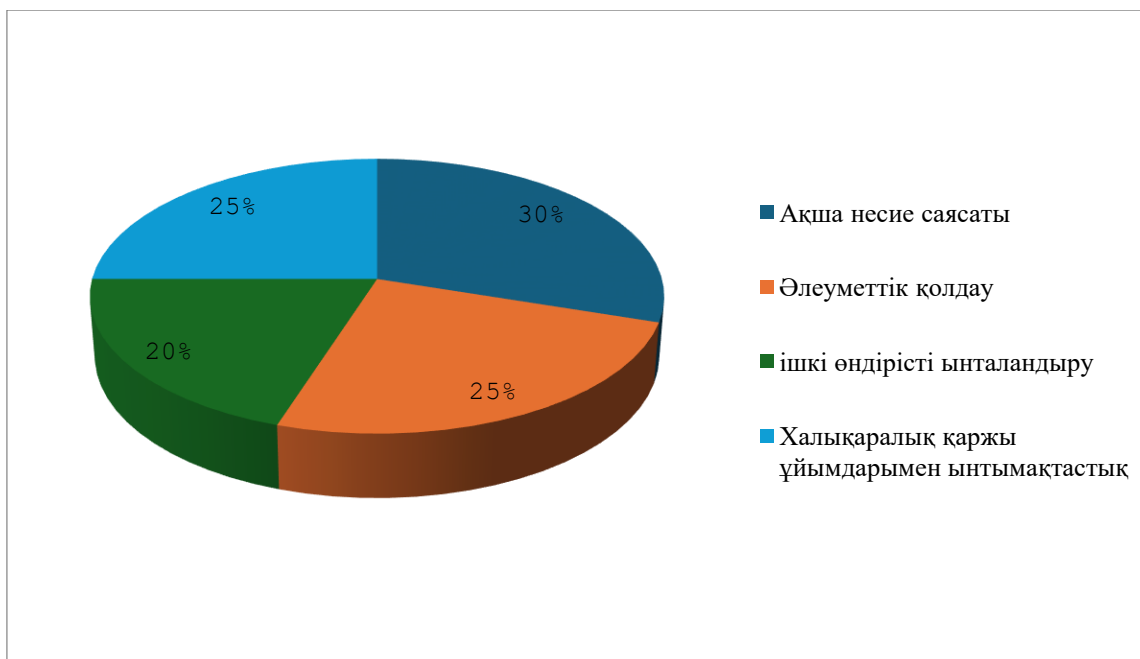
- Ақша-несие саясаты. Ұлттық банк инфляцияны тежеу үшін пайыздық мөлшерлемені көтереді, бұл өз кезегінде теңгенің тұрақтылығын қолдауға бағытталған. Жоғары пайыздық мөлшерлеме тұтынушылық және кәсіпкерлік қарыздарды қымбаттатады, бұл инфляцияны төмендетуге септігін тигізуі мүмкін.

- Әлеуметтік қолдау. Үкімет инфляцияның төмен кірісті топтарға әсерін азайту мақсатында түрлі әлеуметтік бағдарламаларды жүзеге асыруда. Мысалы, азық-түлік бағасын субсидиялау, әлеуметтік төлемдер мен жәрдемақыларды арттыру шаралары.

- Ішкі өндірісті дамыту. Елдегі өндірісті дамыту арқылы импортқа тәуелділікті төмендетіп, халықты қолжетімді бағамен қамтамасыз етуге болады. Ауыл шаруашылығы, жеңіл өнеркәсіп, тамақ өнеркәсібі және құрылыс материалдарын өндіру салаларын дамыту инфляцияны бақылауға және жұмыс орындарын ашуға ықпал етеді.

- Халықаралық қаржы ұйымдарымен ынтымақтастық. Қазақстан Халықаралық валюта қоры (ХВҚ), Дүниежүзілік банк және басқа да ұйымдармен жұмыс істеуде. Бұл ұйымдардан алынған қаржылай көмек экономиканы тұрақтандыруға және реформаларды жүзеге асыруға бағытталады.

Диаграмма 1- Экономикалық тұрақтылықты қамтамасыз ету шаралары



Инфляцияны төмендету және экономикалық тұрақтылықты нығайту перспективалары:

- Экономиканы әртараптандыру. Шикізатқа тәуелділікті азайту мақсатында ауыл шаруашылығы, өңдеу өнеркәсібі және IT салаларын дамытуға басымдық беру қажет. Бұл экономикаға жаңа инвестициялар тартуға және жұмыс орындарын көбейтуге көмектеседі.
- Инфрақұрылымдық жобалар. Елдің инфрақұрылымын жетілдіру – логистика мен тасымал тиімділігін арттыруға, жаңа өндіріс орындарын ашуға, сыртқы және ішкі инвесторларды тартуға септігін тигізеді.
- Инновация және цифрландыру. Цифрлық экономика мен инновациялық шешімдерді енгізу Қазақстанның әлемдік экономикаға бейімделуіне және бәсекеге қабілеттілігін арттыруға мүмкіндік береді. Бұл әсіресе, өндіріс тиімділігін арттыру мен қызмет көрсету саласында маңызды.
- Сақтандыру қорларын нығайту және тәуекелдерді басқару. Қазақстан сыртқы факторлардың әсеріне тұрақты болу үшін сақтандыру қорларын қалыптастырып, ұлттық резервтерді тиімді пайдалануы қажет. Экономикалық дағдарыстарды жеңілдету үшін резервтік қорлар ұлттық валютаны қорғауға және экономикалық тұрақтылықты сақтауға көмектеседі.

Қорытынды

Қорытындылай келе, инфляция мен экономикалық тұрақсыздық Қазақстан үшін әлі де өзекті мәселелердің бірі болып отыр. Инфляция халықтың сатып алу қабілетін төмендетіп, әлеуметтік теңсіздікке, жұмыссыздықтың өсуіне әкелуде. Экономиканы тұрақтандыру үшін ұлттық банк пен үкімет түрлі шаралар қабылдауда. Әртараптандырылған экономика құру, инновацияларды енгізу және ішкі өндірісті қолдау арқылы Қазақстан экономикалық тұрақтылыққа қол жеткізеді деп сенеміз.

Кесте 3- Қазақстандағы инфляцияның негізгі көрсеткіштері.(мысал)

Жыл	Инфляция деңгейі	Ұлттық валюта бағамы (USD)	Жалпы ішкі өнім (ЖІӨ)	Жұмыссыздық деңгейі
2021	8,4%	420kzt	4.1%	4.9%
2022	13.7%	460kzt	3.4%	5,2%
2023	14,0%	483kzt	3.0%	5,5%
2024	14,3%	496 kzt	2.9%	5,7%

Жылдық инфляция әлі де таргеттен едәуір алшақ, дегенмен 2024 жылғы қыркүйек айында ол 8,3%-ға дейін төмендеді. Жалпы инфляцияның динамикасы Ұлттық Банктің болжамына сәйкес келеді. Азық-түлік тауарларының неғұрлым төмен инфляциясы баға өсімінің баяулауына үлес қосуда. Дегенмен ауыл шаруашылығы және өңдеу өнеркәсібі өнімдерін өндірушілер бағасы, сондай-ақ импорттық баға қайта өсе бастады.

Жылдық инфляцияның құрамында жүргізіліп отырған «Тарифті инвестицияға айырбастау» бағдарламасы және бірқатар нарықтық қызметтердің қымбаттауы аясында ақылы қызметтер бағасы ең жоғары өсімді көрсетті.

Айлық инфляция қыркүйекте 0,4% болып, орташа тарихи мәннен жоғары қалыптасты (0,3%). Маусымдық факторлардан тазартылған жалпы және базалық инфляция көрсеткіштері көктемде және жаз басында байқалған деңгейден жоғары қалыптасып үлгерді.

Халықтың инфляциялық күтулері қыркүйек айында өсіп, құбылмалы болды. Орталық банктер қатаң саясат ұстанғандықтан, жаһандық инфляция біртіндеп баяулап келеді. Алайда әлемдік нарықтарда азық-түлік құны өсіп келе жатқаны байқалады – қыркүйек айында ФАО-ның баға индексі есепке алатын барлық азық-түлік бағасы көтерілді.

Қыркүйек айында дән-дидәкылдардың бағасы жекелеген экспорттаушы елдерде қолайсыз күн райының қаупіне байланысты өсті.

Сыртқы ақша-кредит шарттары байыппен жұмсарып келеді. АҚШ ФРЖ инфляцияның төмендеуіне, сондай-ақ еңбек нарығының қалыпқа келуіне байланысты алғаш рет негізгі мөлшерлемені төмендетті. Яғни реттеуші инфляция бойынша мақсатқа қолжеткізуге қанша уақыт қажет болса, сонша уақыт ақша-кредит шарттарын шектеп ұстауға ниеттеніп отыр.

Қолданылған әдебиеттер:

1. А. С. Булатов, “Экономика”, 2018 жыл Экономиканың негіздері мен инфляцияның себептері мен түрлерін түсіндіреді.
2. Мэнкью Г., “Макроэкономика”, 2021 жыл Бұл кітап инфляцияның себептері, салдары және басқару әдістерін талқылайды.
3. Дорнбуш Р., Фишер С., “Макроэкономика”, 2017 жыл Инфляцияның экономикадағы орны мен антиинфляциялық саясат мәселелері қарастырылған.
4. Әлиев У.М., “Қазақстан экономикасының өзекті мәселелері”, 2020 жыл Инфляцияның Қазақстан экономикасына әсері және оны реттеудің мемлекеттік саясаттағы рөлі сипатталған.
5. Қазақстан Республикасының Ұлттық статистика бюросының есебі (2023) – Инфляция құрылымын талдап, негізгі өнімдер мен қызметтердің қымбаттау көрсеткіштерін ұсынады.
6. Экономикалық зерттеулер институтының баяндамалары. (2023) – Бұл баяндамалар елдегі инфляцияның әр аймақ бойынша өзгеруін, азық-түлік және энергетикалық сектордағы өзгерістерді егжей-тегжейлі сипаттайды.
7. ҚР Ұлттық экономика министрлігі (2023) Инфляцияның болашақтағы болжамдары туралы ақпарат.

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ФОНД РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В ОБЕСПЕЧЕНИИ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

¹Кенжегалиева Зита Жанабаевна

²Колушбаев Айбек Мейрамович

¹z.kenzhegaliyeva@asu-edu.kz

²a.kolushbaev@asu.edu.kz

¹доктор PhD, ассоциированный профессор кафедры «Финансы и учет», НАО «Атырауский университет им.Х.Досмухамедова»

² магистрант 1 курса ОП 7М04105 «Финансовая экономика», НАО «Атырауский университет им.Х.Досмухамедова»

Аннотация: Статья посвящена исследованиям о деятельности Национального фонда Республики Казахстан в обеспечении финансовой безопасности страны. Для поддержки экономики, осуществления антикризисных мер в Казахстане используются средства из Национального фонда, увеличение которых угрожает финансовой безопасности государства. Авторами изучены вопросы происхождения, законодательных норм, сегменты финансовой безопасности в структуре национальной и экономической безопасности. В статье рассмотрены цели, формирование и использование средств, функции, направления расходования и приоритетные направления деятельности Национального фонда. Авторами приведен анализ валютных активов, поступлений, отмечены преимуществами управления и проблемы инвестиционная стратегия Национального фонда, представлены прогнозы Агентства Fitch, факторы роста и снижения финансовой безопасности страны.

Ключевые слова: Национальный фонд, Национальный банк, финансовая безопасность, финансовая система, валютные активы, государственный бюджет, трансферты.

Введение. Финансовая безопасность - одна из ключевых и неотъемлемых составляющих экономической безопасности страны, региона или предприятия. Финансовая безопасность, являясь составной частью экономической безопасности страны, предусматривает состояние защищенности финансовой системы от реальных и потенциальных угроз, при котором государство способно обеспечить ее целостность, независимость и устойчивое развитие. В обеспечении финансовой безопасности Казахстана особую роль играет Национальный фонд Республики Казахстан (далее Национальный фонд). Национальный фонд, который является частью государственной казны, был создан в 2000 году в целях обеспечения стабильного социально-экономического развития страны, накопления финансовых средств для будущих поколений и снижения зависимости экономики от воздействия неблагоприятных внешних факторов. Активы Национального фонда сосредоточиваются на счете Правительства в Национальном Банке Республики Казахстан (НБРК) и управляются НБРК. Объем и направления использования Национального Фонда определяются Президентом Республики Казахстан по предложению Правительства страны. Источником формирования Национального фонда могут являться поступления в Национальный Фонд в виде налогов, инвестиционный доход от управления Национальным Фондом и иные поступления и доходы, не запрещенные законодательством Республики Казахстан.

Основная часть. Происхождение термина «экономическая безопасность» связывают с президентом США Т. Рузвельта, который в 1934 году создал Федеральный комитет по экономической безопасности в связи с осознанием необходимости государственного регулирования экономики и отказом от классической практики невмешательства государства в экономическую жизнь. [1] Пик активизации к термину «финансовая безопасность» как к области исследования приходится на 2008 год – начала мирового экономического кризиса. Неустойчивость мировой финансовой системы показала несовершенство принципа

«невидимой руки рынка», акцентированный на невмешательстве государства в развитии рыночной экономики в условиях здоровой конкуренции. [2]

В современной экономической науке проблемы финансовой безопасности касаются как развитых, так и развивающихся стран. Мнения зарубежных ученых в определении самого понятия экономической безопасности или аспектов национальной безопасности разнятся и неидентичны, но имеет единую цель – гарантия стабильного экономического роста, независимости и сохранения суверенитета страны. Финансовая безопасность представляет собой сложную систему, включающую в себя ряд подсистем или сегментов, каждый из которых имеет свои специфические критерии и индикаторы (рисунок 1).

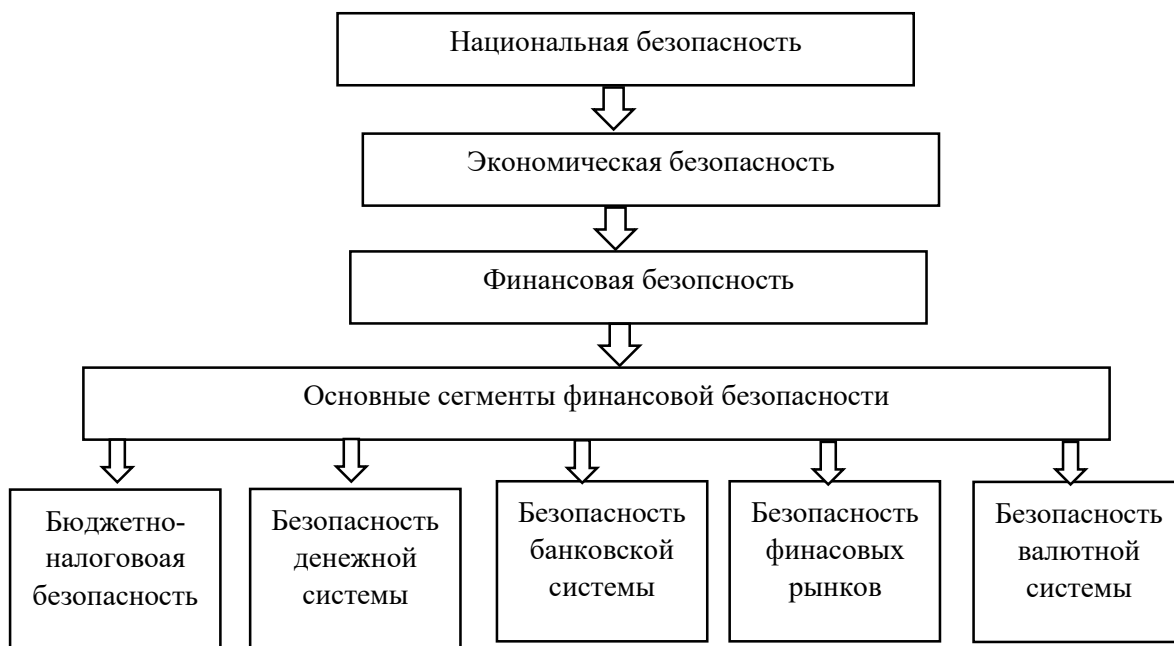


Рис. 1 – Сегменты финансовой безопасности государства [3].

В Республике Казахстан финансовая безопасность предопределена в Законе «О национальной безопасности Республики Казахстан» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 16.11.2020 г. №375-VI), где снижение устойчивости финансовой системы определяется как угроза для национальной безопасности, а значит и для всей финансовой системы [4].

Для поддержки экономики, осуществления антикризисных мер в Казахстане используются средства из Национального фонда, увеличение которых угрожает финансовой безопасности государства. Согласно Указа Президента Республики Казахстан от 23 августа 2000 года №402, в Республике Казахстан был создан Национальный фонд, управлению которым было поручено Национальному банку РК, а сами средства фонда находятся на счете Правительства Республики Казахстан в НБРК. Национальный фонд был создан как стабилизационный и сберегательный фонд, в той или иной мере обеспечивающий финансовую безопасность страны [5].

Национальный фонд - государственный фонд Республики Казахстан, являющийся совокупностью финансовых активов, сосредотачиваемых на счете Правительства Республики Казахстан в НБРК, а также в виде иного имущества, за исключением нематериальных активов.

Целями его создания является:

- обеспечение стабильного социального экономического развития страны,
- накопление финансовых средств для будущих поколений,
- снижение зависимости экономики от воздействия неблагоприятных внешних факторов,
- снижение зависимости республиканского и местных бюджетов от конъюнктуры мировых цен.

Доверительное управление Национальным фондом осуществляет НБРК на основании договора о доверительном управлении, заключаемого между НБРК и Правительством Республики Казахстан. Национальный фонд используется по норвежской модели, которая является одной из крупнейших в мире производителей нефти и которая создала Государственный нефтяной фонд (ГНФ) в 1990 году. В противном случае, если бюджет будет испытывать недобор запланированных средств, то необходимые средства могут быть взяты из Национального фонда.

Формирование и использование средств Национального фонда основано на следующих принципах:

- транспарентность - обязательная публикация утвержденных (уточненных, скорректированных) показателей Национального фонда, отчетов о формировании и об использовании средств Национального фонда, отчетов об инвестиционном управлении средствами Национального фонда;
- полнота - отражение в отчетности о Национальном фонде всех поступлений и расходов, предусмотренных законодательством Республики Казахстан;
- своевременность - зачисление на контрольный счет наличности Национального фонда и ее перевод на счета Правительства в НБРК в сроки и с соблюдением порядка, установленные соответствующими нормативными правовыми актами;
- эффективность - управление Национального фонда исходя из необходимости сохранения активов и обеспечения доходности в долгосрочной перспективе при умеренном уровне риска.

Национальный фонд выполняет сберегательную и стабилизационную функции. Сберегательная функция обеспечивает накопление финансовых активов и иного имущества и доходность активов НБРК в долгосрочной перспективе *при умеренном уровне риска*. Для выполнения сберегательной функции устанавливается неснижаемый остаток в Национальном фонде, а также не ограничивается максимальный размер Национального фонда. Стабилизационная функция предназначена для поддержания достаточного уровня ликвидности активов НБРК. Реализация стабилизационной функции предполагает обеспечение гарантированного трансферта в республиканский бюджет.

Национальный фонд расходует:

- в виде гарантированного трансферта из Национального фонда в республиканский бюджет на реализацию бюджетных программ (подпрограмм) развития на соответствующий финансовый год;
- в виде целевых трансфертов, передаваемых из Национального фонда в республиканский бюджет на цели, определяемые Президентом Республики Казахстан;
- на покрытие расходов, связанных с управлением Национальным фондом и проведением ежегодного аудита.

на поддержание курса доллара (в 2016 году на поддержание курса доллара было потрачено около 30 млрд. долларов).

Национальный фонд размещается в разрешенные зарубежные финансовые инструменты, за исключением нематериальных активов, в целях обеспечения:

- сохранности Национального фонда;
- поддержания достаточного уровня ликвидности Национального фонда;
- высокого уровня доходности Национального фонда в долгосрочной перспективе при умеренном уровне риска;
- получения инвестиционных доходов в долгосрочной перспективе.

Перечень разрешенных зарубежных финансовых инструментов, за исключением нематериальных активов, определяется Правительством Республики Казахстан совместно с Национальным банком Республики Казахстан по предложению Совета по управлению Национальным фондом. Национальный фонд не может использоваться на кредитование физических и юридических лиц и в качестве обеспечения исполнения обязательств. Размер гарантированного трансферта из Национального фонда не должен превышать одну треть

часть активов Национального фонда по состоянию на конец финансового года, предшествующего году разработки республиканского бюджета.

Размеры гарантированного трансферта из Национального фонда на трехлетний период определяются в установленном Правительством Республики Казахстан порядке и утверждаются законом Республики Казахстан. Порядок зачисления активов в Национальный фонд и использования Национального фонда определяется Правительством Республики Казахстан. Активы, поступающие в Национальный фонд или изымаемые из Национального фонда, подлежат конвертации или реконвертации в порядке, установленном НБРК [6].

Сегодня политика обеспечения финансовой безопасности Казахстана включает в себя следующие приоритетные направления:

- обеспечение долгосрочной сбалансированности и устойчивости бюджетной системы страны;
- обеспечение устойчивости и эффективности деятельности банковской системы страны;
- обеспечение положительного сальдо платежного баланса;
- стабильности денежной системы, курса национальной валюты;
- снижение внешнего государственного долга страны;
- устойчивость функционирования финансового рынка.

Валютные активы Национального фонда незначительно увеличились до 65,7 млрд долл. в июне 2024 г., официальные валютные резервы увеличились до 45,9 млрд долл., в совокупности они эквивалентны 38% от ВВП (чистые иностранные активы – 33% от ВВП). Росту показателей Национального фонда способствовала доходность его инвестиций в размере 8,4%, за вычетом бюджетных трансфертов, а рост цен на золото обусловил увеличение валютных резервов. Этому также способствовало ожидаемое снижение дефицита счета текущих операций до 0,5% от ВВП в 2024 г. с 3,4% в 2023 г., которое отражает сокращение импорта за 9 мес. 2024 г. [7].

Поступления в Национальный фонд испытывали значительный рост в 2010-2016 годах, после чего резко сократились. В сравнении с другими странами, Национальный фонд показывает среднюю доходность, однако учитывая все изъятия и отчисления, наблюдается слабый рост активов фонда.

За период с 2019 по 2023 годы в среднем 68,2% от всех поступлений приходятся на прямые налоги от организаций нефтяного сектора (4,6 трлн тенге за 2023 год), 30,5% – на инвестиционные доходы от управления Фондом (1,8 трлн тенге за 2023 год), 0,1% – на другие поступления от операций, осуществляемых организациями нефтяного сектора (8,5 млрд тенге за 2023 год), 0,2% – на поступления от приватизации республиканской собственности, продажи земельных участков сельскохозяйственного назначения и других активов (1,3 млрд тенге за 2023 год), 1,0% – на возврат трансферта из республиканского бюджета и иные поступления и доходы, не запрещенные законодательством РК (22,9 млрд тенге за 2023 год) (рисунок 2).



Рис.2 – Поступления и использование Национального фонда РК за 2019-2023 годы, трлн.тенге

Согласно отчета Natural Resource Governance Institute, преимуществами управления фонда являются понятные правила сбережения и снятия средств, однако было отмечено отсутствие четких правил инвестирования, прозрачности, публичного аудита и эффективного контроля над средствами [8].

Кроме того, в связи с дефицитом бюджета в последние годы, увеличились изъятия из Национального фонда для различных целей. На данный момент изъятия из национального фонда состоят из гарантированных и целевых трансфертов. Первые ограничены бюджетными правилами, в то время как целевые трансферты показывают постоянный рост в последние годы. Например, за 2024 год гарантированный трансфер составил 2 трлн тенге, в то время как целевой трансфер вырос с запланированного 1,6 трлн тенге до 3,6 трлн. [9].

Другой проблемой является инвестиционная стратегия Национального фонда. На конец 2023 года 14% портфеля Национального фонда составлял стабилизационный портфель, а 86% сберегательный портфель. Из сберегательного портфеля, треть (33%) составляют акции, 29% - государственные облигации развитых стран, 20% - государственные облигации развивающихся стран, 10% - корпоративные облигации, 5% - золото и 3% альтернативные инструменты [10].

В последние годы, Правительство и Президент РК делают попытки направлять средства Национального фонда на различные программы благосостояния. Например, в 2023 Президент представил программу «Национальный фонд – детям», целью которой является начисление несовершеннолетним гражданам РК половины инвестиционного дохода национального фонда. По данным Национального банка, за 2024 год начисленные целевые требования составили 696 млн. долларов США и было непосредственно переведено 31 млн. долларов [11, 12].

Fitch прогнозирует увеличение дефицита счета текущих операций до 2,9% от ВВП в 2026 г. на фоне восстановления роста импорта и снижения цены на нефть (в среднем 70 долл./барр. в 2025 г. и 65 долл./барр. в 2026 г.). Мы полагаем, что добыча нефти сократится на 2 млн т в 2024 г. до 88 млн т в связи с временными простоями, увеличится до 99 млн т в 2026 г. на фоне ожидаемого завершения расширения деятельности на Тенгизском месторождении и несколько снизится впоследствии. Общие валютные резервы (включая

недолевые вложения Национального фонда), согласно прогнозам, уменьшатся до 9,4 мес. текущих внешних платежей на конец 2026 г. с 10,2 мес. на конец 2024 г., что существенно выше текущей медианы 5,5 мес. в группе сопоставимых эмитентов.

Согласно прогнозу Fitch, дефицит бюджета расширенного правительства увеличится на 1,4 п. п. в 2024 г. до 2,9% от ВВП на фоне снижения доходов за 9 мес. 2024 г. Прогнозируемый агентством дефицит в размере 3,0% в 2025 г. (пересмотр в сторону повышения на 1 п. п. после нашего последнего пересмотра в мае) и 2,7% в 2026 г. отражает рост капвложений, частично финансируемых за счет осуществляемых крупных бюджетных трансфертов из Национального фонда. Мы исходим из того, что запланированные меры по реформированию налогового кодекса, которые были вновь отложены, будут в умеренной степени способствовать росту доходов в 2026 г. благодаря снижению налоговых льгот и повышению НДС.

Заключение. С целью обеспечения сохранности и накопления средств Национального фонда РК согласно Концепции управления государственными финансами РК до 2030 года в настоящее время действует бюджетное правило о гарантированном трансферте из Национального фонда РК – гарантированный трансферт не должен превышать объем поступлений от организаций нефтяного сектора, прогнозируемых при цене отсечения.

С 2024 года размер гарантированного трансферта из Национального фонда РК в республиканский бюджет прогнозируется по траектории цены отсечения, определенной в соответствии с приказом Министра национальной экономики, на уровне не выше 2 трлн тенге.

Факторы, которые в отдельности или вместе могут привести к понижению рейтинга финансовой системы Республики Казахстан:

- государственные и внешние финансы: ослабление суверенного баланса, например в результате серьезного шока по ценам на сырьевые товары, продолжительного периода смягчения фискальной политики или перебоев с экспортом.

- макроэкономика: ухудшение проводимой экономической политики, что, например, негативно сказалось бы на предсказуемости монетарной политики или уверенности в том, что гибкость обменного курса позволит реагировать на внешние стрессовые факторы.

- структурные факторы: последствия, связанные с санкциями в отношении России, геополитическая напряженность или социальная либо политическая нестабильность внутри страны, что повышало бы риски для макроэкономических показателей и макроэкономической стабильности в стране.

Факторы, которые в отдельности или вместе могут привести к повышению рейтинга финансовой системы Казахстана:

- структурные факторы (макроэкономика): дальнейшее укрепление экономической политики и институционального потенциала, что позволило бы повысить предсказуемость и эффективность проводимой политики, а также улучшить деловой климат и/или повысить диверсификацию экономики.

- государственные и внешние финансы: заметное укрепление суверенного баланса, например в результате продолжительного роста нефтяных доходов и взвешенной фискальной политики.

В целом соблюдение вышеназванных факторов будет способствовать дальнейшему поддержанию стабильности республиканского бюджета, диверсификации экономики и перераспределению нефтяных доходов между поколениями, что обеспечить финансовую безопасность страны.

Литература:

1. Орлова А.В. Эволюция понятия «Экономическая безопасность» // Киберlinka. 2012. №19 (138). Выпуск 24/1.

2. График изученности по запросу «financial security» в Ngram Viewer.- https://books.google.com/ngrams/graph?content=financial+security&year_start=1800&year_end=2022&corpus=en&smoothing=3

3. Маляренко О.И. Финансовая безопасность Казахстана: современное состояние, угрозы и пути обеспечения // Монография. Publishing house «Sreda»
4. Закон «О национальной безопасности Республики Казахстан» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 16.11.2020 г. №375-VI)
5. О Национальном фонде Республики Казахстан. Указ Президента Республики Казахстан от 23 августа 2000 года N 402. О Национальном фонде Республики Казахстан - ИПС "Әділет"
6. Сколько денег в Нацфонде Казахстана, рассказали в Минфине // <https://www.zakon.kz/ekonomika-biznes/6437944-skolko-deneg-v-natsfonde-kazakhstan-rasskazali-v-minfine.html> 13 июня 2024г.
7. National Fund of the Republic of Kazakhstan // https://ccsi.columbia.edu/sites/default/files/content/docs/our%20work/NRF_Kazakhstan_October2013.pdf
8. Информация о Национальном фонде РК // <https://kz.kursiv.media/2024-10-11/zgh-nfsuleimenov/#:~:text=%D0%92%D1%80%D0%B5%D0%B7%D1%83%D0%BB%D1%8C%D1%82%D0%B0%D1%82%D0%B5%20%D0%B7%D0%B0%20%D0%B2%D0%B5%D1%81%D1%8C%2024,%D0%BE%D0%BD%20%D0%B1%D1%83%D0%B4%D0%B5%D1%82%20%2C6%D1%82%D1%80%D0%BB%D0%BD.>
9. Результаты управления валютными активами Национального фонда РК // <https://nationalbank.kz/ru/page/NF-investment-management>
10. Национальный фонд – детям // <https://nationalbank.kz/ru/page/National-Fund-for-Children>. 22.04.2024
11. NATIONAL FUND OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN // <https://www.adb.org/sites/default/files/linked-documents/54188-001-sd-05.pdf>
12. Fitch подтвердило рейтинг Казахстана на уровне «BBB», прогноз «Стабильный» // <https://www.fitchratings.com/research/ru/sovereigns/fitch-affirms-kazakhstan-at-bbb-outlook-stable-21-11-2024>. 21.11.2024г.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

¹Жакупова Коркем Жарболовна
²Курмангалиева Айжан Касымбековна
³Тастемирова Жанара Асылбековна

¹ bektau@mail.ru

² bektau@mail.ru

³ azalia-zhanara@mail.ru

¹Магистрант 1 курса, КРУ имени Ахмет Байтұрсынұлы

²Кандидат экономического наук, и.о. ассоциированного профессора, КРУ имени Ахмет Байтұрсынұлы

³Магистр экономических наук, старший преподаватель, КРУ имени Ахмет Байтұрсынұлы

Аннотация. В статье рассматриваются теоретические аспекты экономической сущности инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта и анализируются различные точки зрения ученых к толкованию понятия «инвестиционная привлекательность хозяйствующего субъекта». Описываются основные стадии развития и влияние их на уровень его инвестиционной привлекательности, на которой находится предприятие.

Ключевые слова: Инвестиции, инвестиционная привлекательность, инвестор, инвестиционный процесс, эффективность, рентабельность, инвестирования.

Введение. Инвестиции играют значительную роль в развитии и функционировании не только хозяйствующих субъектов, но и экономики в целом. Привлечение инвестиций является мощным толчком для развития производства. Это отмечают и сами руководители предприятий. Несомненно, привлечение инвестиций в предприятие является ключевой задачей. Эффективно решить ее можно путем повышения инвестиционной привлекательности объектов инвестирования. Принимая решение об инвестировании, потенциальный инвестор задается вопросом — насколько привлекательным является объект инвестиций? Ответ на поставленные вопросы можно дать при объективном исследовании понятия «инвестиционная привлекательность хозяйствующего субъекта».

Основная часть. В современных условиях функционирования экономики, инвестиционная привлекательность является одним из важных факторов, обуславливающих стабильное развитие предприятия. Многие работы зарубежных и отечественных ученых посвящены изучению понятия инвестиционной привлекательности, среди них можно выделить У. Шарпа, М. Скотта, Д. Морриса, Т. Коупленда, Ю. Бригхему, Ф. Бергера, И.И. Ройзмана, Э.И. Крылова, В.А. Москвина, В.В. Бочарова, И.А. Бланка и других.

Каждый из ученых интерпретирует значение понятия инвестиционная привлекательность по-разному, так как значение понятия зависит от вложенных в его основу факторов, поэтому на сегодняшний день, не выработано унифицированного подхода к толкованию данного термина.

Исследование различных мнений ученых на понятие «инвестиционная привлекательность хозяйствующего субъекта» позволило установить, что в классических и современных представлениях отсутствует единство подхода к его экономической сущности. Мнения ученых разделились, однако их значительное разнообразие можно разделить на две группы (см. Рисунок 1).

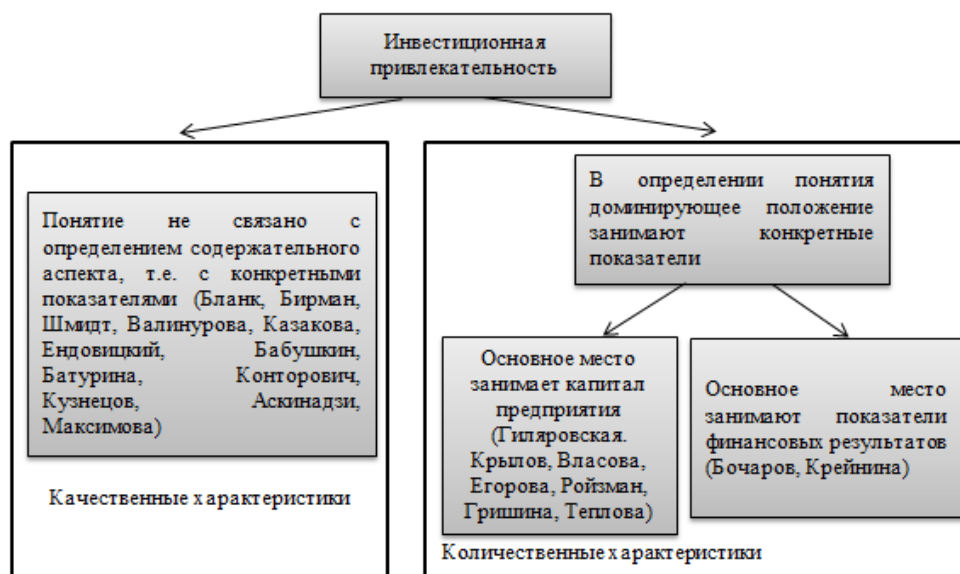


Рисунок 1 – Точки зрения ученых на понятие «Инвестиционная привлекательность хозяйствующего субъекта»

Исходя из рисунка 1, можно заметить, что первая группа ученых не увязывает определение инвестиционной привлекательности с содержательным ее аспектом, т.е. с конкретными показателями. В то время как у второй группы ученых в определении инвестиционной привлекательности доминирующее положение занимают конкретные показатели, которые требуется изучать при ее оценке. Последнюю группу мнений можно разделить в свою очередь на две подгруппы, первая из которых увязывает понятие инвестиционной привлекательности с капиталом организации, а вторая — с показателями финансовых результатов (дохода, прибыли и т.д.).

Большинство определений понятия инвестиционной привлекательности сводятся к трактовке данного термина, как системы или сочетания различных признаков, или факторов внешней и внутренней среды, оказывающих влияние на состояние оцениваемого объекта, без дальнейшей конкретизации этих признаков. Такое общее определение связано с тем, что существует множество факторов, способных повлиять на инвестиционную привлекательность объекта. Разница не только в том, что авторы не могут сойтись во мнении, какие факторы должны считаться значимыми при оценке инвестиционной привлекательности, а какие имеют меньшее значение, но и в том, что в зависимости от самого объекта оценки, типа инвестора, цели инвестирования, данные факторы будут существенно различаться [1].

Целью каждого предприятия является извлечение дохода, для достижения данной цели предприятию необходимо отличаться конкурентоспособностью, которая в свою очередь должна быть стабильной.

Поэтому с каждым годом все большую значимость и актуальность приобретает оценка инвестиционной привлекательности фирмы.

В эпоху модернизации производства и внедрения инноваций, инвестиционная привлекательность, как возможность перспективы развития предприятия под влиянием инвестиционного процесса, является весьма актуальной.

Понятие инвестиционной привлекательности предприятия представляет собой общность показателей характеризующих эффективность, которые отображают рентабельность денежных вложений в развитие компании.

Инвестиционная привлекательность фирмы включает в себя совокупность финансово-экономических показателей, которые производят оценку внешней среды предприятия, уровень ее позиционирования на рынке, возможности результатов.

В целом, следует отметить, несмотря на то, что в научных работах отсутствует единое мнение относительно трактовки данного понятия, но, тем не менее, мнения отечественных авторов существенно дополняют друг друга. Условно можно разделить существующие подходы к определению данного термина на несколько групп [2]:

1. Инвестиционная привлекательность, как условие развития предприятия.

К числу авторов, относящих инвестиционную привлекательность к условию дальнейшего развития предприятия, можно отнести Т.Н. Гуськову, которая определяет инвестиционную привлекательность предприятия, как «состояние его хозяйственного развития, при котором с высокой долей вероятности, в приемлемые для инвестора сроки, инвестиции могут дать удовлетворительный уровень прибыльности, или может быть достигнут другой положительный эффект» [3].

Крылов Э.И. считает инвестиционную привлекательность обобщенной характеристикой с точки зрения перспективности, выгодности, эффективности и минимизации риска вложения инвестиций в развитие предприятия за счет собственных средств и средств других инвесторов [4].

Мнения, что инвестиционная привлекательность - это «динамическая категория, представляющая собой определенный вектор (или систему векторов) инвестиционного развития предприятия», придерживается В.А. Толмачев [5].

Путятина Л.М. и Ванчугу М.Ю. считают, что инвестиционная привлекательность предприятия, это экономическая категория, характеризующая эффективность использования имущества предприятия, его платежеспособность, финансовую устойчивость, способность к инновационному развитию на базе повышения доходности капитала, технико-экономического уровня производства, качества конкурентоспособности выпускаемой продукции.

2. Инвестиционная привлекательность, как условие инвестирования.

Сторонниками данной категории определения термина инвестиционной привлекательности являются И.И. Ройзман, В.А. Машкин, Масленникова И.Б.

По мнению И.И. Ройзмана, инвестиционная привлекательность предприятия является «совокупностью различных объективных признаков, свойств, средств, возможностей,

обуславливающих потенциальный платежеспособный спрос на инвестиции в основной капитал» [6].

В своей статье В.А. Машкин определяет инвестиционную привлекательность, как «наличие таких условий инвестирования, которые влияют на предпочтения инвестора в выборе того или иного объекта инвестирования» [7].

Масленникова И.Б трактует данный термин, как степень вероятности достижения выдвигаемых целей инвестирования, выраженная в индивидуальных ожиданиях экономических агентов, потенциальных субъектов инвестиционного процесса.

3. Инвестиционная привлекательность, как совокупность показателей. Путятина Л.М. рассматривает инвестиционную привлекательность, как совокупность показателей. По её мнению, это «экономическая категория, характеризующая, эффективность использования имущества предприятия, его платежеспособность, финансовую устойчивость, способность к инновационному развитию на базе повышения доходности капитала, технико-экономического уровня производства, качества и конкурентоспособности выпускаемой продукции» [8].

Щиборщ К., Бирман Г. Под инвестиционной привлекательностью понимают целесообразность вложения средств в интересующее инвестора предприятие, которая зависит от ряда факторов, характеризующих деятельность хозяйствующего субъекта.

Э.И. Крылов, В.М. Власова и М.Г. Егорова в своем учебном пособии отмечают, что «инвестиционная привлекательность характеризуется не только устойчивостью финансового состояния, но и наряду с этим, инвестиционная привлекательность формируется благодаря конкурентоспособности продукции и клиентоориентированности, выражающейся в наиболее полном удовлетворении запросов потребителей» [4].

4. Инвестиционная привлекательность, как показатель эффективности инвестиций И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова и В.В. Яновский предлагают определение инвестиционной привлекательности субъектов хозяйствования проводить во взаимосвязи с оценкой эффективности инвестиций и инвестиционной деятельности «эффективность инвестиций определяет инвестиционную привлекательность, а инвестиционная привлекательность - инвестиционную деятельность. Чем выше эффективность инвестиций, тем выше уровень инвестиционной привлекательности и масштабнее инвестиционная деятельность, и наоборот».

Прибытова Г. добавляет, что «Инвестиционная привлекательность –самостоятельная экономическая категория, которая характеризуется эффективностью использования имущества, способностью к саморазвитию на базе повышения доходности капитала и технико-экономического уровня производства».

Ростиславов Р.А. рассматривает инвестиционную привлекательность предприятия как соотношение доходности и риска, для нее это экономическая целесообразность инвестирования, основанная на согласовании интересов и возможностей инвестора и получателя инвестиций, которое обеспечивает достижение целей каждого из них на приемлемом уровне доходности и риска/

Совокупностью экономических и финансовых показателей предприятия, определяющих возможности получения максимальной прибыли в результате вложения капитала при минимальном риске вложения средств, считают инвестиционную привлекательность Асаул А.Н., Пасяда Н.И.

Рассмотрев различные трактовки к определению понятия «инвестиционная привлекательность», можно сделать вывод о том, что не существует единого мнения относительно данного термина. Но в основном, большинство ученых разделяют мнение о необходимости оценки инвестиционной привлекательности предприятия, относительно надежности финансового состояния объекта.

Таким образом, изучив подходы многих авторов к пониманию данного термина, выведем наиболее полно характеризующее суть данного термина определение.

Инвестиционная привлекательность предприятия - это совокупность количественных и качественных показателей, отражающая эффективность деятельности различных аспектов предприятия, на основе которой строятся экономические отношения между субъектами

хозяйствования для эффективного развития бизнеса и поддержания его конкурентоспособности.

В литературе так же рассматривают зависимость стадии развития, на которой находится предприятие и уровень его инвестиционной привлекательности.

Предприятие имеет определенную последовательность развития, которая характеризуется определенным уровнем успешности его деятельности. Условно выделяют 4 стадии развития предприятия (см. Рисунок 2):

- детство - характеризуется малыми темпами роста, предприятие работает больше в минус
- юность - получение стабильной прибыли, увеличиваются темпы роста, ускоряется денежный оборот
- зрелость - характеризуется получением максимальной прибыли, прекращение развития, предприятие достигло своего максимального уровня
- спад - прибыль и развитие предприятия постепенно снижаются.



Рисунок 2 - Стадии развития предприятия

Продолжительность такого жизненного цикла предприятия обычно составляет 20-25 лет, затем, после стадии спада, предприятие либо ликвидируется, либо происходит перерождение предприятия.

Определение текущего цикла предприятия играет важную роль, для определения проблем и поисков их решения, характерных для каждого из этапов развития предприятия, а так же, позволяет определить инвестиционную привлекательность предприятия.

Наиболее инвестиционно - привлекательными предприятиями, являются фирмы, находящиеся на первых стадиях развития, детстве и юности. На стадии зрелости так же возможен ряд ситуаций, при которых предприятию необходимо инвестирование, и предприятие в состоянии его получить. К таким ситуациям относится положение при начальной стадии зрелости, или же, при поздней зрелости, приток инвестиций может обуславливаться такими факторами, как быстрая окупаемость предприятия, например инвестор, может вложить средства на небольшой период времени для переоборудования и модернизации предприятия, или приток инвестиций может быть обусловлен высокими показателями роста и маркетинговыми перспективами.

В период спада предприятие чаще всего не получает инвесторских вложений, только в том случае, если планируется смена направления деятельности предприятия или же большая диверсификация товаров.

Из этого следует, что в зависимости от того на какой стадии развития находится предприятие зависит и постановка цели вложений в него. Поэтому, жизненный цикл

организации играет немаловажную роль в определении инвестиционной привлекательности предприятия.

Одним из условий развития инвестиционной деятельности предприятия является наличие инвестиционной политики.

Инвестиционная политика предприятия - это сложная, взаимосвязанная и взаимообусловленная совокупность видов деятельности предприятия, которая направлена на свое развитие в дальнейшей перспективе, получение прибыли и иных положительных эффектов, полученных в результате инвестиционных вложений.

Инвестиционная политика, как и инвестиционный потенциал, не имеют под собой твердо закреплённое терминологическое определение, одни авторы склоняются к тому, что инвестиционная политика - это составная часть финансовой стратегии организации, другие считают, что совокупность взаимосвязанных видов деятельности предприятия более точно передает смысл данного термина.

В общем виде, инвестиционная политика предприятия представляет собой важный рычаг воздействия на предпринимательскую деятельность и является частью общей экономической политики предприятия. Включает в себя выбор и способ реализации наиболее рациональных путей инвестирования с целью обеспечения высоких темпов роста его постоянного развития, расширения и обновления его производственного потенциала.

Инвестиционная политика подразумевает под собой постановку долгосрочных целей предприятия, определение наиболее перспективных и выгодных вложений инвесторских средств, разработку приоритетных направлений развития предприятия, оценку инвестиционных проектов, разработку и анализ финансовых, технологических, маркетинговых прогнозов, оценку последствий реализации инвестиционных проектов.

Инвестиционная политика предприятия, по сути, являет собой выбор стратегического пути развития предприятия экстенсивного или интенсивного.

Экстенсивный путь развития предполагает направление инвестиций на увеличение масштабов производства при существующей технологической базе.

Данный путь характерен для предприятий, имеющих высокий уровень технологического и технического оснащения, опережающий в своей области остальных участников рынка. За счет увеличения масштабов производства, предприятие увеличивает свою прибыль. Данная политика является временным фактором, так как, если фирма планирует сохранить лидирующие позиции на рынке, ей необходимо вкладывать средства в поиск более эффективных методов производства.

Инвестиционная политика предприятия предполагает установление масштабов и направлений вложений в проекты, которые в наибольшей степени отвечают интересам предприятия.

Основным направлением инвестиционной политики для предприятия является извлечение максимальной прибыли при сокращении уровня затрат.

Для предприятий и организаций, являющихся относительно независимыми от инвестиционной политики государства, собственники и управляющие компании определяют цели, в зависимости от которых формируются основные направления инвестиционной политики. К ним могут относиться повышение технической оснащенности производства, совершенствование системы управления предприятием, улучшение условий труда на производстве или иные мероприятия, ведущие к максимизации прибыли для собственников данных предприятий.

Основные принципы инвестиционной политики:

- принцип правовой защиты инвестиций - данный принцип предполагает законодательное обеспечение инвестиций для всех участников инвестиционного процесса;

- принцип приоритетности - данный принцип подразумевает выбор стратегических направлений инвестирования, в соответствии с основными направлениями развития экономики;

- принцип свободы выбора предмета инвестиций подразумевает наличие у инвестора права выбора объекта инвестирования, исходя из его предпочтений;
- принцип максимизации эффективности инвестиций основан на выборе наиболее экономически эффективных направлений инвестирования средств;
- принцип контроля инвестиционного процесса - предполагает регулярный мониторинг и наличие системы регулирования глобальных изменений в инвестиционной политике в случае кризисных ситуаций или при возникновении серьезных отклонений от исполнения выше упомянутых принципов инвестирования.

Формирование инвестиционной политики предприятия можно представить в виде следующих этапов:

Определение временного горизонта стратегии развития краткосрочной, среднесрочной или долгосрочной;

Выбор направления развития - отраслевой или межотраслевой;

Территориальный выбор - ориентация на местный, региональный, российский или международный рынок;

Определение источников финансирования инвестиционной политики - определение потребностей в ресурсах, возможности финансирования за счет собственных ресурсов и заемных средств, определение источников финансирования, оптимизация соотношения собственных и заемных средств;

Создание системы управления инвестиционной политикой - формирование специального органа управления или закрепление функций управления за действующими структурными подразделениями;

Проведение мониторинга реализации инвестиционной политики - периодическое определение экономической эффективности реализуемых инвестиционных проектов и введение корректирующих поправок в случае отклонения от заданных параметров инвестиционного проекта.

При наличии приемлемого уровня инвестиционной привлекательности и грамотно разработанной инвестиционной политики, предприятие получает возможность вызвать интерес у реального инвестора.

Существует два наиболее распространенных вида финансирования предприятия из внешних источников - предоставление предприятию заемных средств и инвестирование в акционерный капитал. Для каждой из групп инвесторов, инвестиционная привлекательность предприятия определяется уровнем дохода, который инвестор сможет получить за счет вложенных в предприятие средств. В свою очередь, уровень дохода обусловлен совокупностью уровней риска не возврата капитала и неполучения дохода. На основании вышеупомянутых критериев, инвесторы определяют требования, предъявляемые предприятию при инвестировании.

Источниками внешнего инвестирования являются физические и юридические лица, а также банки, которые хотят и могут вложить свои финансовые ресурсы в данное предприятие, если данное вложение будет выгодным для инвестора и будет удовлетворять его требованиям и интересам.

Формирование инвестиционной политики предприятия, и его инвестиционной привлекательности зависят от того, на привлечение какого типа инвесторов нацелена компания.

Типы инвесторов можно выделить в три основные группы[7]:

1. Государство является наиболее заинтересованным участником экономики, по части развития инновационных производств, науки и техники, обеспечение социальной стабильности. Деятельность государства в качестве инвестора, направлена, прежде всего, на решение социально-экономических задач и обеспечение инфраструктуры функционирования экономики. Привлекательными, с точки зрения Государства, объектами инвестирования средств выступают стратегически важные отрасли и инфраструктурные элементы, от

вложения средств, в которые, оно получит не только финансовый результат, но и социально-экономический и научный эффекты.

Так как Государство не имеет финансовой возможности инвестировать во все социально и стратегически значимые для него проекты, актуальное значение имеют формы сотрудничества частного и государственного капитала концессии, государственное владение контрольным или блокирующим пакетом акций, государственно-частное партнерство. Заинтересованность государства в предприятиях дает частным инвесторам уверенность в дальнейшем росте и развитии компаний, что предполагает рост стоимости их инвестиционных вложений, тем самым предприятия становятся более привлекательными, при участии в них Государства.

2. Кредитующие организации. Для данного типа инвесторов основным фактором инвестиционной привлекательности компании выступает возможность предприятия полностью и своевременно отвечать по своим обязательствам, поэтому оцениваются в первую очередь финансовая устойчивость предприятия, его платежеспособность и кредитоспособность. Так же, не малозначимыми факторами являются репутация, история, финансовое положение и перспективы.

3. Инвестиционные фонды, включая частных инвесторов. Для данной группы инвесторов большое значение играет перспектива и стратегия развития компании, возможность роста капитализации, деловая репутация. При инвестировании средств, данная группа инвесторов рассчитывает на наличие стратегии развития компании, находящейся в общем доступе, перспективы роста с точки зрения потоков наличности, отсутствие нарушений законодательства в работе компании, высокую квалификацию менеджмента, высокий уровень корпоративной культуры, наличие хорошей репутации компании в бизнесе и правительстве.

Заключение. Подводя итог всему вышесказанному, можно сделать вывод о том, что в настоящее время, понятие «инвестиционная привлекательность хозяйствующего субъекта» проработано недостаточно, об этом свидетельствует такое значительное расхождение мнений ученых. Кроме того, довольно большое количество факторов влияет на инвестиционную привлекательность хозяйствующего субъекта, и для того, чтобы выгодно направить инвестиции, потенциальный инвестор должен учесть не только их, но и связанные с ними риски. Очевидно, что инвестировать в хорошо работающие предприятия, расположенные в перспективном регионе и в развивающейся отрасли, менее рискованно; соответственно, эти предприятия характеризуются более высокой инвестиционной привлекательностью, чем предприятия с такими же финансовыми показателями, расположенные в депрессивном регионе и в стагнирующей отрасли. А хозяйствующий субъект, в свою очередь, должен стараться контролировать все факторы, влияющие на его привлекательность, что позволит привлечь как можно больше инвестиционных ресурсов.

Литература:

1. Срмикян К.С., Неводова И.А. Инвестиционная привлекательность предприятия [Электронный ресурс] // Экономика и социум. 2016. № 12(31). С. 1139-1142. URL: [http://www.iupr.ru/domains_data/files/sborniki_jurnal/Zhurnal%20_12_\(31\)%202.pdf](http://www.iupr.ru/domains_data/files/sborniki_jurnal/Zhurnal%20_12_(31)%202.pdf) (дата обращения: 15.03.2019).
2. Добронравов О., Садофьева Т., Патрик де Камбур Инвестиционная привлекательность предприятия оценка и повышение [Электронный ресурс] / Коммерческий директор. URL: <http://www.kom-dir.ru/article/1379-qqq-16-m8-24-08-2016-investitsionnaya-privlekatelnost-predpriyatiya> (дата обращения: 19.09.2024).
3. Гуськова Т.Н. Методология статистического исследования инвестиционной привлекательности объектов : автореф. дис. ... канд. экон. наук / Самарская государственная экономическая академия. Самара, 2007. 25 с.

4. Крылов Э. Н., Власова В. М., Егорова М. Г. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия. М. Финансы и статистика. 2003. 256 с.
5. Толмачев В.А. Инвестиционная привлекательность в системе корпоративного управления предприятием // Собственность и рынок. 2009. №3. С.11-20.
6. Ройзман И.И., Гришина И.В. Сложившаяся перспективная инвестиционная привлекательность крупнейших отраслей отечественной промышленности // Инвестиции в России. 2008. №1. С. 37-39.
7. Машкин В. Управление инвестиционной привлекательностью реального сектора экономики региона [Электронный ресурс] // СЕВЕР промышленный. 2007. №9. URL: <https://helion-ltd.ru/economymanagement>(дата обращения 11.11.2024).
8. Путятин Л.М., Ванчугов М.Ю. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия на основе его экономического потенциала // Собственность и рынок. 2009. №6. С.21-33.

ҚАЗАҚСТАННЫҢ ЛОГИСТИКАЛЫҚ ЖҮЙЕСІН ДАМУ ТҮЖІСІ ЖӘНЕ ОНЫҢ ХАЛЫҚАРАЛЫҚ САУДАДАҒЫ РӨЛІ

¹Шарипбекова Кундуз Ермухамедовна

²Айтхожина Алия Елеусизовна

¹kunduz.sharip@gmail.com

²alia_eleusizovna@mail.ru

¹PhD-экономика, аға оқытушы, Есеп және аудит кафедрасы, Esil University

²Экономика ғылымдарының магистрі, аға оқытушы, Есеп және аудит кафедрасы, Esil University

Аннотация. Мақалада Қазақстанның логистикалық жүйесінің дамуы мен оның халықаралық деңгейдегі сауда ағынындағы рөлі талданды. Зерттеуде Дүниежүзілік банктің LPI (Logistics Performance Index) индексі негізінде елдің логистикалық көрсеткіштері, сондай-ақ халықаралық тәжірибені қолдану қажеттілігі қарастырылды. 2007-2022 жылдар аралығындағы мәліметтерге сүйене отырып, Қазақстанның көрсеткіштері әлемдік орташа деңгейден төмен екені анықталды. Бұл транзиттік әлеуетті толық пайдаланбау, инфрақұрылымның жеткіліксіз дамуы, және мамандардың құзыреттілігінің төмендігімен байланысты. Сонымен қатар, кедендік рәсімдер мен логистикалық операциялардың тиімділігін арттыру қажеттілігі атап өтілді. Жібек жолы бағытына интеграциялау арқылы Қазақстанның сауда-логистикалық мүмкіндіктерін арттырудың стратегиялық басымдықтары ұсынылды.

Кілтті сөздер: Логистика, LPI (Logistics Performance Index), Қазақстан, Транзиттік әлеует, Халықаралық сауда

Кіріспе. Дүниежүзілік банк [1] баспасөз релизіне сәйкес әр түрлі инвестициялық портфельдер мен сауда логистикасының күрделілігіне байланысты дамушы елдер арасындағы сауда-логистикалық реформалардағы кең қарым-қатынасты көрсетеді. Бұл жұмыста мелекеттер мен әлемнің әртараптандырылған тақтасы бойынша логистикалық өнімділікті жақсарту үшін түрлі стратегиялар қарастырылады. Төмен табысты елдер логистикалық қызметтерді жақсартып алады. Табыс деңгейі жоғары елдерде жасыл логистикаға деген сұраныс, яғни экологиялық қауіпсіз логистика, жаһандық қоршаған ортаны сақтаудың әділ шешімін қамтамасыз ететін алаңдаушылық тудыра отырып, өзінің логистикалық жүйесін одан әрі көтере алады [2].

Қарастырылған әдебиеттер көлік секторы мен экономикалық өсу арасындағы қарым-қатынасты өте тығыз деңгейде екенін көрсетуде. Мысалы, Ашауэр әскери емес мемлекеттік инфрақұрылымға, әсіресе, жолдар, әуежайлар, және сумен қамтамасыз ету сияқты «негізгі»

инфрақұрылымға инвестициялар 1949-1985 жылдары Құрама Штаттарда экономикалық өсімге және жалпы факторлардың өнімділігіне ықпал еткенін анықтады. Содан кейін Берндт және Ханссон Швецияның логистикалық жүйесін зерттеді және инфрақұрылымға инвестициялар мен жеке сектордың құнының арасындағы кері байланысты анықтады. АҚШ экономикасы мен интеграцияны талдау үшін уақыт сериясының деректерін пайдалану арқылы Лау мен Син өндірістің өсуі мен мемлекеттік инфрақұрылымға инвестициялар арасындағы ұзақ мерзімді қарым-қатынасты анықтады. Фризш және Прудхомме көлденең деректерді пайдалану арқылы көліктік инфрақұрылымның Франциядағы өндіріс пен өнімділіктің өсуіне қосқан үлесін анықтады [3].

Дегенмен, Қытай секілді қарқынды дамып келе жатқан елдердің логистикалық индустриясында кейбір мәселелері бар болғандықтан оны Цзянь және Пратер Қытайдағы логистиканы таратудың негізгі проблемалары инфрақұрылымның дамымағандығы, мемлекеттік нормативтік актілер, аймақтық протекционизм және бүкіл ел бойынша бөлінетін тарату арналарының біркелкелі еместігін мәлімдеді [4]. Бұл Қазақстан үшін де тән.

Гох және Линг ескірген инфрақұрылым, архаикалық бұйып-тиеу жабдықтары және білікті логистикалық персоналдың болмауы экономикадағы сұранысты қанағаттандыра алмайтындығын растады. Болтон және Вэй жетілмеген көлік инфрақұрылымы, бөлінген (фрагменттелген) тарату жүйелері, тарату және логистика салаларында технологияларды шектеулі пайдалануы, логистикалық таланттардың жеткіліксіздігі, нормативтердің шектеулер және жергілікті протекционизм сияқты факторлар тиімді таратылуын шектейтінін анықтады. Хонг және Лиу Қытайдағы логистикалық компаниялардың көпшілігі тұтынушылар мен жалпы қоғамға шектеулі қосалқы құн қызметтерді ұсынады. Мысалы, тасымалдау, тарату және сақтау сияқты дәстүрлі қызметтер ғана қызметтерді ұсынады. Компаниялардың тек шектеулі саны ғана «логистикалық жүйенің дизайны мен ақпаратты басқару» сияқты «жоғары деңгейлі» іс-шараларға ие [5].

Негізгі бөлім. Ал Қазақстанға келетін болсақ, ол 1991 жылдан бастап ТМД елдерінің қатарында жұмыс істейді, Тәуелсіз Мемлекеттер Достастығы (ТМД) 1991 жылы Кеңестік Социалистік Республикалар Одағы (КСРО) ыдырағаннан кейін құрылды. Ұйым ерікті негізде жұмыс істейтін елдердің қатысушылары арасындағы қатынастарды реттеуге шақырады. Бұрынғы одақтық республикалардың мүшелері – 11 ел: Әзербайжан, Армения, Беларусь, Қазақстан, Қырғызстан, Молдова, Ресей, Тәжікстан, Түрікменстан және Өзбекстан [6]. Сонымен қатар, Еуразиялық экономикалық одақтың (ЕАЭО) бір мүшесі болып табылады.

Белгілі болғандай, LPI экономикалық өсу және халықаралық және ішкі сауда елдердің бәсекеге айтарлықтай үлкен рөл атқарады. Сонымен қатар, логистика секторы мемлекеттің экономикалық дамуының негізгі салаларының бірі ретінде танылады [7]. Халықаралық жеткізу тізбегінің тиімділігін өлшеудің алғашқы нұсқасы, LPI 2007 жылы жарияланды, ал 2010 жылдан бастап ол әрбір 2 жыл жарияланады. Дегенмен, 2020 жылы пандемияға байланысты деректер жарияланбады.

1-кестеде 2007 жылдан 2022 жылға дейінгі жоғарғы 10 елдің, Еуропа елдері, Өңірлік деңгейдегі ірі елдер (Қытай, Ресей, Түркия, Иран), ЕАЭО (Қазақстан, Ресей, Беларусь, Армения, Қырғызстан), ТМД елдері, Орталық Азия елдері (Қазақстан, Өзбекстан, Қырғызстан, Тәжікстан, Түркменстан) және 10 елдің ең төменгі жалпы LPI индексі салыстырдық. Әр түрлі елдерден құрылған ең он үздік елдердің арасында жыл сайын бірнеше өзгерістер болып тұрады, бірақ негізінен Германия, Сингапур, Нидерланды және Ұлыбритания барлық 11 жыл өз ұстанымын жоғалтпады, 2012 жылы Швеция, Бельгия және Жапония он үздік елдердің тізімінде тек бір жыл ғана кірмей қалды; ал Гонконг (Қытай) және Америка Құрама Штаттары, Австрия, Люксембург екі жыл бұл тізімге кірмеді. Қалған елдер, Швейцария, Канада, Норвегия, Дания және Финляндия секілді негізінен әрбір екі жыл сайын өзгеріп тұрды.

Бұған қоса, LPI индексінің тізбегіндегі ең төменгі 10 елдермен салыстырдық. Бұл тізімге негізінен үшінші әлем елдері қатысады. 2007 жылы, бұл тізім 5 Африка елдері (Чад, Нигер, Сьерра-Леоне, Джибути, Руанда), 2 Оңтүстік-Шығыс Азия (Шығыс Тимор және Мьянма), екі Орталық Азия елдерінің (Тәжікстан және Ауғанстан) және бір Оңтүстік Америка

(Гайана) елі кірсе, ал 2016 жылы 10 ең төмен мемлекеттердің континенті өзгерген жоқ, 6 Африка елдері (Лесото, Сьерра, Леоне, Экваториальная Гвинея, Мавритания, Сомали, Зимбабве), бір ел Оңтүстік-Шығыс Азиядан (Лаоста), Орталық және Батыс Азиядан екі ел (Тәжікстан және Сирия) және Кариб бассейні (Гаити) бір ел кірді. Ал 2018 жылы 8 Африка елдері (Орталық Африка Республикасы, Зимбабве, Ливия, Эритрея, Сьерра-Леоне, Нигер, Бурунди және Ангола), Кариб бассейнінен бір ел (Гаити) және Еуразия материгінен бір ел (Ауғанстан) кірді (1-кесте).

Кесте 1 – LPI индексінің 2007-2022 жылдар аралығындағы балы мен рангы

Жылдар	2007		2010		2012		2014		2016		2018		2022	
Елдер LPI	бал л	ран г	бал л	ран г	балл л	ран г	бал л	ран г	балл л	ран г	бал л	ран г	бал л	ран г
Жоғары деңгейдегі 10 ел	4,1	5,5	4,0	5,5	4,0	5,5	4,0	5,5	4,160 6	5,5	4,0	5,5	4,1	5,5
Европа елдері (27 мемлекет*)	3,5	28	3,5	301	3,5	31	3,6	26	3,6	28	3,6	28	3,6	26
Өңірлік ірі елдер (Қытай, Ресей, Түркия, Иран)	2,8	58	3,0	66	3,0	65	3,2	49	3,0	64	3,1	53	3,0	67
Қазақстан	2,1	133	2,8	62	2,7	86	2,7	88	2,7	77	2,8	71	2,7	79
ЕАЭО елдері	2,3	108	2,1	72	2,6	100	2,6	104	2,4	117	2,7	90	2,6	93
ТМД елдері (10 ел)	2,3	111	2,6	95	2,5	107	2,6	104	2,4	114	2,6	96	2,6	92
Орталық Азия елдері	2,1	128	2,6	93	2,5	117	2,4	124	2,3	127	2,5	108	2,5	97
Төменгі деңгейдегі 10 ел	1,8	146	2,0	151	2	151	2,1	156	1,9	156	2,1	156	2,1	133
Әлемдегі орташа мәні	2,7	76	2,9	78	2,9	78	2,9	81	2,9	81	2,9	81	3,0	70

Ескерту: [1-10] негізінде автормен есептелген

Қазақстан төрт тізімнің ішіне орналасты. Тек жеке мемлекет ретінде, ТМД, ЕАЭО және Орталық Азия елдерінің тізіміне де кірді. ТМД елдерінің арасында Украинадан кейін екінші орынға жайғасып, Қазақстан LPI индексі бойынша жоғары көрсеткіштерді көрсетуде. Ал Орталық Азия елдері арасында көшбасшы болып келеді [8].

Алғашқы ондық жоғары табысты елдер LPI-де өз ұстанымын 4,03 жоғары деңгейді көрсетіп тұр, ал соңғы 10 табысы төмен елдер мен ең нашар LPI көрсеткіштері 3,7%-ке 1,86-дан 2,08 баллға дейін өсті. Яғни, арақашықты азайтудың баяу төмендету үдерісі бар. Бұл жаһандық жеткізілім тізбектерімен және LPI-ні жетілдіру бойынша елдік шаралармен интеграциялау жолымен масштабтағы және географияның экономикасына байланысты [8]. ТМД елдерінде орташа LPI индексі 5,7%-ға 2,28-ден 2,61-ге дейін өсті.

ТМД елдеріне 11 ел кіреді (Өзірбайжан, Армения, Белоруссия, Қазақстан, Қырғызстан, Молдова, Ресей, Тәжікстан, Түрікменстан және Өзбекстан), бірақ жекелеген жылдары LPI

индексі бойынша келесі елдер жоқ: 2007, 2012 – Түркіменстан; 2010 ж. - Беларусь; 2016-Әзірбайжан. Сонымен қатар, Тәжікстан ТМД елдерінің ішінде де және ең төменгі 10 елдің арасында екі санатта орналасқан [9].

Бүкіләлемдік банк өз есептерінде елдерді кумулятивті тығыздыққа бөледі, «Бәсекелестікке қосылу» барлық баспаларында, LPI ұпайлары келесі квинтильдер бойынша төрт санатқа бөлінеді:

1. «Логикалық жағымсыз, елеулі логистикалық шектеулері бар аз дамыған елдер» (квинтильді LPI елінің төмен көрсеткіші, 2,00-1,00 аралығында).

2. Ішінара орындаушылар: төмен және орташа табыс деңгейлі елдерде төмен логистика шектеулері бар (үшінші ел үшін 3,00-2,50 және 4-ші квинтиль LPI арасындағы баллдар, 2,50-2,00 аралығында).

3. Келісілген орындаушылар: олардың кіріс топтарындағы басқа адамдардың көпшілігіне қарағанда логистикалық тиімділігі жоғары, (екінші LPI квинтиль, 3,5-0-3,00 аралығында).

4. Логистикалық – достық елдер: көбінесе табысы жоғары елдерде (жоғары квинтильге ие елдерде, 4,25-3,50 аралығында) [10].

Демек, төртінші квинтильде орналасқан, жекелеген елдерден үшінші квинтильге дейін шамалы ауытқулары бар ТМД елдерінің орташа және орта табысы төмен елдерде жартылай орындаушылар деп аталады.

Бұдан басқа, Дүниежүзілік банктің LPI-дегі талдауы алты құрамдас бөліктен тұрады: кедендік тиімділік - кедендік және шекаралық бақылау; инфрақұрылым - сауда және көлік инфрақұрылымының сапасы; халықаралық тасымалдау - бәсекеге қабілетті бағамен жеткізуді ұйымдастырудың қарапайымдылығы; логистикалық қызметтер - құзыреттілік және логистикалық қызметтердің сапасы; қадағалау - жүкті қадағалау және қадағалау мүмкіндігі; уақтылық - жеткізілім алушылар жоспарланған немесе күтілетін жеткізу мерзіміне жеткізетін жиілік [11].

Көрсеткіштердің салыстырмалы талдауына сүйенетін болсақ, олар келесідей:

Жоғары деңгейдегі 10 ел: Балы: 4,0-4,1 арасында өзгеріссіз. Бұл елдер логистиканың тұрақтылығын және үздік инфрақұрылымын көрсетеді. Рангі: Барлық жылдарда 5,5 деңгейінде қалуы тұрақты көшбасшылықты көрсетеді. Еуропа елдері: Баллы: 3,5-тен 3,6-ға дейін ұлғайған. Еуропа елдерінің LPI көрсеткіші орташа деңгейден жоғары. Рангі: 26-31 орындар аралығында тұрақты, бұл олардың логистикалық дамудың айтарлықтай жоғары деңгейін көрсетеді. Төменгі деңгейдегі 10 ел: Баллы: 1,8-ден 2,1-ге дейін ұлғайғанымен, ең төменгі деңгейде қалып отыр. Рангі: 146-дан 133-ке дейін жақсарған.

Дүниежүзілік банктің логистикалық тиімділік көрсеткіші бойынша (LPI) есебі бойынша 2018 жылы Қазақстан сауалнамаға қатысқан 160 елден 71 орынды иеленіп, 77-ші орыннан 6 балл көтерді. Соңғы 10 жылда қазақстандық көрсеткіш 62 орынға (133-ден 71 орынға дейін) жақсарды. Қазақстандағы логистиканы дамыту деңгейі (LPI рейтингісінде 71 орын) Қазақстанның транзиттік ел ретінде логистикалық әлеуеті жеткілікті түрде пайдаланылмағанын көрсетеді. Мұның бәрі көліктің дамуына әсер ететін факторларға оң әсер етуі керек. 2022 жылғы есепке қарайтын болсақ, Қазақстан 160 елдің ішінде 79-орында, бұл орташадан төмен (әлемдік орташа балл – 3,0, рейтинг – 70). Қазақстан 4,0–4,1 диапазонында жетекші елдерден, сондай-ақ аймақтағы негізгі бәсекелестерден (мысалы, Қытай – шамамен 3,5, Ресей – 3,0 шамасында) төмен. Қазақстанның позициясы өткен жылдармен салыстырғанда салыстырмалы түрде тұрақты, бірақ 2022 жылы айтарлықтай жақсару байқалмайды. Қазақстан ТМД және ЕАЭО елдерінің көпшілігінен (Ресейді қоспағанда) алда. Орталық Азия елдерінің ішінде Қазақстан Өзбекстан, Тәжікстан және Қырғызстанды басып озып, жетекші орын алады.

Әлемдік логистика нарығында өз орнын иелену үшін, Жібек жолының елдері арқылы өтетін негізгі бағыттардың бәсекеге қабілеттілігін арттыру, логистикалық инфрақұрылымды дамытуға инвестицияларды ұлғайту және саланың инвестициялық тартымдылығын арттыратын негізгі халықаралық логистика рейтингін арттыру қажеттігі туындауда [11].

Ең жақсы көрсеткіш еуропалық елдерде, әлемдік орташа мән деңгейінен жоғары Қытай, Үндістан, Сауд Арабиясы. Қазақстан және ТМД-ның басқа да елдері орта ғаламдық LPI-нен артта қалып отыр. Қазақстан ТМД елдерінің арасында LPI индексі бойынша негізгі көрсеткіш бойынша 2012, 2014, 2016, 2018 және 2022 жылдары барлық ТМД елдерінен алда келеді. ЕАЭО шеңберіндегі және ТМД елдеріндегі сауда қатынастары әлемнің басқа елдерімен салыстырғанда әлдеқайда оңай, сондықтан біздің елдердегі негізгі қиындықтар - кедендік ресімдеу мәселелері, сондай-ақ ұлттық логистикалық жүйелердің ортақ еуразиялық және еуропалық жүйелерге әлсіз интеграциясы.

ТМД елдерінің арасында халықаралық саудада Еуропа мен Қытай арасында LPI-нің өсу әлеуеті жоғары, Ол - транзиттік елдерде, Қазақстан, Ресей және Белоруссия. Бұл үшін көлік тарифтерін, порттардағы алымдар мен төлемдерді азайту, жоғарғы еуропалық мектептердегі қызметкерлерді оқыту немесе мамандардың біліктілігін арттыру, логистикадағы технологияға заманауи инновацияларды енгізу, жеткізілім уақытын бақылау және қысқарту үшін ақпараттық технологиялар енгізу қажет.

Әлемдік экономиканың типтік үрдісі ЕАЭО кіргеннен кейін, Қазақстан, Ресей, Беларусь, Қырғызстан және Тәжікстан сауда-логистикалық көрсеткіштердің жақсарғанының дәлелі ретінде, кедендік операциялардың тиімділігінің артуы, бірыңғай экономикалық кеңістікке ел интеграциясына байланысты кедендік кедергілердің жоғалуы болып табылады. Кедендік кедергілерді азайту экономикалық дамудың негізгі факторларының (сауда және логистика жақсарту) бірі болып табылады. Мысалы, жаһандық сауда хабы ретіндегі Сингапурда тиімді салт құру, экономиканың дамуына серпін берді [12].

Елдің іс жүзінде барлық топтарында өсіп келе жатқан бәсекелестік аясында логистикалық қызметтің сапасын жақсарту үрдісін бөлек атап өту керек. ТМД елдерінің арасында логистикалық көрсеткіштердің деңгейі бойынша Қазақстан рейтингісінің айтарлықтай өсуі LPI барлық компоненттері үшін орын алды. Соған қарамастан, соңғы 3 жылда сапа мен құзыреттілік тауарлардың өтуі мен жеткізілімдердің уақтылы болуы жағынан нашарлай бастады. Логистикалық тиімділікті зерделеудің белгілі бір субъективтілігіне қарамастан, ТМД-ға қатысушы елдерде логистикалық дамудың бірқатар негізгі мәселелерін анықтауға болады. Олардың ішінде - инфрақұрылымды дамытуға инвестициялардың жетіспеушілігі, мамандардың сапасы мен құзыреттілігін арттыру, халықаралық тасымалдар деңгейін көтеру, жеткізілім мерзімін сақтау және жүкті қадағалау.

Дегенмен, LPI индексі 2022 алдыңғы жылдармен салыстырғанда төмен деңгейде, оларға себеп келесілер:

Логистикалық инфрақұрылымның жеткіліксіздігі: Қазақстан заманауи көлік тораптарының, қоймалық базалардың және тиімді мультимодальды логистиканың тапшылығына тап болып отыр.

Кадр тапшылығы: Логистика мамандарын даярлаудың төмен деңгейі инновацияларды енгізуді шектейді.

Логистикалық қызметтердің сапасы: Қазақстан көлік, қойма және кедендік қызмет саласындағы стандарттарды жетілдіруі қажет.

Әлсіз цифрландыру: логистикадағы автоматтандыру мен цифрлық технологиялардың сыни жетіспеушілігі.

Оның ішінде, Қазақстан үшін LPI 2022 негізгі құрамдастары LPI логистикалық өнімділікті өлшейтін алты компонентті қамтиды:

Кедендік тиімділік: Кедендік ресімдеудің баяулығы проблемалары.

Инфрақұрылым: Көлік дәліздері мен мультимодальды хабтардың дамуының төмен деңгейі.

Халықаралық тасымалы: Күрделі транзиттік процедуралар және салыстырмалы түрде жоғары тарифтер.

Логистикалық қызметтер: Көрсетілетін қызмет сапасының орташа деңгейі.

Қадағалау: жүктерді қадағалауда ашықтық жоқ.

Мэдсен зерттеулері бойынша халықаралық нарықтарға қол жеткізу барлық елдер үшін маңызды, бірақ дамушы елдер үшін көп жағдайларда сауда саясатына байланысты болып келеді [13]. Себебі, олар көп еңбекті қажет ететін жағына ауытқыған, олардың өсуі капиталсыйымды өнімдерді импорттау қабілеттіліктеріне байланысты. Осылайша, Халықаралық саудамен дамыған елдер де, дамушы елдер де айналысады, сол үшін сауда саясаты өсу саясатының ажырамайтын бөлігі [16]. Осыдан, сауда өте маңызды аспект болып табылатынын, яғни экспорт және импорттың алмасуы әрбір мемлекет үшін маңызды болып келеді. Doing Business ШАС бойынша бизнесті экспорттау және импортқа жұмсалған уақыт және шығындар құнын бөледі. Онда экспорт мен импорт үшін шығындар құны мен уақыт келесі пункттерден тұрады: құжаттандырудың сәйкестігі, кеден және ішкі көлік сәйкестігі.

Қазіргі уақытта көліктік логистиканы дамыту деңгейіндегі сенімді көшбасшылықты Батыс Еуропа елдерімен және дамыған Азиялық аймақтар иеленуде [14]. Шепхерд жүргізген зерттеуі бойынша жалпы әлемдік ЖІӨ-нің 93 пайызын және әлемдік сауданың үлесін LPI деңгейі құрайды. Регрессия нәтижелері көрсеткендей, елдің LPI деңгейінің 1-ге деңгейге жақсаруы салыстырмалы бағалардың әсерін қоспағанда, сауданы 16 пайызға арттырады.

Соңғы бірнеше жылда LPI рейтингісіндегі алғашқы ондыққа енген кірісі жоғары елдер, олардың көпшілігі Еуропада, LPI рейтингіндегі алғашқы 10 позицияға Таңқаларлық емес, себебі аталған елдер дәстүрлі түрде жабдықтау тізбегінде басымдылыққа ие болады.

кейбір озық елдердің логистикалық жүйесінің ерекшеліктері келтірілді. Атап айтқанда, Германия, Қытай, АҚШ, Түркия, Сингапур, Австралия және Испания елдерінің логистикалық жүйесі өте жоғары дамыған. Мысалы, LPI индексіне ең жоғары деңгейде логистиканың көшбасшысы Германия болып табылады. Олар логистикада инфрақұрылым, ақпараттық технологияларды, сервистік қызметтерің жыл сайын дамытып, кез-келген қателіктерін түзетіп отырады. Қытай 2000 жылдары, Қазақстан секілді өңірлік протекционизмі басым аймақтар арасында үлкен айырмашылықтары болатын. Осыны және т.б. мәселелерін жою мақсатында көптеген стратегияларды жүзеге асырып, қазіргі таңда тек теңіз арқылы ғана емес, сонымен қатар, құрлық арқылы да барлық логистикадағы басқару тізбектерін бақылап, оларды болжап, әрі қарай дамытуда.

Зерттеу негізінде Қазақстанда логистиканы дамытуға және оның тартымдылығын арттыруға қатысты мынадай қорытынды жасауға болады. Бұл логистиканы дамытуға және оның құрамдас бөліктерін жақсартуға инвестициялауға қатысты: инфрақұрылымның сапасы мен мамандардың құзыреттілігі, тауарлардың өтуін және жеткізілімдердің уақтылығын қадағалау, тауарларды өткізудегі шекаралық және сауда кедергілерін азайту. Интеграция деңгейін арттыру, саланы реттеу, қолжетімділік пен нарық қауіпсіздігі үшін институционалдық жетілдіру қажет болады.

Жетекші елдермен салыстыратын болсақ, Германия, Сингапур және Нидерланды сияқты 2022 көшбасшылары логистикалық инфрақұрылым, цифрландыру және жаһандық интеграциядағы айқын артықшылығын көрсетіп, 4,0–4,1 ұпай жинады. 2,7 көрсеткішімен Қазақстан инфрақұрылымға, инновацияларға және жұмыс күшін даярлауға ауқымды инвестицияларды қажет ететін айтарлықтай артта қалды.

Келесі Қазақстандық әлеуеттерін жақсартулар арқылы логистикалық беталысымызды әлде қайда жоғарлатуға болады:

Инфрақұрылымды жаңғырту:

Көлік дәліздерін (әсіресе Жібек Жолы) және мультимодальды хабтарды дамыту.

Заманауи қойма кешендерін құру.

Технологиялық интеграция,

Жүк ағындарын қадағалау және басқару үшін цифрлық платформаларды енгізу.

Кедендік және логистикалық процедураларды автоматтандыру.

Кадрларды оқыту,

Халықаралық стандарттарды қолдана отырып, логистика саласындағы мамандарды даярлау.

Халықаралық ынтымақтастық,

Қытаймен, Ресеймен және Еуропамен сауда қатынастарын кеңейту.
Логистикалық инфрақұрылымды дамыту үшін шетелдік инвесторларды тарту.

2022 LPI индексі Қазақстанның логистикалық жүйесін жақсартуға әлеуеті бар екенін, бірақ кешенді тәсілді қажет ететінін көрсетеді. Инфрақұрылымды жаңғырту, процестерді цифрландыру және мамандарды даярлау жөніндегі күш-жігер Қазақстанның халықаралық аренадағы бәсекеге қабілеттілігін арттырып, Еуразиядағы негізгі транзиттік хаб ретіндегі рөлін күшейте алады.

Логистиканың тиімділігін арттыру үшін төмендегі бірнеше іс-шараларды ұсынамыз:

Нормативтік-құқықтық базаны, атап айтқанда, мемлекетаралық интермодальдық тасымалдау бойынша, құжат айналымын біріздендіру бойынша, бірыңғай құжат айналымы негізінде жүк тасымалдау және ақпараттық қызмет көрсету бойынша бірыңғай және түпкілікті тариф құру бойынша жетілдіру.

Логистикалық көрсеткіштер бойынша сенімді статистикалық есеп беру жүйесін құру, логистикалық сала үшін мамандарды даярлау деңгейін арттыру, ЕАЭО елдерінің логистикалық жүйелерін қайта құрылымдау және оларды еуразиялық логистикалық жүйеге біріктіру.

Клиент үшін біріктірілген логистикалық қызметтерге көшу – логистикалық қызметтердің толық «аутсорсингі»; бүкіл Қазақстан бойынша клиенттерге стандартты кешенді қызметтерді ұсынатын желілік логистикалық провайдерлерді дамыту. Халықаралық нарықта логистикалық қызметтерді (3PL технологиясы) аутсорсингті белсенді пайдалана отырып, көліктік-логистикалық қызметтердің (жоспарлауды, бақылауды, басқаруды және жеткізуді қоса алғанда) ауқымын айтарлықтай кеңейту.

«Doing Business» индексі бойынша логистикалық саланы дамыту үшін қолайлы жағдай жасау үшін кәсіпкерлікті ашу, несие алу, құрылыс салуға рұқсат алу, электр энергиясына қол жеткізу тәртібін айтарлықтай жеңілдету қажет. ЕАЭО-ның барлық елдері экспорттық-импорттық операциялардың жұмыс үрдісі мен шығындарын айтарлықтай жеңілдетуі қажет. Бұл іс-шараларды жүзеге асыру бизнесті жүргізу үшін жағдайды жеңілдетеді және логистикалық саланың тартымдылығын арттырады.

Шетелдік және отандық зерттеулер жан-жақты талданып, қазіргі заманғы қолданыста бар экономикалық-математикалық үлгілерді дискретті талдау арқылы олардың тиімділігін анықтайтын боламыз, жалпы жыл сайынғы салыстыру арқылы келтірілген категориялар бойынша нақты өзгерісті анықтау жүргізілетін болады. Одан кейін аймақтық айнымалылар бойынша Қазақстанның барлық өңірлерінің логистикалық секторларының даму деңгейінің көрсеткіштерін салыстырмалы талдау үшін барлық көрсеткіштер сызықтық масштабтау негізінде (1) формуланы қолдана отырып, стандарттау жолы арқылы ыңғайлы күйге келтірдік. Алты кезең бойынша бөлініп, әрбір кезеңде қандай талдаулар жасалынатыны анықтадық.

Дүниежүзілік банктің логистикалық тиімділік көрсеткіші бойынша (LPI) есепті бойынша соңғы 11 жылда қазақстандық көрсеткіші жақсарды, әрі Қазақстандағы логистиканы дамыту деңгейі (LPI рейтингісінде 79 орын) Қазақстанның транзиттік ел ретінде логистикалық әлеуеті жеткілікті түрде пайдаланылмағанын көрсетті. Осы индекс бойынша кейбір көшбасшы елдердің логистикалық жүйесі негізінде жүргізілетін басым бағыттары анықталды. Сонымен қатар, «Doing Business» баяндамасы бойынша, ТМД елдері арасынан Қазақстан да өз экономикасын айтарлықтай жақсартқанын көрсетті. Бірнеше дамыған шетел елдерінің тәжірибесі бойынша бірнеше ұсыныстарды алдық. Яғни: инфрақұрылымның сапасы мен мамандардың құзыреттілігі, тауарлардың өтуін және жеткізілімдердің уақтылығын қадағалау, тауарларды өткізудегі шекаралық және сауда кедергілерін азайту. Интеграция деңгейін арттыру, саланы реттеу, қолжетімділік пен нарық қауіпсіздігі үшін институционалдық жетілдіру қажет болады және интеграция деңгейін арттыру, саланы реттеу, қолжетімділік пен нарық қауіпсіздігі үшін институционалдық жетілдіру қажет болады.

Қорытынды. Қазақстанның логистикалық жүйесі соңғы жылдары біршама жақсарғанымен, LPI индексі бойынша 2022 жылғы 79-орын елдің әлі де әлемдік

көшбасшылардан артта қалғанын көрсетеді. Қазақстанның транзиттік әлеуеті толық пайдаланылмаған, бұл инфрақұрылымның жеткіліксіздігі, логистикалық қызметтердің сапасының төмендігі және кедендік рәсімдердің күрделілігімен байланысты.

Елдің LPI баллы – 2,7 болса, бұл көрсеткіш орташа әлемдік деңгейден (3,0) төмен. Логистиканы дамытудағы кедергілердің қатарында мамандардың жетіспеушілігі, цифрландырудың әлсіздігі және халықаралық стандарттарға сай келмеуі бар. Дегенмен, Қазақстанның географиялық орналасуы, оның ішінде Жібек жолының маңызды бөлігі ретінде транзиттік артықшылықтары, елдің логистикалық әлеуетін арттыруға мүмкіндік береді.

Жақсарту жолдары:

Инфрақұрылымды дамыту: Көлік дәліздерін жаңғырту, мультимодальдық хабтар мен қойма кешендерін құру.

Кедендік рәсімдерді оңтайландыру: Процестерді цифрландыру және автоматтандыру арқылы жылдамдық пен тиімділікті арттыру.

Мамандарды даярлау: Логистика саласында халықаралық стандарттарға сәйкес кадрларды оқыту.

Халықаралық ынтымақтастық: Инвестициялар тарту және жаһандық логистикалық желілерге интеграцияны күшейту.

Инновацияларды енгізу: Логистикадағы цифрлық платформалар мен автоматтандырылған жүйелерді пайдалану.

Қазақстанның логистика саласындағы басымдықты бағыттары дұрыс жолға қойылса, елдің LPI индексі мен рейтингісі елеулі түрде жақсарады. Бұл Қазақстанның халықаралық аренадағы бәсекеге қабілеттілігін арттырып, Еуразияда маңызды транзиттік хабқа айналуына ықпал етеді.

Литература:

1. Arvis J.-F., Saslavsky D., Ojala L. et al. Connecting to Compete 2014: Trade Logistics in the Global Economy-The Logistics Performance Index and Its Indicators // <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/20399>. 20.01.2020.

2. Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігі Статистика комитеті // <https://stat.gov.kz/official/industry/11/statistic/6>. 17.01.2020.

3. Arvis J.-F., Mustra M.A., Ojala L. et al. Connecting to Compete 2012 Trade Logistics in the Global Economy The Logistics Performance Index and Its Indicators // <http://siteresources.worldbank.org>. 14.07.2019.

4. Arvis J.-F. et al. Connecting to Compete 2016 Trade Logistics in the Global Economy The Logistics Performance Index and Its Indicators // https://wb-lpi-media.s3.amazonaws.com/LPI_Report_2016.pdf. 28.06.2019.

5. Arvis J.-F., Mustra M.A., Panzer J. et al. Connecting to Compete 2007 Trade Logistics in the Global Economy The Logistics Performance Index and Its Indicators // <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/24600>. 20.01.2020.

6. Arvis J.-F., Mustra M.A. et al. Connecting to Compete 2010 Trade Logistics in the Global Economy The Logistics Performance Index and Its Indicators. // <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/24599>. 20.01.2020.

7. Arvis J.-F. et al. Connecting to Compete 2018 Trade Logistics in the Global Economy The Logistics Performance Index and Its Indicators // <https://openknowledge.worldbank.org>. 14.07.2019.

8. Sharipbekova K., Raimbekov Z. Influence of Logistics Efficiency on the Economic growth of the EAEU Countries // Transport problems 2017: 6th proceed. internat. sympos. of young researchers. – Katowice, 2017. – P. 814-822.

9. Шарипбекова К.Е., Раимбеков Ж.С. ЕЭО елдерінің логистикалық саласын талдау Экономика и статистика // Экономика и статистика. – 2017. – №3. – P. 45-48.

10. Doing Business: Equal Opportunity for All / A World Bank Gr. Flagsh. Rep. – Ed. 14 th. – Washington, 2017. – 357 p.

11. Постановление Правительства Республики Казахстан. О Транспортной стратегии Республики Казахстан до 2020 года: утв. 31 января 2005 года // <https://adilet.zan.kz/rus/docs/P050000075>. 31.01.2005.
12. Экономические и социальные эффекты от реализации проекта | Западная Европа - Западный Китай Международный Транзитный коридор // <https://www.europe-china.kz/info/86>. 28.06.2019.
13. Madsen J.B. Technology spillover through trade and TFP convergence: 135 years of evidence for the OECD countries // Journal of international economics. –2007. – Vol. 72, №2. – P. 464-480.
14. 2014 Report on Implementing the OECD Strategy on Development // www.oecd.org/tel.:+33. 28.06.2019.

НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ЗЕРНОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

¹Есахметова Ляйля Муратбековна

²Анохина Марина Егоровна

¹Elm.78@mail.ru

²marina_anokhina@mail.ru

¹м.э.н., сеньор-лектор, Алматинский технологический университет, г. Алматы

²к.э.н., доцент, ФГБОУ ВО РЭУ им. Г.В. Плеханова, г.Москва

Аннотация. Статья посвящена анализу роли государства в регулировании экспортного потенциала зерноперерабатывающих предприятий Казахстана. Рассматриваются основные направления государственного воздействия, нормативно-правовые, регуляторные, контрольно-надзорные и стимулирующие меры. Рассмотрены проблемы транспортной инфраструктуры, интеграции малых зернопроизводителей в экспортную деятельность, а также развитию цифровых и биржевых инструментов торговли. Выявлены ключевые вызовы, такие как высокие тарифы на перевозки, сезонность поставок и недостаточная прозрачность сделок, что требует совершенствования государственной политики. Подчеркивается важность условий для экспортеров через субсидирование, льготное кредитование и долгосрочные контракты. Сделан вывод о необходимости усиления взаимодействия между малым и крупным бизнесом, внедрения инновационных решений и формирования устойчивой логистической системы для повышения конкурентоспособности казахстанской зернопродукции на мировом рынке.

Ключевые слова: государственное регулирование, экспортный потенциал, зерноперерабатывающие предприятия, зерновые культуры, логистика, биржа.

Введение. Рассуждения о роли государства в экономике, то есть степени воздействия на бизнес возникли в тот момент, когда возник сам бизнес и пока государство обеспечивало его становление, она считалась значимой, что и нашло отражение в теории Д.М. Кейнса [1]. Окрепшему бизнесу государство стало мешать, что повлекло за собой создание «меркантилизма», неолиберализма, классической экономической школы и т.п. В последующем разговоры о роли государства возникали каждый раз, когда менялась структура экономики, особенно, когда она входила в состояние рецессии или стагнации. Но ни одно из направлений не отрицает его институциональной функции как своего рода каркаса рыночных отношений. И, как отмечают ученые-аграрники, чем сложнее экономическая ситуация, тем выше становится эта роль, так как задача бизнеса - получать прибыль, а задача государства - соблюдать баланс интересов населения, бизнеса и своих. В нашей стране эта тема активно развивалась на этапах перехода от всеобщей государственной экономики к свободному рынку [2,3] и от свободного рынка - к государственному капитализму [4].

Основная часть. Рассматривая принципы и направления государственного регулирования экспортного потенциала зерноперерабатывающих предприятий, то к задачам государства следует отнести, с одной стороны, создание бизнесу условий для развития и эффективной реализации функции экспорта, с другой - обеспечение продовольственной безопасности страны, доступности продовольствия для населения как минимум в рамках медицинских норм, и наращивания доходов бюджета за счет доходов от роста как внутреннего потребления, так и экспорта продовольствия. Государство, заботясь о национальных интересах, должно просчитывать последствия развития того же экспорта на долгосрочную перспективу, подбирать для их достижения инструменты регулирования, обеспечить эти инструменты финансово, что позволит и бизнесу видеть свою долгосрочную перспективу и под нее закладывать средства для своего развития.

Казахстан, расположенный на дальнем востоке Евразийского пшеничного пояса, занимает четырнадцатое место по производству пшеницы и восьмое место по экспорту пшеницы в мире. Казахстан входит в число крупнейших производителей пшеницы наряду с такими странами, как Китай, Индия, США, Франция и Канада, при этом занимает среди этих стран последнее место по его производству на 1 га пашни (в ЕС, например, этот показатель составляет 3700 ц, в России - 2400) [5] и общему объему производства зерна (у нас в год производится продукции на \$77 млрд, в США - на \$360 млрд, в ЕС - на \$400 млрд, в Китае - на \$1,4 трлн) [6]. Кроме того, Китай, США и ЕС суммарно потребляют около 50% от объема мирового производства пшеницы. Активный выход на зерновой рынок вообще и рынок пшеницы в частности был обусловлен демпинговыми ценами. Но эта политика приносит краткосрочный эффект, так как производство и потребление определяется ситуацией в ограниченном числе густонаселенных странах - основных производителей с более развитой аграрной экономикой. Общая сельскохозяйственная площадь Казахстана составляет около 217 млн га, из которых пахотные земли - 35 млн га (10-е место в мире и 2-е по площади пахотных земель на душу населения), залежные земли - 13 млн га, несмотря на довольно жесткие климатические условия, растениеводство обеспечивает основную долю выпуска сельского хозяйства в стране. В плане зерновых культур Казахстан является одним из ведущих производителей и экспортеров пшеницы в мире. Наиболее распространенным видом является яровая пшеница, которая отличается высоким качеством и мукомольными свойствами. Следует отметить, что уровни осадков в стране достаточны для выращивания пшеницы, особенно в северном Казахстане, но не так хороши, как в сопоставимых странах в регионе, включая Россию и Украину. В силу этого укрепление экспортного потенциала зернопродуктового комплекса требует со стороны государства существенного внимания к ситуации на зерновых рынках, как внутреннему, так и внешнему, и обеспечения всесторонней поддержки отечественным зернопроизводителям.

Непосредственно вывозом зерна за пределы страны занимаются преимущественно крупные зернотрейдеры (10 компаний, перевозящих около 60% объема зерна), лидерство среди которых (ТОО «Гленкор Агрикалчер Казахстан» (20 тыс. тонн), ТОО «Агросиндикат Казахстан» (18,4 тыс. тонн), ТОО «Логос Грейн» (19,9) тыс. тонн), ТОО «Жалтыр-Тас» (18 тыс. тонн), ТОО «Sercan Investmen Group» и «Grain Pool» - по 20 тыс. тонн. Также право на экспорт пшеницы 3 и 4 класса получили компании ТОО «Тамыз Инвест» - 2,2 тыс. тонн, ТОО «АБИ-ЖЕР» - 3,0 тыс. тонн и др.) меняется в зависимости от формируемой ими инфраструктуры закупа зерна у малых поставщиков [7]. Закуп зерна у малых поставщиков, во-первых, для них сопряжен со значительными затратами на инфраструктуру, во-вторых, в силу коррупционности сотрудников крупных компаний, обладающих определенными полномочиями и сбивающих цену закупа у малых зернопроизводителей и посредников, взаимодействие с малым бизнесом является достаточно проблематичным, так как любая деятельность превращается в непрерывный процесс только с ростом количества сделок, что защищает его от конъюнктурных спадов. А это может обеспечить только участие в нем малых компаний, не подверженных столь распространенным сегодня экономическим санкциям, а, значит, обладающих большим экспортным потенциалом, чем крупные. Однако, если в ЕС

некрупные экспортеры занимают 30% в общем объеме экспорта, в прошлом году сбор урожая зерна достиг 12 млн тонн с экспортированными 9 млн тонн. За 7 месяцев этого года экспортировано 3,5 млн тонн зерна, при этом урожай этого года, по утверждениям экспертов, достигнет рекордных показателей с риском остаться на складах. Несмотря на большие усилия по оптимизации транспортных потоков, многие предприятия сталкиваются с задержками и нехваткой инфраструктуры. В силу отсутствия инфраструктуры выхода на внешние рынки, они вынуждены идти на невыгодные сделки с посредниками, что делает весьма актуальной задачу формирования для них собственной инфраструктуры товародвижения до портов и выхода на покупателя.

То есть одним из ведущих принципов организации государственного регулирования экспортного потенциала зерноперерабатывающих предприятий является создание благоприятных условий для участия в экспорте малых зернопроизводителей и зернопереработчиков.

Площадки, на которых встречаются крупный и малый бизнес и совместно решают общепромышленные вопросы, являются добровольные союзы. Для обеспечения благоприятных условий при экспорте продовольствия аграрным бизнесом созданы такие объединения, как АО «Национальная компания «Продовольственная контрактная корпорация», «Союз зернопереработчиков и хлебопеков Казахстана», «Зерновой союз Казахстана» каждый из которых нацелен на решение как общепромышленных задач, так и задач своих учредителей. Однако влияние малые поставщики-экспортеры там не имеют. Интерес государства к таким объединениям объясним, но если ставить долгосрочную задачу превращения экспорта продовольствия в постоянный и стабильный процесс, уже сегодня необходимо решать задачу создания условий, прежде всего, для экспорта продукции малых поставщиков, что невозможно сделать усилиями только областного центра. Таким образом, важным принципом организации государственного регулирования экспортного потенциала зерноперерабатывающих предприятий должно стать создание условий для более тесного взаимодействия крупного и малого зернового бизнеса, и прежде всего, на региональном уровне, где лучше видны их условия функционирования и потребности.

Основным фактором низкой конкурентоспособности казахстанского зерна является инфраструктура его товародвижения от производителя до потребителя. Экспортеры небольших партий зерна предпочитают поставлять его автомобильным транспортом и чаще всего - собственным (за 20 последних лет почти все зерновозы были приобретены без государственной поддержки) или арендованным. Самостоятельный перевоз грузов делает поставки зерна непрозрачными и не позволяет планировать развитие зерновой инфраструктуры и объемов перевозок, а владельцев груза - лишает защиты со стороны государства. Следовательно, задачей государства является «вывод из тени» грузоперевозок малых поставщиков.

Наибольшая доля экспортируемого зерна доставляется железной дорогой. К наиболее актуальным проблемам транспортировки следует отнести: сезонность транспортировки зерна, когда пик приходится на сентябрь - октябрь. В этот период нехватка вагонов заставляет поставщиков стоять в очереди, в другие периоды - вагоны стоят загруженными на 40-50 процентов. Выходом из данной ситуации может быть только развитие долгосрочных торговых договоров (фьючерсной торговли), способной сделать перевозки плановыми; сложность для малого бизнеса самостоятельно без посредников сформировать партию зерна, обеспечивающую загрузку вагона, что замедляет перевозки до порта общих партий зерна. Ее решение требует от организаций, принадлежащих КТЖ и занимающихся транспортировкой зерна, взаимодействия с региональными отраслевыми органами управления, зерновым бизнес-сообществом и учреждениями, способствующими экспорту продукции региона. Важным принципом организации государственного регулирования экспортного потенциала зерноперерабатывающих предприятий при этом должно стать обеспечение взаимодействия между местным зерновым бизнес-сообществом и организациями, созданными при КТЖ и занимающимися формированием товарных вагонов, и логистическими компаниями для

дальнейшей транспортировки зерна; высокие тарифы на услуги, связанные с транспортировкой зерна. Они усугубляются планируемым введением девятию логистическими компаниями калькулятора транспортно-логистического калькулятора, автоматически рассчитывающего тариф на перевозку конкретного груза по конкретному маршруту с учетом дополнительных потребностей клиента [8]. Неизбежный рост стоимости перевозок потребует и индивидуального подхода к реализации государством тарифной политики. Кроме того, зернопроизводящие регионы находятся в разной удалённости, что требует индивидуального подхода к определению железнодорожных тарифов для экспортных грузов.

Для иностранных грузов КТЖ выстраивает консолидированную логистику с отслеживанием эксплуатации и загрузки вагонов за пределами территории Казахстана. Необходимо, чтобы такой же уровень услуг создавался и для отечественных экспортёров.

Казахстан, являясь крупным производителем зерна, активно экспортирует свою продукцию, в том числе через морские порты соседних стран. В 2023 году экспорт зерна продолжал играть важную роль в экономике Казахстана. Так как Казахстан не имеет прямого выхода к морю но активно использует инфраструктуру соседних стран: порт Актау основной порт для экспортных поставок по Каспийскому морю. Через порт Актау зерно отправляется в страны Каспийского региона, такие как Азербайджан, Иран и далее в страны Ближнего Востока. Порт Курык используется для перевалки зерна и другой сельскохозяйственной продукции, в частности для отправки в Иран. Также Казахстан транспортирует зерно по железной дороге через территорию России, используя российские порты для выхода на международные рынки. В 2023 году Казахстан значительно увеличил экспорт зерна через морские порты, особенно через Каспийский регион. За 2023 год экспорт составил 6,3 млн тонн, что на 57% больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Общий объем железнодорожных перевозок зерна за год прогнозируется на уровне 12 млн тонн, из которых на экспорт приходится около 10 млн тонн. В частности, через порт Актау в Иран было направлено 140 тыс. тонн за 2023 год. Таким образом, Казахстан демонстрирует уверенные темпы роста экспорта, активно осваивая новые рынки, включая страны Центральной Азии, Турцию и Ближний Восток.

При перевалке зерна в портах зернотрейдеры сталкиваются с двумя наиболее значимыми проблемами:

- неразвитая инфраструктура, и прежде всего - припортовая, не позволяющая в сезонные пики оказывать качественные услуги по хранению, перевалке грузов на суда и перегруз на глубоководные крупнотоннажные суда. Это влечет за собой с их стороны конвенционные запреты, квоты на отгрузку и др. При этом её обновление отчасти (помимо прочих факторов) сдерживает опасение того, что сельхозтоваропроизводители не обеспечат полной загрузки вновь создаваемых мощностей. А это вновь возвращает к вопросам долгосрочных контрактов;

- высокие цены на услуги портов при всех вариантах оплаты ([9] и для зернотрейдеров, и для судовладельцев. Последние из-за этого меняют порты и тем самым создают нестабильность для поставщиков зерна.

Корректировки в данном случае требуют и тарифная политика и формы создания условий для ведения бизнеса, в частности, создание портовых зон свободной торговли, широко применяемых в мире.

Торговля зернопродукцией в Казахстане частично осуществляется через биржи, что способствует развитию прозрачности и конкуренции на рынке. Основные аспекты торговли зерном через биржевые площадки: такие как Евразийская торговая система (ЕТС), где проводятся сделки по зерновым культурам. Через биржи заключаются сделки на продажу ячменя и другой сельхозпродукции, что упрощает доступ к международным и региональным рынкам. Основные участники – фермеры, трейдеры, переработчики и экспортеры.

Особенностями биржевой торговли зернопродукцией являются формирование рыночных цен на зерно в зависимости от спроса и предложения. Также используются стандарты качества продукции, а также механизмы, гарантирующие исполнение сделок.

Правительство стимулирует использование биржевых площадок для торговли зернопродукцией. Это связано с необходимостью повышения прозрачности сделок и снижения посреднических издержек. Государственные корпорации, такие как «Продкорпорация» активно закупают зерно, часто участвуя в биржевых торгах.

Среди вызовов выделяют низкую вовлеченность мелких фермеров, недостаток знаний о работе бирж, а также сложность логистики. Перспективы роста связаны с развитием цифровых платформ для торговли и созданием благоприятных условий для экспортеров.

Биржа - единственный инструмент, позволяющий заключать долгосрочные фьючерсные сделки с зерном, наличие которых обеспечит плановый подход к организации железнодорожной и портовой логистики, частично снимет сезонность продаж, позволиткратно увеличить объемы торговли. Роль государства в организации данного процесса заключается в поддержке процессов консолидации активов на рынках как зерна, так и услуг для его товародвижения.

Меры государственного воздействия на экспорт продукцию зернопродуктового подкомплекса можно разделить на нормативно-правовые, регуляторные, контрольно-надзорные и стимулирующие (поддерживающие) (Рисунок 1).

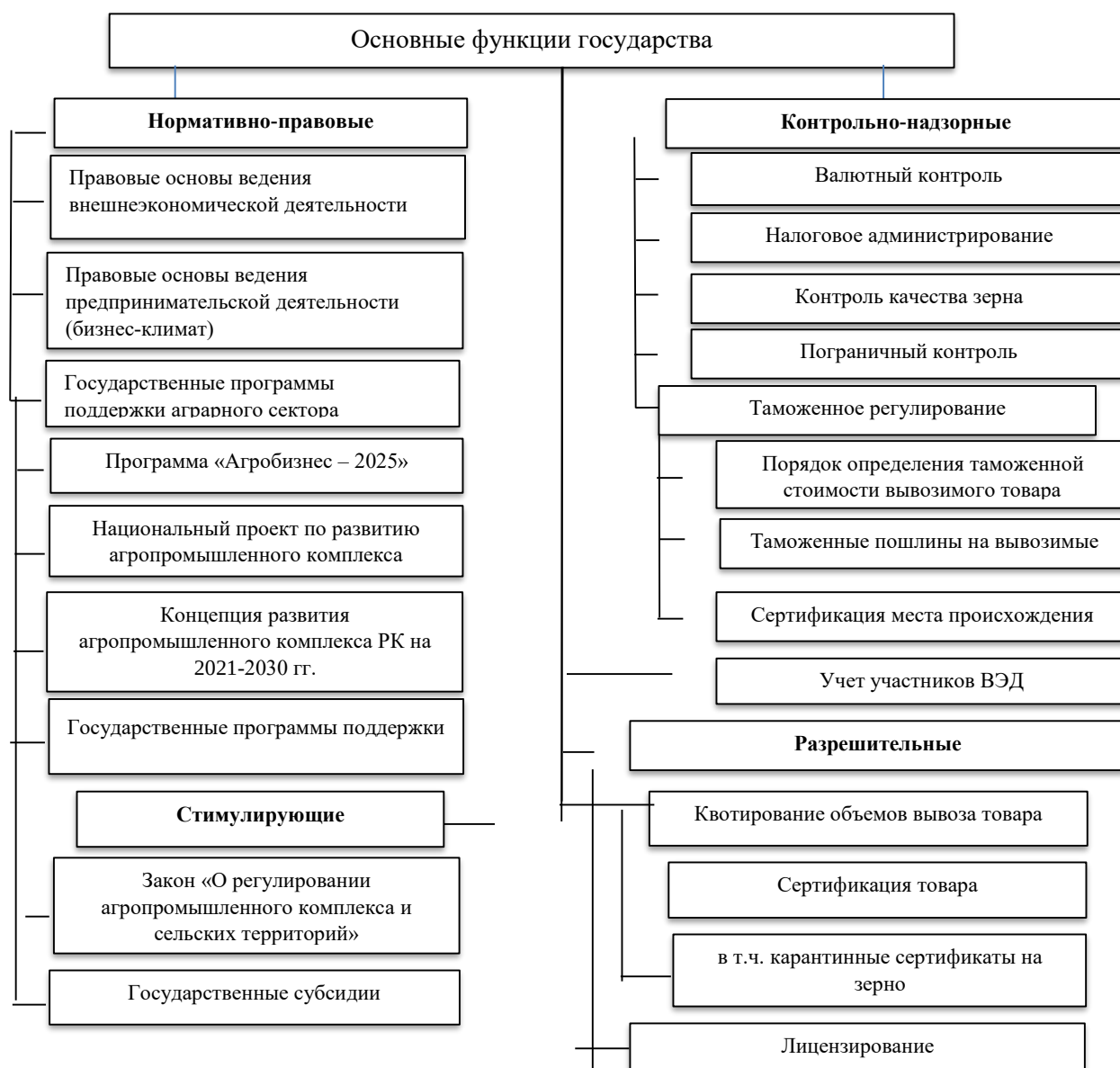


Рис. 1 - Основные меры государственного воздействия на развитие экспортного потенциала зерноперерабатывающих предприятий *

* Составлено автором

В качестве важного принципа организации государственного регулирования экспортного потенциала зерноперерабатывающих предприятий следует определить прогнозирование развития логистики товародвижения зерна и зернопродукции, основанное на долгосрочных контрактах на их оптовую продажу. Но биржа решает вопросы организации торговли только крупными оптовыми партиями. Если речь идет о поставщиках мелких партий, то нельзя не говорить об электронной торговле. Именно она приближает продавца к покупателю, в какой бы географической точке не находился каждый из них.

Реализация в стране программы развития цифровой экономики позволяет сформулировать следующий принцип организации государственного регулирования экспортного потенциала зернопродуктового подкомплекса: логистика для малых производителей зерна и зернопродукции должна строиться на основе цифровых технологий и создании региональных электронных площадок. Обзор проблем основных операторов экспортной товарной цепочки позволяет сделать вывод о том, что функционирование данной социально-экономической системы без государственного влияния практически невозможно. Одной из наиболее значимых мер регулирования являются зерновые интервенции, призванные снимать напряжение, возникающее на зерновом рынке из-за перепроизводства и падения цен на зерно. Зерновые интервенции в Казахстане – это одна из ключевых мер государственного регулирования аграрного сектора, направленная на стабилизацию внутреннего рынка зерна, поддержку сельскохозяйственных производителей и обеспечение продовольственной безопасности страны. Эти меры реализуются через закупки зерна в государственный резерв, а также через последующую реализацию зерна на рынке в периоды дефицита или роста цен.

Созданный механизм их проведения:

- вызывает необходимость эффективного управления запасами зерна;
- требует поддержания баланса цен на зерно на эффективность интервенционных мер;
- следует учитывать климатические факторы, которые влияют на урожайность и потребности в интервенциях;
- не обеспечивает межрегионального ценового паритета на зерно;
- не в полной мере ограждает зернопроизводителей регионов с профицитом зерна от сезонного падения цен;
- позволяет элеваторам, хлебоприемным предприятиям и комбинатам хлебопродуктов - хранителям интервенционного зерна: при его приемке у зернопроизводителей занижать его качество; несвоевременно рассчитываться за него; не обеспечивать качественное хранение и продавать без согласования с собственником.

В связи с решением задачи наращивания объемов экспорта и развитием инфраструктуры хранения самими зернопроизводителями потребность в интервенционном механизме снизилась, а для устранения указанных проблем запускается механизм оказания сюрвейтерских услуг. Соответствующая организация должна будет сопровождать путь зерна на всех этапах - от проведения торгов по закупу в интервенционный фонд до отгрузки покупателю.

Обзор информационных ресурсов и выявление в них взглядов операторов экспортного процесса на реализацию контрольно-надзорных и разрешительных (регуляторных) функции позволили выявить положительные и проблемные последствия реализации и сделать вывод о том, что для экспорта государством не создано благоприятного бизнес-климата, что снижает

доходы от экспорта, поэтому в своей экспортной деятельности бизнес нуждается в государственной поддержке, иначе потеряет свою конкурентоспособность на внешних рынках.

Сложившиеся в нашей стране меры поддержки экспорта вообще и экспорта зерна и зернопродукции можно условно разделить на меры прямой и косвенной поддержки.

Напрямую поддерживать экспортеров государство может только через специфические субсидии-ставку кредитования, предоставление государственных гарантий или страхования на условиях Договоренностей по официальным экспортным кредитам Организации экономического сотрудничества и развития (ДОЭК, ОЭСР), максимально близких к рыночным [10].

Современная система кредитования нацелена на соблюдение интересов крупных зернотрейдеров и не обеспечивает интереса к экспортным операциям, по мнению экспертов, для малых поставщиков.

В Казахстане действует льготное кредитование экспорта зернопродукции в рамках государственной поддержки агропромышленного комплекса (АПК). Такие меры направлены на стимулирование экспорта, увеличение конкурентоспособности отечественной продукции на внешних рынках и поддержку сельскохозяйственных производителей и экспортеров. Основные аспекты льготного кредитования экспорта зернопродукции:

1. Цели льготного кредитования

- Увеличение объемов экспорта казахстанской зернопродукции.
- Поддержка экспортеров за счет снижения их финансовой нагрузки.
- Повышение ликвидности экспортеров и упрощение доступа к оборотным средствам
- Укрепление позиций Казахстана на мировом зерновом рынке.

Покрытие части процентной ставки государством является одним из эффективных инструментов поддержки экспортеров. В Казахстане эта мера реализуется через программы субсидирования процентных ставок по кредитам, что позволяет снизить финансовую нагрузку на экспортеров и стимулировать экспорт зерновой продукции. Финансирование осуществляется через финансовые институты как АО «Аграрная кредитная корпорация» или АО «КазАгроФинанс», также ключевыми структурами могут быть АО «Продкорпорация», Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства, АО «Даму».

Обычно государство покрывает от 30% до 50% ставки. Например, если рыночная ставка составляет 15%, то экспортер фактически платит только 7-10%. В среднем субсидии предоставляются на срок от 1 до 3 лет, в зависимости от программы. Администрированием субсидий занимаются профильные госорганы (например, Министерство сельского хозяйства) и специализированные агентства. Решение о предоставлении субсидии принимается на основании анализа финансовой состоятельности экспортера и соответствия его деятельности целям программы. Также необходимо отметить вызовы в реализации механизма:

- Необходимость упрощения процедуры подачи заявок на субсидирование;
- Снижение сроков рассмотрения и выдачи субсидий;
- Обеспечение прозрачности процесса распределения субсидий.

Эта мера поддерживает казахстанских экспортеров, помогая им эффективно конкурировать на международных рынках, а также способствует развитию агропромышленного сектора страны.

Заключение. Таким образом, роль государства в регулировании экспортного потенциала зерноперерабатывающих предприятий Казахстана является определяющим фактором развития аграрного сектора и экономики в целом. Грамотное вмешательство государства позволяет решать множество задач, начиная от стимулирования экспорта и заканчивая обеспечением продовольственной безопасности. Казахстан, обладая обширными сельскохозяйственными ресурсами и значительным потенциалом для роста экспорта, сталкивается с рядом проблем, включая недостаток транспортной инфраструктуры, высокие тарифы на логистику и сложности интеграции малых производителей в экспортные цепочки.

Одним из важнейших направлений должно стать развитие логистической инфраструктуры, особенно в припортовых зонах и на железнодорожных маршрутах. Это

обеспечит снижение издержек, ускорит поставки и повысит конкурентоспособность казахстанской продукции на международных рынках. Внедрение современных цифровых технологий и электронных торговых площадок для малых производителей откроет новые возможности для их участия в экспортной деятельности. Государственная поддержка в виде субсидий, льготного кредитования и программ модернизации предприятий станет залогом устойчивого роста экспортного потенциала.

Важно также развивать долгосрочные контракты и биржевую торговлю, что позволит устранить сезонные колебания спроса и повысить стабильность экспортных поставок. Укрепление связей между государственными структурами, бизнес-сообществом и логистическими компаниями создаст устойчивую систему взаимодействия, ориентированную на достижение стратегических целей.

Таким образом, успешное развитие экспортного потенциала зернопродуктового комплекса Казахстана требует комплексного подхода, сочетающего государственное регулирование, поддержку инноваций и интеграцию в глобальные рынки.

Литература:

1. Д. М. Кейнс «Общая теория занятости процента и денег» Электронный ресурс: https://www.booksite.ru/localtxt/kei/ns/keins/obshay_teorii/index.htm (дата обращения 20.10.2024г.)
2. Информационный портал Евразийского экономического союза, Электронный ресурс: <https://portal.eaeunion.org/ru-ru/public/main.aspx> (дата обращения 23.11.2024г.)
3. Асан Курманбеков, Батуржан Мухтаров, Проблемы государственного участия в экономике Казахстана, Электронный ресурс: https://halykfinance.kz/download/files/analytics/government_072023.pdf, 05 июля 2023 г. (дата обращения 20.10.2024г.)
4. Yerkin , A. . (2020). Роль государственного сектора в экономике Казахстана. Государственное управление и государственная служба, (2 (73), 57-65. <https://doi.org/10.52123/1994-2370-2020-73-2-53-60>
5. Александр Корбут, «Государственное регулирование рынка должно быть понятным, прозрачным и адекватным», Источник АПК-Информ, 4 апр. 2020, Электронный ресурс: <https://www.apk-inform.com/ru/exclusive/opinion/1509736>, (дата обращения 15.11.2024г.)
6. Итоги года: Аграрный локомотив на запасных путях стагнации, Электронный ресурс: <https://www.rusagrotrans.ru/press/mneniya-ekspertov/itogi-goda-agrarnyy-lokomotiv-na-zapasnykh-putyakh-stagnatsii/>, (дата обращения 18.11.2024г.)
7. Зерновые & масличные. Казахстан, Электронный ресурс: <https://margin.kz/news/6307/kolichestvo-kompanii-podavshih-na-eksport-pshenitsy-v-mae-yvelichilos-na-36/>, (дата обращения 21.11.2024г.)
8. Наталья Скорлыгина, Грузы испугались неизвестности, 20.11.2019, Электронный ресурс: <https://www.kommersant.ru/doc/4164315>, (дата обращения 22.11.2024г.)
9. Обзор рынка зерна за 2023г., Объединение юридических лиц «Зерновой союз Казахстана», Электронный ресурс: <https://www.grainunion.kz/upload/files/riw04g3c5g08gks40s40.pdf>, (дата обращения 24.11.2024г.)
10. Источник АПК-Информ, Экспорт муки из Казахстана в 2023 году может составить 2,28 млн тонн – прогноз, 15 мар. 2023, Электронный ресурс: <https://www.apk-inform.com/ru/news/1532732>, (дата обращения 21.11.2024г.)

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА КАЗАХСТАНА «ЗДОРОВАЯ НАЦИЯ»

¹Мухамбетова Л.К.

²Мухамбетов Е.Ж.

¹ lmuhambetova@mail.ru

² eka.buka@mail.ru

¹к.э.н., доцент, учреждение «Esil University»

²резидент НАО «Медицинский университет «Астана»

Аннотация. В статье отмечается, что здоровье населения, выступая важнейшим фактором общественного развития, напрямую связано с экономическим ростом страны. Указано, что здоровье, являясь неотъемлемым свойством трудовых ресурсов, оказывает существенное влияние на темпы социально-экономического развития общества, а сохранение здоровья населения является важной составной частью экономической политики государства. Рассмотрены направления реализации национального проекта «Здоровая нация», источники финансирования и отдельные результаты его реализации. Показано, что за период реализации национального проекта многие целевые индикаторы не были достигнуты. Отмечены главные проблемы недостаточной эффективности национального проекта: отсутствие последовательности в осуществлении реформ в системе здравоохранения, недостаточность изучения лучшего мирового опыта в финансировании здравоохранения. Предложены рекомендации для повышения населением страны удовлетворенностью качеством и доступностью медицинских услуг.

Ключевые слова: здоровье населения, экономический рост, система здравоохранения, национальный проект, стратегические показатели, целевые индикаторы, финансирование здравоохранения, качество медицинских услуг

Введение. В последние десятилетия в мире наблюдается новый тренд – старение населения. В связи с этим на первый план выходит вопрос взаимного влияния здоровья и экономического роста как компенсаторского механизма поддержания экономического развития при сокращении притока рабочей силы. Нужно сказать, что взаимосвязь между здоровьем населения, с одной стороны, и экономическим ростом, с другой стороны, признается, как медицинской, так и экономической науками. Считается, что улучшение здоровья населения за счет продления работоспособности приводит к увеличению предложения рабочей силы, повышению производительности труда, что, в свою очередь, способствует росту экономических показателей развития не только отдельных регионов, но и страны в целом. В связи с этим здоровье выступает важнейшим фактором общественного развития во всех экономических системах. Но наибольшую значимость потребность в здоровье имеет в странах с социально ориентированной рыночной экономикой. В условиях социально ориентированной рыночной экономики потребность в здоровье становится системообразующим фактором, а сама экономическая система понуждает человека к укреплению своего индивидуального здоровья.

Основная часть. Во все времена здоровье человека считалось величайшим благом и естественной, абсолютной и непреходящей ценностью. Именно поэтому здоровью населения придается первостепенное значение при планировании и осуществлении экономической политики государства. При этом экономика здравоохранения неразрывно связана с экономическим благополучием страны. Иными словами, состояние системы здравоохранения влияет на развитие экономики народного хозяйства через сохранение здоровья населения. В данном случае, в частности, речь идет о снижении смертности в трудоспособном возрасте, снижении младенческой и по возрастной смертности детей, снижении заболеваемости и инвалидизации, увеличении средней продолжительности жизни [1].

Здоровье, являясь неотъемлемым свойством трудовых ресурсов, наряду с другими качественными характеристиками рабочей силы (образованием, квалификацией), оказывает существенное влияние на темпы социально-экономического развития общества. В то же время состояние здоровья населения предопределяет благополучие семей, предприятий разного профиля, экономическое состояние того или иного региона. Кроме того, состояние здоровья населения предопределяет количественную и качественную характеристику трудовых ресурсов, а также социальную, экономическую и трудовую активность населения. В свою очередь все эти факторы оказывают непосредственное воздействие на уровень важнейших макроэкономических показателей (ВВП, национальный доход). Вместе с тем, другая сторона взаимосвязи здоровья населения с экономикой регионов и страны в целом заключается в объеме расходов на здравоохранение. Во всех развитых и развивающихся странах наблюдается рост расходов на систему здравоохранения за счет финансирования из разных источников. К примеру, из государственного бюджета, по линии медицинского страхования или посредством оплаты непосредственно пациентом.

Так, отдельного внимания заслуживает национальный проект «Качественное и доступное здравоохранение для каждого гражданина «Здоровая нация», являющийся правопреемником Государственной программы развития здравоохранения РК и охватывающий 2021-2025 годы. Предполагается, что проект включает конкретные, достижимые задачи [2].

В целом Национальный проект состоит из 4 направлений, показанных на рисунке 1. Все направления Проекта нацелены на укрепление здоровья нации. При этом наращивание научного и кадрового потенциала для фармацевтической и медицинской промышленности, а также развитие производства лекарственных средств и медицинских изделий относятся к новым задачам проекта.

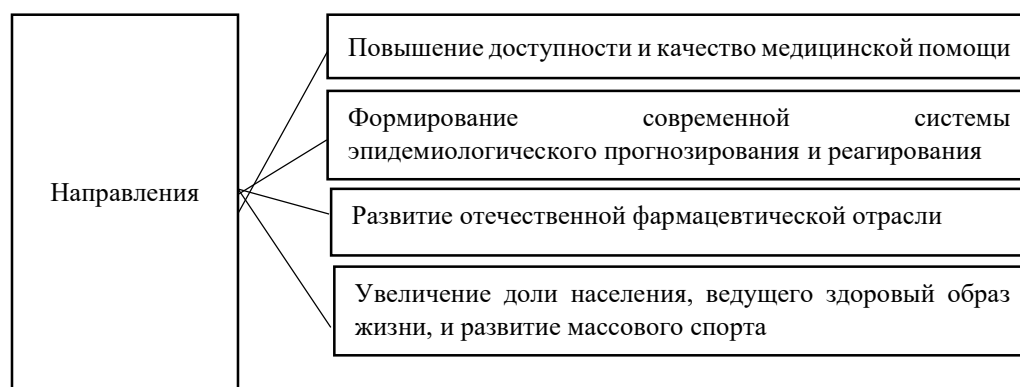


Рисунок 1 – Направления реализации национального проекта «Здоровая нация»

Структура источников финансирования проекта представлена на рисунке 2. Так, источниками финансирования проекта «Здоровая нация» в период его реализации выступают республиканский бюджет – 2460,5 млрд. тенге, внебюджетные средства – 966,7 млрд. тенге, местный бюджет – 209,3 млрд. тенге. Общая сумма средств, выделяемых на реализацию проекта, составит 3636,5 млрд. тенге.

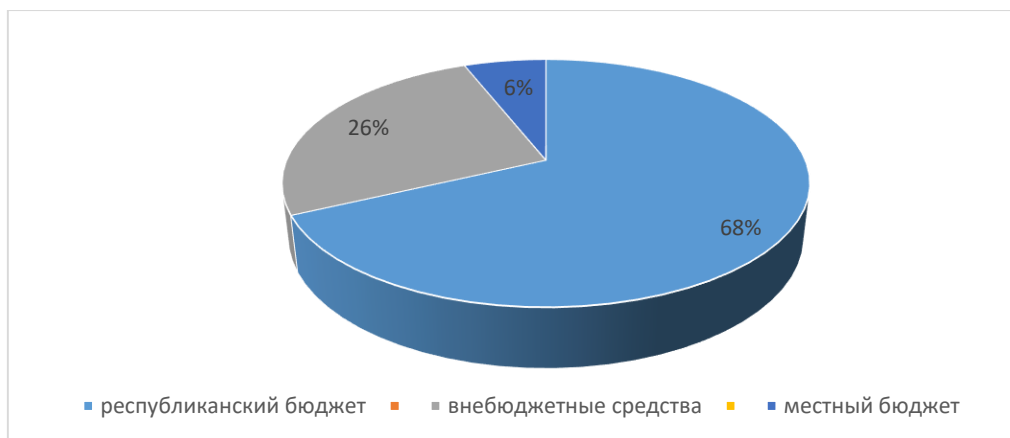


Рисунок 2 – Источники финансирования национального проекта «Здоровая нация», %

Очевидно, что основным источником финансирования проекта является республиканский бюджет (68%). Более четвертой части средств (26%) ожидается получить из внебюджетных средств и меньшая часть средств (6%) приходится на местные бюджеты.

В рамках реализации проекта «Здоровая нация» приоритетами в работе Министерства здравоохранения стало создание экономических стимулов для привлечения инвестиций в отрасль, создание новых рабочих мест и повышение качества медицинских услуг, что даст экономический и социальный эффекты (таблица 1).

Таблица 1 - Ожидаемые эффекты и государственные расходы на реализацию национального проекта в здравоохранении

№ п/п	Эффект	Результат
1	Экономический эффект	Увеличение частных инвестиций в сферу здравоохранения с 121,5 млрд. тенге в 2020 году до 783,3 млрд. тенге в 2025 году
		Создание около 13 тыс. новых рабочих мест (постоянных)
		Доведение доли отечественной фармацевтической продукции с 17% в 2020 году до 50% в 2025 году
2	Социальный эффект	Увеличение ожидаемой продолжительности жизни граждан с 71,37 лет в 2020 году до 75 лет в 2025 году
		Повышение уровня удовлетворенности населения качеством медицинских услуг с 53,3% в 2020 году до 80% в 2025 году

Примечание: составлена по источнику [3]

При разработке стратегических показателей Национального проекта была сохранена гармонизация с целевыми индикаторами Государственной программы развития здравоохранения РК (таблица 2). Главными критериями эффективности системы здравоохранения, как и ранее, остаются увеличение продолжительности жизни граждан, снижение младенческой и материнской смертности. Вместе с тем, особенно важными будут замеры уровня удовлетворенности населения качеством и доступностью медицинских услуг и рост инвестиций в отрасль.

Таблица 2 – Стратегические показатели национального проекта в здравоохранении

№ п/п	Показатели	Результат в 2025 году
1	Ожидаемая продолжительность жизни при рождении	До 75 лет

2	Младенческая смертность	До 7,2 на 1000 родившихся живыми
3	Материнская смертность	До 10,0 на 100 тысяч родившихся живыми
4	Уровень удовлетворенности населения качеством и доступностью медицинских услуг, предоставляемых медицинскими учреждениями	До 80%
5	Инвестиции в основной капитал здравоохранения/реальный рост к уровню 2019 года	До 372,2%

Примечание: составлена по источнику [3]

В 2021 году в рамках проекта было реализовано 26 мероприятий и обеспечено достижение 17 показателей. В 2022 году было запланировано исполнение 12 мероприятий и достижение 17 показателей, однако исполнено было 11 мероприятий, а 1 мероприятие исполнено частично. По мероприятиям, продолжающимся до 2025 года, из 37 мероприятий 3 мероприятия были исполнены частично, а 2 мероприятия не выполнены [4, 5].

Тем не менее, в рамках реализации национального проекта проделан значительный объем работ. Так, в рамках обеспечения доступной медицинской помощи Министерством здравоохранения РК усовершенствован Государственный норматив сети организаций здравоохранения; в целях снижения очередности к узким специалистам утверждены Правила по оказанию консультативно-диагностических услуг без направления врача общей практики. Как известно, нововведение в поликлиниках в виде получения направления к узкому специалисту у терапевта привело к появлению многих жалоб со стороны населения. Люди не понимали, в случае, если им нужно попасть, например, к гинекологу, ревматологу или фтизиатру, то зачем сначала проходить прием у терапевтов, которых не хватает и запись к ним осуществляется за две недели вперед. В итоге это привело к появлению длинных очередей, в которых больные, пришедшие по предварительной записи, и больные, образовавшие живую очередь, никак не могли разобраться между собой. В то время как роль нынешних терапевтов (так называемых врачей общей практики на первой линии) была сведена к роли вахтера, диспетчера, выписывающего направление к профильному врачу. Историй о неудачном опыте посещения государственных поликлиник немало и давно перевалило за сотню. Причем, что важно, люди в большинстве своем высказывают претензии именно к самой системе работы, а не к докторам. Пациентов не устраивает необходимость перед каждым новым шагом посещать терапевта, к которому всегда очереди. Одни просто возмущаются и винят во всем чиновников, которые на себе не испытывают особенности этого механизма, а другие ссылаются на обещанную повсеместную цифровизацию и предлагают внедрить онлайн-приемы терапевтов на постоянной основе. Поэтому появляется надежда, что введение Правил по оказанию консультативно-диагностических услуг без направления врача общей практики может как-то изменить сложившуюся ситуацию.

Вместе с тем, для обследования и консультирования детей и беременных, в том числе детей с группами риска утвержден новый Стандарт организации проведения пренатального (дородового) УЗИ-скрининга, организовано 18 Центров охраны плода. В результате увеличился охват пренатальным скринингом беременных, который достиг 79%. Наряду с этим, запущен пилотный проект по проведению скрининга новорожденных на 49 наследственных заболеваний; повышен охват детей в возрасте до 1 года проактивным наблюдением и скринингом до 81%.

В сельских населенных пунктах завершилось строительство 6 и начато строительство 17 фельдшерско-акушерских, медицинских пунктов и врачебных амбулаторий; **началось строительство двух** научно-инновационных многопрофильных клиник в городах Астана и Алматы. Также создана межрайонная больница в городе Шу Жамбылской области, связывающая 12 многопрофильных центральных районных больниц, что необходимо для реализации принципа «золотого часа» экстренным пациентам. Под «золотым часом»

понимается **промежуток времени после получения травмы, который позволяет наиболее эффективно оказать первую помощь**. Оснащение районных больниц современными компьютерными томографами, рентген-аппаратами, доведено до 84%.

В 2021 году открыто 8 детских реабилитационных центров в Туркестанской, Жамбылской, Алматинской, Восточно-Казахстанской, Мангистауской, Кызылординской, Акмолинской и Актюбинской областях с общим охватом порядка 5 тыс. детей в год. Также открыто 2 центра раннего вмешательства для детей в возрасте до 3-х лет с нарушениями развития и рисками их возникновения в Алматинской и Восточно-Казахстанской областях. В этом же году оказано более 18 тыс. услуг по 80 видам сложных и высокотехнологичных медицинских услуг. Для более 800 тыс. жителей республики, проживающих в отдаленных селах, оказана медицинская помощь в виде консультативно-диагностических услуг, скрининга, а также предоставления лекарств. Для этого задействовано 149 передвижных медицинских комплексов. В то же время возобновлена работа 2 медицинских поездов «Жәрдем» и «Саламатты Қазақстан», благодаря чему оказана медицинская помощь 38 тысячам жителей из 10 регионов страны.

Вместе с тем, в 2021 году Казахстан перешел на современную модель эпидемиологического надзора над инфекционными заболеваниями. Создана система прогнозирования и реагирования на коронавирусную инфекцию. В рамках национального проекта также реализуются мероприятия, направленные на обеспечение безопасности различной продукции. Это касается, прежде всего, пищевой продукции, продукции, предназначенной для детей, игрушек, строительных материалов. К примеру, в рамках мониторинга безопасности товаров исследовано порядка 23 тыс. образцов пищевой продукции, из которых более 3 тыс. проб или 13,2% не соответствовали требованиям технических регламентов.

По третьему направлению «Доступные лекарственные средства и медицинские изделия отечественного производства» заключено 92 договора на поставку лекарственных средств и медицинских изделий сроком до 10 лет. Также начались переговоры с 7 ведущими фармацевтическими компаниями по 13 инвестиционным проектам контрактного производства. Правда, доля закупа лекарственных средств и медицинских изделий с местным содержанием при плановом значении 37% достигла только 33%.

По итогам 2022 года показатель младенческой смертности составил 7,97 на 1000 живорожденных при плане 7,5, то есть показатель не был достигнут. Объясняется это тем, что прогнозные показатели снижения младенческой смертности рассчитывались в допандемийный период, с одной стороны, а с другой стороны, риски недостижения показателя возросли из-за нестабильной ситуации с COVID-19, а также в связи с началом вакцинации детей только с 12 лет. Также при плане 11,0 на 100 тыс. родившихся живыми материнская смертность составила 17,0; это является свидетельством того, что показатель не был достигнут. Тем не менее, по сравнению с предыдущим годом показатель материнской смертности сократился в 2,6 раза (2021 год - 44,7 на 100 тыс. живорожденных) [6].

Одним из важных новшеств является тот факт, что в 2022 году за регионами были закреплены кураторы из числа высококвалифицированных специалистов научных республиканских центров и медицинских ВУЗов страны. В самих регионах определены ведущие медицинские организации, координирующие службу родовспоможения, созданы мультидисциплинарные группы из числа ведущих профильных специалистов для оперативного реагирования и круглосуточного консультирования беременных в тяжелом или критическом состоянии.

По стратегическому показателю «Уровень удовлетворенности населения качеством и доступностью медицинских услуг, предоставляемых медицинскими учреждениями» фактическое значение индикатора по стране составило 58,8% при плане 69,6%, то есть показатель не был выполнен на 10,8%. В разрезе регионов республики показатель не был достигнут в Мангистауской (52,3%), Акмолинской (57,5%), Карагандинской (56,2%), Кызылординской (54%), Павлодарской (58,3%), Северо-Казахстанской (52,4%), Восточно-

Казахстанской (55,9%), Актюбинской (58,6%) областях, а также в городах Алматы (58%) и Астана (57,2%). Однако при этом следует иметь в виду, что еще в 2016 году удовлетворенность населения качеством предоставления медицинских услуг находилась на уровне 40%.

По охвату сельских населенных пунктов первичной медико-санитарной и консультативно-диагностической помощью, в том числе численности населения, охваченного услугами передвижных мобильных комплексов, при плане 1,2 млн. человек фактическое значение оказалось равным 1,8 млн. человек. Перевыполнение запланированного и достижение показателя связано с привлечением передвижных комплексов для осуществления расширенных профилактических осмотров сельского населения и проведения вакцинации населения от COVID-19.

В 2022 году в Индекс социального прогресса был впервые включен показатель «Удовлетворенность наличием качественной медицинской помощи», где Казахстан расположился на 90 месте из 169 стран со значением 0,5 балла. Для сравнения: лидерами в данном рейтинге являлись Швейцария (0,92 балла), Сингапур (0,91 балла) и ОАЭ (0,91 балла). Высокий результат по показателю удовлетворенности в этих странах обеспечивается за счет таких факторов, как: высокое качество и доступность медицинских услуг, высокий уровень финансирования здравоохранения, культурные особенности. Безусловно, качество медицинской помощи и удовлетворенность пациентов во многом зависят от объема финансирования системы здравоохранения. Чем больше страна вкладывает в здравоохранение, тем выше вероятность того, что ее граждане будут получать высококачественную медицинскую помощь и будут ею довольны. По расходам на здравоохранение в расчете на душу населения в первую тройку лидеров входят США (12555 долл. США), Швейцария (8049,1 долл. США) и Германия (8010,9 долл. США). При этом расходы на здравоохранение в США составили 16,6% от ВВП, в Германии – 12,7% от ВВП, в Швейцарии – 11,3% от ВВП, в Казахстане – 2,3% от ВВП.

Заключение. Хроническое недофинансирование системы здравоохранения усугубляется проблемами с прозрачностью и эффективностью финансирования здравоохранения, что не позволяет обеспечить в Казахстане главные принципы системы здравоохранения. Во многом это связано с тем, что в недостаточной мере изучается лучший мировой опыт в области государственного финансирования здравоохранения. Вместе с тем, программные документы по развитию здравоохранения в республике не содержали крайне важного анализа по системе финансирования здравоохранения, начиная с расчетов необходимого финансирования для здравоохранения и заканчивая расчетами по объемам и тарифам по закупу и оплате медицинских услуг, предоставляемых государственными и частными субъектами здравоохранения. Возможно поэтому многие целевые показатели проекта «Здоровая нация» не были выполнены и теперь главным стратегическим документом по развитию здравоохранения стала «Концепция развития здравоохранения Республики Казахстан до 2026 года».

Тем не менее, несмотря на серьезные просчеты в разработке программных документов, Казахстан пытается построить систему здравоохранения, которая используется в развитых рыночных странах. Безусловно, реформы в области финансирования здравоохранения невозможно механически перенести из одной страны в другую ввиду уникальности условий, сложившихся в каждой стране. Однако уроки, извлекаемые из международного опыта, позволяют сформулировать ряд руководящих принципов для проведения реформ. Для повышения удовлетворенности качеством и доступностью медицинских услуг необходимо:

- 1) повысить уровень квалификации медицинских работников и уделить большое внимание их обучению и переподготовке;
- 2) внедрять на постоянной основе современные технологии и методики лечения для обеспечения высокого уровня медицинской помощи для всех граждан;
- 3) усовершенствовать систему медицинского страхования, что также снизит нагрузку на государственный бюджет;

4) определять спрос на лекарства и проводить прогнозирование, чтобы избежать их недостаточности или избытка.

Литература:

1. Коробкова О.К. Организационно-экономический механизм предоставления медицинских услуг населению в условиях цифровой экономики как один из аспектов инновационного развития сферы здравоохранения // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2017. - № 2(39). – С. 67-72
2. Постановление Правительства Республики Казахстан. Об утверждении национального проекта «Качественное и доступное здравоохранение для каждого гражданина «Здоровая нация»: утв. 12 октября 2021 года № 725
3. Амренова Г. Цифры национального проекта: здравоохранение для каждого гражданина // ulagat-m.kz/analyst/strategiya/tsifry-natsionalnogo-proekta-zdravookhranenie-dlya-kazhdogo-grazhdanina.html
4. Глава Министерства здравоохранения информировала о реализации национального проекта «Здоровая нация» на заседании Правительства // www.gov.kz/memleket/press
5. Аналитическая информация о реализации национального проекта «Качественное и доступное здравоохранение для каждого гражданина «Здоровая нация» за 2022 год // www.gov.kz/memleket/entities/ksek/documents
6. Нуртаева С.Н., Анохина С.Г. Младенческая смертность в Республике Казахстан // Актуальные проблемы теоретической и клинической медицины. – 2022. - № 3. – С. 78-86

К ВОПРОСУ О ВОЗМОЖНОСТИ СОВМЕЩЕНИЯ УЧЕТНЫХ ПРОЦЕССОВ В ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Айтхожина Л.Ж.

к.э.н., доцент кафедры «Учет и аудит», Esil University

Аннотация. Несмотря на определенные достижения международная стандартизация учетных процессов пока еще не обеспечила полного единства в подходах к формированию отчетности, в результате чего показатели отчетностей различных организаций, особенно, если они действуют в рамках разного национального законодательства, остаются несопоставимыми и недостаточно информативными для внешних пользователей. Усиление интенсивности работы по изменениям в системе МСФО, последствия указанных изменений не являются достаточно изученными в настоящее время. Отсюда необходимы работы по сближению принципов и конкретных правил ведения учета и формирования отчетности.

Ключевые слова: стандарты, стандартизация, унификация, классификаторы.

Организации используют множество программных продуктов и сервисов, при этом программные продукты, существуют самостоятельно. И как показывает практика это создает препятствия для обмена данными. Поэтому становятся очевидным желания создать информационное пространство, где используемые системы организации с полными данными стали доступными для всех необходимых подразделений и бизнес процессов. На наш взгляд, прежде всего это касается совмещения систем в рамках учетных процессов, так как у субъектов бизнеса автоматизированы процессы бухгалтерской службы. Не секрет, что фундаментом информационной базы современных систем управления субъектов бизнеса является бухгалтерский учет, на долю которого приходится более 80% финансовой информации, в том числе той, которую принимают во внимание при принятии стратегических и текущих управленческих решений.

Технология учетных процессов по нашему мнению, прогрессировала наиболее заметно в последние несколько десятилетий. Прогресс в автоматизации информационного пространства, послужил толчком для формирования новых видов учета. Помимо существовавших 30 лет назад оперативного, статистического и бухгалтерского учета появились как минимум финансовый, налоговый, управленческий, и др. И это перечислены наиболее существенные виды учета.

Практически для обеспечения согласованности данных подсистем, для снятия преград обмена данными, их интеграции необходимо добиться от систем гибкости, управляемости, модульности и адаптивности к изменениям. Решение задачи совмещения различных учетных процессов в информационной системе организации требует изучения и разработки всесторонне.

С одной стороны, следует определить и выбрать подходы к интеграции информационного пространства. Главное в этой работе - провести детальный анализ требований к такому проекту и возможностей инструментов, чтобы найти оптимальное сочетание их функциональности, стабильности и стоимости. В научных источниках чаще всего выделяют следующие направления, которые возможно могут обеспечить результативность интеграции:

- анализ и выявление существующих взаимосвязей систем для их последовательной интеграции;

- разработка и применение требований к интеграции систем, определение ожидаемых результатов;

- поиск и выбор ресурсов, которые необходимы для управления информацией, в частности компьютеры, программное обеспечение и сети, необходимые для создания, хранения, управления, передачи и поиска информации.

На наш взгляд, в решении этого глобального проекта много вариантов технических решений, но следует определить цели и ожидания от процесса интеграции. Это поможет сориентироваться на конечный результат и оценить успешность реализации. Важно провести анализ существующих технических характеристик систем и выявить возможные конфликты или проблемы, которые могут возникнуть при интеграции, что позволит убедиться о совместимости систем друг с другом.

С другой стороны, предстоит решение вопросов гармонизации и стандартизации (унификации) функционирующих видов учета. Подспорьем в решении поставленных целей может оказать закон Республики Казахстан «О стандартизации» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 17.07.2024 г.) (далее закон),который определил в числе основных направлений своих задач: устранение технических барьеров в торговле для создания условий интеграции в международную систему стандартизации; предупреждение действий, вводящих в заблуждение потребителей относительно безопасности и качества продукции, процессов и услуг; поддержка эффективного внедрения инноваций и развития высокотехнологичных производств, а также содействие трансферу технологий и наилучших лабораторных практик; и др. Закон в соответствии с изложенными принципами и компетенции уполномоченного органа рассматривает следующие документы как :

- 1) международные стандарты;
- 2) региональные стандарты и классификаторы технико-экономической информации, правила и рекомендации по стандартизации;
- 3) государственные стандарты и классификаторы технико-экономической информации Республики Казахстан;
- 4) стандарты организаций;
- 5) рекомендации по стандартизации Республики Казахстан;
- 6) национальные стандарты, стандарты организаций, классификаторы технико-экономической информации, правила, нормы и рекомендации по стандартизации иностранных государств.

Несмотря на наличие законодательной базы о стандартизации активной работы, как со стороны уполномоченного органа, профессиональных организации в сфере бухгалтерского учета и аудита, субъектов бизнеса, в подходах рассмотрения возможности совмещения различных учетных процессов в информационной системе организации, стандартизации и унификации учетных процессов не наблюдается. По видимому, следует обратить внимание уполномоченного органа на членство Республики Казахстан в международных и региональных организациях по стандартизации, метрологии и аккредитации, а значит и на привлечение рабочих групп в работе по стандартизации и унификации учетных процессов, гармонизации финансовой отчетности на мировом уровне, в оценке целесообразности применения отдельных регламентации МСФО в казахстанских организациях.

Сегодня требование стандартизация процессов – один из ключевых элементов успеха бизнеса. Это происходит потому, что стандартизированные процессы улучшают эффективность и производительность, уменьшают потери и повышают качество продукта или услуги.

В научной литературе приводятся множество принципов стандартизации, но как практика показывает, следует добиться комплексности и системности; соответствия общих характеристик, правил и общих принципов в документах национальной системы стандартизации-современному уровню развития науки, техническим регламентам, технологии, отечественному и зарубежному опыту.

В этих целях на начальном этапе работы предстоит:

- проанализировать и конкретизировать результаты деятельности сообщества по сближению национальных и международных систем бухгалтерских стандартов на современном этапе;
- определить критерии и границы обеспечения гармонизации финансовой отчетности за счет сближения учетных принципов и правил в национальных, региональных (для групп стран) и международных бухгалтерских системах;
- обобщить в отсутствие единства учетных принципов и правил в национальных и международных бухгалтерских системах научные мнения по вопросам возможности гармонизации отчетности и классификации национальных учетных систем;
- рекомендовать новые направления в реформировании бухгалтерского учета в стране с целью сближения принципов, учетных правил и регламентации по формированию отчетности в системах национальных и международных стандартов, и др.

Литература:

Закон Республики Казахстан «О стандартизации» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 17.07.2024 г.)// Астана, Акорда, 5 октября 2018 года № 183-VI ЗРК
Еребрякова Т.Ю. Методология интегрированного учета и контроля// г. Чебоксары, Россия Е-

3. Белоусов А. И. , Михайлова Г. В. Профессиональные суждения в учете и его международная гармонизация // Ставропольский государственный университет, Россия, <https://cyberleninka.ru/article/n/professionalnye-suzhdeniya-v-uchete-i-ego-mezhdunarodnaya-garmonizatsiya>

4. CFA - Сравнение МСФО с альтернативными системами отчетности// <https://fin-accounting.ru/articles/accounting-audit?page=5>

Өңірлік аймақтардың әлеуметтік-экономикалық дамуын статистикалық зерттеу

М.А. Абдурахманов

mirzatilla@mail.ru

э.ғ.к., доцент

«Esil University» мекемесі, Астана

Аңдатпа. Өңірлік аймақтардың әлеуметтік-экономикалық дамуындағы өзгешеліктер объективтік тұрғыдан аймақтық даму теңсіздігінің әмбебап экономикалық заң әрекеттеріне бағынышты және осы заңының талаптарына жекелеген аумақтардың даму деңгейлерін теңестіру үдерісін бағындырып, олардағы айырмашылықтарды біртіндеп жою болып табылады. Кез келген экономиканың рейтингі даму деңгейінің белгілі бір көрсеткіші ретінде қаралады. Ол алдағы уақытта бәсекелес әлеуметтік – экономикалық жағдайын сипаттап қана қоймай, басқа экономика тарапынан интеграция ықпалымен болатын оның тартымдылық шарты болып табылады. Мемлекеттік реттеу әр - түрлі аудандарда арнайы тәсілдерді жасау арқылы басқаруға және олардың мүмкіндіктерін толықтай шешу болады.

Кілт сөздер: Стратегиялық аймақтар, инвестициялық климат, өмір сүру деңгейі, адам дамуының индексі, автокорреляция коэффициенті, вакуумдық мерзім.

Аймақтардың экономикасына қаржылық ресурстарды жұмылдыру үшін өз мүмкіндіктерін пайдалануы қажет, ал табиғи кені жоқ аймақтарда ол өте ерекше және маңызды болып саналады, яғни тиісті талдау негізінде аймақ үшін, тұтас экономика үшін болашақты қамтамасыз ететін даму мүмкіндіктерін анықтау өте маңызды. Мемлекетің аймақтарында әлеуметтік жобаларды жүзеге асыру жолымен елімізде өмір сүру деңгейін жақсарту ең тиімді тәсілдері болып табылады. Осылайша, аймақтардың даму жолдарын анықтау бүгінгі таңда өте маңызды болып саналады. Аймақтардың біркелкі дамуына іргелі әлемдік үрдістерге жатады, өңірлерінің әлеуметтік-экономикалық дамуының қаржылық аспектілерін зерттеу, оның ішінде мемлекет қаржысын ұтымды пайдалануға қолданылатын ғылыми негізделген шешімдерді ұсыну, аймақ әлеуетін ұтымды пайдалану бағыттарын айқындау өзекті мәселе болғандықтан да мемлекеттік реттеу әртүрлі аудандарда арнайы тәсілдерді жасау арқылы басқаруға болады.

Олардың мүмкіндіктері мен мақсаттарын толықтай шешу үшін еліміздегі аймақтарды мына топтарға бөліп қарауға болады.

1. Осы топтағы аймақтарда аймақтық инфроқұрылымды, әсіресе көліктік құрылымын құру, сонымен қатар, инвесторлардың қатысуын мемлекеттік қолдау жүйесінің маңызды.

Минералды ресурстардың айтарлықтай қорларын иеленетін және өндірістік саланы қарқынды дамуына мүмкіндігі жетерлік, бірақ аумақтарының экономикалық және әлеуметтік жағдайлары бойынша артта қалуымен, экологиялық жағдайының нашар болуымен айырмашылықтары бар аймақтар. Бұл аймақтарға ел экономикасын дағдарыстан шығару және тұрақтандырудың рөлі беріледі.

2. Ауыр индустрия салаларына нақты маманданған, жоғары ғылыми-өндірістік әлеуеті бар, қаржылық ресурстармен өзін-өзі қамтамасыз ете алатын аймақтар жатады. Негізгі қорлардың тозуы, экономикалық дағдарыстың болуын, экологиялық жағдайларды да назарға алу қажет болады.

Мұндағы аймақтарда мемлекеттік реттеу аймақ экономикасының құрылымын қайта құру кең көлемдегі жекешелендіру арқылы бағыттайды.

3. Топтағы аймақтар үшін халықтың жұмысбастылығын қамтамасыз ету және жаңа жұмыс орындарын ашу мақсатында ауыл шаруашылығы мен оған сабақтаса дамитын салаларда шағын және орта бизнесті дамыту. Ауыл шаруашылығына маманданған агроөнеркәсіптік кешенді аймақтар, яғни бұл топтағы аймақтарды меншіктің әртүрлі

формаларының дамуы, экономикалық тетіктер мен ынталандырулар ауыл шаруашылығы өндірісін реформалау бағытын жалғастыру іс-әрекеттері көрсетіледі.

4. Табиғи климаттық, әлеуметтік-экономикалық, жаңа технологиялық

жағдайдағы, шаруашылықтың құрылымы ұтымды емес дағдарыстық аймақтар және экологиялық дағдарысқа ұшыраған аймақтар жатады. Топта мемлекеттік реттеу әдістері басым болып белгілі жобалауға сай қаржылық көмек көрсету және олардың пайдалануына қатаң бақылау жүргізу қажет болады.

Минералдық шикізат және көмірсутек шикізаттарды кешенді өндіру және оларды өңдеуде соңғы технологияларды қолдану арқылы стратегиялық шикізаттың түрлері мол болған жерлерін игеру; - инвесторлар үшін қолайлы жағдай жасау және әлемдік стандартқа сай жоғары дамыған өндірістік, әлеуметтік инфрақұрылымдарды құру; - аймақтардың дамуындағы күрделі болған экологиялық, әлеуметтік, экономикалық т.б. мәселелерді бірінші топта шешу. Ал екінші топта аймақтарды дамытуда келесі мәселелерді шешуге болады, яғни инвесторларды тарту және экспорты қалыптастыру, жаңа ғылыми ізденістерді қажетсінетін өнімдер шығаруды ұйымдастыру, жаңа құрал-жабдықтар мен лазер технологиясын дамыту.

Келесі үшінші тапта әлеуметтік-экономикалық дамуын тұрақтандыру мәселелерін шешу: - ауыл шаруашылық өнімдерін өндіруде тиімді мамандандыруды жетілдіру; - өндіріске жаңа технологияны пайдаланып шығарылған шаруашылық өнімінің жоғары сапалығына мән беру; - тұтыну заттарын өндіретін ауыл шаруашылығы мен өнеркәсіп салаларын нығайту.

Төртінші топта аймақтар дамуы үшін мына мәселелерді шешу қажет: - экологиялық дағдарыстың алдын алу; - аймақтарда тұратын халықтардың өмір сүрі деңгейін көтеру үшін материалдық негіз құруда нақты іс шаралар қабылдау; - экологиялық жағдайы нашар, яғни адамдардың денсаулығына өте қауіпті ауылдық аймақтардан, кіші және шағын қалалардан және басқа да тұрғылықты жерлерден еліміздің басқа аймақтарына орын ауыстырғысы келетін халықтар үшін қажет жағдайлар жасау; - шетелдік техникалық және гуманитарлық көмектерді тиімді пайдалану.

Басқарудың аймақтық мәселелерін шешуде мұндай тәсілдер тиімді болады, сонымен жергілікті шаруашылықтың қарқынды дамуына мүмкіндік береді және аймақтық экономиканың тұрақтандыруына маңызды үлесін қосады. Өмір сүру деңгейі мен сапасындағы шектен тыс айырмашылықтар, көбінесе, аймақтардың экономикалық, табиғи-климаттық, ресурстық және инфрақұрылымдық ерекшеліктерімен анықталады, сондай-ақ олар мемлекеттің «теңестіру» саясатын жүргізу үшін негіз болып табылады [1].

Әлеуметтік даму салыстырмалы түрде дербестікке ие бола отырып, айтарлықтай дәрежеде ресурстық мүмкіндіктермен анықталады, олар өз кезегінде экономикалық даму деңгейіне байланысты және нарықтық шаруашылықтың әлеуметтік жағдайға зиянын тигізе отырып, тек қана экономикалық және тұтас мемлекеттің дамуына қауіп туғызады. Сондықтан, мемлекеттік реттеудің әлеуметтік және экономикалық құраушыларының тепе-теңдігі қажет. Мемлекет әрбір аймақ үшін жасалған бағдарлама бойынша өзінің даму бағытын жүргізеді. Аймақтық саясатты нақты қалыптастыру үшін еліміздегі кеңістіктің айырмашылық себептерін көрсету қажет, яғни: аймақтардың табиғи-климаттық жайғдайының айырмашылығы; - аймақтың өнімділігін анықтайтын табиға ресурстарды пайдалану бағыты, саласы және ауқымы [1, 2].

Бұл фактор тек ауыл шаруашылық, сондай-ақ пайдалы қазбаларды игеру ғана емес, өнеркәсіпті орналастыру жағдайына және халықтың өмір сүру жағдайын ұйымдастыруға да әсер етеді; - аймақтың орналасуының күрделі жағдайы, соның әсерінен шығындар артып, бағаның өсуі туындайды.

Осыған орай аймақтық дамудың шешілуін әлеуметтік, экономикалық, саяси, құқықтық, мәдени, демографиялық және т.б. шаралар жүйесін талап ететін сан қырлы мәселелер ретінде қарастыруға болады. Ғылым мен техника экономиканың дамуына үздіксіз әсер етіп жатқандықтан барлық қиындықтарға, яғни сыртқы, ішкі және оларға сөйкес факторлардың біртіндеп шиеленісуінде, мемлекет тек ғылыми негізделген экономикалық мақсаттарға жетуде, әрқашан тарихи жағдайды ескеруді талап етеді. Әлеуметтік-

экономикалық үдерістерге мемлекеттің араласу тәжірибесін үйренуден шығатын қорытындысы, яғни көптеген елдерде экономиканы мемлекеттік реттеудің негізгі құралдары ретінде халық шаруашылығының дамуының мақсаттарын анықтау, болжау, жоспарлау, бағдарлама жасау қарастырылады.

Экономикалық даму кезеңінде уақытша қатарларды талдауда қатар деңгейлерінің тербелгіштігіне мән беру керек, зерттелетін үдерістер мен құбылыстардың даму заңдылықтары айқын көрінуіне кедергі болатын кездейсоқ бөгеттер немесе ақпараттар тасқыны ретінде талданады. Сондықтан да қатар деңгейлерін олардан “тазарту”, яғни кездейсоқ бөгеттерді уақытша қатарларының ағымдық жақтары ретінде жою немесе олардың ықпал күшін әлсіздендіру жолдарын тауып, ғылыми негіздеу қажеттілігі туылады. Бұл мәселе тренд есептеу әдістерінің түпкі мәні мен негізін құрайды.

Статистикада шынайы қатар деңгейлері мен уақыт бойынша бір немесе бірнеше кезеңдерге ысырылған деңгейлер ортасындағы корреляцияны автокорреляция деп атайды. Оны өлшеу мен зерттеудің теориялық және тәжірибелік маңызы үлкен. Өсіп-көлу (яғни динамикалық) қатарларда корреляциялық байланысқа тек қана тұрақты және кездейсоқ себептер емес тағыда осы қатардағы әр бір алдыңғы және келесі кезең деңгейлерінің өзара байланыстылығы да өз әсерін көрсетеді.

Ал автокорреляцияны анықтау үшін өсіп-көлу қатарындағы деңгейлерді бір кезеңге жылжытамыз. Мысалы, екі өнім шығарушы саларында өндірілген өнімдері бойынша мәліметтер негізінде корреляция коэффициентін анықтаймыз [3; 139-143].

$$r = 0.81$$

Ол 0.81-ге тең, олай болса екі сала арасындағы өзара байланысты тығыз деуге болады. Ал енді әр бір қатар арасындағы байланысты автокорреляция коэффициенті бойынша анықтаймыз. Оны анықтау үшін 2011-2018 жылдардағы өнеркәсіпте өндірілген өнімді бір жыл алға жылжытып жеті жыл бойынша байланыс күшін табамыз, яғни келесі формула бойынша есептейміз.

$$r_a = 0.997$$

Автокорреляция коэффициенті шамамен 0.997 санға тең. Осылайша ауыл шаруашылығы саласындағы өндірілген өнім үшін (у) автокорреляция коэффициенті анықталады. Ауыл шаруашылығы саласындағы өндірілген өнім тек қана қатардағы кезең деңгейіне емес осымен қоса ауа райына да байланысты болады. екі уақыт қатары арасындағы байланыстың күші туралы қорытынды шығарудан алдын автокорреляцияны жоғатуды ойластыру керек, яғни оны ауытқулар негізінде автокорреляция коэффициентін анықтаймыз:

Автокорреляция коэффициенті қатардың әр бір алдыңғы деңгейлерін қатардың келесі әр бір деңгейлеріне әсер етуші күшін әлсрету немесе жойу үшін қолданылады. Оның үшін қатардағы әр бір кезең деңгейін алдыңғы кезең деңгейінен азайтып бастапқы ауытқуларды анықтап, олардың негізінде автокорреляция коэффициенті табылады [4, 5].

$$r_a = \frac{\sum \Delta_x * \Delta_y}{\sqrt{\sum (\Delta_x)^2 * (\Delta_y)^2}} = 0.32$$

Мұнда: Δ_x , Δ_y тер тізбекті абсолютті ауытқулар.

Мәліметтердің нәтижесі бойынша (х), (у) қатарлардың деңгейлері арасындағы байланыс күші 0.81 емес, 0.32 екен.

Автокорреляциялық талдау - тек ғылыми зерттеу ретінде ғана белгілі болып қалмай, мәселелерді шешуге де негіз қалайтынын айтқан орынды. Бұндай талдау, біріншіден, қатар деңгейлері ортасында байланыстың бар-жоғын, екіншіден, байланыс бар болса, оның тығыздық деңгейі мен маңыздылығын бағалау, үшіншіден, күшті байланыстың орта есеппен қанша уақыт бойы байқалатынын анықтау мүмкіндігін туғызады.

Қатар деңгейлері ортасында күшті де маңызды байланыстардың болуы абсолютті бір динамикалық қатарға тән тренд типін және оның теңдеуінің формасын дұрыс белгілеуге негіз қалайды. Бұдан тыс ондай жағдайда деңгейлердің тербелгіштігі кезеңдік формада болса, кезеңнің орташа мерзімін немесе ұзақтығын бағалауға, ал сырғанақ орташаларды есептеу кезінде тірек деңгейлер санын тура шешуге мүмкіндік туады.

Экономикалық құбылыстарда оқиғаларды туғызатын себептер бұрынырақ пайда болады да, салдары белгілі бір уақыттан кейін анықталады, яғни олардың арасында үзіліс, вакуумдық мерзім туындайды.

Мысалы, инвестицияға бөлінген қаржыларды жұмсаудың нәтижесінде алдымен өндірістік нысандар салынады, содан соң олар іске қосылып, бірте-бірте қуаттар игеріледі. Бұдан көрініп тұрғанындай, нысандарды салу мен іске қосу кезеңінде сол инвестицияға бөлінген қаржы табыс келтірмейді. Ал қуаттарды игеру кезінде азын-аулақ қана табыс әкеледі. Демек, күрделі қойылымдар жүзеге асырылғаннан кейін белгілі бір уақыттан соң ғана инвестиция жобалық қуатындағыдай табысты толық бере бастайды. Осылайша инвестицияларды игеру мен олардан табыс алу арасында белгілі бір уақыт кезеңі жатады. Бұл уақытты инвестиция *лағы* деп атайды.

Қорыта айтқанда автокорреляциялық талдау құбылыстар динамикасына қатысты орташа лаг мерзімін белгілеу мүмкіндігін береді. Осының нәтижесінде күрделі қойылымдардың экономикалық тиімділігін дұрыс, негізді бағалауға жағдай жасалады [6, 7].

Демек, аймақтардың әлеуметтік – экономикалық дамуындағы өзгешеліктер объективтік тұрғыдан аймақтық даму теңсіздігінің әмбебап экономикалық заң әрекеттеріне бағынышты болады екен. Сондықтан да, бұл арадағы міндет экономикалық заңның талаптарына жекелеген аймақтардың даму деңгейлерін теңестіру үдерісін бағындырып, осы айырмашылықтарды біртіндеп жою болып табылады.

Әдебиеттер:

1. Статистика бойынша әдіснамалық ережелер. ҚР МЭМ Статистика комитеті. Астана.-2018. 558 бет.
2. Абдурахманов М.А. Статистика негіздері. Монография: Esil University, Астана.-2022.-214 бет.
3. Абдурахманов М.А. Экономикадағы статистикалық әдістер. Оқу құралы. ҚазЭҚХСУ, Астана.-2019.-310 бет.
4. Әбдірахман М.Ә. Әлеуметтік статистика. Оқу құралы: ҚазЭҚХСУ, Астана, 2016.-272 б.
5. Абдурахманов М.А. Микроэкономикалық статистика. Оқу құралы. ҚазЭҚХСУ, Астана: 2018.-213 бет.
6. Дуглас К. Монтгомери. Сапаны бақылаудың статистикалық әдістері. Оқулық. – Алматы, 2016. – 548 бет. Рек. МОН РК. 1 том.
7. Абдурахманов М.А. Өсіп-келе жатқан қатарлардағы автокорреляцияны статистикалық талдау. ҚазЭҚХСУ-нің «Жаршысы» Астана. 2016ж. №3, 164-169 беттер.

ЭКОЛОГИЯЛЫҚ МӘДЕНИЕТ

Байдалина Мерей Есеевна

Merei_baidalina@mail.ru

магистр, аға оқытушы, «Esil University» Мекемесі

Андатпа. берілген мақалада экологиялық мәдениет ұғымы сипатталған және даму кезеңдері айқындалған. Экологиялық мәдениет XX ғасырдан бастап қазіргі күнге дейін әлі де қалыптасып дамып келе жатыр; экологиялық мәдениет - бұл мәдениеттің дамуының қазіргі кезеңі ғана емес, экологиялық дағдарыстың әсерінен қалыптасатын мәдениет. Экологиялық

мәдениет өркениеттің дамуымен бірге дамуы керек. Тіршілік әрекетінің барлық салаларын экологияландыру болуы тиіс. Экологиялық білім адамға қызметтің барлық саласында еріп жүруі керек. Сонда адамдар экологиялық сананы қалыптастырады және экологиялық мәдениетті арттырады.

Кілттік сөздер: экологиялық мәдениет, экология, табиғат, қоршаған орта, экологиялық көзқарас, табиғатты қорғау, экологиялық мәселелер

"Экологиялық мәдениет" ұғымын анықтамас бұрын, "экология" ғылымының тарихына үңіліп, "мәдениет" ұғымының өзіне анықтама беру керек. "Мәдениет" сөзі латынның *Colo, colui, cultum, colere* етістігінен шыққан, бастапқыда "топырақ өсіру" дегенді білдіреді. Кейінірек ол "құдайларды құрметтеу" деп түсініле бастады, бұл бізге мұра болған "табыну" сөзін растайды. Шынында да, орта ғасырларда және ежелгі дәуірде "мәдениет" дінмен, рухани құндылықтармен және т.б. тығыз байланысты болды. Негізінен, мәдениет адамның іс-әрекетін оның әр түрлі көріністерінде, оның ішінде адамның өзін-өзі көрсетуі мен өзін-өзі тануының барлық формалары мен әдістерін, адам мен қоғамның жалпы дағдылар мен дағдыларды жинақтауын білдіреді. Мәдениет сонымен қатар адамның субъективтілігі мен объективтілігінің көрінісі ретінде көрінеді (мінез, құзыреттілік, дағдылар, дағдылар мен білім). Мәдениет - бұл адамға өзіне тән тәжірибелер мен ойлармен белгілі бір мінез-құлықты белгілейтін, сол арқылы оған басқарушылық әсер ететін ережелер жиынтығы. Мәдениеттің шыққан көзі адам қызметі, таным және шығармашылық болып саналады.[1]. Яғни, тереңірек қарасаңыз, мәдениеттің бастапқы тұжырымдамасы адамзаттың табиғатпен тығыз байланысты екенін және оған белгілі бір әсер етпейтінін көрсетеді.

Экологиялық мәдениет— жалпы дүние-жүзілік мәдениеттің дамуының бір кезеңі және құрамдас бөлімі. Адамзаттың өмірі мен болашақтағы дамуында экологиялық проблемалардың өзекті маңыздылығын баршаның тереңінен кәміл ұғынушылығымен сипатталады.

Экология – тірі ағзалардың қоршаған ортамен өзара әрекеттесуі туралы ғылым, экология XIX ғасырдың соңында пайда болды. Адам пайда болған сәттен бастап қоршаған ортаға және оның жағдайларына бейімделуге тырысады, көбінесе оны табиғатпен өзара әрекеттесу жолдарын іздемей, оны қажеттіліктеріне қарай өзгертеді, дәл осы сәттен бастап адам "табиғатты өңдей бастады" деп айта аламыз. Егер ежелгі уақытта адам аштық сезімін басу және баспана табу сияқты шұғыл қажеттіліктерді ғана қанағаттандыруы керек болса, онда халық санының өсуімен адамның қажеттіліктері өсе бастады.

Аң аулау, балық аулау, егіншілік адамзаттың негізгі қызметіне айналды. Өркениеттің қарқынды дамуымен қалалар пайда бола бастады, егіс алқаптары көбейе бастады, қол еңбегі дамыды, өндірістер, шеберханалар пайда болды, содан кейін ғылым мен өнеркәсіп дами бастады, түрлі білім жинақталды. Адамдар адамның іс-әрекетінің табиғатқа және кері байланысқа әсерін байқамады, өзара әрекеттесу тұжырымдамасы болған жоқ. Егер табиғатқа әсер бұрын онша күшті болмаса, 20-шы ғасырда өнеркәсіптің қарқынды дамуымен, Америка Құрама Штаттарының ғалымдары топырақ пен мұхиттардың ластануының пропорционалды тәуелділігін анықтаған кезде, жануарлардың көптеген түрлерінің антропогендік белсенділіктен жойылуы айқын болды. Қарапайым сөзбен айтқанда, зерттеушілер зауыттар мен фабрикаларға жақын орналасқан су қоймаларында балықтар мен планктондар өліп жатқанын түсінген кезде, негізсіз ауылшаруашылық жұмыстарының нәтижесінде топырақ таусылып жатқанын түсінген кезде, экология өзінің шұғыл мәніне ие болды. Адамдар өз қызметінің қоршаған орта жағдайына тікелей байланысын түсіне бастады.

Осылайша, алпысыншы жылдардың аяғынан бастап адамзат "жаһандық экологиялық дағдарыс" проблемасына тап болды. Өнеркәсіптің дамуы, индустрияландыру, ғылыми-техникалық революция, жаппай орман кесу, алып зауыттардың, Атом, жылу және су электр станцияларының құрылысы, біз атап өткен жерлердің сарқылуы мен шөлейттену процесі әлемдік қауымдастықтың алдында адамның өмір сүруі мен сақталуы мәселесіне әкелді. түрлер. [2]

Жабайы табиғатты ұйымдастырудың бірнеше деңгейлері бар. Әр деңгейдің қасиеттері бір-бірінен ерекшеленеді, сонымен бірге иерархия табиғат пен құбылыстардың тепе-теңдігі мен тұтастығын қамтамасыз етеді. Экология экожүйенің деңгейін толығырақ зерттейді. Экожүйе экологияның өзіндік өлшем бірлігі деп айта аламыз. Экологиялық мәселелер экожүйелердің қасиеттерін ескермейтін технологиялардың қарқынды өсуіне, сондай-ақ көбінесе адамның заңдар мен табиғат құбылыстарын білмеуіне байланысты туындайды. Адамзат көп және тез тұтынатын экожүйелердің қалпына келу мүмкіндіктерін ескермейді, бұл экологиялық тепе-теңдіктің бұзылуына әкеледі.

Табиғатты қарқынды көлемде игеруге және жер бетіндегі тұрғындар санының көбеюіне мүмкіндік беретін өндіргіш күштердің дамуымен табиғи ортаның тозуы адамдардың өмір сүруі үшін бұрын-соңды болмаған қауіпті мөлшерге жетеді, сондықтан экологиялық апатқа айналуы мүмкін экологиялық дағдарыс туралы айту өте орынды.

XX ғасырдың соңында адам мен табиғаттың өзара әрекеттесу мәдениетіне назар аудару айтарлықтай өсті; мұндай назардың себебі, ең алдымен, мәдениетке деген көзқарасты, атап айтқанда адамзаттың өткен жетістіктерін қоғамдық қайта қарастыру болды. Бұл жетістіктердің ішкі потенциалы дәстүрлерді сақтау немесе қалпына келтіру түрінде оларды қайта жандандыру тұрғысынан айтарлықтай бағаланды және бұл жетістіктердің өзі өте құнды нәрсе ретінде қарастырыла бастады: бір жағынан адамның өзін-өзі тануының нақты нәтижесі, екінші жағынан, адамзаттың шығармашылық дамуының факторы ретінде [3]

"Қоғам-табиғат" жүйесіндегі адамның тарихи дамуында экологиялық мәдениеттің дамуының үш кезеңін бөліп көрсетуге болады. Бірінші кезең, мифологиялық, тұтас мәдениеттің кезеңі ретінде, оның ерекшелігі-адамды табиғи әлемнен ажырата алмайтын синкретикалық ойлау түрі. Адам табиғатпен ажырамас байланыста болды, оның ажырамас бөлігі болды. Адам-жануар бейнелері мифологияда (сирена, Скилла, Харибда) осы кезеңнің экологиялық мәдениетінің ерекшелігінде көрініс тапты: адамның табиғатпен сөйлеу бірлігі, қарабайыр өнердің дамуымен байланысты. Экологиялық мәдениеттің екінші кезеңінде оны жеке салаларға саралау жүреді. Осы уақытқа антропоцентрлік ойлаудың пайда болуы мен дамуы кіреді, ол адамды табиғи әлемнен бөліп қана қоймай, сонымен бірге күрделі табиғи иерархияны басқарды. Адамның табиғатқа тұтынушылық қатынасы қалыптасты, оның ұраны Мечниковтың сөздері болуы мүмкін: табиғаттың рақымын күтудің қажеті жоқ, біздің міндетіміз-оларды одан алу! Экологиялық мәдениеттің үшінші кезеңі қайтадан тұтас ретінде сипатталады. Бұл кезеңде адам саналы түрде табиғатпен үйлесімді бірлікке ұмтылады, экологиялық сана мен ойлауды қалыптастырады. Бұл кезеңдегі экологиялық мәдениеттің мақсаты экологиялық тұлғаны қалыптастыру болып табылады, ал экологиялық этика қалыптасу құралына айналады. [4]

Экологиялық мәдениет - бұл адамдардың табиғатты, қоршаған әлемді қабылдау деңгейі және олардың ғаламдағы орнын бағалау, адамның әлемге қатынасы. Бұл жерде біз адам мен әлемнің қарым-қатынасын емес, кері байланысты ғана емес, тек оның әлемге, жабайы табиғатқа деген көзқарасын білдіретінімізді бірден түсіндіруіміз керек.

Экологиялық мәдениет - тіршілікті қамтамасыз ету тәсілі, онда қоғам жердегі өмірге, рухани құндылықтар жүйесіне, этикалық қағидаттарға, экономикалық тетіктерге, құқықтық нормалар мен әлеуметтік институттарға қауіп төндірмейтін қажеттіліктер мен оларды іске асыру тәсілдерін қалыптастырады. Бірақ табиғат пен мәдениеттің қарым-қатынасы өте күрделі. Және бұл барлық күрделілігі терең пронизывает адам өмірі, сөйлеушінің жалғастырушы буын арасындағы табиғатымен және мәдениетімен. Адам табиғи және әлеуметтік құбылыс. Сондықтан көріністің табиғи және мәдени формалары оған тән. Алайда, осы формалардың арақатынасын ескеру қажет-екіншісі біріншісіне салынып, онын ішінен өткен сияқты болады. Нәтижесінде адам мәдениеті оның табиғатын анықтайды. Адамның, тірі ағза ретіндегі, барлық ең табиғи іс-әрекеттерінде – биосфераның бір бөлігі ретінде: корегінде, ұйқысында, жүріп-тұруында, көбейуіндегі, осы да, – барлық адамның тіршілігінде мәдениет орын алады, бейнеленеді, көрініс табады. Сонымен қатар, өзін-өзі көрсете отырып, мәдениет табиғилықты өзгертеді, анық, толық, дәл және бұрмалануы мүмкін. Тек құбылыс ретінде

мәдениеттің үйлесімді үйлесімі және оның адам іс-әрекетіндегі көріністері табиғиға қайшы келмейтін мәдениетті құрайды, соңғысын қамтиды, дамытады, терең көрсетеді.

Экологиялық мәдениет-бұл мәдениеттің дамуының қазіргі кезеңі ғана емес, экологиялық дағдарыстың әсерінен қалыптасатын мәдениет. Мәдениет оның дамуының барлық кезеңдерінде қоғамның табиғатпен өзара әрекеттесу функциясын аз немесе аз сәтті орындады. Сондықтан, кең мағынада, экологиялық мәдениет қоғам мен табиғаттың өзара әрекеттесу мәдениеті ретінде адамзат тарихында болған. Экологиялық мәдениеттің қайнар көздерін ғаламдық экожүйенің табиғидан әлеуметтік-табиғи жағдайға көшу кезеңінде, әлеуметтік өмір формасының пайда болу кезеңінде іздеу керек. Бір басталып, мәдениеттің дамуы тоқтауы мүмкін емес еді. Сондықтан үрдіске шағымдану дұрыс емес деп саналады. Бірақ оның "экологиялық сараптамасы" қажет. Мәдениет дамуының осындай сараптамасының нәтижесі табиғат пен қоғам арасындағы қарама-қайшылықты оның дамуына қарай тереңдету үрдісін анықтау болып табылады. Біртіндеп, өзінің тікелей теріс әсерлерден қорғалуын қамтамасыз ете отырып, қоғам қорғанудан табиғатқа – ежелгі тарих кезеңіне көшеді. Сонымен қатар, өз күштерін сезіну қуанышы көбінесе қоғамға табиғатқа тигізетін зиянды әсерін уақытында байқауға және алдын алуға мүмкіндік бермейді. Мәдениеттегі назардың негізгі бағыты қоғам мен табиғаттың өзара әрекеттесу проблемасымен әлеуметтік өмірдің ішкі проблемаларына нақты ауысады. Сезімталдықты жоғалтып, өмірдің табиғи, табиғи параметрлерін басшылыққа алуды доғарған "өркеніетті" адам табиғатты тек айналасында ғана емес, сонымен бірге өзінде де жойды. Жайлылыққа ұмтыла отырып, адамдар денсаулығын – физикалық және рухани жағынан бұзды. Табиғатына қарамастан, тәуелсіз тұрақтылыққа ұмтыла отырып, қоғам бүгінде табиғаттан иеліктен шығарудың сыни жағдайына жетті, осылайша жаһандық әлеуметтік-табиғи экожүйенің жойылуына нақты қауіп төндірді. Бұрын да адамзат табиғатпен қақтығысқан, бірақ ол кішігірім қақтығыстар планетадағы өмір сүру негіздерін жоя алмайды.

XX ғасырдың ортасынан бастап әлемде ғылыми-техникалық революция басталды, ғылымның жетістіктерін қолдана отырып, адамдардың физикалық ғана емес, сонымен бірге ақыл-ой белсенділігінің күшеюін қамтамасыз ететін технологияның жаңа буыны құрылды. Өткенді талдау болашақты түсінуге көмектеседі. Қазіргі заманғы мәдениетте екі негізгі бағыт бар – қоғамды табиғаттан бөлу және жақындасу, өзара бейімделу немесе қоғам мен табиғатты біріктіру. Осы екі үрдістің біріншісі бірнеше мыңжылдықтардың даму тарихына ие. Қазіргі уақытта ол көрінетін көріністерге қол жеткізді, бірақ әлі де дамып, болашақта жүзеге асыруға ұмтылуда. Стратегиялық, яғни адамдардың белгісіз көптеген ұрпақтары үшін шексіз, мүмкін болашақ жақын болашақта басқа тренд – қоғам мен табиғаттың бейімделуі басым болған жағдайда ғана мүмкін болады. Бұл үрдіс біздің көз алдымызда мәдениетте ғана пайда болады. Алайда, алдыңғы талдау оның тарихы одан да ұзақ екенін, *Homo sapiens*-тің көп бөлігі адамдар табиғатпен одақтасуға, онымен бірге өмір сүруге ұмтылғандығын көруге мүмкіндік береді.

Біздің заманымыздың экологиялық мәселелерін ескере отырып, адамзатқа оның өсуі мен даму сәтінен бастап, нәрестелік кезден бастап және өмір бойы біртіндеп экологиялық мәдениетті қалыптастыру қажет. Дамудың қазіргі кезеңінде білім беру жүйесінде және күнделікті өмірде экологиялық білімнің жеткіліксіз көлемі байқалады. Экологиялық білім, экологиялық сана және дүниетаным деген ұғымдар жоқ.

Адамзат қоршаған ортаға зиянды және ойланбайтын әсердің күшін білуі керек. Табиғатпен өзара әрекеттесуде белгілі бір "мәдени тәсіл" пайда болуы керек. Адам табиғат құбылыстары, ондағы процестердің заңдылықтары туралы білімді қолдануды үйренуі керек. Мұнда мәдениетті көгалдандыру туралы мәселе туындайды. Адам қоршаған ортаға зиян келтірмесе және адам - табиғат қарым-қатынасында үйлесімділік пайда болса, тұтыну мәдениеті экологиялық мәдениетке айналады.

Адам-қоршаған орта жүйесінде туындаған шиеленіс қазіргі уақытта қоршаған ортаның шамалы теңгерімсіздігі ауыр зардаптарға әкелетін деңгейге жетті. Жалпы қоғамның болашағы осы мәселелердің қалай шешілетініне байланысты. Осыған орай халықты экологиялық

мәселелерді шешуге тарту экологиялық саясатты жүзеге асырудың тиімді шараларының бірі болып көрінеді.

Экологиялық мәдениетті қалыптастырмас бұрын, адам экологиялық сананы қалыптастыруға дағдылануы керек, яғни.адамзат қоғамдастығының табиғатпен ажырамас байланысын түсіну қабілеті, адамдардың әл-ауқатының табиғи ортаның тұтастығы мен салыстырмалы өзгермейтіндігіне тәуелділігі және бұл түсінікті практикалық іс-әрекетте қолдану.

Өзгерістер қажеттілігі туындап жатыр. Табиғаттағы және қоғамдағы мінез-құлқының барлық түрлеріндегі адам оқшауланудан, қарама-қайшылықтан, күрестен, күресуден ынтымақтастық, өзара әрекеттесу, диалогтан, экологиялық ойлау мен іс-әрекетке ауысуы, дамудың жаңа траекториясын жобалауы керек. Ғалымдар мен саясаткерлер арасында бұған деген сенім артып, қоғамдық пікірде, халықаралық құжаттарда, нақты өмірде көрініс табады: мемлекеттер арасындағы шекаралар жойылуда, трансұлттық корпорациялар әртүрлі континенттердегі нарықтар мен технологияларды біріктіреді. "Экология" және "мәдениет" ұғымдары адамның табиғаттағы тарихы мен орнын түсінуге, мәдениеттердің ұлттық тамырларын, адам мен табиғаттың өзара әрекеттесуінің алуан түрлілігі нәтижесінде пайда болған елдер мен халықтардың менталитетін сақтауға көмектеседі. Бұрынғы экологиялық мәдениет бейнесін қазіргі кездегі бейнемен салыстыру мүмкін емес. Мұны экологиялық мәдениеттің «дағдарысы» деп түсіндіруге болады. Дағдарыстың басты себебі – адамдардың толық түсінбеуі: қазіргі заманғы технологиялар мен инновациялық құралдарды ойлап табуда адамдар қаншалықты табысты болғанымен, адамзат бәрібір табиғаттан алшақтай алмайды.

Экологиялық мәдениет – қоршаған ортаны сақтау мен толықтырудың негізгі құралы. Экологиялық мәдениет, қоршаған ортаға деген сүйіспеншілік әрбір жеке адамның санасына сіңбесе, қатаң заңдар, қомақты қаражат, орасан зор қуат, заманауи технологиялар табиғатты сақтауға және қалпына келтіруге көмектесе алмайды.

Адам табиғаттағы өз орнын түсінуі керек, оның жеке түр емес екенін түсінуі керек, бірақ жердегі барлық тіршілік түрлерінің бір бөлігі ғана. Ол қоршаған ортаның кез-келген қолайсыз жағдайы, ең алдымен, оның денсаулығына және болашақ ұрпаққа әсер ететінін түсінуі керек. Адам табиғатты соқыр өңдемеуі керек, ол одан үйренуі керек. Табиғатта артық ештеңе жоқ, заңдылықсыз ештеңе жоқ, әр процесс белгілі бір оқиғалардың тізбегін жүргізеді. Тек адамның араласуымен бұл салдар теріс сипатқа ие болды. Сондықтан тұтыну мәдениеті ғана емес, табиғи байлықтарды сақтау және орынды пайдалану мәдениеті де өсуі тиіс. Экологиялық мәдениет өркениеттің дамуымен бірге дамуы керек. Тіршілік әрекетінің барлық салаларын экологияландыру болуы тиіс. Экологиялық білім адамға қызметтің барлық саласында еріп жүруі керек. Сонда адамдар экологиялық сананы қалыптастырады және экологиялық мәдениетті арттырады.

Әдебиет тізімі:

1. Электронды ресурс:

<https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D1%83%D0%BB%D1%8C%D1%82>

2. Электронды ресурс: <http://www.sociobazis.ru/sbs-858-6.html>

3. Разенкова Д. Ф. Экологическая культура: социально-философские аспекты формирования: Дис. ... канд. филос. наук : 24.00.01— М., 2001. — 162 с. — РГБ ОД, 61:01-9/453-6.

4. Электронды ресурс:<https://geographyofrussia.com/istoriya-razvitiya-ekologicheskoy-kultury-osobennosti-ekologicheskoy-kultury/>

АНАЛИЗ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕХНОЛОГИИ БЛОКЧЕЙН В КАЗАХСТАНЕ И МИРЕ

¹Ермеков Мади Нұрболатұлы

²Абдешов Дәулен Доралұлы

¹ madi2.yermekov@yu.edu.kz

² daulen.abdeshov@yu.edu.kz

¹Магистрант, специальность Финансовый менеджмент, КГУТИ имени Ш. Есенова

²Кандидат экономических наук, ассоциированный профессор, научный руководитель,
КГУТИ имени Ш. Есенова

Аннотация. В данной статье рассматривается концепция блокчейна и исследуются области его применения как на глобальном уровне, так и в Казахстане. Блокчейн представляет собой распределённую и децентрализованную базу данных, созданную участниками, где данные невозможно изменить или подделать. Существуют различные проекты и инициативы, охватывающие множество сфер, таких как медицина, выборы и кибербезопасность. В Казахстане активно функционирует Национальная ассоциация по развитию блокчейна и криптотехнологий, которая стремится интегрировать страну в глобальную экосистему блокчейна, а также Казахстанская ассоциация блокчейна и криптовалют. Регулярно проводятся специализированные конференции, разрабатываются решения на основе технологий блокчейн, и государство оказывает поддержку в этой области. Несмотря на растущее число блокчейн-проектов, значительное количество людей всё ещё не осведомлено о сути блокчейна и его назначении.

Ключевые слова : блокчейн, кибербезопасность, распределенный реестр, биткоин, криптовалюта.

Введение. В наше время понятие блокчейн становится все более популярным и звучит из различных источников. Блокчейн представляет собой организованную последовательность блоков, каждый из которых содержит определенные данные. Часто это слово ассоциируется с биткойном, но на самом деле это лишь одно из множества возможных применений данной технологии.

Блокчейн не только революционизирует подходы к хранению и передаче данных, но и открывает новые горизонты для различных секторов экономики. Благодаря своей структуре, он обеспечивает высокий уровень безопасности и прозрачности, что особенно ценно в условиях современных вызовов, таких как киберпреступность и манипуляции с информацией. Каждое изменение данных фиксируется в блоках, что создает непреложный исторический след, позволяющий отслеживать любые попытки вмешательства.

Децентрализованный характер технологии исключает необходимость в посредниках, что приводит к снижению затрат и ускорению процессов. В результате, множество отраслей, от финансов до логистики и даже государственного управления, начали внедрять решения, основанные на блокчейне, что позволяет не только повысить эффективность, но и укрепить доверие между участниками.

Блокчейн также активно развивает концепцию смарт-контрактов, автоматизируя выполнение условий соглашений без человеческого участия. Эта возможность открывает новые перспективы для создания дистрибутивных приложений и сервисов, строящихся на основе доверия и прозрачности. Таким образом, блокчейн выступает не только как инновационный инструмент, но и как система, способная переосмыслить традиционные модели взаимодействия.

Децентрализованная система, предложенная Nakamoto, упраздняет необходимость в третьих лицах, предоставляя участникам возможность взаимодействовать напрямую через сеть. Главным техническим достижением является блокчейн — распределённый реестр, который обеспечивает прозрачность и неизменность записей о транзакциях. Каждый новый блок, содержащий информацию о транзакциях, присоединяется к цепочке предыдущих блоков,

создавая таким образом защищённую от фальсификации историю. Это новшество значительно повысило уровень доверия между участниками, исключая вмешательство посредников.

Одним из ключевых аспектов работы биткойна является механизм консенсуса, основанный на майнинге, который позволяет сети сохранять целостность и безопасность. Майнеры, выполняя сложные вычислительные задачи, подтверждают транзакции и формируют новые блоки, за что получают вознаграждение в виде биткойнов. Такой механизм не только поощряет участников сети, но и затрудняет возможность мошенничества, поскольку для атаки на сеть потребуется колоссальная вычислительная мощность.

С тех пор как в 2009 году была запущена первая сеть биткойн, развитие блокчейн-технологии приобрело масштабный характер. Появились сотни альтернативных криптовалют, а идеи, заложенные Nakamoto, нашли применение в различных областях — от финансовых услуг до управления данными. Блокчейн стал основой не только для цифровых валют, но и для смарт-контрактов, децентрализованных приложений и новых форм управления активами.

Основное преимущество применения блокчейн-технологии — безопасность выполняемых операций. Все транзакции проводятся не только в прозрачной форме, но также подвергаются множественной копировке. Поэтому каждый участник процесса имеет возможность просматривать информацию о других транзакциях, все цепочки транзакции дублируются и хранятся в зашифрованной форме у каждого участника.

Компания «MAERSK» инициирует совместный проект с HYPERLEDGER в области логистики. Это предприятие, расположенное в Нью-Йорке, будет направлено на поддержку грузоотправителей, портов, таможенных служб, банков и других участников глобальных цепочек поставок в отслеживании грузов и замене традиционных документов на защищенные от несанкционированного доступа цифровые записи. Потеря или задержка важной документации может привести к порче скоропортящихся товаров, что создает значительные неудобства как для поставщиков, так и для клиентов. Теперь процессы в цепочках поставок будут оптимизироваться за счет внедрения цифровых технологий, использующих блокчейн для упрощения взаимодействия между всеми участниками. Внедрение блокчейнов может значительно изменить эффективность международной торговли, так как морские логистические компании ответственны за перевозку 90% товаров, которые обмениваются по всему миру. В сентябре 2018 года Maersk подписала соглашение о сотрудничестве со стартапом BlockTain GuardTime, который работал совместно с Microsoft и EY, а также с такими страховыми компаниями, как ACORD, Willis Towers Watson, MS Amlin и XL Catlin для разработки платформы для морского страхования.

Швейцарский банковский гигант UBS возглавляет амбициозный пилотный проект, призванный революционизировать соблюдение нормативных требований, связанных с директивами MiFID II/MiFIR, вступившими в силу в 2018 году. Эти директивы, регулирующие рынки финансовых инструментов в Европейском Союзе, накладывают на банки значительную нагрузку по сбору, обработке и верификации огромных объемов данных. Проект UBS, основанный на частной сети блокчейн, разработанной на основе Ethereum, нацелен на автоматизацию этого процесса, существенно снижая затраты времени и ресурсов.

Ключевым элементом проекта является анонимное сопоставление данных идентификатора юридического лица (LEI). LEI — это уникальный глобальный идентификатор, присваиваемый каждой юридической организации, участвующей в финансовых транзакциях. В рамках пилотного проекта банки-партнеры смогут безопасно и эффективно сверять свои данные о клиентах, гарантируя соответствие информации и исключая риски, связанные с неточностями или устаревшими сведениями. Эта функция критически важна для предотвращения мошенничества и соблюдения требований «знай своего клиента» (KYC) и противодействия отмыванию денег (AML). Важно отметить, что анонимность обеспечивается за счет криптографических методов, позволяющих проводить сверку данных без раскрытия конфиденциальной информации о клиентах, строго соблюдая требования о защите данных.

Более того, использование блокчейна выходит за рамки простого сопоставления данных LEI. Участники проекта рассчитывают на значительное ускорение бэк-офисных

операций и расчетов. Транзакции, которые ранее требовали многоступенчатой проверки и согласования, теперь могут быть автоматизированы и прозрачно отслеживаемы на блокчейне, что снижает операционные риски и увеличивает эффективность. По оценкам некоторых экспертов, подобные инновации способны сократить ежегодные затраты банковской отрасли на соблюдение нормативных требований на сумму до 20 миллиардов долларов. Эта цифра, безусловно, впечатляет и демонстрирует потенциал блокчейна в оптимизации работы финансовых институтов.

В контексте проекта UBS, это означает, что успешная интеграция блокчейн-технологий в банковскую практику потребует не только технических решений, но и адаптации существующей юридической инфраструктуры. Это включает в себя разработку новых стандартов и правил, которые будут учитывать специфику работы с блокчейном и криптовалютами, а также обеспечение юридической защиты всех участников. Кроме того, важно учитывать вопросы безопасности и защиты от потенциальных кибератак на систему блокчейна. Разработка механизмов защиты данных и предотвращения мошенничества является неотъемлемой частью успешного внедрения технологии. Проект UBS станет важным тестовым полигоном для оценки эффективности блокчейна в контексте соблюдения сложных нормативных требований, и его результаты окажут значительное влияние на будущее банковской индустрии и развитие регулирования в области цифровых финансовых активов. Дальнейшее развитие технологии и расширение числа участников пилотного проекта могут привести к появлению новых возможностей для повышения эффективности и снижения затрат в банковском секторе, но одновременно потребуют серьезных усилий в области юридического сопровождения и обеспечения безопасности.

Блокчейн технологии находят свое применение и в управлении организациями, способствуя их эффективной работе. Управление компанией включает выполнение ряда важных функций, таких как хранение и обработка больших объемов данных, с чем традиционные технологии справляются не всегда. Современные решения помогают оптимизировать деятельность финансовых, юридических, маркетинговых и бухгалтерских отделов, а также затрагивают важные аспекты, как анализ рисков, системное обеспечение и мониторинг изменений. В условиях возрастающей ответственности за кибербезопасность, точное и надежное управление технологическими активами и их конфигурациями становится ключевой частью стратегии компаний. Сегодня технологии блокчейн тестируются такими организациями, как Walmart, Goldman Sachs и Maersk.

Ниже представлена таблица некоторых стран, которые успешно внедрили технологии блокчейн в различных секторах экономики:

Таблица 1. Страны успешно внедрившие технологию блокчейн

Страна	Применения технологий блокчейн	Отрасли
Эстония	Внедрение блокчейн для государственных реестров и электронного гражданства	Государственное управление, здравоохранение
Швейцария	Развитие блокчейн-сообщества в «Криптодолине» и легализация криптовалют	Финансовые технологии, криптовалюты
Китай	Интеграция блокчейна в государственные системы для слежения за цепями поставок	Логистика, финансы, государственное управление
Южная Корея	Применение блокчейн для отслеживания поставок и проведения финансовых операций	Логистика, финансы, государственный сектор
Мальта	Законы, способствующие развитию блокчейн-индустрии и криптовалютных проектов	Финансовые технологии, регулирование криптовалют

ОАЭ	Стратегия перехода на блокчейн во всех государственных органах до 2025 года	Государственное управление, финансы
Германия	Внедрение блокчейн для управления активами и отслеживания цепей поставок	Производство, финансы, логистика
Сингапур	Применение блокчейна в области торговли, финансов и цифрового удостоверения личности	Финансы, торговля, государственное управление
Великобритания	Внедрение блокчейн в банковские и страховые секторы для оптимизации операций	Финансы, страхование, здравоохранение
США	Применение блокчейн в различных секторах, от финансов до здравоохранения и логистики	Финансы, здравоохранение, логистика, государственное управление

Блокчейн в Казахстане.

В стране действует Национальная ассоциация развития блокчейн и криптотехнологий, которая нацелена на интеграцию Казахстана в глобальную блокчейн-экосистему, а также функционирует Казахстанская ассоциация блокчейна и криптовалют. Помимо этого, в Казахстане создаются IT-кластеры с программами акселерации.

Законодательство Казахстана не вводило ограничений на хранение и майнинг криптовалют. Однако, стоит отметить, что отношение властей страны к биткоину и другим криптовалютам остается неоднозначным. В 2014 году в СМИ даже обсуждалась возможность запрета биткоина.

На тот момент Национальный банк Казахстана не имел определенной позиции касательно правового статуса криптовалют. Примечательно, что четкого правового регулирования криптовалют до сих пор не существует.

В октябре 2014 года начальник управления департамента развития и управления платежными системами Национального банка Казахстана выразил свою позицию, заявив, что официальным финансовым учреждениям запрещено использовать биткоин в расчетах. Это фактически стало запретом на использование криптовалют для всех финансовых институтов страны.

Кроме того, в октябре 2017 года стало известно о разработке предложений по регулированию оборота криптовалют. Председатель Национального банка Казахстана Данияр Акишев подчеркнул, что правовой статус и природа криптовалют в стране по-прежнему не определены. Он также упомянул о возможных ограничениях на криптовалютные операции для физических лиц из-за высокого уровня спекулятивных рисков.

Использование криптовалют и блокчейна. На Астанинском Экономическом Форуме 25-26 мая 2016 года была озвучена инициатива по созданию в Казахстане «Центра Финансовых Технологий». В рамках подписанных соглашений уже в сентябре 2016 года IBM приняла решение инвестировать 3 миллиона долларов в развитие блокчейн-технологий в стране.

Кроме того, было объявлено, что Национальный банк Казахстана, в партнерстве с IBM и акселератором Almaty Tech Garden, начал разработку проекта, направленного на покупку ценных бумаг с использованием технологии блокчейн.

Бывший председатель Национального банка Казахстана Данияр Акишев отметил, что основное преимущество данного проекта заключается в возможности заключать сделки с ценными бумагами онлайн. С помощью специального приложения пользователи могут покупать и продавать краткосрочные банковские ноты. Среди ключевых особенностей проекта также выделяются отсутствие посредников, полная прозрачность операций, доступ

каждого клиента к информации через мобильные технологии, а также возможность проведения расчетов с использованием электронных денег.

В последние годы в Казахстане активно развиваются блокчейн и криптовалюты, причем многие инициативы исходят от государственных органов. Однако к блокчейн-технологиям в стране относятся более позитивно, чем к криптовалютам. Несмотря на заявления о создании благоприятной правовой среды для обеих сфер, регуляторы проявляют осторожность по отношению к криптовалютам.

Регулирование криптовалют в Казахстане. Принятие законодательства для криптовалют или создание государственных (национальных) криптовалют может помочь снизить негативное отношение к ним и предоставить возможность использовать криптовалюты как альтернативное платежное средство на государственном уровне.

Один из основных рисков, связанных с криптовалютами, — это возможный отток капитала из страны. В условиях, когда некоторые государства не могут четко определиться с правовым статусом криптовалют, их граждане продолжают совершать операции с цифровыми активами за пределами своей страны. Это приводит к тому, что часть средств выходит из внутреннего экономического оборота, покидая территорию государства.

Преимущества регулирования криптовалютных операций связаны с самой технологией их создания. Среди плюсов — высокая степень защищенности, скорость проведения транзакций и снижение затрат на переводы. Одним из ключевых преимуществ, по мнению экспертов, является возможность контроля финансовых операций граждан.

Контроль над криптовалютами мог бы решить несколько важных проблем. Например, исчезла бы возможность подделки и кражи наличных денег, отпала бы необходимость в услугах посредников, таких как карточные системы крупных игроков вроде VISA и MasterCard. Технология криптовалюты уже активно изучается банками как способ модернизации существующей финансовой инфраструктуры.

27 марта 2018 года Национальный Банк Казахстана представил новый технологический продукт — систему Invest Online. Благодаря мобильному приложению казахстанцы получили возможность инвестировать средства в ноты Национального Банка в режиме реального времени, включая небольшие суммы.

Председатель Национального Банка отметил, что система функционирует круглосуточно, без комиссий и налогов, обеспечивая прозрачность и бесплатность операций. Ценные бумаги обладают высокой ликвидностью — их можно продать в любой момент с гарантированным доходом, который начисляется ежедневно.

Он также выделил три ключевых новшества системы Invest Online:

1. Впервые на государственном уровне была внедрена технология блокчейн.
2. Национальный Банк впервые выпустил электронные деньги, используемые для расчетов по ценным бумагам.
3. Все операции стали доступны онлайн через электронные устройства, что значительно упростило процесс инвестирования и сделало его доступным для широкой аудитории.

Национальный Банк Республики Казахстан (НБРК) рассматривает возможность внедрения цифрового тенге как третьей формы национальной валюты. В ноябре 2023 года Нацбанк представил отчет о пилотном проекте цифрового тенге и инициировал общественные консультации по вопросам цифровых валют центральных банков (CBDC).

В рамках пилотного проекта была запущена платформа цифрового тенге и произведен выпуск цифровых средств на счета банков-участников. 15 ноября 2023 года, на XI Конгрессе финансистов Казахстана, состоялась первая розничная транзакция с использованием цифрового тенге.

«Цифровой тенге представляет собой третью форму национальной валюты. Подобно наличным, он выпускается и гарантируется Национальным Банком. Платформа цифрового тенге основана на двухуровневой модели финансового рынка, где взаимодействие с конечными пользователями — как физическими, так и юридическими лицами —

осуществляется через финансовых посредников», — сообщил заместитель председателя НБРК Берик Шолпанкулов.

Совместно с Акиматом Алматы был протестирован механизм цифровых ваучеров для государственных выплат.

Директор департамента платежных систем Национального Банка Казахстана Ерлан Ашыкбеков отметил, что новая форма национальной валюты обладает рядом уникальных характеристик: она поддерживает программируемость, позволяет осуществлять международные платежи и исполнять смарт-контракты. В перспективе также будет доступна функция оплаты без подключения к интернету. Цифровой тенге занимает ключевое место в создании цифровой финансовой инфраструктуры, над которой работает Национальный Банк Казахстана.

Председатель Национального Банка Казахстана Бинур Жаленов добавил, что цифровой тенге раскрывает возможности технологии блокчейн для разработки инновационных финансовых решений, повышает эффективность платежных операций и создает «мост» между традиционными финансовыми системами и цифровыми активами. По его словам, экосистема цифрового тенге уже запущена, и вскоре казахстанцы смогут использовать первые продукты на ее основе.

Заключение. В данной обзорной статье был проведен анализ применения блокчейн-технологий по всему миру, в том числе в Казахстане. Приведены примеры отраслей, в которых активно разрабатываются продукты на основе блокчейна, а также рассмотрена ситуация с развитием и регулированием этого направления в Казахстане.

Важно отметить, что блокчейн постепенно входит в повседневную жизнь, с каждым годом появляются новые продукты и инициативы. Однако значительная часть населения все еще не осведомлена о том, что такое блокчейн и какова цель его применения. Несмотря на наличие всех необходимых средств для внедрения блокчейн-технологий в бизнесе и государственных органах, распространение этой системы началась лишь после 2020 года.

Как упоминалось ранее, в Казахстане активно развивается блокчейн-сообщество. Регулярно проводятся специализированные конференции, разрабатываются блокчейн-решения, а государство оказывает поддержку этому сектору. Однако стоит отметить, что за последние несколько лет блокчейн-приложения не приобрели широкую популярность среди пользователей, что связано с тем, что многие граждане ещё не знакомы с особенностями и специфическими аспектами этой технологии.

Литература:

1. Федотова В.В., Емельянов Б.Г., Типнер Л.М. Понятие блокчейн и возможности его использования. // European science №1 (33), 2018. С. 40-41.
2. Накамото С. Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System [Электронный ресурс], 2008. - URL: <https://bitcoin.org/bitcoin.pdf>.
3. Data Breach Investigations Report 11th edition [Электронный ресурс], 2018. С. 33-34. - URL: https://www.doc-umentwereld.nl/files/2018/Verizon-DBIR_2018-Main_report.pdf
4. Кудряшова О. Регулирование криптовалют в Казахстане: к чему это приведет? [Электронный ресурс] 2018. - URL: <https://kursiv.kz/news/finansy/2018-05/regulirovanie-kriptoalyut-v-kazakhstane-k-chemu-eto-privedet>
5. https://forbes.kz/articles/natsbank_rk_navodit_mostyi_v_blokcheyn
6. Официальный сайт Национального банка Республики Казахстан (НБРК) nationalbank.kz.

КОМПАНИЯДА БАСҚАРУШЫЛЫҚ ЖӘНЕ ӨНДІРІСТІК ЕСЕПТИ ҰЙЫМДАСТЫРУ

Успамбаева Мадина Карабаевна,

omk21082@mail.ru

PhD Есеп және аудит кафедрасының аға оқытушысы, Esil University

Аннотация. Мақалада компанияның басқарушылық және өндірістік шығындарының есебін ұйымдастыру мәселелеріне арналған. Зерттеу барысында өндіріс шығындарының есебінің заманауи жүйесі бірқатар мәселелеріне тап болатыны анықталды. Олардың бірі-қазіргі заманғы кәсіпорында өнім өндіруге кететін шығындарының есебінің әдісін анықтауда бірыңғай әдісінің болмауы. Соныменен бірге, өндірістік шығындарды олардың пайда болу орнына сәйкес, сондай-ақ қаржылық жауапкершілік орталығы мен өнім түрлеріне байланысты шығындарының есебін жеткіліксіз ұйымдастыру себебінен бақылау сияқты мәселелер анықталынды.

Мақалада әртүрлі авторлардың түсіндіруіндегі шығындарының жіктелуі мен топтастырылуы қарастырылады, экономистердің және құқықтық құжаттамасындағы «шығындар» және «шығыстар» ұғымдарының түсіндірмесі салыстырылады. Осы терминдерді дәл түсіну кәсіпорынның шығындары мен шығыстарын сауатты басқаруға мүмкіндік береді.

Калкуляциялау жүйелері мен әдістерінің негізгі айырмашылықтары және оларды шығындарды басқаруға пайдалану мүмкіндіктері қарастырылған. Өнімдерінің өзіндік құндарына енгізілінген өнімдерін өндіру және жүзеге асыруға сәйкес шығындар құрамдарында бөліп көрсету ережелері анықталынды.

Соныменен бірге, мақалада шығыстар есебін ұйымдастырудың және өнімнің өзіндік құнын есептеудің негізгі мәселесі көрсетілген. Ұйымдағы өзіндік құнының мөлшеріне әсерін тигізетін факторлар және өндірістік шығыстарын басқарудың тиімді жүйесін қалыптастыруға кедергі жасайтын мәселелер анықталынды. Осы зерттеуде талдау әдістері мен тәсілдері қолданылды. Жұмыста жоғарыда аталынған әдістерін пайдалану зерттеудің сенімділігін, теориялық тұжырымдардың дұрыстығын қамтамасыз етуге және ұсыныстар жасауға мүмкіндік берді.

Кілт сөздер: шығыстарды есептеу, шығыстар классификациясы, шығыстарды топтастыру, шығыстар, шығындар, экономика, өндіріс, компания, смета, қорлар.

Кіріспе. Қазақстандық компаниялардың тәжірибесінде келесі топтар кеңінен қолданылады:

- шығындарының экономикалық элементтері (түрлері) бойынша;
- калькуляция баптарына сәйкес;
- шығындар туындаған орындарына байланысты;
- үрдістер бойынша.

Шығындарды экономикалық элементтеріне байланысты топтастыру қандай ресурстың жұмсалғандығын және шығындардың жекелеген түрлерінің жалпы сомаларындағы үлестері қандай екенін анықтау үшін керек. Жиынтық негізде материалдық шығындарыны (шикізат, материалдар, электр энергиясы), еңбек шығындарын, әлеуметтік аударымдарын, үшінші тарап қызметтерін, салықтарды, амортизациялық аударымдарын және басқа да шығындарын бөлуге болады.

Экономикалық элементтерін сәйкес топтастырылған шығындар әрқашан бастапқы болып табылады және туынды шығындарын қамтымайды. Мысалы, ұйым дербес жүргізген ғимараттарды және құрылыстарды жөндеуге арналған еңбектік және материалдық шығындары басқару есебінде «Ғимараттар мен құрылыстарды жөндеу шығындарына» жатқызылмай, «Еңбек шығындары» және «Шикізат пен материалдар» түрлеріне сәйкес көрсетіледі. Немесе, мысалы, кәсіпорынның өзі үшінші тарап компанияларының қызметін пайдалана отырып жасаған жарнамалық өнімдер «Жарнама шығындары» емес, «Еңбекақы»,

«Шикізат пен материалдар» және «Үшінші тарап кәсіпорындарының қызметтері» баптары аясында ескеріледі.

Шығындарды шығындар баптарына байланысты топтастыру ресурстарының қандай мақсаттарына жұмсалғандығын талдауға мүмкіндік береді. Осы немесе өзге бөлімшенің мазмұнының тиімділігін талдауға шығындарын туындаған жерлеріне байланысты топтастыру қолданылады. Осы топтастыру шеңберінде шығындар компанияның ресурстар қолданылынған бөлімшелеріне жатқызылады. Әдетте, шығындар орталықтарына сәйкес топтастыру компанияның қаржылық құрылымына байланысты құрылады.

Мақаланың мақсаты Компанияның шығындарын одан әрі талдауға шығындарды топтау қағидаларын анықтау, соныменен бірге өндірістік шығыстарын басқарудың тиімді жүйесін қалыптастыру бойынша шешімдер ұсыну болып табылады.

Зерттеу әдістері. Мақалада басқару есебіндегі шығындар есебінің мәселелері мен оларды топтастыруға байланысты кәсіпорындар мен отандық және шетелдік ғалымдардың ғылыми деректемелері ақпараттық негіз ретінде қолданылды. Зерттеу барысында талдау, жалпылау және салыстыру әдістері пайдаланылды.

Әдебиеттік шолу. Шығындардың есебін, шығындарды топтау және оларды жіктеу мәселелерін зерттеудің өзектілігі күмән туғызбайды. Меншіктің және көптеген әдістемелік негіздерінің өзгеруіне сәйкес шығындардың есебінің әдістері өзгерді. Күрделі Технологиялық конфигурациясы бар өнеркәсіптік өндірісіндегі шығындар есебін қалыптастыру шығындарды оңтайландыруда негізделінген басқару шешімдерін қабылдауға уақтылы экономикалық және есептік ақпараттың шұғыл қажеттілігін сезінеді.

К Друри өз зерттеуінде компания шығындарының жіктелуін келесідей ашады:

- негізгі құралдарының және ақша қаражатынан (шетел валютасынан басқа), тауарлардан, өнімдерден ерекшеленетін басқа да активтерді сатуға және өзге де есептен шығару бойынша шығыстар;

- шарттардың талаптарын бұзғаны үшін айыппұлдар, өсімпұлдар, тұрақсыздық айыптары;

- кредиттік компания ұсынатын қызметтеріне ақы төлеуге байланысты шығыстар;

- талап қою мерзімі өтіп кеткен сомалар, дебиторлық қарыз, өндіріп алу мүмкін емес өзге де берешектер, бағамдық айырма (теріс);

- төтенше жағдайлардан туындайтын шығындар-табиғи апат, өрт, апат

К. Друри өзіндік құнды есептеуге шығыстарды келесідей белгілеріне байланысты жіктеуді ұсынады:

- өнімнің өзіндік құнына қатыстылығына сәйкес шығыстар өнімнің өзіндік құнына қосылатын және кірмейтін болып бөлінеді;

- шығындардың экономикалық құрамына байланысты шығыстар элементтерін және баптарына сәйкес топтастырылады;

- жүзеге асырудағы экономикалық рөліне байланысты өндіріс шығыстары негізгі және үстеме болып бөлінеді;

- біртектілік құрамына сәйкес бір элементті және күрделі шығындарды ажыратады;

- өнімнің өзіндік құнына қосу тәсіліне байланысты шығыстар тікелей және жанама болып бөлінеді;

- кезеңділігіне байланысты шығыстар ағымдағы және біржолғы болып бөлінеді;

- өндіріске қатысу бойынша өндірістік және өндірістен тыс шығындарды (кезең шығындарын) жіктейді;

- өнімділігіне байланысты өнімді және өнімді емес шығыстарды ажыратады;

- нормалау мүмкіндігіне сәйкес шығыстар нормаланатын және нормаланбайтын болып бөлінеді;

- сатудың уақытша кезеңдеріне байланысты шығыстар алдыңғы кезеңнің, есепті кезеңнің және болашақ кезеңдердің шығыстарына бөлінеді [1].

Сипаттамаларына сәйкес топтастырудан өзге, шығыстар В.Э. Керимов ұсынатын тағы бірнеше бөлімдерде жіктеледі:

- техникалық-экономикалық мазмұнына сәйкес олар негізгі және үстеме болып бөлінеді;
- құрамның біртектілігіне байланысты шығындар қарапайым және күрделі болып бөлінеді;
- өнімнің нақты түрлерінен өзіндік құнға қосу тәсіліне сәйкес шығындар тікелей және жанама болып бөлінеді;
- өндіріс көлеміне қатысты шығындар шартты-ауыспалы және шартты-тұрақты болып жіктеледі;
- өндірістік процеске қатысу бойынша шығындар өндірістік және коммерциялық болып бөлінеді;
- жұмсаудың орындылығы бойынша шығындар өнімді және өнімсіз болып бөлінеді;
- пайда болу жиілігі бойынша шығындар ағымдағы және біржолғы болып бөлінеді;
- пайда болу орындары бойынша (жауапкершілік орталықтарына) шығындар қызметкер, бригада, учаске, цех және кәсіпорын бөлінісінде бөлінеді [2].

Осыған сәйкес біздің пікірімізше шығыстардың баптары, шығындардың көптеген түрлері бар деп есептейміз, сондықтан олардың әртүрлі сипаттамаларына сәйкес жіктелуін білу керек деп ұсынамыз:

- өнімнің жекелеген түрлерін өзіндік құнға жатқызу тәсілі бойынша, тікелей және жанама болып бөлінеді;
- өндірістік (технологиялық) үрдісіне қатысты негізгі және үстеме;
- құрам бірлігіне байланысты, бір элементті және кешенді;
- өндіріс көлеміне қатысты шартты-ауыспалы және шартты-тұрақты;
- тиімділігіне байланысты, өнімді және өнімді емес;
- нормалау мүмкіндігіне сәйкес, нормаланатын және нормаланбайтын;
- пайда болу мерзімділігіне байланысты, ағымдағы және бір жолғы;
- өндіріс үрдісіне қатысуына сәйкес, өндірістік және өндірістен тыс;
- бизнес-жоспарда көрсетуге байланысты, жоспарланатын және жоспарланбайтын;
- салық салу есебіне байланысты есеп беретін және есептелмейтін.

Нәтижелер мен талқылау. Ресейлік ғалымдарының шығындарды жіктеуін зерттеуінен қорытынды жасау қажет, яғни Қазақстанда шығындарды шығыстардан қатаң бөлу жүргізіліп жатыр және шығыстарды топтастыруда бұл маңызды рөл атқарады деп табуымыз керек. Ресейлік басылымдарда мұндай қатаң бөлім жоқ, және бұл шығыстарды қалыптастыру мен шығыстарды жіктеуде дұрыс емес көрсеткіштер тудырады.

«Шығындар әдеттегі түрлеріне байланысты шығындар есебінен қалыптастырылады.:

- шикізатты, материалдарды, тауарларды және материалдық-өндірістік қорларды сатып алу бойынша;

- өнімді өндіру, жұмыстарды жүзеге асыру және қызметтерді көрсету мақсаттары үшін материалдық-өндірістік қорларды қайта өңдеу бойынша;

- өнімдерді (жұмыстарды, қызметтерді) және тауарларды сату бойынша» [3].

Бастапқы екі тармақ шығындарды ескереді, соңғы тармақ шығыстарды ескереді. Осы бағытта отандық авторлардың жарияланымдарын зерттеу шығындар мен шығыстарының нақтылы бөлінуін көрсетеді.

«Шығындар» анықтамасына өндірістегі жұмыстарды орындауға байланысты активтерінің (материалдардың, ақша қаражатының) азаюы немесе міндеттемелерінің (көбінесе еңбекақы мен салықтарға байланысты қысқа мерзімді кредиторлық берешектің) ұлғаюы болып табылады.

Компанияның (ұйымның) ақшалай нысанындағы шығыстары өндірілген өнімнің өзіндік құны болып табылады» [4].

«Шығындар» және «Шығыстар» ұғымдарын толық анықтауға болмайды. Қаржылық есептілік стандарттары бойынша «Шығындар» активтерді шығару немесе пайдалану, сондай-ақ қатысушылар (құрылтайшылар) арасында капиталды бөлуден өзгеше капиталдың азаюына әкелетін міндеттемелердің шығу түріндегі есепті кезеңдегі кірістің азаюы болып табылады [5].

Қазақстанда шығыстарды есепке алу үшін шығыстарды есепке алу шоттары бөлінді: 8100, 8110, 8200, 8210, 8300, 8310, 8400, 8410, шығындарды есепке алу үшін өз шоттары бар: 7000, 7010, 7100, 7110, 7200, 7210, 7300, 7310, 7320, 7330, 7340, 7400, 7410 және т.б. [6].

Стандартқа сәйкес өнімнің (жұмыстардың, көрсетілетін қызметтердің) өндірістік құнына «енгізілмейтін» шығындар олар шеккен есепті кезеңдегі шығындар ретінде танылады:

- қорларды өткізу бойынша шығындар;
- әкімшілік шығындар;
- қаржыландырылған жалдау бойынша пайыздарды төлеу бойынша шығындар;
- қаржы құралдарының әділ құнының өзгеруінен болған шығындар;
- активтердің шығуы бойынша шығындар;
- бағамдық айырма бойынша шығындар;
- резервтер құру және үмітсіз талаптарды есептен шығару бойынша шығындар;
- операциялық жалдау бойынша шығындар.

Жоғалтулар:

- өндірістік қорлардың арзандауынан болған жоғалтулар;
- тұрып қалудан болған жоғалтулар, айыппұлдар, өсімпұлдар, тұрақсыздық айыптары;
- кінәлі адамдар болмаған кездегі жоғалтулар;
- сот, төрелік шығындар;
- консервацияланған күрделі құрылыс объектілерін және негізгі құралдарды ұстау

бойынша шығындар;

- дебиторлық берешекті есептен шығарудан болған зияндар.

Өнімнің өзіндік құнына енгізілетін шығыстар тізбесі №2 «Қорлар» ХҚЕС-те келтірілген [7]. Шығыстарды өнімнің, жұмыстардың және қызметтердің өзіндік құнына қосудың сенімділігі бухгалтерлік есепті ұйымдастыруда маңызды рөл атқарады. № 2 «Қорлар» ҚЕХС-да көрсетілмеген тауар өндіруші үшін шаруашылықтағы шығыстар құрамының ерекшеліктерін қарастырамыз.

Бұл шығыстар:

- өнімнің жаңа түрлерін дайындауға байланысты-инновациялық процесс;
- өнертабыстармен және өндірісті рационализациялаумен, жаңа өнімнің тәжірибелік үлгілерін дайындаумен және сынаумен;

- өнімдер мен көрмелердің таныстыруын ұйымдастырумен;

- авторлық сыйақылар бойынша төлемдер, патенттер және авторлық (құқықтар)

куәліктер;

- қауіпсіздік техникасын қамтамасыз ету бойынша;

- жұмыс істемеген уақытты, қосымша демалыстарды төлеу бойынша;

- негізгі құралдарды, жабдықтарды ұдайы өндіруге, монтаждауға, іске қосу-жөндеу жұмыстарына.

Бүгінгі таңда нарық жағдайында компанияның есеп саясатын өндіріс шығыстарының есебін ұйымдастыру саласында әзірлеу қажет, сонымен бірге шығыстарды есепке алу объектісі тұрғысынан бизнес-жоспар құруды ескере отырып жүзеге асыру қажет. Бизнес-жоспардың мақсаты-нақты шығыстарды бақылауды жүзеге асыру, сонымен бірге күтпеген шығыстар, экономикалық тұтқалармен, нақты сандық есептеулермен цехтың өндірістік процестерін басқару болып табылады. Бұл талап өнім өндірісінің бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету, өнім өндіруге жұмсалатын шығыстарды төмендету жолдарын іздестіру, табыс алу және оны ұлғайту мақсатында нарықтық экономиканы қалыптастырудың «уақытымен» туындады.

Егер біз басқарушылық есеп тұрғысынан қарастыратын болсақ, онда шығыстардың өзіндік жіктелуі бар. К.Друри өнімнің өзіндік құнын басқару жүйесіндегі шығыстардың есебін ұсынады: "Өндіріс шығындарын есепке алудың және өнімнің өзіндік құнын калькуляциялаудың негізгі міндеттері-өндірілген өнімнің көлемін, ассортиментін және сапасын, орындалған жұмыстар мен көрсетілген қызметтерді есепке алу және осы көрсеткіштер бойынша жоспардың орындалуын реттеу; өнімді өндіруге жұмсалатын нақты

шығындарды есепке алу және шикізатты, материалдық, еңбек және басқа да ресурстарды өндіріске қызмет көрсету және басқару, өнімнің өзіндік құнын калькуляциялау жөніндегі шығыстардың белгіленген сметаларының сақталуын бақылау және өнімнің өзіндік құны бойынша жоспардың орындалуын бақылау; өнімнің өзіндік құнын төмендету бойынша құрылымдық бөлімшелер мен басқа да шығыстар орталықтары қызметінің нәтижелерін анықтау; өнімнің өзіндік құнын төмендету резервтерін анықтау» [8]. Ғалымдардың жауапкершілік орталықтары түсінігін және олардың жіктелуін ашуы және шығыстар орталықтары бойынша шығыстарды есепке алуы мақұлдауға лайық.

Осы анықтамаға сүйене отырып, болашақта экологиялық шығыстарды екі нұсқа бойынша ажыратуға болады.

1. Шаруашылық жүргізуші субъектіге тиесілігіне қатысты: ішкі және сыртқы экологиялық шығындар.

2. Шығыстардың туындауына қатысты: қоршаған ортаны қорғауға арналған шығыстар және қоршаған ортаға түсетін жүктемеге арналған шығыстар.

Ішкі қоршаған ортаны қорғау шығыстары - бұл оларды өндіретін компания төлеуі тиіс шығыстар. Олардан айырмашылығы, сыртқы шығындар-бұл экономикалық қызметтен туындайтын, нарықтық қамтылмаған және бағаланбаған, үй шаруашылықтарына, фирмаларға немесе қоғамға жоғары шығындар немесе шығыстар (мысалы, бүлінген ескерткіштерді жөндеу) немесе материалдық емес шектеулер ((мысалы, адамдардың денсаулығына теріс әсер ету, орманның рекреациялық функциясын жоғалту) нысанындағы теріс әсер болып табылады.

Қоршаған ортаны қорғау шығыстары (оларды экологиялық түсіру шығындары деп те атайды) – бұл ұйым кәсіпорында қоршаған ортаны қорғау үшін мақсатты түрде пайдаланатын бағаланған тауарлар. Бұған мыналар кіреді:

- қоршаған ортаны қорғау бойынша аддитивті және интеграцияланған техникаға арналған инвестициялық және ағымдағы шығындар (мысалы, персоналға арналған шығындар, жөндеу жұмыстарына арналған шығындар, амортизациялық аударымдар, пайыздық төлемдер;
- экологиялық басқару жүйесіне арналған шығындар (мысалы, қоршаған ортаны қорғауды басқару үшін техникалық қызмет көрсету шығындары, тіркеу жарнасы);
- сырттан өндірістік қызмет көрсетуге кеткен шығындар (мысалы, мемлекеттік бақылау, экологиялық кеңес).

Экологиялық ауыртпалық шығындары қоршаған ортаға келтірілген зиянды өтеуге арналған шығындар болып табылады.

В.И. Петрова шығыстардың неғұрлым тар және кең жіктелуін ұсынады [9]. Олар келесі қосымша белгілерді ажыратады:

- өндіріс кезіндегі экономикалық рөлі бойынша (негізгі және үстеме шығыстар);
- өзіндік құнға қосу әдісі бойынша (тікелей және жанама шығыстар);
- өндіріс көлеміне қатынасы бойынша (ауыспалы және белгіленген шығыстар).

Басқару есебінің мақсаттарына сәйкес шығыстар келесідей жіктеледі:

1. Шығыстарды есептеу және жоспарлау:

- кіріс етілген және өткен;
- дайын өнімнің қалдықтары, аяқталмаған өндіріс және сатылған өнім арасында мерзімді және бөлінетін;
- тікелей және жанама;
- негізгі және үстеме;
- жабдықты ұстау және пайдалану бойынша шығындар (ЖҰПШ), жалпы шаруашылық (ЖШШ), коммерциялық (КОМ).

2. Шешім қабылдау:

- ауыспалы және тұрақты (шартты-ауыспалы, шартты-тұрақты, прогрессивті және дегрессивті шығыстар);
- шешім қабылдау кезінде қабылданатын және назарға алынбайтын (релевантты және релевантты емес);
- жүктелген;

- қайтарылмайтын;
 - шекті және өсімді.
3. Шығыстарды бақылау және реттеу:
- бақыланатын және бақыланбайтын;
 - реттелетін реттелмейтін;
 - нормативтік (сметалық) және нақты [10].

Терең зерттеу негізінде біз 1-кестеде келтірілген белгілер бойынша шығыстарды жіктеуге әрекет жасадық.

1-кесте-өндіріс шығындарын белгілері бойынша жіктеу

	Жіктелінетін топ	шығыстар
1	Өндіріс процесінде экономикалық рөл бойынша шығындар	негізгі және үстеме
2	өнімнің өзіндік құнына жатқызу тәсілі бойынша	тікелей және жанама
3	шығындар құрамы бойынша	бір элементті және кешенді
4	өндіріс көлеміне қатысты	ауыспалы және тұрақты
5	шығындардың туындау кезеңділігі бойынша	ағымдағы және біржолғы
6	басқару функциялары бойынша	өндірістік, әкімшілік, коммерциялық
7	тағайындау тиімділігі бойынша	өнімді және өнімсіз
8	бақылау мүмкіндігі бойынша	реттелетін және реттелмейтін
9	орташа дәрежесі бойынша	жалпы және орташа
10	кірісті генерациялау кезеңіне шығындарды жатқызу тәртібі бойынша	өнім мен кезеңге

Ескерту: [11] мәлімет негізінде автормен құрастырылған

Өндіріс кезіндегі экономикалық рөл бойынша шығыстар негізгі және үстеме болып бөлінеді. Шығыстарды белгілі бір өнімді өндіруге жатқызу әдісі бойынша тікелей және жанама шығыстар болып бөлінеді. Өндіріс көлеміне қатысты шығыстар ауыспалы және тұрақты болып жіктеледі [11].

Бұл салада терең зерттеуді Қазақстан ғалымдары шығыстарды жіктеу нәтижесінде шығыстарды бөлу топтамаларын жетілдіру саласында жүргізді.

«Жіктеу дегеніміз-әр түрлі шығыстарды белгілі бір белгілері бойынша біртекті топтарға бөлу және біріктіру»[12]. Бөлу-бұл экономикалық элементтер немесе шығыстар баптары бойынша аналитикалық есепті ұйымдастыру болып табылады.

«Өндірістік шығыстарды жіктеу деп экономика салаларының алуан түрлілігіне қарамастан, өнімнің немесе қызметтің өзіндік құнын реттеудегі шығыстарды жүйелеу мен топтауды түсіну керек. Өндірістік шығыстарды жіктеу әдісі бойынша құрылымдау бірыңғай көрсеткіштерді өндірісті есепке алу, жоспарлау және басқаруда, сонымен қатар осы шығыстарды басқаруда қолдануға ықпал етеді» [13].

«Басқарушылық есептегі шығыстардың жіктелуі өте алуан түрлі және қандай басқарушылық мәселені шешуге байланысты болады. Осыған байланысты басқарушылық есептің негізгі міндеттеріне мыналар жатады:

- өндірілген өнімнің өзіндік құнын есептеу және алынған кірістің мөлшерін анықтау;
- басқарушылық шешім қабылдау және жоспарлау;
- жауапкершілік орталықтарының өндірістік қызметін бақылау және реттеу.

Қойылған міндеттердің әрқайсысының шешімі өзінің жіктелуіне сәйкес келеді.

Осыған байланысты шығыстарды топтастыру негізгі және үстеме шығыстарды бақылау мен басқаруды жетілдіру үшін қажетті басқару есебінің маңызды элементі болып табылады.

В. Л. Назарова өз зерттеулерінде мыналарды ұсынады:

- өндірілген өнімді есептеу және бағалау үшін шығыстарды топтастыру;
- шешім қабылдау және жоспарлау үшін шығыстарды топтастыру;
- шығыстарды басқару мақсатында бақылау және реттеу процестерін жүзеге асыру үшін шығыстарды топтастыру[14].

Қорытынды. Біздің ойымызша, экологиялық шығыстарды есепке алу-бұл компанияның және оның өнімдерінің қоршаған ортаға әсерінен туындайтын барлық шығыстарды есепке алуға қызмет ететін компанияның ішкі құралы болып табылады. Экологиялық менеджменттің нақты құралдарынан айырмашылығы, экологиялық шығыстарды есепке алу өндірістегі бухгалтерлік есеп жүйесіне негізделген және қоршаған ортаға байланысты процестерді білдіреді. Ал шығыстарды жіктеу-бұл шығыстарды өнім түрлері бойынша жүйелеу болып табылады. Компанияда басқарушылық және өндірістік есепті ұйымдастыру үшін пайдаланылатын шығыстарды жіктеу шығыстарды басқару жүйесін қалыптастырудың және дұрыс басқару шешімдерін қабылдаудың маңызды құралы болып табылады.

Шығындарды жіктеудің мақсаты-өнімнің (жұмыстардың, қызметтердің) өзіндік құнының неғұрлым сенімді көрінісін анықтау және өндірістік шығындарды қолдану сапасын жақсарту бойынша басқарушылық шешімдер қабылдау үшін шығындарды дұрыс топтастыруды жүзеге асыру болып табылады.

Осыған байланысты шығындарды басқарудың тиімділігіне сүйене отырып, шығындарды басқаруды ұйымдастыру оны жетілдіруді қажет етеді. Өндірісті басқарудың озық әдістерін қолдану жұмыс түрлері бойынша, шығындар орталықтары бойынша шығындарды егжей-тегжейлі есепке алуды қажет етті. Жауапкершілік орталықтары бойынша шығындарды есепке алу әдістемесін қолданудағы өзектілігі, бұрын-соңды болмағандай уақтылы және есепте бөлектеумен күмән тудырмайды:

- шығындар орталығы;
- табыс орталығы;
- шығыстар орталығы;
- менеджмент (басқару) орталығы.

Шығындарды бақылау және өндіріс түрлері бойынша, өндіріс ішінде, шығындардың пайда болу орындары бойынша, шығындар орталықтары бойынша, жұмыс және қызмет түрлері бойынша басқару мақсатында ақпараттық қамтамасыз етуді басқарушылық есепке алудың негізгі әдісі ретінде ақпаратты алудың негізгі тәсілдерінің бірі ретінде шаруашылық жауапкершілік орталықтары (ШЖО) бойынша шығындарды есепке алуды ұйымдастыруды ішкі есепке алу негізінде аламыз.

Әдебиеттер:

1. Друри К. Управленческий и производственный учет. Вводный курс / К. Друри. - М.: Юнити, 2019. - 320 с.
2. Керимов В.Э. Бухгалтерский управленческий учет: Практикум для бакалавров / В.Э. Керимов. - М.: Дашков и К, 2016. - 96 с.
3. Булгакова, С.В. Управленческий учет (для бакалавров) / С.В. Булгакова. - М.: КноРус, 2018. - 320 с.
4. Друри, К. Управленческий и производственный учет: Учебник. / К. Друри. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 1423 с.
5. Тайгашинова К.Т. Управленческий учет. – Алматы: ТОО «Издательство ЛЕМ», 2010. – 350 с.
6. Типовой план счетов бухгалтерского учета. <http://www.buh-info.kz>
7. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 2 «Запасы» <https://online.zakon.kz>
8. Друри, К. Управленческий и производственный учет: Учебный комплекс / К. Друри. - М.: Юнити, 2019. - 224 с.
9. Петрова, В.И. Управленческий учет и анализ. С пример. из рос. практ.: Учебное пособие / В.И. Петрова, А.Ю. Петров, И.В. Кобищан. - М.: Инфра-М, 2016. - 240 с.
10. Серебрякова Т.Ю. Управленческий учет: Учебник / Т.Ю. Серебрякова, О.А. Бирюкова, Е.А. Иванов. - М.: Инфра-М, 2018. - 128 с.

11. Полковский, Л.М. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник для бакалавров / Л.М. Полковский. - М.: Дашков и К, 2016. - 256 с.
12. Акимова Б.Ж., Махамбетова А.О., Айтхожина Л.Ж., Кажмухаметова А.А. Стратегический управленческий учет: учебное пособие // — Алматы: New book, 2021 — 256 с.
13. Тайгашинова К.Т. Теория и методология учета затрат и калькуляция продукции, работ и услуг: учебное пособие. / К.Т. Тайгашинова. — Алматы: Экономика, 2014. — 137 с.
14. Назарова В.Л. Бухгалтерский учет: учебное пособие. — Алматы: Алматыкітап баспасы, 2011. — 624 с.

ҚР САЛЫҚ ЖҮЙЕСІНІҢ ДАМУ ПЕРСПЕКТИВАСЫ МЕН ДАМУ ЖОЛДАРЫ

М. Махаббат

mratalym@bk.ru

Ғылыми жетекшісі: Бастаубаев Аслан Куандыкович
І.Жансүгіров атындағы Жетісу университеті КЕАҚ
Талдықорған қаласы

Аннотация. Мақала Қазақстан Республикасында салық тетігінің жұмыс істеуінің өзекті мәселелеріне арналған. Салық саясаты экономикалық процестерге әсер етудің мемлекеттік әдістері саласында жетекші орын алады. Кез-келген мемлекеттің экономикасын дамытудың басымдықтары көбінесе салық ауыртпалығының салдары болып табылатын салық төлемдерінің қол жеткізілген деңгейімен, атап айтқанда қазіргі экономикалық саясат пен салық заңнамасы жағдайында оның рұқсат етілген шекті деңгейімен анықталады.

Кіріспе. Қазақстанның салық жүйесі — Қазақстан Республикасында қалыптасқан салық жүйесі, сонымен қатар салық санау рәсімдерін реттейтін заңнамалық актілер мен заңнан туындайтын нормативтік актілердің жиынтығы және елдегі салықтар мен алымдарды есептеу мен төлеудің институттық инфрақұрылым.

Салық жүйесін жетілдіріп, қалыптастыру — өте күрделі процесс. Қазақстанда кәсіпкерлік қызмет барысына кедергі келтірмейтін салық жүйесін қалыптастыру өзекті мәселелер қатарында болып отыр.

1991 жылғы желтоқсанның 25-інен бастап біздің елімізде салық жүйесі жұмыс істей бастады. Ол «Қазақстан Республикасындағы салық жүйесі туралы» заңға негізделді. Бұл заң салық жүйесін құрудың қағидаттарын, салықтар мен алымдардың түрлерін, олардың бюджетке түсу тәртібін белгіленген алғашқы құжат еді. Осы заңға сәйкес Қазақстанда 1992 жылға қаңтардың 1-нен бастап 13 жалпы мемлекеттік салық, 18 жергілікті салықтар мен алымдар енгізді. Ал **Салық кодексі 2002** жылдың 1 қаңтарынан бастап күшіне енді. Ол салық салудың ойластырылған құқықтық негізін құрудың түпкілікті міндетін шешуге бағытталған.

Қазақстан Республикасының салық жүйесі салық жинауды және салық саясатын басқаруды қамтамасыз ететін бірнеше негізгі кезеңдерді қамтиды. Негізгі кезеңдерді келесідей бөлуге болады:

Нормативтік реттеу: Салық міндеттемелерін анықтайтын заңдарды, заңға тәуелді актілерді және басқа да нормативтік құжаттарды қамтитын салық заңнамасын белгілеу.

Салық төлеушілерді тіркеу: Жеке және заңды тұлғаларды салық органдарында тіркеу процесі, бұл оларға салық төлеушінің сәйкестендіру нөмірін (СТН) алуға және салықтарды төлеуге мүмкіндік береді.

Салық міндеттемелерін есептеу: Салық төлеушілер салық міндеттемелерінің сомаларын белгіленген салық ставкасы мен салық базасы негізінде есептейді.

Салықтарды төлеу: салық төлеушілер салықтарды белгіленген мерзімде банктер немесе басқа уәкілетті ұйымдар арқылы төлейді.

Бақылау және аудит: салық органдары салық төлеудің дұрыстығына көз жеткізу үшін салық декларациялары мен есептеулерін бақылайды және тексереді.

Дауларды реттеу: салық төлеушілер мен салық органдары арасында даулар туындаған жағдайда келіспеушіліктерге шағымдану және реттеу рәсімдері жүргізілуі мүмкін.

Салық саясатын жоспарлау және реформалау: билік төлемдерді оңтайландыру, салық салудың тиімділігі мен әділдігін арттыру үшін салық жүйесін үнемі қайта қарайды.

Бұл кезеңдер салықты тиімді басқаруға, экономикалық тұрақтылықты сақтауға және салық түсімдері арқылы мемлекеттік қажеттіліктерді қамтамасыз етуге ықпал етеді.

Әдістер мен материалдар. Бүгінгі таңда Қазақстанның салық жүйесі бірнеше негізгі салықтарды қамтиды: корпоративтік табыс салығы, қосылған құн салығы (ҚҚС), жеке табыс салығы және басқалар. Салық саясатының негізгі мақсаттары бюджет түсімдерін арттыру, әлеуметтік әділеттілікті қамтамасыз ету және инвестицияларды қолдау болып табылады.

Алайда, соңғы жылдардағы оң өзгерістерге қарамастан, салық жүйесі бірқатар қиындықтарға тап болды:

1. Салықтық әкімшілендірудің күрделілігі: көптеген салықтар мен есеп берудің әртүрлі түрлері салық төлеушілер үшін де, салық органдары үшін де қиындықтар туғызады.

2. Ашықтықты арттыру қажеттілігі: сыбайлас жемқорлық пен көлеңкелі схемалар экономикаға теріс әсер ететін өзекті мәселелер болып қала береді.

3. Салық органдарына деген сенімнің төмен деңгейі: бұл салық заңнамасын ерікті түрде орындауды қиындатады.



1-сурет: Ұлттық қорға салықтық түсімдер

Бұл өсім, негізінен мемлекеттік қарызды өтеуге және оған қызмет көрсетуге арналған шығындар (+1,3 трлн теңге) мен білім (+1,3 трлн теңге), әлеуметтік көмек (+788 млрд теңге) және тұрғын үй-коммуналдық шаруашылығы (+612 млрд теңге) салаларының шығындарын арттыру есебінен орын алған. 2019–2023 жылдар аралығында шоғырландырылған бюджеттің табыс бөлігінің өсу көрсеткіші (104%) шығыс бөлігінің өсімінен (191%) қалыс қалып жатты, деп көрсетеді ҚҚҚ сарапшылары. Содан да мемлекеттік қарыздардың ауқымын ұлғайтып (2023 жылы 1,7 есе өскен – 5,5 трлн теңгеге дейін), Ұлттық қордан елеулі көлемде қаражат алуға (соңғы 5 жылда 20,9 трлн теңге) тура келген.

Нәтижелер мен талқылаулар

Даму перспективалары

Салық жүйесін оңтайландыру:

Салықтық әкімшілендіруді жеңілдету, салықтарды азайту және есеп беруді жеңілдету жағдайдың жақсаруына әкелуі мүмкін. Бұл салық міндеттемелерінің сақталу деңгейін арттырады және бизнеске әкімшілік жүктемені азайтады.

Цифрлық технологияларды енгізу:

Процестерді автоматтандыру және заманауи ақпараттық технологияларды пайдалану салық есептілігінің уақытын едәуір қысқартып, салық органдары мен салық төлеушілер арасындағы өзара әрекеттесуді жақсартып алады.

Инвестицияларды ынталандыру:

Неғұрлым қолайлы құру инвесторлар үшін шарттар, оның ішінде салықтық жеңілдіктер мен преференциялар, тартуға ықпал етуі мүмкін шетелдік инвестициялар және даму Қазақстандағы бизнес.

Салық төлеуден жалтаруға қарсы күресті нығайту:

Салық заңнамасының сақталуын бақылауды жетілдіру және оны бұзғаны үшін жауапкершілікті арттыру бюджет шығындарын азайтуға көмектеседі.

Әлеуметтік аспектілерге назар аударыңыз:

Әлеуметтік әділеттілікті арттыру үшін салық саясатын қайта қарау, мысалы прогрессивті салық салу бай азаматтар, мүмкін қоғамдық климатты жақсарту және өмір деңгейі.



1-сурет: Бюджетке кірісінің салық түсімдері

Талданатын кезеңдегі салық түсімдерінің құрылымында ҚҚС және КТС басым, олардың үлесіне 2023 жылдың 6 айында тиісінше 29,3% және 26,8% салық түсімдері тиесілі (2022 жылдың 6 айында тиісінше 26,0% және 27,8%).

Қорытынды. Қазақстанның салық жүйесі реформалау мен жақсарту үшін айтарлықтай мүмкіндіктерге ие. Өзгермелі жағдайларға бейімделу, заманауи технологияларды енгізу және салық салудың әлеуметтік аспектілеріне баса назар аудару бюджет түсімдерін ұлғайтып қана қоймай, бизнес үшін неғұрлым қолайлы жағдайлар жасауға және азаматтардың өмір сүру сапасын жақсартуға мүмкіндік береді. Осы перспективаларды іске асыру мемлекеттің, бизнестің және қоғамның бірлескен күш-жігерін талап етеді. Осылайша, ҚР салық жүйесін дамыту перспективалары орнықты экономикалық өсуге және әлеуметтік әділеттілікке ықпал ететін неғұрлым икемді, әділ және тиімді жүйені құру болып табылады.

Әдебиеттер:

1. <https://kgd.gov.kz/kk>
2. https://kk.m.wikipedia.org/wiki/%D2%9A%D0%B0%D0%B7%D0%B0%D2%9B%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%BD_%D0%A0%D0%B5%D1%81%D0%BF%D1%83%D0%B1%D0%BB%D0%B8%D0%BA%D0%B0%D1%81%D1%8B%D0%BD%D1%8B%D2%A3_%D1%81%D0%B0%D0%BB%D1%8B%D2%9B_%D0%B6%D2%AF%D0%B9%D0%B5%D1%81%D1%96
3. «Салық және Салық салу» А.Нурумов, А.Бекболсынова, Б.Ермекбаева, М.Арзаева.

ПОДГОТОВКА СТУДЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ К ПРИМЕНЕНИЮ НЕЙРОСЕТЕЙ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Лучко Олег Николаевич

o_luchko@rambler.ru

кандидат педагогических наук, профессор, заведующий кафедрой информатики, математики и естественнонаучных дисциплин, Омская гуманитарная академия

Аннотация. В условиях современного информационного общества устойчивое экономическое развитие любого государства невозможно без использования в профессиональной деятельности новейших достижений в сфере информационных и коммуникационных технологий и, прежде всего, нейронных сетей. В этой связи необходимо модернизировать подготовку студентов экономических направлений подготовки с целью формирования у будущих специалистов профессиональных компетенций в области оптимального применения нейросетей в различных сферах деятельности. С учетом появления на рынке все большего числа нейросетей самого различного спектра использования необходимо формирование у студентов представлений о научных основах организации и анализа эффективности использования нейросетей.

Ключевые слова: искусственный интеллект, нейросети, обучение нейросетей, большие данные, цифровые компетенции.

Важнейшей особенностью современного этапа развития общества является все более широкое применение во всех сферах деятельности передовых технологических разработок, к числу которых, прежде всего, следует отнести нейронные сети (НС). Само слово «нейросеть» в последние годы становится наиболее распространенным в публикациях и материалах как производственного, так и бытового характера. О широком применении НС свидетельствует появление на рынке все большего числа НС, разработанных для использования в различных сферах деятельности, а также расширение спектра предложений ИТ-компаний по разработке НС для решения самых разнообразных задач по заявкам клиентов. На государственном уровне принимаются решения, направленные на расширение применения систем искусственного интеллекта и, в том числе, нейросетей, развитие индустрии разработки и внедрения НС. Именно нейронные сети становятся сейчас той инновацией, которая реально изменяет качество и эффективность процессов в самых различных областях. Однако практическое использование в профессиональной деятельности НС предполагает наличие у специалистов компетенций в области проектирования, разработки и внедрения НС, а также представлений о возможных ограничениях применения НС на практике. Формирование системы подобных компетенций становится важнейшей задачей современных университетов.

Появление и все более расширяющееся применение НС практически во всех сферах деятельности человека носит в настоящее время поистине революционный характер. Так, практически нет сферы экономики, для которой не предлагалось бы использование НС как механизма повышения эффективности деятельности. Экономическая сфера как область общественной жизни, связанная с деятельностью человека по производству, распределению, обмену, потреблению материальных благ в максимальной степени является «потребителем» современных инноваций на базе искусственного интеллекта (ИИ), включая НС. Иллюстрацией сказанного могут быть реальные примеры результативного применения нейронных сетей в самых различных областях. Это, например, прогнозирование экономической эффективности проектов или вероятности банкротства компании, предсказание стоимости акций, а также и другие виды прогнозной аналитики, разработки новых видов лекарственных препаратов, медицинская диагностика и персонализация процессов лечения, разработка и использование аналогов классических интеллектуальных игр и др. В общем случае применение НС позволяет идентифицировать некоторые объекты, делать «предсказания» на основе имеющихся данных или осуществлять обобщение данных и

поиск неявных закономерностей. Организации, внедряющие в свои процессы НС, обеспечивают себе долгосрочные конкурентные преимущества. При этом необходимо понимать, что применение НС как и любой инновационной системы может характеризоваться, в том числе, и определенными ограничениями и недостатками. Таким образом, у специалиста любого уровня не должно создаваться впечатления, что применение НС является универсальным и всегда результативным механизмом.

Следует признать очень важной идею выявления педагогического потенциала наиболее распространенных сфер применения НС. К числу подобных сфер можно отнести генерацию текстов различного назначения, тестов, презентаций, изображений, применение в различных сферах деятельности «умных помощников» и т.д. Так, например, авторами работы [1] рассматривается педагогический потенциал в высшем образовании нейросетей для генерации изображений. Авторами делается вывод «о значительном педагогическом потенциале нейросетей для генерации изображений и их ведущем педагогическом приложении – генерации учебного контента» [1, с. 162].

Следует отметить, что формирование умений применять на практике некоторые конкретные НС является важным компонентом общих «нейросетевых компетенций», однако освоение всех возможных НС даже применительно к достаточно ограниченной сфере деятельности (например, оценка рисков, маркетинговые исследования, анализ и оптимизация бизнес-процессов и т.д.) невозможно. В этой связи необходимо формировать у будущих специалистов экономической сферы представления о научных основах организации, проектирования, разработки и внедрения нейросетей. Прежде всего, подобная работа основывается на понимании того, что любая нейронная сеть является, по сути, специальной математической моделью, которую необходимо «обучить» на основе каких-либо данных. У обучаемых должны быть сформирована система «нейросетевых» знаний и практических умений, в числе которых: понятие и виды НС; виды активационных функций; принципы обучения НС, включая формирование, например, представлений о том, как одна НС может обучать другую; методы оценки погрешностей и др.

С развитием НС неразрывно связана еще одна инновация современного информационного общества – анализ больших данных, представляющий собой исследование больших по объему массивов как структурированной, так и неструктурированной информации. Именно НС могут выступать в качестве инструмента, способного анализировать большие данные.

Подготовка будущих специалистов всех направлений и специальностей к использованию НС и анализу больших данных является одной из важных задач современного образования всех уровней [3, 5, 6, 7]. Эффективная организация такой работы позволит выпускникам успешно применять знания и практические умения в области НС в своей профессиональной деятельности и на этой основе обеспечить прогрессивное развитие технологий в каждой из предметных областей. При этом большие перспективы применения специалистами всех направлений и интеллектуального анализа больших данных в своей профессиональной деятельности сталкиваются в настоящее время с недостаточной разработанностью методологических основ этой деятельности, соответствующих средств обучения и методик их применения. Так, например, особенностью ряда используемых в образовании инструментальных оболочек, с помощью которых возможно создание НС, является то, что от пользователя скрыты некоторые компоненты «внутренней начинки» создаваемой НС, а это может привести к снижению эффективности использования на практике разработанной системы.

Отметим, что системы ИИ могут успешно применяться в управлении по отношению к системам самой различной природе. Так, в качестве примера применения систем ИИ в управлении в системе образования можно привести работу Е.А. Носкова, О.Н. Лучко, Е.В. Лопановой, в которой рассматриваются вопросы проектирования интеллектуальных информационных систем, предназначенных для повышения качества управления образова-

тельным процессом в области подготовки к обеспечению национальной безопасности в сфере образования [4].

В работе [8] указывается, что на сегодняшний день «от работников всех уровней квалификации требуются:

высокий уровень математической грамотности;

основательная естественно-научная и гуманитарная подготовка;

навыки, которые нередко называют “компетенции XXI века”;

прочные знания, умения и способности в области технологий (проектное мышление; цифровая грамотность; алгоритмическое мышление; направленное, или критическое, мышление и др.)» [8, с. 33]. В этой связи в качестве ключевых компетенций, которыми должны обладать специалисты, осуществляющие разработку и внедрение НС, могут быть определены компетенции, опирающиеся на высокий уровень математического образования и устойчивые навыки программирования на современных языках.

Данное положение определяет возможные направления совершенствования методики подготовки студентов как в области математики, так и в области информатики и информационно-коммуникационных технологий. Например, при изучении табличного процессора Excel целесообразно предложить обучаемым создать графики таких функций, которые являются активационными для нейронных сетей, как сигмоидальная или линейная с насыщением.

В этой связи заслуживают внимания подходы зарубежных специалистов стран, уровень развития и применения ИКТ и ИИ, в частности, в которых находится на высоком уровне. Так, в частности, в рассмотрение был введен параметр DQ (Digital Intelligence), который определяется как всеобъемлющий набор технических, когнитивных, метакогнитивных и социально-эмоциональных компетенций, которые основаны на универсальных моральных ценностях и которые позволяют людям сталкиваться с проблемами и использовать возможности цифровой жизни. DQ включает в себя 24 цифровые компетенции определенного состава. Так, например, компетенция DQ23 «Грамотность в области данных и ИИ», определяется как «способность генерировать, обрабатывать, анализировать, представлять значимую информацию из данных, а также разрабатывать, использовать и применять ИИ и связанные с ним алгоритмические инструменты и стратегии для руководства информированными, оптимизированными и контекстуально релевантными процессами принятия решений» [9]. В качестве еще одного примера, иллюстрирующего идеи и технологии регулирования разработки и применения систем искусственного интеллекта, можно привести директиву ЕС № 8115/21 от 26.01.2024, которая содержит согласованные правила размещения на рынке, ввода в эксплуатацию и использования систем искусственного интеллекта в Европейском Союзе, а также формулирует запреты на определенные методы использования ИИ.

Для максимально результативного использования НС в социальной сфере требуется активизация исследований в области НС по самым различным направлениям (от проектирования НС до их реализации), а также и выявление наряду с достоинствами и недостатков применения. В качестве одного из таких направлений рассматривается анализ возможностей интегрирования моделирования НС и когнитивного моделирования, поскольку именно когнитивный подход показал свою эффективность при исследовании социально-экономических систем [2]. Необходимо совершенствование подготовки обучаемых в области проектирования, разработки и внедрения НС на всех уровнях образования, а также в процессе профессиональной переподготовки и повышения квалификации специалистов всех отраслей.

Формирование у студентов экономических направлений подготовки системы компетенций в области оптимального использования систем искусственного интеллекта и, прежде всего, нейронных сетей, целесообразно осуществлять не на основе изучения постоянно расширяющегося спектра конкретных нейронных сетей, а путем раскрытия обучаемым научных основ данных технологий. В решение данной задачи свой вклад должны вносить как естественно-научные, так и профессиональные дисциплины.

Литература:

1. Самарина А. Е., Бояринов Д. А. Нейросети для генерации изображений: педагогический потенциал в высшем образовании // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2023. – № 11. – С. 161–179. – URL: <https://e-koncept.ru/2023/231116.htm> – DOI 10.24412/2304-120X-2023-11116
2. Лучко О. Н., Маренко В. А. Когнитивный подход в исследовании социально-экономических систем : учебное пособие. – Омск : Изд-во ОмГА, 2023. — 100 с.
3. Касторнова В. А. Системы искусственного интеллекта как технологическая основа решения задач обучения на примере предметной области «Информатика» // Педагогическая информатика. — 2018. – № 4. – С. 47—58.
4. Носков Е. А., Лучко О. Н., Лопанова Е. В. Проектирование интеллектуальных информационных систем в области управления образованием на основе когнитивной методологии // Наука о человеке: гуманитарные исследования. – 2021. — Т. 15, № 2. – С. 100–106.
5. Роберт И. В. [и др.] Актуализация содержания предметной области «информатика» основной школы в условиях научно-технического прогресса периода цифровых технологий // Наука о человеке: гуманитарные исследования. — 2019. – № 3 (37). – С. 58–71.
6. Гиматдинова Р. Р., Лучко О. Н. Оценка цифрового интеллекта студентов с помощью методов искусственного интеллекта. Безопасность городской среды : материалы IX Междунар. науч.-практ. конф. (Россия, Омск, 17–19 нояб. 2021 г.) / Минобрнауки России, Ом. гос. техн. ун-т ; под общ. ред. Е. Ю. Тюменцевой. – Омск : Изд-во ОмГТУ, 2022. – С. 130—136.
7. Гиматдинова Р. Р., Лучко О. Н. Системы искусственного интеллекта в научно-исследовательской работе студентов педагогических направлений подготовки. Наука и общество: проблемы современных исследований. XVI Международная научно-практическая конференция: сборник статей / под ред. д-ра филол. наук, профессора А. Э. Еремеева. – Омск : Изд-во ОмГА, 2022. – С. 47—53.
8. Проблемы и перспективы цифровой трансформации образования в России и Китае. II Российско-китайская конференция исследователей образования «Цифровая трансформация образования и искусственный интеллект». Москва, Россия, 26–27 сентября 2019 г. / А. Ю. Уваров и др. ; отв. ред. И. В. Дворецкая ; пер. с кит. Н. С. Кучмы ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2019. – 155 с.
9. Сайт международного научно-исследовательского центра DQ Institute (DQI) [Электронный ресурс]. URL: <https://www.dqinstitute.org/>

ФИНАНСОВЫЕ ИННОВАЦИИ В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ ПРОЦЕССА ЦИФРОВИЗАЦИИ

¹Мисник Олеся Викторовна

²Лукпанова Жанар Оралхановна

³Тойжигитова Жанар Алиевна

ollessyamis@mail.ru

zhanar_or@mail.ru

ms_t.zhanara@mail.ru

PhD, и.о.доцента, Esil University

к.э.н., ассоциированный профессор, заведующая кафедрой «Финансы»,

Esil University

к.э.н., старший преподаватель, Esil University

Аннотация. В научной статье представлен обзор финансовых инноваций в контексте развития процесса цифровизации. Авторами обозначена актуальность внедрения цифровизации в различные сферы деятельности, а также определена роль финансов в этом процессе. Особое место в реализации финансовых инноваций принадлежит банковскому сектору. В связи с этим, в исследовании проведен сравнительный анализ данных по безналичным расчетам в банковской сфере, представлены аналитические данные по структуре безналичных транзакций с использованием мобильного банкинга, QR, POS -терминалов, а также рассмотрено взаимодействие и взаимовыгодное сотрудничество банков с малым и средним бизнесом (онлайн услуги, маркетплейсы) и населением (предоставление цифровых документов и др.). В качестве результатов исследования авторами выявлены преимущества внедрения финансовых инноваций как для банков, так и для других участников финансового рынка.

Ключевые слова: финансовые инновации, цифровизация, банки, онлайн бангинг, искусственный интеллект

Введение. Развитие современных информационных технологий, особенно в период пандемии, обеспечило мощный рывок внедрения процессов цифровизации в различные сферы деятельности во всем мире. При этом особое и значимое место заняла цифровая трансформация финансовой сферы как движущей силы мировой экономики. Стоит отметить, что именно финансовые институты стали первыми кто, решил присоединиться к цифровизации и облегчить жизнь своих клиентов. Сегодня мы уже не представляем нашу жизнь без мобильных банковских приложений, в которых можно произвести оплату всех платежей, мгновенно перевести денежные средства, получить кредитные ресурсы, купить товары, найти работу и др. Что касается бизнеса, то главным преимуществом здесь является упрощение процедур доступа к банковским продуктам и услугам, к получению финансовых ресурсов от государства в рамках государственных программ поддержки бизнеса, снижение влияния человеческого фактора при получении финансирования, снижение финансовых рисков и др. При этом развитие инноваций в сфере предоставления финансовых услуг для бизнеса приобретает все большую актуальность и значимость. В связи с этим целью написания данной статьи является исследование финансовых инноваций в современных условиях в контексте развития процессов цифровизации в Казахстане.

Основная часть. В Казахстане процесс цифровизации был начат с реализации программы «Цифровой Казахстан», которая заложила основы внедрения цифровых возможностей в предоставление государственных услуг, финансовых услуг, а также в процессы управления такими отраслями как сельское хозяйство (космомониторинг, точечное земледелие и др.), здравоохранение, образование. В настоящее время процесс по внедрению искусственного интеллекта в различные сферы деятельности продолжается. В ряде стратегических документов, в таких как Национальный план развития Республики Казахстан до 2025 года [1], Концепции цифровой трансформации, развития отрасли информационно-коммуникационных технологий и кибербезопасности на 2023 - 2029 годы [2], а также Концепции развития искусственного интеллекта на 2024 – 2029 годы определены основные задачи и мероприятия, способствующие развитию искусственного интеллекта в государственном управлении, здравоохранении, образовании, финансах, логистике, сельском хозяйстве и промышленности [3].

В то же время самым перспективным направлением применения ИИ по-прежнему остаются финансы. Участники финансового рынка в постоянном поиске новых способов снижения издержек, совершенствования механизмов контроля и выявления новых идей, способных обеспечить конкурентное преимущество [4]. А использование ИИ в анализе, прогнозировании, обработке данных, повышении доступности информации, улучшение безопасности данных, кредитном скоринге и др. позволяет не только решить данные проблемы, но и обеспечить дальнейшее развитие финансового сектора. Кроме того, внедрение

в финансовый сегмент искусственного интеллекта в виде чат-ботов и роботизированной автоматизации процессов поднимают предоставление финансовых услуг на новый качественный уровень и повышают необходимость развития данного направления.

Следует отметить, что сущность финансовые инновации можно рассмотреть с точки зрения следующих подходов. С одной стороны, финансовые инновации представляют собой новые методы и формы работы на финансовом рынке, опосредующие кругооборот финансовых ресурсов с целью повышения его эффективности и качественного развития финансовых институтов. Так же это новые финансовые продукты, технологии и институты. И именно они последние годы оказывают все большее влияние на экономическую деятельность во всем мире [5]. С другой стороны, для отдельно взятого предприятия инновация означает творческий подход к осуществлению и реализации предпринимательской деятельности. В связи с этим, инновация (новшество, нововведение) может быть определена как внедрение идей в рамках различных сфер деятельности предприятия, направленных на его хозяйственное развитие [6].

Особую актуальность в условиях цифровизации представляет собой оказание финансовых услуг в режиме онлайн. Наличие технических возможностей финансового сектора и спрос потребителей на предоставление услуг в максимально короткие сроки позволяют не только обеспечить ускоренное развитие цифровых финансовых услуг, но и расширить их востребованность среди пользователей, особенно бизнеса. Кроме того, внедрение финансовых технологий способствует повышению доступности и качества предоставляемых услуг, простоту их получения, снижению издержек, клиентоориентированности финансовых организаций. Так, среднее время открытия банковского счета составляет не более 3 минут, среднее одобрение онлайн-кредитов (цифровое кредитование) составляет около 2 минут, среднее предоставление комплексных услуг онлайн (например, покупка и перерегистрация автомобиля) – не более 1 часа, среднее время расчета международного перевода – меньше 1 часа [7].

Сегодня практически все банки Казахстана имеют системы дистанционного обслуживания, предоставляя собственные банковские услуги через программы мобильного приложения по открытию и управлению счетами, инвестированию, кредитованию и др. При этом с 2017 по 2023 годы темп роста безналичных платежей составил 81%, а доля безналичных платежей в общих транзакциях составила 89%. Это свидетельствует о широком использовании интернет банкинга, мобильного банкинга, QR, POS терминалов физическими лицами и предпринимателями (рисунок 1).

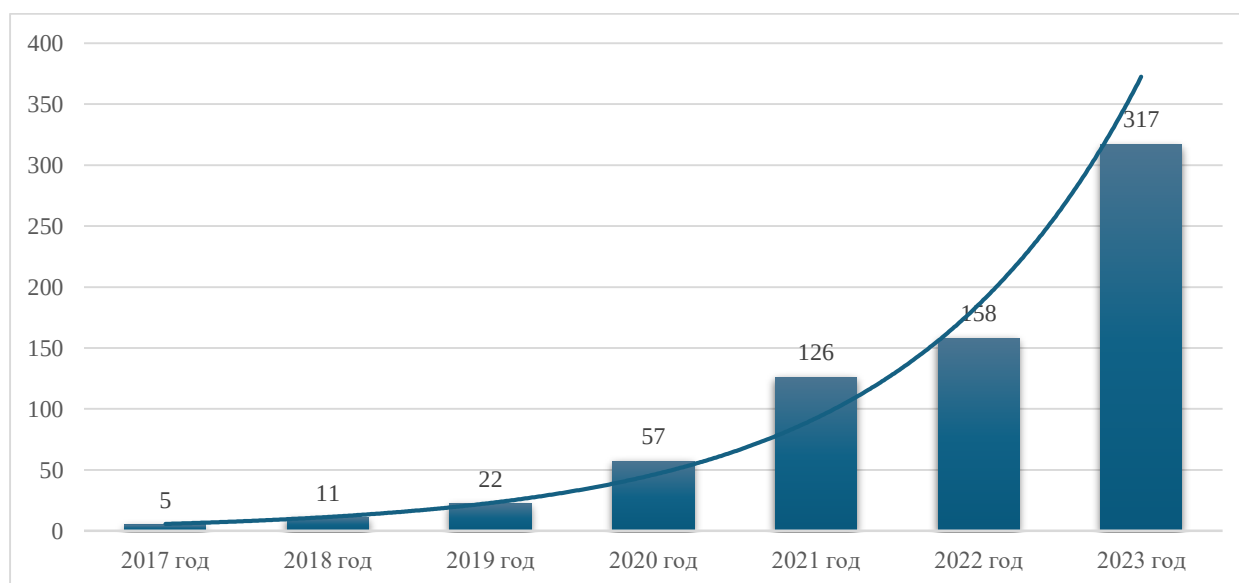


Рис. 1 – Объем безналичных платежей, \$млрд.

Примечание – Составлено на основе источника [7]

Стоит отметить, что с 2019 по 2023 годы, что возросло и число активных пользователей онлайн банкинга в Казахстане - в 4,6 раза. Это обусловлено, прежде всего, технологическими улучшениями, высоким спросом со стороны пользователей, ростом безналичных платежей. При этом, как видно из рисунка 2 большинство транзакций производится именно через систему интернета и мобильного банкинга (64% - количество транзакций, 83% - объем транзакций).

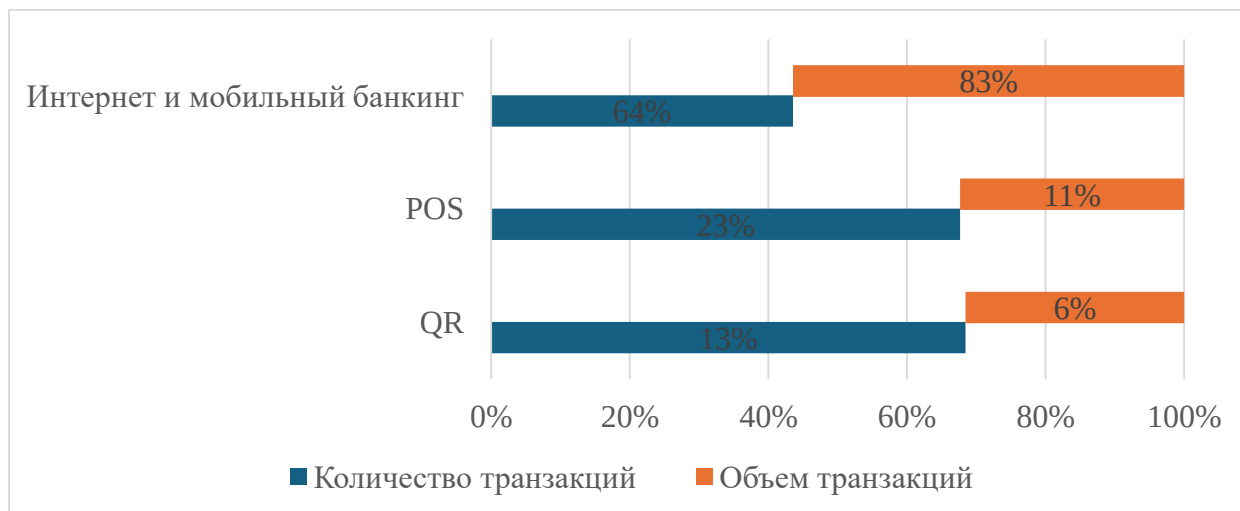


Рис. 2 – Структура безналичных транзакций за 2023 год
Примечание – Составлено на основе источника [7]

Перспективным направлением для предоставления финансовых услуг остается малый и средний бизнес. Сегодня индивидуальный предприниматель может получить комплекс финансовых услуг всего лишь через одно приложение. А использование POS – терминалов в своей деятельности позволяют бизнесу осуществлять многоканальные цифровые платежи, создавая удобства не только для развития своего бизнеса, но и, прежде всего, для клиентов, повышая свою конкурентоспособность.

Анализ сравнительных данных за 2016 по 2023 годы по количеству POS – терминалов и предпринимателей, заключивших соглашение с эквайером, позволяет сделать вывод о заинтересованности предпринимателей в развитии цифровых финансовых услуг в своей деятельности. Так, количество POS – терминалов за рассматриваемый период увеличилось на 38%. При этом количество предпринимателей, осуществляющих безналичный расчет с помощью POS – терминалов увеличилось на 42% (рисунок 3).



Рис. 3 – Количество POS – терминалов и предпринимателей, заключивших соглашение с эквайером, тыс.

Примечание – Составлено на основе [7]

Участие банков в поддержке МСБ в области маркетинга и продаж также способствует взаимовыгодному сотрудничеству между банками и бизнесом:

1) 4 крупнейших банка имеют собственные маркетплейсы: Kaspi.kz, Halyk Bank, ForteBank, Jusan Bank;

2) разнообразие бизнес-функций, предоставляемых для МСБ;

3) внедрение платежных технологий в деятельность МСБ.

Мощным рывком в развитие цифровых технологий и оказании услуг по кредитованию бизнеса стала разработка Freedom Bank, который запустил цифровой бизнес-кредит МСБ по собственным кредитам и кредитам в рамках государственной программы. Государственная программа реализуется АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» и дает возможность получить кредит по льготным процентным ставкам. Интеграция цифровых сервисов Freedom Bank с государственными сервисами (более 90 государственных и частных данных) позволяет предпринимателю без сбора документов получить кредитование по государственной программе, а также получить гарантию от Фонда «Даму». По кредитной программе фонда «Даму» цифровой кредит выдается на две цели: на инвестиции – от 500 тыс. тенге до 20 млн. тенге сроком от 6 до 36 месяцев; на пополнение оборотных средств – от 500 тыс. тенге до 5 млн. тенге сроком от 6 до 24 месяцев. Ставка вознаграждения – 8% для клиентов в моно- и малых городах, в Жезказгане и Конаеве и для социальных предпринимателей – 7%. Если предприниматель по какой-либо причине не отвечает требованиям государственной программы, то он может воспользоваться мультирешением и выбрать оптимальные для него условия по беззалоговому или залоговому кредиту [8]. Такая организация услуг по цифровому кредитованию дает новый импульс развитию кредитования МСБ и открывает новые финансовые возможности. Такой подход к кредитованию бизнеса, позволяет сократить операционные издержки банка на оценку кредитоспособности клиента и предоставлять услуги по кредитованию в максимально короткие сроки. Необходимо также отметить, что в приоритете создания данной цифровой экосистемы возможности доступа предпринимателя к кредитным ресурсам без посещения и сбора документов в рамках государственного кредитования, а при несоответствии условиям - возможности получения банковского кредита на приемлемых условиях.

Стоит отметить и активность банков в интеграции в свои мобильные приложения государственных цифровых документов (цифровых документов, сведений о социальных отчислениях, сведения о пенсионных отчислениях, оформление пособий и др.). Такое

успешное взаимодействие банков с государством также позволяет внедрять и развивать инновационные решения для повышения эффективности и качества оказания государственных услуг. Востребованность таких услуг подтверждается представленными данными (рисунок 4)

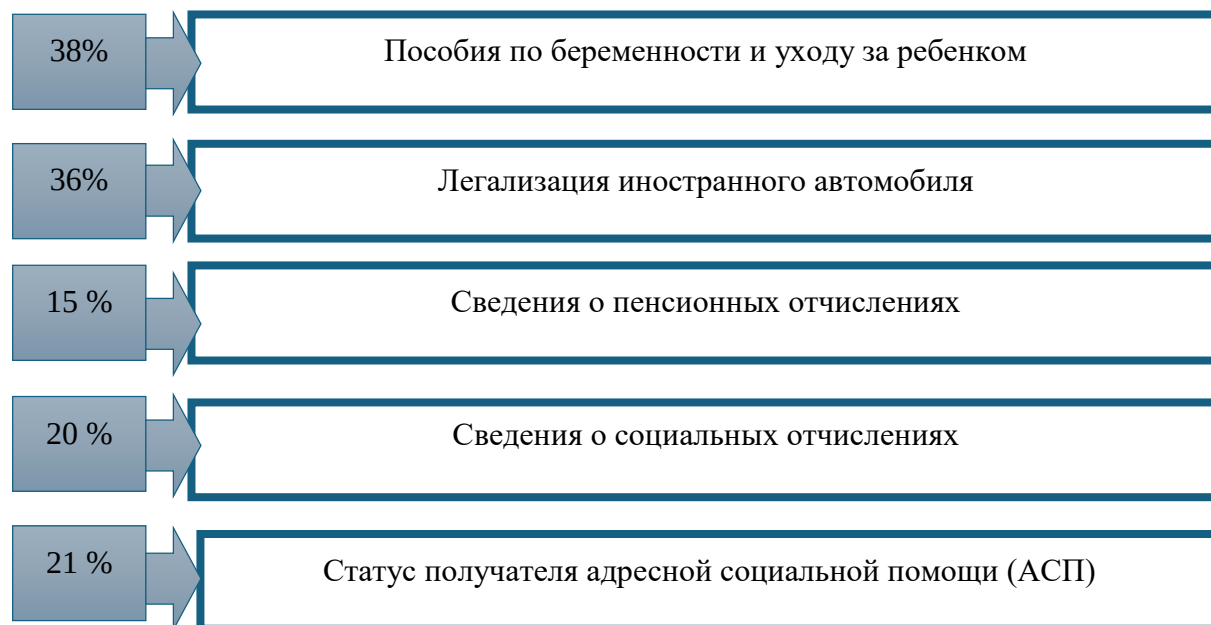


Рис. 4 – Доля Halyk Bank в общем количестве взаимодействий/ обращений в электронные государственные службы, 2023

Примечание – Составлено на основе источника [7]

Как видно из представленного рисунка, трансформация государственных услуг в мобильное приложение Halyk Bank повышает доступность оказания услуг и эффективность их оказания. При этом наибольшую долю занимают обращения по получению пособия по беременности и уходу за ребенком и легализация иностранного автомобиля.

Заключение. Таким образом, анализ трендов внедрения финансовых инноваций в банковский сектор показал, что в настоящее время данное направление имеет хорошие перспективы своего развития. Реализуемые финансовые инновации в современных условиях являются достаточно эффективным инструментом предоставления финансовых услуг населению и бизнесу, а внедрение их в банковский сектор способствует повышению качества услуг, своевременности их оказания, прозрачности и адресности выделяемых финансовых средств. Более того, современные банки, используя инновации в своей деятельности, активно взаимодействуют с населением, малым и средним бизнесом и государством, являясь главным посредником между ними. Использование мобильного банковского приложения позволяет физическим лицам не только оплатить покупки, произвести переводы, но и получить документы в цифровом формате. Приоритетное положение и огромный потенциал в реализации финансовых инноваций имеет бизнес. Регистрация в качестве индивидуального предпринимателя, открытие счетов и выпуск карт, управление счетами, переводы, платежи, онлайн кредитование позволяют бизнесу осуществлять управление финансовыми ресурсами, используя всего лишь одно приложение. А использование маркетплейсов банков обеспечивают взаимодействие продавцов товаров и покупателей, способствуя взаимовыгодному сотрудничеству между банками и бизнесом. Представленные в исследовании преимущества использования финансовых инноваций банками в своей деятельности усиливают необходимость их развития в будущем, а перспективные направления и инструменты их реализации будут продиктованы современными реалиями и вызовами финансового рынка.

Литература:

1. Национальный план развития Республики Казахстан до 2025 года// <https://www.gov.kz/memleket/entities/aspr/documents/details/200083?directionId=15190&lang=ru&ysclid=174v4rv7qw325325284>
- 2.Президента Республики Казахстан. Об утверждении Стратегического плана развития до 2025 года: утв. 15 февраля 2018 года, № 636.
- 3.Постановление Правительства Республики Казахстан. Об утверждении Концепции цифровой трансформации, развития отрасли информационно-коммуникационных технологий и кибербезопасности на 2023-2029 годы: утв. 28 марта 2023 года, № 269.
- 4.Саламова А., Федоровская И., Васильев И. Роль искусственного интеллектв в финансах//Финансовые рынки и банки. - №1.- 2023. С.63-68
- 5.Приставко Т.Н. Финансовые инновации// Актуальные проблемы энергетики. СНТК-74// <https://core.ac.uk/download/224706582.pdf>
- 6.Билалова Н.Д. Финансовые инновации в системе корпоративного управления// <https://cyberleninka.ru/article/n/finansovye-innovatsii-v-sisteme-korporativnogo-upravleniya/viewer>
- 7.Финтех рынок Казахстана. 2-издание. 2024 г.// <https://npck.kz/kaz-fintech-market-2024/>
- 8.Freedom Bank запустил цифровое кредитование для МСБ по льготной ставке// https://forbes.kz/economy/finance/freedom_bank_zapustil_tsifrovoe_kreditovanie_dlya_msb_po_lgotnoy_stavke

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ: КАЗАХСТАН И ЕГО МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПАРТНЕРЫ В С СФЕРЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Турдалиева Райхан Кадылбековна

Raikhanka90@mail.ru

Магистр экономических наук, преподаватель, Атырауский университет им.Х.Досмухамедова

Аннотация. Основной целью представленной статьи является рассмотрение сравнительных анализов иностранных инвестиций. Иностранные инвестиции включают в себя потоки капитала из одной страны в другую, предоставляя иностранным инвесторам обширные пакеты акций отечественных компаний и активов.

Иностранные инвестиции представляют собой часть сложной сети финансовых отношений между странами и корпорациями. Это сила, которая может трансформировать горизонты, оживить отрасли и изменить экономические судьбы целых регионов. Но это также явление, которое поднимает важнейшие вопросы об экономическом суверенитете, сохранении демократии и глобальном балансе сил.

Ключевые слова: иностранная инвестиция, стратегия, капитал, анализ, привлечение инвесторов.

Иностранные инвестиции – вложение в объекты предпринимательской деятельности, осуществляемое нерезидентами.

В последние годы Казахстан привлекает все больше внимания на международной арене как стратегический экономический партнер, обладающий значительным потенциалом для иностранных инвесторов. Страна демонстрирует устойчивый экономический рост, активно работая над улучшением инвестиционного климата и развитием ключевых отраслей экономики. В 2024-2025 годах ожидается новый этап привлечения иностранных инвестиций, который будет способствовать дальнейшему экономическому развитию и интеграции Казахстана в мировую экономику.

В соответствии с целями, поставленными Президентом Касым-Жомартом Кемелевичем Токаевым, ключевой задачей на сегодня является реализация микро- и макродействий, в

совокупности направленных на обеспечение системного подхода в привлечении инвестиций, путем формирования соответствующих политик. Комбинация данных операционных и системных мер направлена на увеличение притока прямых иностранных инвестиций, улучшение инвестиционного климата, и усиление роли регионов в привлечении инвестиций.

Проблемы привлечения иностранных инвестиций в экономику Казахстана широко освещаются как казахстанскими, так и зарубежными учеными. При этом исследование тенденций активности иностранных инвесторов по странам происхождения в настоящее время имеет особую актуальность, поскольку за последние годы ситуация с притоком в Казахстан инвестиций существенно изменилось.

Согласно новому указу, подписанному Президентом, Совету были предоставлены расширенные полномочия, в частности, в ускорении реализации различных проектов, направленных на стимулирование экономики страны. Проще говоря, это означает, что на руководителях как центральных, так и местных исполнительных органов, теперь лежит ответственность за достижение ощутимых результатов по привлечению инвестиций в рамках Совета.

Двигателем дальнейшего прогресса, по поручению Президента, также станет запланированное на три года освобождение от налогов новых инвестиционных проектов в обрабатывающей промышленности.

Текущие геополитические условия формируют инвестиционные тренды страны. Из-за многих геополитических факторов во всем мире, включая региональные конфликты, значительно возросла роль трансконтинентальных маршрутов, важнейших полезных ископаемых и другого стратегического сырья. На первый план выходят расположение Казахстана в центре Евразии и значительные запасы природных ресурсов, а также потенциал развития возобновляемой энергетики. В связи с этим наблюдается повышенный интерес со стороны европейских и азиатских партнеров. [1]

В Казахстане также наблюдается приток инвесторов, желающих открыть свое производство в нашей стране.

Работу по релокации компаний в Казахстан начали в апреле 2022 года и продолжаем по сей день. Проведен углубленный анализ и составлен список крупных компаний из 38 стран в приоритетных отраслях экономики. Внимание сосредоточено в основном на производственных предприятиях, а не на брендах. В настоящее время по вопросу релокации доступны результаты по 80 компаниям, 41 из которых уже завершила этот процесс в 2022-2023 годах, остальные активно изучаются. Общая стоимость проектов составила около \$1,5 млрд, - рассказал спикер. Среди них такие компании, как Wabtec, корпорация Microsoft, Wika и Honeywell.

Wabtec переместила свой региональный офис и начала реализацию проекта по производству локомотивов и комплектующих. Корпорация Microsoft открыла мультирегиональные хабы в Республике Казахстан, Wika запустила производство оборудования для нефтегазовой отрасли, а Honeywell перенесла региональный офис в Алматы и открыла производственные мощности в нескольких регионах Казахстана.

В Казахстане большое внимание уделяется всем аспектам благоприятного бизнес-климата для инвесторов — это снижение административных барьеров и упрощение процедур, улучшение таможенного и налогового администрирования. Для этих целей созданы международный финансовый центра «Астана» (МФЦА) и специальные экономические зоны (СЭЗ).

Глава государства Касым-Жомарт Токаев не раз подчеркивал, что именно МФЦА послужит стимулом для притока иностранных капиталов. МФЦА позволяет бизнес-сообществу и финансовым институтам выходить на рынки ЕАЭС и Центральной Азии. Центр предлагает инвесторам ценные бумаги государственных и частных эмитентов из Казахстана и других стран региона, а также бизнес-проекты разного масштаба: от крупных, уровня инициативы «Пояс и путь», до небольших ИТ-стартапов. Объем инвестиций, привлеченных МФЦА, составляет \$10 млрд. Организация развивается. Если в 2022 году в ней

было зарегистрировано 1400 компаний из 64 стран, то в настоящее время количество увеличилось почти вдвое – более 2300 компаний из 78 стран.

Также в инвестиционной активности участвуют СЭЗ – это специальные экономические зоны, которые действуют на территории страны. Они имеют разную отраслевую направленность – всего их 13. Для участников СЭЗ в форме господдержки бизнеса создан широкий ряд льгот. В частности, резиденты не платят корпоративный, земельный и имущественный налоги. Ставка НДС на товары, реализуемые на территории СЭЗ равны нулю. Всего на территориях СЭЗ запущено 306 проектов, с созданием около 22 тысяч постоянных рабочих мест.

Казахстан – наиболее привлекательная для инвестиций страна Евразийского региона.

В развитых странах ЕС ПИИ подскочили с отрицательных 150 млрд долларов в 2022 году до положительных 141 млрд долларов из-за сильного роста в Люксембурге и Нидерландах. За исключением этих двух стран, приток средств в остальную часть ЕС сократился на 23%. Приток инвестиций в другие развитые страны также стагнировал, при нулевом росте в Северной Америке и сокращении в других странах.

Также отмечено, что потоки ПИИ в развивающиеся страны сократились на 9%, до 841 млрд долларов, при этом показатели снижаются или стагнируют в большинстве регионов. ПИИ сократились на 12% в развивающихся странах Азии и на 1% – в Африке. В Латинской Америке и Карибском бассейне ситуация была стабильной.

Несмотря на сокращение притока ПИИ в мире, Казахстан в очередной раз демонстрирует рост показателей. Так, по итогам 2022 года валовой приток прямых иностранных инвестиций в РК увеличился на 17,7%, достигнув рекордного за последнее десятилетие значения в размере 28 млрд долларов. В свою очередь, по итогам девяти месяцев 2023 года приток ПИИ составил почти 20 млрд долларов. По оценке экспертов, за полный 2023-й приток ПИИ ожидается на уровне выше среднегодовых значений. [2]

В разрезе отраслей экономики наибольший приток ПИИ традиционно пришелся на горнодобывающую промышленность: 8,6 млрд долларов за девять месяцев 2023 года.

Заметный объем был зафиксирован также в обрабатывающей промышленности (3,9 млрд долларов), в секторе торговли (3,8 млрд долларов), в отрасли транспорта и складирования (854,9 млн долларов), в сфере финансовой и страховой деятельности (725,3 млн долларов) и в секторе строительства (412,7 млн долларов). Кроме того, существенный объем пришелся и на отрасль информации и связи: 319,3 млн долларов.

Примечательно, что в разрезе стран-инвесторов наибольшие потоки ПИИ в Казахстан пришли из Нидерландов (4,6 млрд долларов), Соединенных Штатов Америки (3,1 млрд долларов), Швейцарии (1,9 млрд долларов), России (1,8 млрд долларов) и Китая (1,4 млрд долларов). В числе лидеров также оказались Южная Корея, Бельгия, Франция, Германия и Великобритания.

Среди регионов страны наибольшую активность в привлечении ПИИ показали:

Алматы – 6 млрд долларов (рост на 0,6% в сравнении с аналогичным периодом 2022 года);

Атырауская область – 5,5 млрд долларов (снижение на 26,2%);

ВКО – 1,6 млрд долларов (снижение на 25,1%);

Астана – 1,2 млрд долларов (рост на 52,3%);

ЗКО – 880,1 млн долларов (рост на 4,4%).

4 января 2024 года стало известно, что Казахстан вошел в топ-10 стран по объему прямых иностранных инвестиций (ПИИ), заняв шестое место. Наша страна обогнала в данном рейтинге Азербайджан, Марокко, Сербию и Индию.

Сравнительный анализ иностранных инвестиций в Казахстан и его международные партнеры включает в себя несколько ключевых аспектов, таких как объем иностранных инвестиций, структуры этих инвестиций, основные сектора, в которые направляются инвестиции, а также сравнительные данные по другим странам в регионе.

Обзор иностранных инвестиций в Казахстан

Объем инвестиций: Казахстан является одним из крупнейших приемников иностранных инвестиций в Центральной Азии. Основные источники иностранных инвестиций в страну включают Европейский союз, Россию, Китай и США. Согласно данным за 2022 год, объем прямых иностранных инвестиций (ПИИ) достиг более 25 миллиардов долларов. [4]

Основные сектора:

Энергетика (нефть и газ) – основной сектор, который привлекает около 70% всех иностранных инвестиций.

Горнодобывающая промышленность – второй по значимости сектор, благодаря наличию богатых природных ресурсов.

Инфраструктура и транспорт – растущий сектор из-за правительственных инициатив по модернизации инфраструктуры.

Сравнение с международными партнерами

Китай: Китай активно инвестирует в Казахстан через инициативу "Один пояс, один путь". Объем китайских инвестиций в Казахстан составляет значительную долю от общего объема ПИИ, особенно в транспортной и логистической инфраструктуре.

Россия: Россия, как сосед и стратегический партнер, также является важным источником инвестиций. Двустороннее сотрудничество базируется на энергетических проектах и производственной кооперации.

Европейский Союз: ЕС остается значительным инвестором в Казахстан, особенно в секторах технологий и экологии. Партнерство включает множество проектов по устойчивому развитию и энергетике.

Сравнение с другими странами региона: По сравнению с соседними странами, такими как Узбекистан и Кыргызстан, Казахстан значительно опережает их по объему иностранных инвестиций на душу населения. Узбекистан, однако, быстро развивает свои инвестиционные программы и улучшает бизнес-климат, что привлекает внимание инвесторов.

Преимущества и вызовы

Преимущества:

Стратегическое местоположение между Европой и Азией.

Наличие природных ресурсов.

Поддержка со стороны правительства в виде льгот и налоговых каникул для инвесторов.

Вызовы:

Политическая стабильность и правовая среда могут вызывать опасения у инвесторов.

Инфраструктурные проблемы в некоторых регионах.

Необходимость диверсификации экономики и уменьшения зависимости от сырьевых ресурсов. [5]

В 2022 году. Казахстан привлек рекордное количество прямых иностранных инвестиций – \$28 млрд (рекорд с 2012 года – прим. ред.). Около трети объема привлеченных инвестиций пришлось на Нидерланды (\$8,3 млрд), еще треть на США (\$5,1 млрд) и Швейцарию (\$2,8 млрд).



Рисунок 1-В рисунке представлен валовый приток прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в целом и по тем отраслям, в которые было вложено наибольшее количество инвестиций в последние годы.



ВАЛОВЫЙ ПРИТОК ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ, В \$ МЛН

ВИД ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:	2021	2022	ЗА 3 КВАРТАЛА 2023 ГОДА
СЕЛЬСКОЕ, ЛЕСНОЕ И РЫБНОЕ ХОЗЯЙСТВО	36,3	32,5	39,9
ГОРНОДОБЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ И РАЗРАБОТКА КАРЬЕРОВ	9 723,8	12 075,9	8 552,5
ДОБЫЧА СЫРОЙ НЕФТИ И ПРИРОДНОГО ГАЗА	6 644,6	9 588,1	6 706,1
ОБРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	5 466,6	5 427,6	3 922,0
ОПТОВАЯ И РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ; РЕМОНТ АВТОМОБИЛЕЙ И МОТОЦИКЛОВ	3 716,9	5 251,8	3 829,9
ТРАНСПОРТ И СКЛАДИРОВАНИЕ	1 015,2	1 165,4	854,9
ФИНАНСОВАЯ И СТРАХОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	1 614,4	650,6	725,3
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ, НАУЧНАЯ И ТЕХНИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	540,2	1 253,6	352,5
ОБЩИЙ ПРИТОК: В \$ МЛРД	23 810	28 028	19 663



ИСТОЧНИК: НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНК РК

Рисунок 2-Валовый приток прямых иностранных инвестиций в \$ млн.

По данным АО «НК «Kazakh Invest», в 2023 году Казахстан сделал заметный «прыжок» в привлечении инвестиций в обрабатывающую промышленность. В частности, на долю этой отрасли в прошлом году пришлось 20% от общего объема инвестиций, что является заметным скачком по сравнению с предыдущим пределом в 10%.

В 2023 году Глава государства поставил задачу довести объем привлеченных инвестиций до \$150 млрд до 2029 года. С 2005 года по сентябрь 2023 года валовый приток ПИИ в Казахстан составил \$402,7 млрд. Если смотреть на динамику прямых иностранных инвестиций с 2017 по 2022 год, то общее количество ПИИ за этот период составило \$138 031 млрд. Исходя из этого, по мнению экспертов, привлечение \$150 млрд в течение последующих 6 лет представляется вполне достижимой целью.



Рисунок 3-Динамика привлечения прямых иностранных инвестиций в казахстан в \$ млн.

5 декабря 2023 года Президент подписал указ «О мерах по повышению эффективности работы по привлечению инвестиций в экономику страны», в котором определены более широкие полномочия Совета по привлечению инвестиций (Инвестиционный штаб – прим. ред.). Теперь Инвестиционный штаб может разрабатывать временные нормативно-правовые акты, которые будут иметь силу закона и приниматься Правительством в соответствии со 61 статьей Конституции РК.

Поэтому в полномочиях штаба находится принятие решений, которые обязательны для исполнения центральными и местными государственными органами, а также субъектами квазигоссектора. За их ненадлежащее исполнение или неисполнение штаб вправе вносить предложения Президенту по привлечению за это к дисциплинарной ответственности, включая такую меру, как освобождение от занимаемых должностей.

При этом, председатель и члены Инвестиционного штаба теперь несут персональную ответственность за улучшение инвестиционного климата, а также своевременную реализацию инвестиционных проектов. Отчет о проделанной работе Инвестштаб обязан представлять Главе государства не реже одного раза в квартал. [3]

Важным компонентом становится и развитие международного сотрудничества Казахстана. Стремясь стать ключевым игроком в Евразийском экономическом союзе и участвуя в различных многосторонних инициативах, страна укрепляет свои позиции на международной арене, что, в свою очередь, повышает привлекательность для иностранных инвестиций.

Таким образом, несмотря на существующие вызовы, тенденция к улучшению инвестиционного климата, диверсификация экономики и углубление международного сотрудничества обеспечивают уникальные возможности для иностранных инвесторов, рассматривающих Казахстан как направление для долгосрочных вложений в 2024-2025 годах.

Согласно отчету Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), за последние 20 лет Казахстан продемонстрировал рост чистых прямых иностранных инвестиций (ПИИ) на 83%, достигнув \$6,1 млрд. Страна вошла в число 50-ти крупнейших стран мира по притоку ПИИ, став лидером среди транзитных экономик, среди 15 постсоветских стран и среди 32 развивающихся стран, не имеющих выхода к морю. Казахстан имеет все шансы для сохранения и улучшения своих позиций.

Казахстан продолжает привлекать значительные объемы иностранных инвестиций, оставаясь важным игроком в Центральной Азии. Сравнение с международными партнерами показывает, что страна имеет уникальные преимущества, но также сталкивается с численными вызовами. В дальнейшем важно улучшать инвестиционный климат и работать над диверсификацией экономики, чтобы поддерживать стабильный рост.

Литература:

1. Воронцовский, А. В. Управление инвестициями: инвестиции и инвестиционные риски в реальном секторе экономики: учебник и практикум для вузов / А. В. Воронцовский. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2024. — 407 с. — (Высшее образование).
2. Правовое регулирование инвестиций в малый и средний бизнес: опыт Республики Казахстан. Сарпеков Р.К., Дюсенов Е.А. Алматы 2020
3. <https://www.inform.kz/>
4. <https://www.gov.kz/>
5. <http://invest.gov.kz>

ПЕРСОНАЛДЫ ҢЫТАЛАНДЫРУДЫҢ ҰЙЫМНЫҢ ТИІМДІЛІГІНЕ ТИГІЗЕТІН ӘСЕРІ

Адырбаев Р.О.

Магистрант, Esil Universit

Ғылыми жетекші: PhD, доцент Валиева С.Н.,

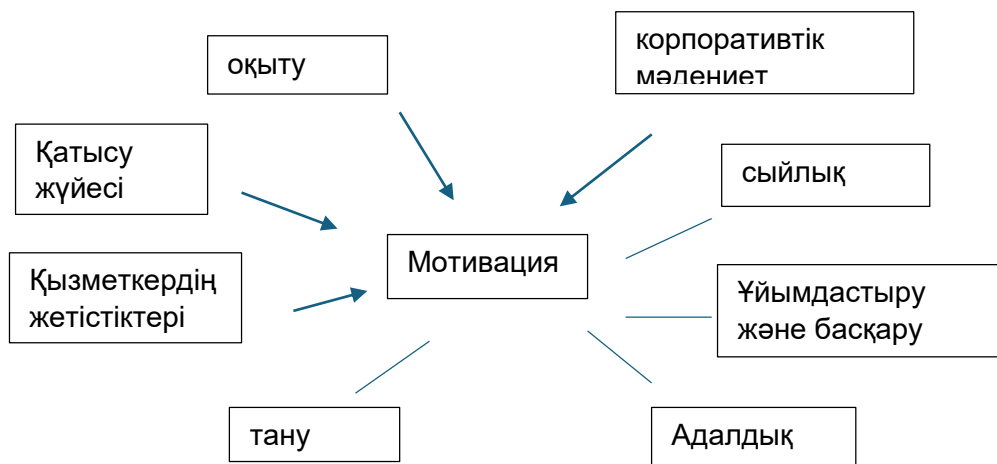
«Esil University» мекемесі, Астана қ.

Аңдатпа. Мақалада ұйымның тиімділігін арттыру жүйесіндегі мотивация қарастырылады.

Қазіргі экономикалық даму жағдайында қызметкерлерді ынталандыру ұйым менеджментін дамытудың негізгі факторларының бірі болып табылады, өйткені белгілі бір жұмыс түрінің тікелей орындаушылары кәсіпорын персоналы болып табылады.

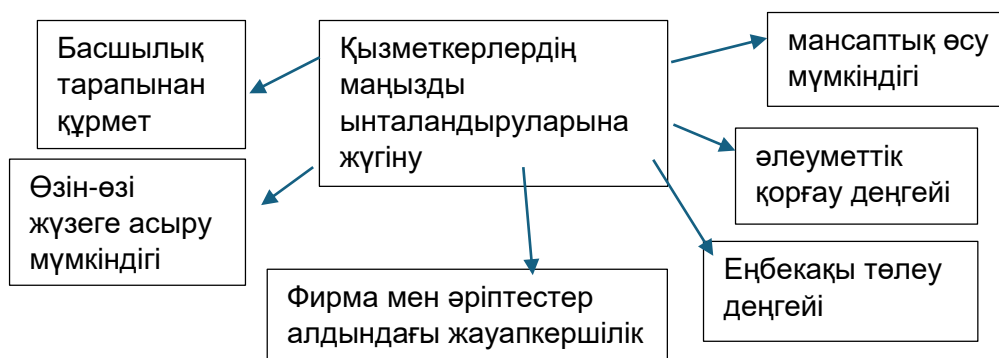
Менеджменттегі мотивация - бұл қызметкердің өз міндеттерін өнімді орындауы болып табылатын ынталандыруды құруға бағытталған персоналды басқарудың кешенді тәсілі. Жалпы, мотивацияны персоналдың кәсіби міндеттерін орындаудағы тиімділігі мен белсенділігін арттыруға бағытталған ынталандырушы факторлардың жиынтығы ретінде көрсетуге болады. (1-сурет).

Компанияның көзқарасы бойынша ынталандыру жүйесі жеке қажеттіліктер мен тілектерге сәйкес келетін мақсаттарды белгілеуді және осылайша сол мақсаттарға жету үшін қажетті мінез-құлықты ынталандыруды қамтиды.



Сурет 1. Персоналды ынталандыруға ықпал ететін факторлар [1]

Бизнестегі мотивациялық стратегиялардың мақсаты қызметкерлердің қызметтік міндеттерін орындауында жоғары өнімділікті қамтамасыз ететін саясаттар мен процедураларды құруға және дамытуға бағытталған нақты тәсілді әзірлеу болып табылады. (2-сурет)



Сурет 2. Персоналдың жұмысын жақсарту үшін мотивациялық ынталандыру

Әрбір басшы өзінің қарамағында еңбекқор, жауапты және нәтижелі қызметкерлерді көргісі келеді. Бірақ қызметкер өз міндеттерін өнімді орындау үшін оған қызығушылық таныту керек, яғни. ынталандыру. Мотивация қабылданған шешімдер мен жоспарланған жұмыстарды тиімді жүзеге асыру үшін қажет [2]. Әр адам жеке тұлға болғандықтан, оның өзіндік қасиеттері, қажеттіліктері, психотипі және т.б. кәсіпорын гетерогенді және біртекті болуы керек, бірақ қызметкерлердің тілектері мен пікірлеріне бағдарланған болуы керек, өйткені кейбіреулер үшін ынталандыру, мысалы, мансаптық өсу перспективасы, басқалары үшін бұл материалдық әл-ауқаттың артуы. (1-кесте).

Қазіргі уақытта кадрлардың кәсіби дамуын ынталандыру ресурстарды тиімді пайдалануды қамтамасыз етудің және бар кадрлық резервті ұйымдастырудың негізгі құралдарының бірі болып табылады. Мотивация процесінің негізгі мақсаты – қазіргі заманғы өндіріс жүйесінің жалпы тиімділігі мен табыстылығын арттыруға мүмкіндік беретін қолда бар еңбек ресурстарын пайдаланудан максималды нәтиже алу.

Мотивация қызметкердің еңбек әлеуетінің негізі болып табылады, сондықтан еңбек тиімділігінің маңызды факторларының бірі болып табылады. Мотивацияның маңызы өте зор. Психологияда оң және теріс мотивация бар. Позитивті мотивация саналы белсенділік пен өнімділіктің көрінісінен тұрады және қандай да бір түрде жағымды эмоциялар мен сезімдердің көрінісімен байланысты. Бұл еңбек ынталандырулары қызметкерге оның қызметінде көмектеседі. Лайықты көтермелеу алу үшін берілген тапсырмаларды саналы түрде шешуге деген ұмтылыс пен ұмтылыс. Қазіргі уақытта көптеген ұйымдар жұмыс істеу үшін дәл осындай ынталандыруды пайдаланады, өйткені... Мұндай мотивация кәсіпорынның игілігіне барынша әсер етеді.

Теріс мотивация антагонист бола отырып, қызметкерлердің еңбегі мен бастамасын құптауға және айыптауға бағытталған, ол тек материалдық жағынан ғана емес, психологиялық және әкімшілік жағынан да жазалауды білдіреді. Қызметкер жазалаудан қорқады, ол сәтсіздікке жол бермеуге тырысады, бұл жағымсыз эмоцияларға әкелуі мүмкін және сайып келгенде, белгілі бір ұйымда жұмыс істегісі келмеуі мүмкін, сондай-ақ белгілі бір шешімдер үшін жауапкершілікті өз мойнына алудан қорқады, нәтижесінде оның дамуын шектейді. кәсіпорын.

Нарық жағдайында қызметкердің жеке тұлға ретіндегі рөлі артады. Осыған байланысты қызметкерлерді ынталандыру әсер ететін ынталандырулар мен қажеттіліктердің үлесі өзгертіледі. Қызметкерлерді ынталандыру кезінде фирмалар материалдық (қаржылық) және материалдық емес (қаржылық емес) ынталандыру механизмдеріне сүйенеді. Алайда материалдық және материалдық емес ынталандырулардың арасында нақты шекара жоқ. Олар үнемі бір-бірімен араласып, бірін-бірі шарттайды [3].

Бірақ оның «таза» түрінде ұйымда материалдық мотивация мен демотивацияны немесе материалдық емес мотивацияны қолдану қателік болады, өйткені Осы екі жүйенің бірлестігі ғана кәсіпорын қызметкерлерінің теңгерімді және өнімді жұмыс істеуіне ықпал ете алады.

Ұйымдағы персоналды басқару әрбір қызметкердің өзін-өзі жетілдіруге, кәсіби дағдылары мен дағдыларына, жеке өсуге деген ұмтылысын оятатындай құрылымдалу керек; қызметкер өзімен байланысуы керек үлкен жұмысшы ағзаның «механизмі», олардың кәсіпорын қызметіне, оның сәтті немесе сәтсіздігіне қосқан үлесін білу.

Осылайша, ұйымдағы мотивациялық шаралардың тиімділігіне басқарудың ішкі жүйесі жұмысты ұйымдастыру мен басқару деңгейін барынша арттыруды қамтамасыз ету, сонымен қатар одан әрі кәсіби өсуді жүзеге асыру үшін қызметкерлерді өзін-өзі дамытуға ынталандыру арқылы қол жеткізіледі.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Ахмедов А.Э., Ахмедова О. и. шетелдік және отандық тәжірибеде қызметкерлерге еңбекақы төлеуді ұйымдастыруды салыстырмалы талдау // ғылым аумағы. 2014. Т 5. № 5. 88-91 ББ.
2. Мычка с. Ю. қазіргі ұйымдардағы персоналды ынталандыру / / қазіргі орыс жағдайында экономикалық және құқықтық қатынастарды жетілдіру: материалдар жинағы студенттердің, аспиранттардың және жас ғалымдардың халықаралық ғылыми-практикалық сырттай конференциясы. 2016. 74-77 б.
3. Мычка с. Ю. Еңбек экономикасы және персоналды басқару мәселелері / / қазіргі әлемдік қоғамдастықтың инновациялық даму перспективалары: экономикалық-құқықтық және әлеуметтік аспектілер: ВЭПИ - ВГЛТА-2012 халықаралық мерейтойлық ғылыми-практикалық конференциясының материалдары: 5 томдық. Бас редактор С. Л. Иголкин, жауапты редактор Т. Л. Безрукова, А. Э. Ахмедова. 2012. 158-160 ББ.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ НА ДЕПОЗИТНОМ РЫНКЕ

¹Есенгельдинова Салтанат Жексембаевна

²Джумабекова Алмагуль Тулегеновна

¹Yessj@mail.ru

²a.jumabekova77@gmail.com

¹м.э.н., ст.преподаватель

²к.э.н., доцент

Esil University, г.Астана

Аннотация. В этой статье рассматриваются факторы, влияющие на формирование казахстанского рынка депозитов, состояние банков-участников депозитного рынка, влияние финансовой устойчивости банков на их мотивацию, условия конкуренции и регулирования со стороны Казахстанского фонда гарантирования депозитов (КФГД), вопросы пруденциального регулирования депозитов. Проведен анализ современного состояния депозитного рынка Казахстана, представлен структура фондирования депозитов и депозитного портфеля, а также утвержденные максимальные ставки депозитов в тенге КФГД. Отметим, что для любого финансового рынка мерой эффективности и общественной полезности является его способность направлять капитал на наиболее продуктивное применение, кроме этого критерия, специфическим для рынка депозитов является его способность обеспечивать банки наиболее дешёвым и устойчивым фондированием. Современный казахстанский рынок депозитов не в полной мере отвечает указанным критериям и, рынок депозитов изначально был искажён многими экстерналиями и интервенциями. Актуальными проблемами рынка депозитов в основном проявлялись в высокой стоимости и рисках фондирования. Структуры депозитных продуктов и ценообразование на нем формировались на основе регуляторных требований и интервенций. Задача оздоровления рынка депозитов лежала в первую очередь в выявлении и устранении причин, усугубивших негативные экстерналии.

Ключевые слова: Депозиты, депозитный рынок, депозитная политика, банковские ресурсы, система обязательного гарантирования депозитов, депозитный портфель, Казахстанского фонда гарантирования депозитов (КФГД), Агентства Республики Казахстан по регулированию и развитию финансового рынка (АРРФР) .

Введение. Привлечение денежных ресурсов и их последующее размещение являются основными формами деятельности банков. В современных условиях проблема формирования ресурсов имеет для банков первостепенное значение.

Привлеченные ресурсы — одна из составляющих той основы, на которой банки развиваются и достигают успеха. Вкладные (депозитные) операции являются особой статьей баланса банка. Способность привлечь значительную сумму ресурсов свидетельствует о профессионализме руководства и доверии банку со стороны клиентов.

Именно на основе депозитных операций коммерческих банков формируется подавляющая часть их ресурсов, используемых на цели краткосрочного и долгосрочного кредитования субъектов хозяйствования и населения. Формирование депозитной базы на широкой структурной основе с использованием различных инструментов и источников привлечения средств позволяет поддерживать потенциал банка в плане проведения активных операций на адекватном уровне, а также гибко реагировать на финансовые потребности клиентуры.

Как и любой другой финансовый рынок, рынок банковских депозитов подвержен как собственным специфическим и неотъемлемым для него проблемам, таким как информационная асимметрия, проблема координации, сетевые эффекты, ценовые экстерналии, проблема общих ресурсов, но также искажён рамками правовой среды и слоями регуляторных вмешательств, каждый из которых по-своему мотивирован. Однако, сам рынок, его структура,

правовые рамки, его регулирование и регулирование его участников остаются слабо изученными и плохо задокументированными.

Основная часть. Сейчас в условиях геополитической неопределённости и напряжённости во всём мире наиболее важным фактором является устойчивость финансовой системы Республики Казахстан.

Кредитно-финансовая система Казахстана, определяется в основном банковским сектором они составляют - 78% всех активов, на Банк развития Казахстана приходится -8% и 14% - остальные сектора.

В таблице 1, представлена структура банковского сектора Казахстана за период с 2020-2022 годы.

Таблица 1 - Структура количественного состава банков РК (ед)

Показатели	2020 год	2021год	2022год
Количество банков второго уровня	22	21	21
Банки со 100% участием государства в уставном капитале	2	2	2
Банки второго уровня с иностранным участием	12	12	11
Дочерние банки второго уровня	8	8	8
Всего филиалов	259	250	260
Всего представительств банков нерезидентов РК	19	19	19
Всего представительств БВУ РК за рубежом	4	4	4
Примечание – Составлено по источнику [1]			

Одним из важных задач стоящих перед банками Казахстана - это расширение клиентской базы на рынке банковских услуг и наполнение их инновационными продуктами и услугами качественного состава.

В последние годы депозиты населения совместно с депозитами юридических лиц стали основным источником привлечения средств финансирования роста и развития банковской деятельности. За последнее десятилетие произошла существенная трансформация структуры фондирования банков, которая привела к тому, что сегодня депозиты являются преобладающей статьей привлечения ресурсов в структуре обязательств «финансовых посредников».

Для этой цели банкам необходимо соответствовать критериям: устойчивости, прибыльности, укрепления доверия клиентов и здоровой конкуренции

Депозиты играют ключевую роль в развитии банков, укреплении их устойчивости и других аспектах источников фондирования. Так, в структуре фондирования банков основную часть занимают вклады клиентов, на их долю приходится примерно 71%.

Представленный рисунок 1, показывает, что на конец 2022 года вклады в БВУ РК составили - 31,6 трлн.тнг или 121,5%, увеличились по сравнению с предыдущими 2020 и 2021 годами и соответственно в сумме 21,0 трлн.тнг и 26 трлн.тнг по сравнению с 2022-м наблюдается увеличения темпа роста.

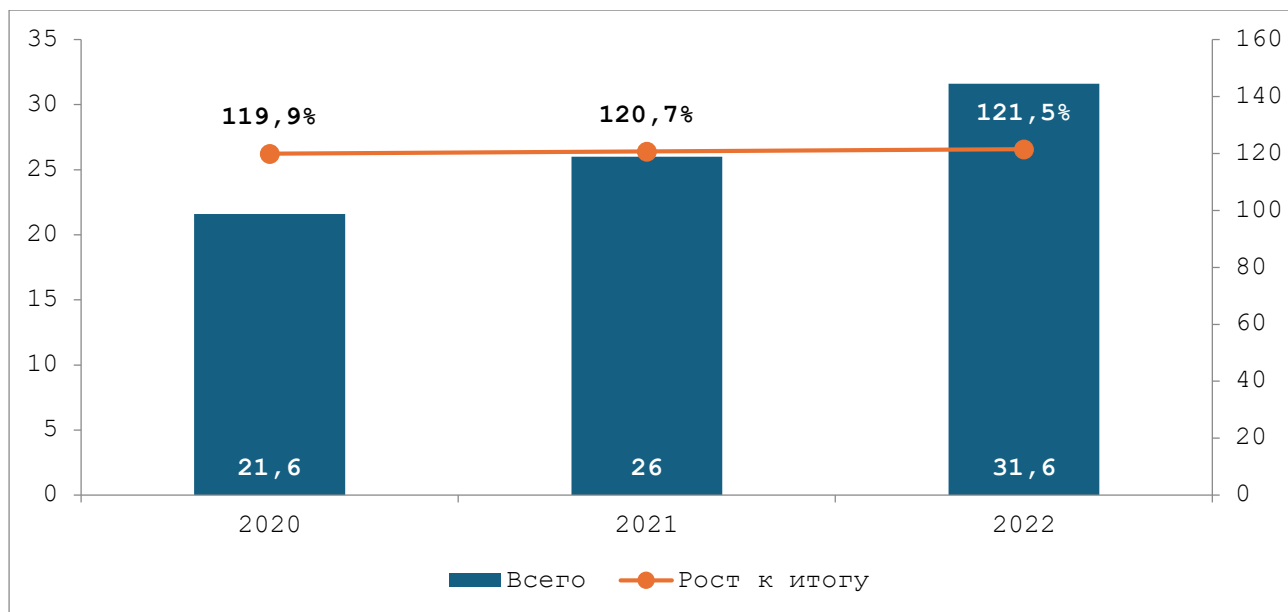


Рисунок 1 - Структуре фондирования банков (трлн.тенг,%)

Примечание – Составлено по источнику [2]

На рисунке 2, представлена структура депозитного портфеля иностранной валюте - 71,8% и национальной валюте - 28,2%. Валютная структура вкладов физических и юридических лиц почти одинаковое.

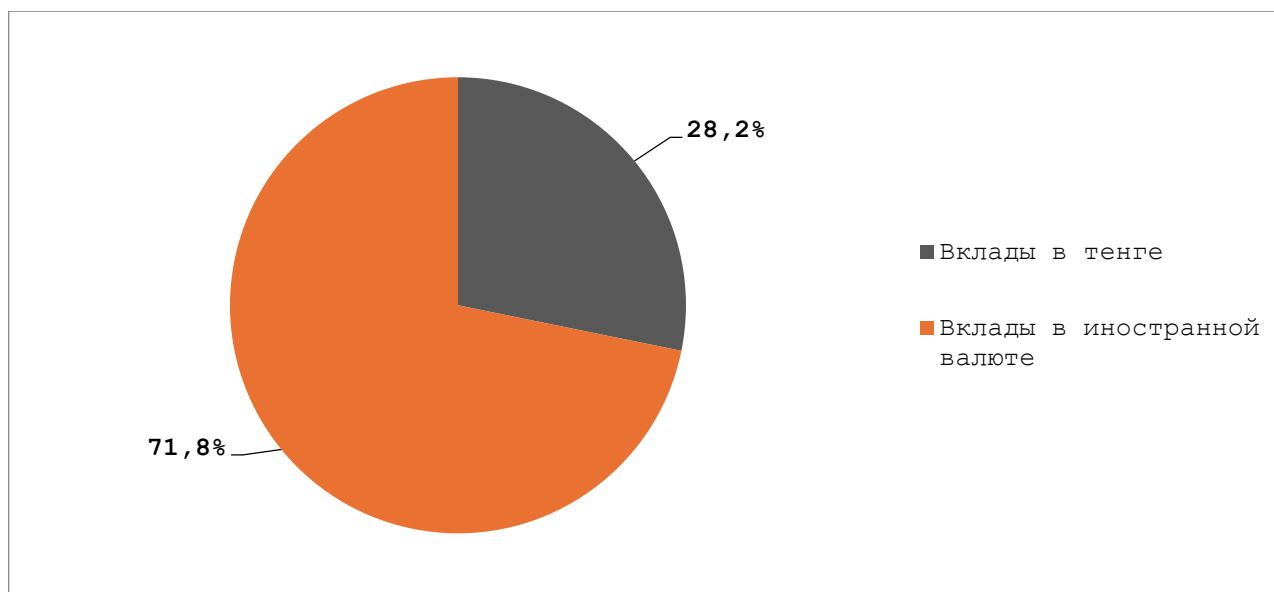


Рисунок 2 - Структура депозитного портфеля в валюте (%)

Примечание – Составлено по источнику [3]

Наиболее популярными в структуре депозитного портфеля банков БВУ РК - срочные вклады их удельный вес в портфеле составил - 67,7% или в сумме 23,8 трлн.тенг от общего объема портфеля.

В соответствии с рисунком 3, видно, что по сберегательным вкладам на их долю приходилось - 1,7 трлн. тенг, или 4,7%, на вклады до востребования - 363,5 млрд. тенг или 1%, на условные вклады - 291,8 млрд. тенг или 0,8% и на текущие счета - 9 трлн. тенг или 25,7%.

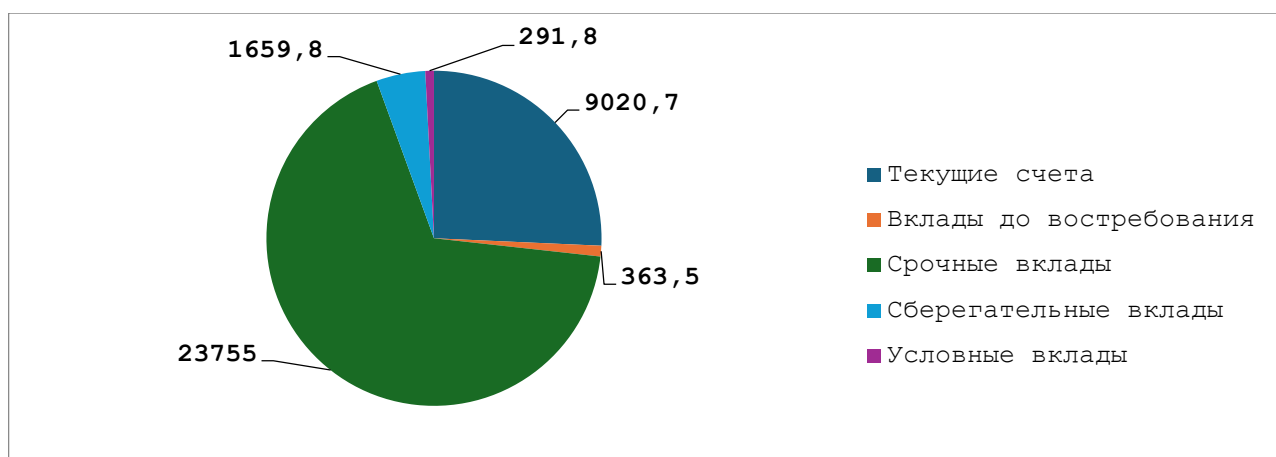


Рисунок 3 - Структура депозитного портфеля БВУ РК (%)

Примечание – Составлено по источнику [4]

Следует отметить, что среди крупнейших банков страны лидером по росту вкладов является АО «Home Credit Bank» его депозитный портфель составил - 365,3 млрд. тнг, или - 44,1%, из них: вклады физических лиц приходилось - 49,6%, что в сумме - 324,2 млрд. тнг и вклады юридических лиц - 12,1%, или 41,2 млрд.тнг. Популярными депозитными продуктами банка являлись «Сберегательный Хоум», «Сберегательный Хоум Плюс» и «Простой».

Вторую позицию по росту вкладов занимают АО «Kaspi Bank» - на его долю которого приходится - 33,2% и на АО «Банк Центр Кредит» - 23,5%. ТОП-5 БВУ РК по росту вкладов вошли АО «Отбасы банк» - 15,7% и АО «ForteBank» - 12,6%.

В целом за последние 3 года общая сумма вкладов депозитного портфеля в тенденции увеличения, а это подтверждает о стабильности банковского сектора РК и росте доверия к финансовым институтам, отметим, что из 21 БВУ РК - 19 банков являются членами Казахстанского фонда гарантирования депозитов (КФГД). По данным Национального банка РК фонд содержит 1274 млн.счетов, это означает жители республики имеют в наличии по 4-5 депозитных и сберегательных счетов в банках Казахстана.

В таблице 2, представлены утвержденные Казахстанским фондом гарантирования депозитов (КФГД) максимальные рекомендуемые ставки по депозитам в тенге. Предельные ставки по всем депозитам остались без изменений и были сохранены. По срочным депозитам максимальные ставки достигли 17,3%, а по сберегательным вкладам - 18,3%.

Таблица 2- Ставки по депозитам %, 2023г

Категория депозитов	По депозитам без пополнения, %		По депозитам с пополнением, %	
	март	апрель	Март	апрель
Несрочные	16,3	16,3	16,3	16,3
Срочные депозиты				
3 месяца	17,3	17,3	16,8	16,8
6 месяцев	17,3	17,3	16,8	16,8
12 месяцев	14,8	14,8	14,5	14,5
24 месяца	10,7	10,7	10,5	10,5
Сберегательные депозиты				
3 месяца	18,3	18,3	17,8	17,8
6 месяцев	18,3	18,3	17,8	17,8
12 месяцев	16,9	16,9	15,7	15,7
24 месяца	14,3	14,3	13,5	13,5
Примечание – Составлено по источнику [4]				

Регулирование депозитной деятельности коммерческих банков является одним из приоритетных направлений нормотворческой работы в банковском секторе. В классическом варианте регулирование депозитного рынка осуществляется в рамках денежно-кредитного и пруденциального регулирования, осуществляемого надзорными органами.

В данном контексте государственное регулирование депозитного рынка может быть успешным лишь в том случае, если государство через органы надзора способно воздействовать на масштабы и характер операций банков второго уровня.

В Казахстане функцию регулирования депозитного рынка Агентства Республики Казахстан по регулированию и развитию финансового рынка (АРРФР), проводящее пруденциальное регулирование банков второго уровня, и Национальный банк РК, реализующий денежно-кредитную политику в стране.

Повышая доверие населения к национальной валюте, Национальный банк РК совместно с правительством реализовал Программу защиты тенговых вкладов, которая предусматривает начисление компенсаций по депозитам физических лиц в тенге. Увеличен и максимальный размер гарантийного возмещения по сберегательным вкладам в тенге – с 15 млн до 20 млн тенге.

Как отмечено выше, что Казахстанский фонд гарантирования депозитов (КФГД) в 2023 году утвердил предельные ставки вознаграждения. Конечно, каждый банк второго уровня (БВУ) самостоятельно принимает решение об изменении ставок по своим депозитным продуктам. Но предельные ставки по депозитам, в зависимости от их вида и срока, все же утвердил КФГД.

Таким образом, БВУ РК чтобы сохранить имеющую клиентскую базу и привлечь новых клиентов, необходимо изучить, исследовать потребности клиентов путем опроса своих клиентов и потом создать для них соответствующие условия, которые бы удовлетворяли потребности клиентов и их интерес.

Для увеличения депозитной базы банкам необходимо решение определенных задач, заключающихся в разработке основных направлений развития:

- укрепление финансового состояния;
- развитие современной банковской инфраструктуры;
- обеспечение качественно нового обслуживания клиентов;
- формирование эффективного кадрового потенциала.

Литература:

1. Расчеты Rankin.kz на основе данных комитета по контролю и надзору финансового рынка и финансовых организаций НБ РК январь 2023г// Интернет- ресурс://www.kfn.kz/.
2. Текущее состояние банковского сектора Республики Казахстан по состоянию на 1 января 2024 года// интернет - ресурс// <https://www.gov.kz>
3. Обзор «Текущее состояние банковского сектора РК по состоянию на 1 января 2023 года») // интернет - ресурс//: www.nationalbank.kz
4. Краткий информационный обзор рынка депозитов по состоянию на 1 июля 2023 года») // интернет - ресурс//: www.stat.gov.kz

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТАМОЖЕННОЙ СТАТИСТИКИ В РАМКАХ ЕАЭС

¹Капышева Салтанат Каиржановна

²Абдикаликов Кайрат Болемесович

¹saltik_ksk@mail.ru

²yurist_tsl@mail.ru

кандидат экономических наук, ассоциированный профессор
магистр, старший преподаватель

Аннотация. В данной статье автором проводится анализ существующих недостатков в системе сбора и обработки таможенных данных в Евразийском экономическом союзе. Автор рассматривает ключевые проблемы, такие как неоднородность данных, недостаток прозрачности, ошибки в классификации товаров, а также влияние контрабанды и серого импорта на статистическую отчетность. Обсуждается значимость единого подхода к методам сбора информации и необходимость внедрения современных технологий для улучшения качества данных. В статье предлагаются теоретические рекомендации по унификации данных, созданию единой информационной платформы, обучению специалистов и укреплению международного сотрудничества между таможенными службами государств-членов ЕАЭС. Результаты исследования подчеркивают, что решение обозначенных вопросов является важным шагом к повышению эффективности внешнеэкономической деятельности и устойчивого развития стран-союзников.

Ключевые слова: статистика, внешняя торговля, методология, ЕАЭС, анализ, международная торговля

Введение. Статистический анализ в международной торговле товарами во многом опирается на данные таможенных служб, собираемых на основе общей системы учета товаров (пункт 6 Методологии ЕАЭС). Одновременно в статистике международной торговли используется комплекс взаимосвязанных показателей, основанных на определенной классификации, отражающих состояние экономики в фиксированный период времени — система национальных счетов (СНС). Важным аспектом для статистики внешней торговли является сопоставимость национальных данных (данных интеграционных/региональных образований) с данными других стран (интеграционных/региональных образований).

К настоящему времени на международном уровне созданы следующие основополагающие документы:

- Международная Конвенция о Гармонизированной системе описания и кодирования товаров, 1983 г.;
- Основополагающие принципы официальной статистики, принятые Резолюцией Генеральной Ассамблеи ООН, 2014 г.;
- Рекомендации «Статистики международной торговли товарами: концепции и определения, 2010 год»;
- «Руководство по статистике международной торговли услугами», 2004 г.[1].

Мировая практика сбора статистических данных, как уже было отмечено, идет по пути создания и обеспечения возможностей сопоставления данных из национальных статистических баз. Именно на основе сопоставимости рядов данных происходит обмен информацией между таможенными администрациями разных стран и общая систематизация данных в международных базах.

Основная часть. Информационные пробелы, возникающие на уровне реализации национальных статистических программ, при условии обеспечения сопоставимости можно нивелировать зеркальной статистикой международной торговли другой страны (например, экспорт в страну может быть уточнен и дополнен данными импорта, представленными принимающей страной).

Существующие проблемы можно разделить на две большие группы. Первая группа включает вопросы улучшения статистического учета внешней торговли, осуществляемой в «традиционных» формах. Речь идет, прежде всего, о полноценной и повсеместной имплементации региональных (в данном случае ЕАЭС) и международных методологических подходов в национальные статистические среды.

Еще одна проблема связана с занижением таможенной стоимости товара в целях снижения налогового бремени. В этом случае стоимостные данные экспорта/импорта необходимо сопоставлять с физическими показателями (например, тонны, штуки), а также ценовой информацией. При сопоставлении данных, основанном на обоюдном согласии стран — торговых партнеров, рассматриваются, в первую очередь, применяемая классификация

товаров, а, во вторую очередь, методики определения количества товара и используемые пороговые значения по показателям, а также охват измеряемых показателей. В отношении правильно идентифицированных и кодированных на основе унифицированной системы классификации товаров, как правило, проблемы разрешаются довольно быстро. Сложности возникают с новыми товарами, которые трудно классифицировать, или для которых еще не разработаны классификационные коды [2].

Кроме того, важную роль в повышении точности статистических данных играют, как это уже было отмечено, досчеты, проводимые не во всех государствах — членах ЕАЭС. Отсутствуют современные интерфейсы национальных статистических ресурсов, позволяющие самостоятельно формировать запросы и проводить первичные аналитические исследования. Отмечаются недостаточное быстродействие открытых баз данных по внешней торговле и отсутствие гибкости в форматах распространения данных.

Вторая группа проблем связана с необходимостью создания методологического и технологического оснащения статистического учета в условиях цифровизации внешней торговли. Среди государств-членов только в Беларуси и России эта проблема начала решаться, пока только на уровне Национальных банков.

Начиная с 2018 г. в объемы внешней торговли включаются расчетные данные об экспорте и импорте товаров, приобретенных в интернет-магазинах физическими лицами, на основе проводимого Национальным банком Республики Беларусь обследования трансграничных товарных потоков, осуществляемых в рамках электронной торговли. С 2014 г. Банком России отслеживаются сведения об операциях с использованием платежных карт и инфраструктуры, предназначенной для совершения с использованием и без использования платежных карт, операций выдачи и приема наличных денежных средств и платежей за товары (по кредитным организациям, юридическим и физическим лицам, включая индивидуальных предпринимателей), а также отчеты операторов электронных денежных средств (PayPal, Киви и ЯндексДеньги) о переводах на покупки, предназначенные для получения оценок трансграничных потоков товаров в целом и трансграничной электронной торговли в частности [3].

Однако отсутствие единой наднациональной методологии является барьером для дальнейшего развития статистического учета трансграничной электронной торговли. Кроме того, что статистические органы стран и интеграционных объединений заинтересованы в получении и обработке более расширенного массива данных, чем тот, который они собирают, у использования единых унифицированных международных норм и правил как основ построения статистических систем есть и другие резоны.

Можно выделить сильные и слабые стороны существующих практик в области статистического учета внешней торговли товарами, а также возможности и риски, стоящие перед статистикой на современном этапе.

Таблица 1 - Сильные и слабые стороны существующих практик в области статистического учета внешней торговли товарами

Сильные стороны	Слабые стороны	Риски	Потенциал
Конфиденциальность	Недостаточность ресурсов	Нежелание и неготовность респондентов к передаче данных	Использование интегрированных баз международных данных
Компетентность	Методологическое несовершенство	Административная нагрузка на респондентов и транзакционные издержки	Растущий спрос на официальные данные и аналитику
Беспристрастная основа	Проблемы сопоставимости временных рядов	Проблемы конфиденциальности и поддержания высокого уровня защиты индивидуальной информации	Появление и использование новых форматов и источников данных

Международная координация	Применение национальных классификаторов наравне с ГСОКТ	Проблемы конфиденциальности и поддержания высокого уровня защиты индивидуальной информации	Новые технологии на мировом, региональном и национальном уровнях
Государственная поддержка развития	Отставание в учете новых товаров и услуг	Недостаточная методологическая и технологическая готовность к цифровизации внешней торговли	Развития научных методов
Научные подходы	Пределы национальных статистических систем	Отсутствие методологии отдельного учета трансграничной электронной торговли и учета новых цифровых типов производства	Обмен данными на мировом и региональном уровнях
Примечание: *составлено по данным [1]			

С точки зрения развития статистики внешней торговли ЕАЭС в целом можно отметить, что как на региональном, так и на уровне государств-членов в настоящее время сформирована институциональная оболочка, основанная на современных и гармонизированных нормах и правилах, вполне конкурентоспособная на международном уровне. Однако собственно статистический массив современного уровня пока отсутствует. Анализ официальных страновых электронных ресурсов показывает, что национальная составляющая также нуждается в проведении мер по доведению отдельных национальных статистик до уровня гармоничного сочетания с системой в целом и возможности успешного взаимодействия. Данные обстоятельства можно отметить не только как высокий уровень риска отставания от мирового уровня, но и как серьезную проблему, затрудняющую достижение общих стратегических целей, поскольку развитие статистики в ЕАЭС, как отмечается в Программе развития интеграции в сфере статистики Евразийского экономического союза на 2016–2020 годы, непосредственно влияет на решение вопросов социально-экономической политики, повышения эффективности и открытости процессов евразийской интеграции.

Заключение. Разные государства-члены ЕАЭС могут использовать различные методологии и критерии для сбора и обработки статистических данных, что приводит к трудностям в сравнении и анализе данных. Это может исказить представление о реальном состоянии торговли.

В некоторых случаях информация о внешнеэкономической деятельности может быть скрыта или недоступна, что затрудняет мониторинг и анализ таможенных потоков, а также своевременное выявление нарушений и недобросовестной практики.

Неправильная классификация товаров по кодам ТН ВЭД приводит к искажению статистических данных. Это может быть вызвано как человеческим фактором, так и недостаточным обучением специалистов.

Проблема незаконного ввоза товаров вне контроля таможенных органов также влияет на достоверность статистики, так как такие потоки не фиксируются в официальных данных.

Эффективность обмена информацией между таможенными службами стран ЕАЭС является критически важной для формирования надежной статистики, но реализация этого процесса часто сталкивается с бюрократическими и техническими преградами.

Быстрые изменения в международной торговле и глобальные экономические факторы требуют постоянного обновления методов сбора данных, что может вызывать временные пробелы и задержки в представлении статистики.

Для решения проблем таможенной статистики в рамках ЕАЭС можно предложить следующие меры:

- важным шагом является разработка и внедрение единой методологии для сбора и обработки таможенной статистики всеми государствами-членами ЕАЭС. Это позволит упростить процесс сравнения и анализа данных;

- формирование централизованной базы данных, в которой будут храниться статистические данные о товарных потоках, облегчит обмен информацией между таможенными органами стран ЕАЭС и повысит прозрачность данных;
- регулярное обучение сотрудников таможенной службы по вопросам правильной классификации товаров, работы с таможенной статистикой и мониторинга внешнеэкономической деятельности поможет уменьшить количество ошибок и улучшить качество данных;
- внедрение технологий, таких как блокчейн и искусственный интеллект, может способствовать более эффективному и безопасному сбору, обработке и хранению данных, а также предотвращению контрабанды и серого импорта;
- налаживание активного сотрудничества и обмена информацией между таможенными службами стран ЕАЭС и другими международными организациями позволит более эффективно выявлять и анализировать таможенные потоки;
- формирование регулярных и более детализированных отчетов по таможенной статистике, а также их доступность для аналитиков и предпринимателей поможет в улучшении понимания трендов в международной торговле.

Эти меры могут значительно улучшить качество и достоверность таможенной статистики в рамках ЕАЭС, способствуя более эффективному управлению внешнеэкономической деятельностью и реформам в области таможенного регулирования.

Таким образом, для улучшения качества таможенной статистики в рамках ЕАЭС необходимо повысить уровень сотрудничества между государствами-членами, стандартизировать методы сбора и обработки данных, а также внедрять современные технологии для обеспечения прозрачности и достоверности информации.

Литература:

1. Экономический и Социальный Совет // Организация Объединенных Наций
URL: <https://unstats.un.org/unsd/statcom>
2. А. А. Миграян. Казахстан в ЕАЭС: торгово-экономические эффекты // Вестник Института экономики РАН. 2019. №4. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://cyberleninka.ru>
3. Об итогах внешней торговли товарами Евразийского экономического союза // ЕЭК, январь — декабрь 2023 г. URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/analytics/Documents/2018/Analytics_E_201812.pdf (дата обращения: 11.09.2019).

THE IMPORTANCE OF INCREASING THE PROFIT OF THE ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS

¹Momynkulova S.,

²Urkumbayeva A.,

³Abutalipova Zh.,

senior lecturer,

associate professor,

senior lecturer,

SulyaMadi@mail.ru

Almaty Technological University,

Abstract. The article's content shows the importance of increasing the profits of enterprises at the present stage of economic development.

Keywords: business entities, manufactured products, income, labor costs, cost of production, financial well-being, incentives, taxes, entrepreneurship.

In the economic sphere, income from core activities is the main indicator of the effectiveness of entrepreneurial activity. The result of combining factors of production (labor, capital, natural resources) and useful production activities of business entities is a manufactured product, which, if sold to the consumer, becomes a commodity.

At the stage of sale, the value of the goods is determined, which includes the cost of material and living Labor passed. The net labor value reflects the newly created value and is divided into two parts. The first is the salary of workers involved in the production of products. Its value is determined by factors related to the need to increase the labor force. In this sense, for an entrepreneur, it represents part of the costs of producing products. The second part of the newly created value reflects the net income that is realized only as a result of the sale of a product, which implies public recognition of its usefulness.

In the market of goods, enterprises act as relatively isolated producers of goods. By setting the price of a product, they receive cash income and sell it to the consumer, which does not mean receiving income. To determine the financial result, it is necessary to compare income with the costs of production and sales, which are in the form of the cost of production. When income exceeds cost, the financial result is evidence of income generation. An entrepreneur always sets his goal of income, but does not always receive it. If the income is equal to the cost, then only the costs of production and sale of products can be reimbursed.

For example, let's say that the implementation took place without losses, but there is no income as a source of production, scientific, technical and social development. If expenses increase compared to income, then the company suffers losses this is a negative financial result, that is, it puts it in a very difficult financial situation, which does not exclude bankruptcy.

Income is the final financial result that characterizes the production and economic activity of the entire enterprise, that is, forms the basis of the economic development of the enterprise. The growth of revenues creates a financial basis for the development of the enterprise with the implementation of expanded production. At its expense, part of the obligations to the budget, banks and other enterprises are fulfilled. Thus, income becomes the most important criterion for assessing the production and financial activities of the enterprise, characterizes its business activity and financial well-being.

Due to deductions from budget revenues, the bulk of the financial resources of the state, regional and local authorities are formed and the pace of economic development of the country, individual regions, an increase in public wealth and, ultimately, an increase in the standard of living of the population largely depends on their increase.

In order to identify management problems and maintain competitiveness in constantly changing conditions, it is necessary to conduct a constantly working analysis in all areas of the enterprise.

Since the bulk of the enterprise's revenues are derived from the sale of manufactured products, the amount of income is in the interaction of many factors: changes in the volume, assortment, quality, structure of manufactured and sold products, the cost of individual products, price level, efficiency in the use of production resources.

In addition, it is influenced by compliance with contractual obligations, the state of settlements between suppliers and buyers, etc. From profitability, deductions are made to the budget, interest is paid on the bank's loans.

It is necessary to distinguish between the concepts of «income», «revenue», «profit». «Profit is the net income of an enterprise expressed in monetary form. It is defined as the difference between income from all types of production and economic activities and the sum of all expenses» [1, p. 161].

Income as the most important category of market relations performs certain functions.

First of all, income characterizes the economic effect obtained as a result of the activities of the enterprise. But not all aspects of the enterprise's activities can be assessed as the only indicator through income. There can be no such universal indicator. Therefore, when analyzing the production,

economic and financial activities of an enterprise, a system of indicators is used. The value of income is that it reflects the final financial result.

Secondly, income performs a stimulating function. Its content is that income is a financial result and the main element of the financial resources of the enterprise. The share of net income that remains at the disposal of the enterprise after paying taxes and other mandatory payments should be sufficient to finance the expansion of production activities, scientific, technical and social development of the enterprise, as well as material incentives for employees.

Thirdly, revenues are one of the sources of the formation of budgets of different levels. It enters budgets in the form of taxes and, together with other income receipts, is used to finance the satisfaction of joint public needs, ensure the performance of its functions by the state, state investment, industrial, scientific, technical and social programs.

In modern economic conditions, the main goal of generating income is to demonstrate the effectiveness of the production and sales activities of the enterprise. It should reflect in the amount of profitability the correspondence of the enterprise's own costs associated with the production, sale of its products and acting in the form of cost, to socially necessary costs, which should be an indirect reflection of the price of the product. In this regard, let us consider in Figure 1 the role of enterprise revenues in modern conditions.

In a modern market economy, the value of income is enormous. The desire to generate income directs manufacturers to increase the volume of production of products necessary for the consumer, to reduce production costs. In conditions of developed competition, this allows not only to achieve the goal of entrepreneurship, but also to satisfy public needs. For an entrepreneur, income is a signal that the greatest increase in value can be achieved, an incentive to invest in these areas. Costs also play an important role. They reflect errors and calculations on the direction of cash flow, the organization of production and the sale of products.

Income is the simplest and at the same time the most complex category of a market economy. Its simplicity is the basis of a market-type economy and the main driving force for the activities of entrepreneurs in the economy. In addition, its complexity is determined by the variety of important aspects that it presents, as well as the different manifestations in which it manifests itself.

Considering the essence of earnings, first of all, it is worth noting its characteristics:

1. Income-a form of income of an entrepreneur carrying out a certain type of activity. This is a simple form of expression of income, and at the same time it is not enough to fully describe it, since in some cases active activity in any field may not be related to the receipt of income (for example, political, charitable, etc.).

2. Income is the type of income of an entrepreneur who has invested his capital to achieve a certain commercial success. The category of income is closely related to the category of capital - a special factor of production and characterizes the price of working capital in an averaged form.

3. Income is not the guaranteed income of an entrepreneur who has invested his capital in a certain type of business. This is only the result of the skillful and successful implementation of this business, but in the process of doing business, an entrepreneur, due to his unsuccessful actions or objective reasons of an external nature, can not only lose the expected income, but also be completely or partially deprived of the invested capital. Therefore, income is a payment to a certain extent and for the risk of carrying out entrepreneurial activity. As shown further, the level of income and the level of entrepreneurial risk are in a mutually directly proportional dependence.

4. Income characterizes not all income received in the process of entrepreneurial activity, but only a part of the income «cleared» from the costs of carrying out this activity. In other words, from a quantitative point of view, income is a residual indicator that expresses the difference between total income and total costs in the process of carrying out business activities.

5. Income is an indicator of value expressed in monetary terms. This form of income assessment is associated with the practice of generalized value accounting of all the main indicators associated with it - invested capital, income received, expenses incurred, etc., as well as with the current procedure for its tax regulation.

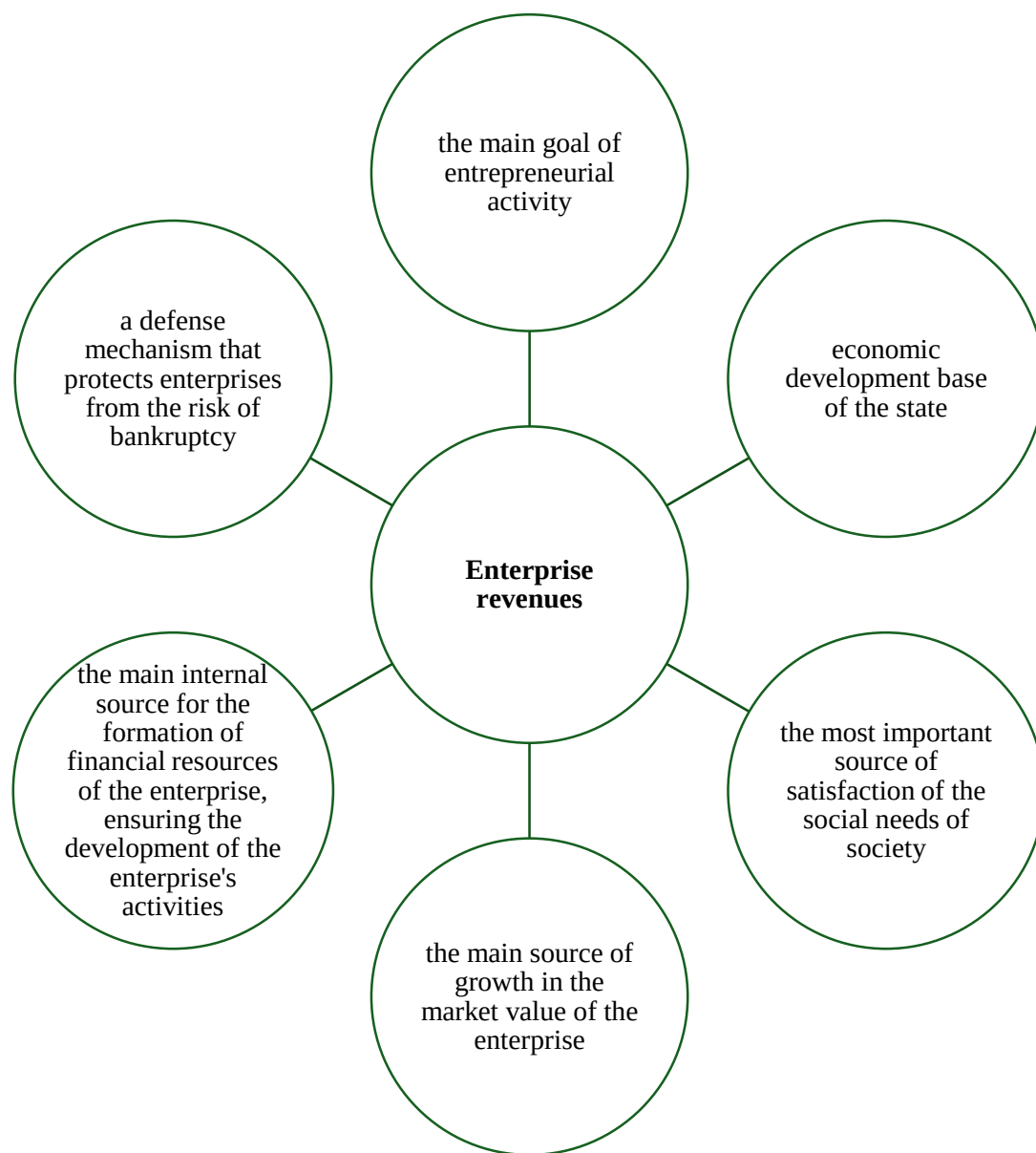


Figure 1-The role of enterprise revenues in modern conditions

«In a market economy, profit acts as the goal of all commercial organizations (enterprises), the final positive financial result. The financial result may also be negative, i.e. the company may incur losses. Making a profit is vital for enterprises, since profit serves as a source of financial resources for their development» [2, p.271].

The income generation of the enterprise is the main goal of entrepreneurial activity. The main motive for the implementation of any type of business, the main purpose of which is to increase the well-being of the owners of the enterprise. The characteristic of this increase is the sum of their current and deferred income on Invested Capital, which is the source of income received.

If the receipt of high income for the owners of the enterprise is a clear motive for entrepreneurial activity, then the following question may arise: is the receipt of high income an incentive for the work of hired managers of the enterprise and its other employees?

For managers who are not the owners of a managed enterprise, income is the main criterion for the success of their activities. An increase in the income level of the enterprise increases the «market price» of these managers, which affects the level of their personal salary. On the contrary-a systematic decrease in the level of income of the enterprise they manage leads to the opposite results in their personal career, the level of income received and subsequent employment opportunities.

For the rest of the personnel, the level of income of the enterprise is also a fairly high motivating motive for their activities, especially when the enterprise has a program of income participation of hired workers. The profitability of the enterprise is not only a guarantee of their employment (provided that others are equal), but to some extent provides an additional material reward for their labor and satisfaction of a number of their social needs.

The income of the enterprise creates the basis for the economic development of the state as a whole. The mechanism of redistribution of the enterprise's income through the tax system makes it possible to «replenish» the revenue part of state budgets at all levels (both nationwide and local), which allows the state to successfully perform the services assigned to it and implement the established programs for the development of the economy. In addition, the well – known principle – «the wealth of the state is characterized by the level of wealth of its citizens» - the implementation is also associated with the growth of the income of the enterprise, which ensures the growth of the income of its owners, managers and employees.

The income of the enterprise is a measure of the effectiveness of specific production (operational) activities. The level of personal income of the enterprise in comparison with the industry level characterizes the degree of Skill (Training, Experience, Initiative). Managers successfully carry out economic activities in today's market economy.

The average industry income level of enterprises characterizes: market and other external factors that determine the efficiency of production activities and, using it more efficiently, are the main regulators of «capital inflow» in the industry. In this case, capital is transferred, as a rule, to market segments characterized by significant volumes of unsatisfied demand, and, in addition, contributes to the full satisfaction of public and private needs.

Income is the main internal source of the formation of the financial resources of the enterprise that ensure its development. In the system of internal sources for the formation of these resources, income plays a dominant role. The higher the level of income generation of the enterprise in the process of economic activity, the less its need to attract financial resources from external sources and others are equal - the higher the level of self-financing of its development, ensuring the implementation of the strategic goals of this development, increasing the competitive position of the enterprise in the market. At the same time, unlike some other internal sources of formation of the financial resources of the enterprise, income is a constantly recurring source, and its reproduction under the conditions of successful management is carried out on an extended basis.

Income is the main source of growth in the market value of the enterprise. The ability of the cost of capital to grow itself is ensured by capitalizing part of the income received by the enterprise, that is, it is directed to the growth of its assets. The higher the amount of income received by the enterprise and the level of capitalization, the greater the value of its net assets (assets formed from equity), and, accordingly, the market value of the enterprise as a whole, determined in its sale, merger, acquisition and other cases.

The income of the enterprise is the most important source of meeting the social needs of society.

The social role of income is manifested, first of all, in the fact that funds transferred to budgets of different levels in the taxation process serve as a source of implementation of various state and local social programs that ensure the "survival" of individual socially unprotected (or insufficiently protected) members of society. In addition, this role is manifested in meeting part of the social needs of the enterprise's employees at the expense of the income received (social programs are an integral part of collective or individual labor agreements). Finally, a certain social role of income is expressed in the fact that it serves as a source of external charitable activities of the enterprise, aimed at financing individual low-income organizations, institutions of the social sphere, providing material assistance to certain categories of citizens.

Income is the main defense mechanism that protects the enterprise from the threat of bankruptcy. Such a risk can also arise in the conditions of the income economic activity of the enterprise (when using an unreasonably high share of borrowed capital, especially short-term capital; when insufficiently effective management of the liquidity of assets, etc.), but in the case of others

equal, the enterprise will come out of a crisis situation much more successfully with a Due to the capitalization of the received income, the share of highly liquid assets (Solvency restored) can be quickly increased, the share of equity (increased financial stability) can be formed with a corresponding decrease in the volume of borrowed funds used.

Thus, income plays a decisive role in stimulating further increase in production efficiency, increasing the material interest of employees in achieving high results in the activities of their enterprise. Further strengthening the distribution and incentive role of income is associated with improving the mechanism of its distribution.

References:

1. Экономика организации (предприятия): учебное пособие/ Т. К. Руткаускас [и др.]; под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. Т. К. Руткаускас. – 2-е изд., перераб. и доп. – Екатеринбург: Изд-во УМЦУПИ, 2018. – 260 с.

2. Баскакова О. В. Экономика предприятия (организации): Учебник / О. В. Баскакова, Л. Ф. Сейко. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. - 372 с.

ТУРИСТІК ҚЫЗМЕТТЕРДІ ДАМУДАҒЫ ЖАРНАМАНЫҢ РӨЛІ

¹Момынкулова С.М.,

²Бактгереева А.Т.,

³Асанов Б.М.

SulyaMadi@mail.ru,

сеньор - лектор, э.ғ.м.,

э.ғ.к., ассистент - профессор,

э.ғ.к., ассистент - профессор,

Алматы технологиялық университеті

Аңдатпа. Қазіргі әлемдегі туризмді жарнамасыз елестету мүмкін емес. Жарнама өзінің экономикалық мақсатын орындай отырып, сатуды ынталандырады, осылайша туристік ұйымдардың пайдасының өсуіне, сайып келгенде, олардың дамуына ықпал етеді. Ақпараттық арналардың көмегімен жарнама, оны берушілерді туристік қызметтерді тұтынушылармен байланыстыратын қуатты байланыс жүйесін құрайды. Қоғамдық қатынастардың сипатына жарнама маңызды әсер етеді, атап айтқанда, туризм имиджін насихаттау, туристік қызметтерді тұтыну мәдениетін тәрбиелеу. Жарнама - бұл бизнестің, маркетингтің, туристік ұйымдардың басқару жүйелерінің негізгі бөліктерінің бірі болып келеді.

Түйінді сөздер: жарнама, туризм, маркетинг, коммуникация, менеджмент, концепция, стратегия, қаржылық мүмкіндіктер.

Кіріспе. Қазіргі заманғы саяхат индустриясын жарнаманың жоқтығында елестету мүмкін емес. Жарнама - бұл адам қызметінің белсенді, тез өзгеретін саласы. Жарнама уақыт өте келе дамиды және өзгереді. Жарнаманың түрі, оны беру әдістері және оның компоненттері өзгереді. Уақыт өте келе жарнаманың түрі, оның мәні мен формасы қоғамның өндірістік күштерінің дамуымен бірге әлеуметтік-қаржылық формациялардың өзгеруімен бірге түбегейлі өзгерістерге ұшырады.

Маркетингтегі жарнамалық қызмет бағытының негізі жарнамалық науқан болып саналады-белгілі бір уақыт кезеңін қамтитын және олардың біреуі басқаларын толықтыратын етіп уақыт бойынша бөлінген бір мақсатпен (немесе мақсаттармен) біріктірілген бірнеше жарнамалық оқиғалар. Қазақстанда жарнаманы реттеу «Жарнама туралы» ҚРЗ-ға негізделетінін есте ұстаған жөн. Электрондық коммерция саласын қоса алғанда, тарату, орналастырудың нысанына немесе пайдаланылатын құралына қарамастан, жарнама сенімді,

арнайы білімсіз немесе арнайы құралдарды тікелей ұсынған сәтте қолданбай танылатын болуға тиіс [1].

Жарнама бір уақытта сатып алушыларға өнімді сатып алу және қолдану үшін қажетті әртүрлі ақпаратты жеткізеді және өзінің ақпаратын растау мен ұсыныспен біріктіре отырып, жарнама адамға эмоционалды-психикалық әсер етеді.

Негізгі бөлім. Жарнама - бұл маркетингтік коммуникациядағы бағыт, оның аясында жарнама объектісіне қызығушылық қалыптастыру немесе қолдау мақсатында оған назар аудару үшін ақпарат таратылады [2].

Туризмде жақсы жарнама қажет емес, қажет, өйткені туристік қызметтер материалдық емес, өйткені туризм кез-келген білімді адамға қажет үлкен білім, ойын-сауық және ақпараттық багажды алып жүреді. Жарнама осы ансамбльдің барлық басқа компоненттеріне үлкен әсер етеді, сондықтан ол көптеген адамдарды қызықтыра алады, бірақ сонымен бірге ол ең қымбат болып саналады.

Менеджмент тұжырымдамасы аясында жұмыс істейтін жарнама күшті құрал болып саналады және сатып алушыға үлкен әсер етеді. Бірақ оның маңыздылығы мен рөлін абсолюттеу мүмкін емес. Маркетингтік жұмыс тәжірибесінде жарнаманы қолдануға жүгінген кезде, жарнама сатып алушыға әсер етудің күшті құралы екенін ұмытпау керек. Нәтижесінде жарнаманың негізгі шарттарының бірі оның сенімділігі болып табылады. Өкінішке орай, туристік бизнес индустриясының «алтын» ережесі «сатып алушының алдында қандай да бір жолмен орындауға жүзеге асыра алмайтын міндеттеме алмау» әрдайым орындалмайды, ал көбінесе бейсаналық түрде, жақсы ниетпен сатып алушыны әртүрлі тәсілдермен қызықтыру. Жеке міндеттемелерді орындай алмау тұтастай алғанда компанияның қабылдауына, сондай-ақ сатып алушының қызметке немесе өнімге қанағаттануына теріс әсер етеді.

Туризм саласындағы маркетингтік коммуникациялардың жетекші құралдарының бірі ретінде жарнаманың ерекшелігімен де, туристік индустрияның және оның тауарларының ерекшеліктерімен - туристік өніммен де қалыптасады, атап айтқанда жарнаманың сипаттамалық ерекшеліктері төменгі кестеде келтірілген (1-кесте):

Кесте 1- Жарнаманың сипаттамалық ерекшеліктері [3]

№	Ерекшелігі	Сипаттамалық ерекшеліктері
1	Жеке емес сипат	Байланыс сигналы мүмкін келушіге тікелей компания қызметкерінен емес, маклер арқылы (БАҚ, проспектілер, жинақтар, плакаттар және басқа жарнама құралдары) келеді.
2	Бір жақты фокус	Жарнама іс жүзінде тек бір бағытта бағытталған: жарнама берушіден адресатқа (әрекет объектісіне). Кері байланыс сигналдары ықтимал келушінің түпкілікті мінез - құлқы түрінде ғана келеді-туристік өнімді сатып алу немесе одан бас тарту.
3	Әсерді өлшеу тұрғысынан түсініксіз	Бұл айрықша қасиет алдыңғысының табиғи жалғасы болып саналады. Маркетингтік жұмыстағы қарама-қарсы қатынас ықтимал көріністі тудырады. Сатып алушының қызығушылық жағдайы көптеген жағдайларға байланысты, көбінесе жарнамаға тікелей қатысы жоқ, жеке келбеті бар және формализацияланбайды.
4	Қоғамдық форма	Туристік жарнама оның деректері арқылы ұсынылатын шынайылығына, шынайылығына және анықтығына байланысты ерекше жауапкершілікке ие.
5	Ақпараттық мазмұн	Туристік қызмет, классикалық өнімдерден айырмашылығы, формалар мен қасиеттердің үздіксіздігіне ие емес, ақпараттылық пен танымал ету сияқты жарнаманың мұндай функцияларын бірінші кезекте қалыптастыру қажеттілігі бар.
6	Көріну және салмақ	Туристік қызметтердің ерекшелігі туристік қызығушылық туралы абсолютті түсінікті қамтамасыз ететін көрнекі құралдарды қолдану қажеттілігін түсіндіреді.

Ескертпе: кесте [3] дереккөз негізінде құрастырылған

Қызмет көрсететін компаниялардың негізгі бөлігі жарнамалық қызметті өз күштерімен құрайды. Ірі фирмаларда, атап айтқанда қонақүйлер мен туристік фирмаларда компанияның өнімі мен қызметтерін жылжытумен айналысатын жеке менеджмент және жарнама бөлімдері құрылады. Компанияда мұндай филиалдың болуы бірнеше артықшылықтарды қамтиды, яғни:

- бөлім сарапшылары компанияның өнімдері мен ұсыныстарын жақсы түсінеді;
- олар компанияның даму стратегиясымен, мысалы, оның қазіргі мәселелерімен ұштасқан үлкен ақпараттық базаға ие және компанияның мүддесі үшін осы мәселелерді лезде жүзеге асыруға барлық мүмкіндіктерге ие;
- қызметкерлері жарнамалық науқанның нәтижелілігіне мүдделі.

Менеджментті қалыптастыру статистикасына сәйкес маркетингтік жұмыс ең қиын, көп деңгейлі және көп құрылымды болып табылады. Халықаралық және қазақстандық тәжірибеде жарнама түрлерін жалпы жүйелеу жоқ, бұл жарнамалық коммуникацияларды іске асыруды қиындатады.

Маркетингтік коммуникациядағы практикалық қызмет үшін пайдалы болуы мүмкін жіктеудің бір нұсқасы бар. Бұл жіктеу туристік жарнаманы жүйелеуге болатын белгілер мен түрлер болып табылады (2-кесте).

Кесте 2 - Туристік жарнама түрлерінің жіктелуі [4]

Жіктеу белгісі	Жарнама түрі
Жарнама нысаны	Тауарлық және беделді
Бағыт	Мүмкіндіктер мен қажеттіліктерді жарнамалау
Жарнамалық айналымның сипаты мен ерекшеліктері	Ақпараттық, сендіретін және еске түсіретін
Мақсатты аудиторияға әсер ету тәсілі	Рационалды және эмоционалды
Белгілі бір сегментке шоғырлану	Селективті, жаппай
Қамтылған аумақ	Жергілікті, аймақтық, жалпыұлттық және халықаралық
Қаржыландыру көзі	Жеке, туристік фирмадан және бірлескен
Тарату құралдары	Баспасөзде, баспа, аудиовизуалды, радио және теледидар жарнамалары, жарнамалық кәдесыйлар, тікелей пошта, сыртқы, көрмелер мен жәрмеңкелер және компьютерленген

Ескертпе: кесте [4] дереккөз негізінде құрастырылған

Жарнама объектісіне байланысты жарнаманың екі негізгі түрі туралы айтуға болады:

1. Тауарлық. Тауарлық жарнаманың басты мақсаты - туристік өнімдерге сұранысты дамыту және ынталандыру. Мұндай жарнама ықтимал сатып алушылар туралы, ұсынылған өнімнің артықшылықтары туралы хабарлайды, осылайша қызығушылықты арттырады және оны жүзеге асыруға ықпал етеді.

2. Беделді. Беделді немесе имидждік жарнама - бұл компанияны қарсыластарынан тиімді түрде ажырататын артықшылықтардың жарнамасы. Оның міндеті - халықта, ең алдымен, қазіргі және мүмкін сатып алушылар қатарынан туристік кәсіпорынға және олар ұсынатын ұсыныстарға өзара сенімділікті тудыратын жақсы стильді қалыптастыру. Имидж жарнамасының тенденциялары насихатқа сәйкес оқиғалармен немесе іс-шаралармен келісілуі керек.

Бағыт бойынша туристік компанияның мүмкіндіктері мен қажеттіліктерін жарнамалау келесідей ерекшеленеді.

Мүмкіндіктер жарнамасы мақсатты аудиторияны компанияның туристік қызмет көрсету саласындағы қабілеттері туралы хабардар етуге арналған. Оның адресаттары заңды және жеке тұлғалар бола алады. Арнайы критерийлерге сәйкес заңды тұлғалар компанияның

ұсыныстарына көбірек қызығушылық танытуы мүмкін: компания туристік, іскерлік және қайырымдылық саяхаттары арқылы өз қызметкерлерінің ойын-сауықтарын өткізе алады. Жеке тұлғалар туристік компаниядан алынған мәліметтер базасы негізінде турды таңдайды. Олар өздерінің қажеттіліктері мен қаржылық мүмкіндіктеріне сәйкес туризмнің түрін, бағытын және саяхат ұзақтығын таңдайды. Мүмкіндіктерді жарнамалау клиентті хабардар етіп қана қоймай, сонымен қатар сатып алушылардың қызығушылығын оятуға, оларды сапардың беріктігі мен қауіпсіздігіне, сапалы қызмет кепілдіктеріне сендіруге міндетті.

Қажеттіліктерді жарнамалау іскери серіктестерді компанияның тұтастай болуы және оның қажеттіліктері туралы ақпараттандыруға бағытталған. Осындай жарнаманың көмегімен туристік компания делдалдарды тарту, қызметкерлерді уақытша немесе тұрақты қызметке жалдау, материалдық-техникалық ресурстарды (арнайы бөлмелер, автокөлік құралдары, жиһаз, кеңсе жабдықтары және т.б.) іздеу және сату кезінде өз мәселелерін қарастыруда шешім қабылдай алады.

Жарнаманың сипаты мен ерекшеліктеріне байланысты: ақпараттық, сендіретін және еске түсіретін жарнамаларды ажыратады.

Ақпараттық жарнама. Ақпараттық жарнаманың негізгі міндеті - компания, ұсыныстар, олардың қасиеттері, артықшылықтары, жаңалықтары туралы деректерді ықтимал сатып алушыларға сенімді ақпаратты жеткізу.

Сендіруші. Жарнаманың неғұрлым дұшпандық түрі болып табылады, оның негізгі мәселелері жарнамаланатын өнімнің (қызметтің) артықшылықтарындағы сатып алушылардың кезектесіп орналасуы, оны тікелей сатып алуға деген ұмтылысты тудыру және қарсыластардың өнімдері мен қызметтері емес.

Ұқсас жарнама. Компанияның нарықта нақты ұсынысының болуы және оның қасиеттері туралы сатып алушылардың хабардарлығын нығайту мақсатында мамандандырылған.

Мақсатты аудиторияға әсер ету тәсілі бойынша: ұтымды(рационалды) және эмоционалды жарнаманы ажырату керек.

Рационалды жарнама оқырманды бір нәрсеге сендіру үшін көптеген дәлелдер мен фактілерді қолдануға бағытталған. Көбінесе жарнаманың бұл түрі суреттелген.

Эмоционалды жарнама толығымен эмоцияларға, сезімдерге және тұтынушының естеліктері, ол ассоциация арқылы әсер етеді. Сатып алушыны сендірудің негізгі әдісі - бұл жарнама әдемі және есте қаларлық суреттерді, сондай-ақ сирек жағдайларда аудио ұрандарды қолданады [5].

Қазіргі әлем жарнама көздерімен қаныққан. Ақпарат біздің өмірімізбен байланысты, бізді қоршап алады. Сатылымға жарнамалық арна (интернет, жарнамалық буклеттер, радио және теледидар) емес, мақсатты тұтынушыға жететін хабарлама әсер етеді. Көптеген жарнамалық хаттар - бұл жарнамалық маркетингтің әр түрлі жіктелуі.

Соңғы уақытта елімізде туризм саласында оң динамика байқалуда. ҚР Үкіметі «Туристік саланы дамытудың 2023 – 2029 жылдарға арналған тұжырымдамасын» бекітті. Ол сапа, бәсекелестік, рентабельділік және тұрақты даму қағидаттарына негізделген және туризмді дамытудың бірқатар бағыттарын қамтиды. Құжатта атап өтілгендей, тұжырымдаманы іске асыру қорытындысы бойынша туризм экономикалық дамудың ұлттық басымдығына ғана емес, сонымен қатар бизнестің тиімді түрлерінің біріне айналады.

Қазақстан өңірлік және әлемдік нарықтарда белсенді елдік маркетинг есебінен танылатын болады. Тек кіру туризмін ғана емес, ішкі туризмді де танымал етуге мүмкіндік беретін стратегия қолданылады. Қазақстан саяхат пен туризмді дамытудың жаһандық индексі бойынша дүниежүзілік экономикалық форум рейтингінде топ-50 елдің қатарына кіреді.

Егер жекелеген бағыттар туралы айтатын болсақ, онда өңірлік және халықаралық деңгейлерде туристік әлеуетті ілгерілету шеңберінде цифрлық жарнаманы интернетте, теледидарда орналастыру, әлеуметтік желілерде ілгерілету, PR-ілгерілету сияқты құралдарды пайдалана отырып, халықаралық нарықта бірегей табиғи көрікті жерлерді ілгерілету және жарнамалау жөніндегі жұмыс жалғастырылатын болады (оның ішінде қоғамдық тұлғалармен,

салалық ықпал етуші агенттермен және пікір көшбасшыларымен ынтымақтастық; танымал ТВ-шоуларды тарту және т.б.), әлемдегі танымал туристік сайттармен және порталдармен ынтымақтастық, оның ішінде Қазақстан туралы ақпаратты осындай ресурстарға орналастыру, баспасөз турлары, блог-турлар және т. б. әлеуетті қамтуды ұлғайту мақсатында отандық туристік субъектілерді Қазақстанның бірыңғай стендінің астына біріктіре отырып, Қазақстанның бизнес көрмелерге қатысу тұжырымдамасын өзгерту жоспарлануда [6].

Қорытынды. Осылайша, туризм саласындағы маркетингтік коммуникацияның негізгі құралдарының бірі ретінде жарнаманың тән ерекшелігі жарнаманың өзіндік ерекшелігімен де, саланың және оның өнімі - туристік өнімнің ерекшеліктерімен де анықталады. Барлық маркетингтік стратегиялардың кешеніндегі жарнама коммуникациялық ансамбльдің маңызды құрамдас бөлігі болып саналатындығын анықтауға болады. Жарнама - маркетингтік коммуникацияның ең кең таралған және маңызды элементтерінің бірі. Барлық уақытта ол сатып алушылардың белгілі бір тауардың бар екендігі туралы ақпарат қызметін атқарды. Жарнаманың көмегімен тұтынушыны өнімнің артықшылықтарына сендіре аламыз және сол арқылы өнімді нарыққа шығара аламыз.

Сонымен, туристік өнімді жарнамалаудың айрықша ерекшелігі келесі сипаттамалар болып табылады:

- туристік жарнаманың көмегімен ілгерілетілгендердің шынайылығы мен дұрыстығына үлкен жауапкершілік жүктейді;
- материалдық пішіні жоқ қызметтер ақпараттандыру және насихаттау сияқты жарнама қызметтерін басымдықпен дамытуды қажет етеді;
- туристік қызметтердің мамандануы көрнекі құралдарды пайдалану қажеттілігін білдіреді.
- жарнама туризмнің тұрақты серігі болып табылады және адамдарға қызмет етеді.

Пайдаланылған дереккөздер тізімі:

1. Закон Республики Казахстан от 19.12.2003 г. № 508-ІІ «О рекламе» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 10.09.2024г.)

2. Википедия (wikipedia.org)

3. Джоунс Д. Ф. Рекламный бизнес: деятельность рекламных агентств, создание рекламы, медиа-планирование, интегрированные коммуникации = The Advertising Business: Operations, Creativity, Media Planning, Integrated Communications. — М.: Вильямс, 2005. — 784 с. — ISBN 0-7619-1239-8.

4. Nelson, Richard. Outdoor Advertising (RLE Advertising): [англ.] / Richard Nelson, Anthony Sykes. — Routledge, 2013-05-02. — ISBN 978-1-136-66930-9.

5. Средства распространения и размещения рекламы: разбираем классификацию, плюсы и минусы // <https://nauchniestati.ru/spravka/sredstva-rasprostraneniya-i-razmeshheniya-reklamy-klassifikaciya-ih-preimushhestva-i-nedostatki/>

6. [TRIBUNE.KZ](http://tribune.kz)

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РЕФЛЕКСИВНЫХ МЕТОДОВ КАК КРЕАТИВНЫЕ ПОДХОДЫ ПРИ ОБУЧЕНИИ СПЕЦПРЕДМЕТОВ

Тлеубаева С.А.

oe282505@reading.ac.uk ms.santay@mail.ru

к.э.н., научный стажер, стипендиат международной программы «Болашак»,
Университет Рединга, Институт «Образование»,
г. Рединг, Великобритания,

Аннотация. В этой статье представлен уникальный подход к документированию и осмыслению преподавания спецдисциплин бухгалтерского учета с использованием

рефлексивных методов в творческой среде обучения, который отдает приоритет точкам зрения маргинализированных студентов и применим к культурным контекстам. Сокращенно от *zine* или *fanzine*, журнал — это поэзия, рассказы, картинки, комиксы, коллажи и многое другое, небольшие брошюры ручной работы, которые могут включать часто связанный с радикальными или альтернативными культурами. Далее мы рассматриваем практическое и педагогическое размещение зинов в контексте специальных предметов. Как визуальный и текстовый артефакт, журнал (зин) обладает уникальной способностью вызывать широкий спектр реакций на разнообразный учебный опыт, который стирает дисциплинарные границы, предлагая инклюзивный и смело освободительный подход к рефлексивной практике.

Ключевые слова: рефлексивные методы, зины, бухгалтерский учет, образовательная программа, методы преподавания спецпредметов

Введение. Обучение студентов первокурсников новых спецпредметов с помощью методов рефлексивного обучения помогают быстрому усвоению материалов. Одним из первых сторонников развития самосознания в образовании является Д. Дьюи, который считает, что рефлексия – это активное, настойчивое и тщательное рассмотрение любого убеждения или предполагаемой формы знания в свете оснований, которые его поддерживают, и дальнейших выводов, к которым оно стремится. Д. Дьюи относится к рефлексии как к активному и интенциональному процессу, который может начинаться с некоторого дискомфорта при переживании и заканчиваться обучением и более глубокими прозрениями. Согласно Д. Дьюи, аспекты рефлексивного мышления включают непонимание, анализ, генерацию гипотез, сравнение гипотез и принятие мер. В своих более поздних работах Д. Дьюи подчеркивает позитивную роль рефлексии в развитии саморефлексии обучающихся, критического мышления и развития профессиональных ценностей, смыслов и навыков [1]. Рефлексия и ее вклад в общее развитие обучающихся в последние годы привлекают большое внимание ученых и практиков.

Основная часть. Признание значимости рефлексии с точки зрения расширения прав и возможностей обучающихся, поощрения и принятия на себя ответственности за их обучение неоспоримо. Рефлексия может естественным образом активизировать дальнейшее взаимодействие с учебным материалом, углубить понимание обучающимися темы и укрепить независимое мышление и тем самым создать эффективную учебную среду. В работах О.В. Бережновой и Е.А. Эннс подчеркивается, что современное образование должно ориентироваться на развитие рефлексии «...как одного из путей саморазвития личности и модернизации образования в целом» [2, с. 130]. В.В. Куликова и И.А. Заярная подчеркивают, что практическая реализация функций рефлексии не вызывает сомнений в ее колоссальной ценности и должна быть организована особым образом [3].

Л.Н. Осипова постулирует тот факт, что «преподаватель, формируя у обучающихся навыки рефлексии, увеличивает усвоение материала и качество образовательного процесса» [4, с. 73].

Каждый из вышеупомянутых исследователей призывал к перестройке образования, включающей рефлексивные принципы, утверждая, что практика рефлексии может быть развита в процессе обучения. Таким образом, через внутренний диалог может возникнуть «метод» самосознания. Один из методов развития рефлексии является заполнение учебных журналов или дневников рефлексии.

Т.В.Чарикова, исследуя тему дневников-блогов в интернет-пространстве, отмечает, что «... в постиндустриальном обществе дневник из средства саморефлексии, самовыражения и самообщения стал способом самопрезентации» [5, с. 135].

И.А.Абрашкина постулирует тот факт, что оценка личностных достижений обучающихся является достаточно большой проблемой в современном образовании и введение рефлексивного дневника как метода оценки может решить данную проблему [6].

В исследовании Л.Н.Евсеевой, С.А. Жемчуговой и Е.Л. Сафроненковой рефлексия в контексте обучения понимается как «...процесс размышления о себе, о своем опыте обучения, который представляет собой базис для дальнейшей критической рефлексии» [7, с. 34].

Термины «дневник» (Д.В. Иванова, Е.В. Саунина), «журнал» (P. November, L.T. Tuan, M. Wolf), «учебный дневник» (И.И. Игнатенко), «письменный журнал» (англ. writing journal) (D. Patterson), «учебный журнал» (A. Farrel, J. Moon, Ch. Park, Ch. Shieland, D. Jones), «рефлексивный дневник» (О.И. Ваганова, О.С. Царёва, P. Willanand, T. Adavi), «рефлексивный журнал» (G. Cheng, J. Moon), «рефлексивный учебный журнал» (A. Coughlan) [7].

О.И.Ваганова и О.С. Царева отмечают, что «...несмотря на обозначенные сложности ведения рефлексивного дневника, достоинства применения его в образовательном процессе педагогического вуза очевидны, поэтому следующим шагом должна стать корректировка отдельных вопросов дневника, позволяющих отразить личное отношение к изучаемому материалу, оценить сложность и интересность изучения курса, необходимость изменения методов или формы проведения курса, формы оценки результатов курса» [8, с. 128].

Таким образом, рефлексия и обучение на основе личного опыта могут быть интегрированы в образовательный процесс через метод заполнения рефлексивного дневника, когда обучающиеся взаимодействуют с содержанием дисциплины, отношениями и своим собственным опытом.

Адаптация – это процесс, направленный на преодоление конфликтов между учеником и новой средой. В этом процессе можно различать психологическую, социальную и дидактическую адаптацию [9]. Результатом адаптационного процесса является качественное взаимодействие учащегося и аудиторной среды, гармонизация взаимоотношений, равновесие сложившегося баланса. Научное исследование проблемы адаптации студентов младших курсов вуза при обучении специальных дисциплин способствует адаптации учащихся начальных курсов к новому положению в высших учебных заведениях. Это способствует тому, что студенты продолжают обучаться по выбранной профессии, общему восприятию учебного материала, формированию системного мышления, формированию положительного эмоционального отношения к познавательному процессу в новой среде [10]. Компетенция педагога в соответствии с требованиями общества заключается в образовании с результатами, его всесторонние знания, профессиональные навыки, преподавание с овладением эффективными методами, с активностью стремления к самосовершенствованию. Развитие и совершенствование компетентного учителя – методическая деятельность каждого учебного заведения.

Качественное образование – интеллектуальное и духовное значение каждой страны, качество человеческого капитала как неисчерпаемого источника ресурсов. Вот почему на педагогов лежит большая ответственность и обязанности. Потому что общество образованный, творческий, готовый полностью реализовать себя с пользой - только профессиональное образование может помочь сформировать конкурентоспособную личность. Данные были собраны у 9 студентов 2 курса (поступившие после школы и после колледжа) образовательной программы «Бухгалтерский учет, аудит и налогообложение предпринимательства» Таразского Университета имени М.Х. Дулати, с использованием онлайн-интервью. Во время интервью были заданы следующие вопросы: «Как прошла адаптационный процесс после школы во время обучения в университете, также как адаптировались к обучению по спецдисциплинам: бухгалтерский учет, налог и налогообложение, профессиональное обучение и т.д. Какие были трудности и пути их решения?» Эти интервью-дискуссии со студентами подсказали, на что нужно обратить внимание при обучении студентов по спецдисциплинам (ниже на примере приведены ответы студентки Карины). Как они отметили, плохо подготовленные переходы могут негативно сказаться как на благополучии учащихся, так и на их академических достижениях. Прежде всего, сами же студенты подсказали пути решения их трудностей: «Вот как можно описать процесс адаптации и решения возникавших трудностей: 1. Изменение учебной нагрузки и форматов: В университете учебная нагрузка может быть выше, и от студентов ожидается

больше самостоятельной работы. На начальном этапе можно испытывать трудности с планированием времени и расставлением приоритетов. Решение: Постепенно учиться планировать учебный процесс, составлять расписание на неделю, выделяя время на подготовку к каждому предмету, и придерживаться его. 2. Адаптация к новым предметам и методам преподавания: Такие дисциплины, как бухгалтерский учет, налогообложение и профессиональное обучение, требуют глубокого понимания теории и умения применять знания на практике. Некоторые термины и методы могли оказаться новыми и вызывать затруднения. Решение: Для облегчения восприятия учебного материала полезно регулярно посещать лекции и семинары, пользоваться дополнительной литературой и практиковаться в решении задач. Можно также обращаться за помощью к преподавателям или к одногруппникам. 3. Повышенные требования к самостоятельному обучению: Университет предполагает больше самостоятельной работы, чем колледж. На спецдисциплинах часто требуются самостоятельные исследования, изучение нормативных актов, анализ практических кейсов. Решение: Разработать систему самоконтроля и использовать вспомогательные инструменты, такие как планировщики или программы для заметок. 4. Эмоциональная адаптация и стресс: Переход к более серьезным академическим требованиям может быть эмоционально сложным и вызывать стресс. Решение: Практики по управлению стрессом, такие как медитация, физическая активность, регулярный отдых и общение с друзьями, помогут справиться с нагрузкой.»

В этом исследовании изучаются проблемы, которые влияют для смягчения обстоятельства и помощи студентов-первокурсников в продолжении образования в высшем учебном заведении. В этот период меняется привычный распорядок дня, студенты начальных курсов вынуждены подчиняться к новым правилам университетской жизни, выполняя требования профессорско-преподавательского состава и сотрудников заведения. Цель этой деятельности состоит в том, чтобы углубить понимание обучающимися своего опыта и развить навыки мышления, которые активно вовлекают их в процесс обучения.

Рефлексивная практика описывается как активный, динамичный, основанный на действии набор навыков, который формируется в реальном времени и в условиях реальных сложных ситуаций. Рефлексия – это целенаправленное созерцание мыслей, чувств и событий, относящихся к недавнему опыту. При вдумчивом рассмотрении человек бросает вызов своему устоявшемуся мышлению и чувствам, заложенным в его непосредственном опыте. При дальнейшем рассмотрении и исследовании человек создает и проясняет личностный смысл пережитого опыта. В рефлексивной практике можно выделить четыре основных компонента: описание опыта; анализ опыта; создание новых смыслов и понятий; действия по изменению поведения.

Первый компонент – *опыт* – выступает в качестве контекста для обучения. Непосредственно рефлексия начинается с постановки ключевых вопросов, описывающих переживание. На основе этого возникает второй компонент – *ментальная деятельность*, которая рассматривает и анализирует пережитый опыт. Эта ментальная деятельность структурирована вокруг опыта, который может причинять эмоциональный дискомфорт, формирующий третий компонент – *создание новых смыслов и понятий*. В свою очередь ослабление эмоционального дискомфорта включает в себя тщательное рассмотрение опыта, который, если человек осознает, должен привести к конструктивным действиям, чтобы бросить вызов существующим отношениям и паттернам. Так возникает четвертый компонент рефлексии – *действия по изменению поведения*.

Изучена сущность понятия «рефлексивное обучение» студентов вуза и выявлены его особенности. Рассмотрены этапы организации рефлексивного обучения, такие как: Проведение рефлексивного анализа; этап конструктивной направленности; этап стабилизации; этап системной рефлексии. Сделан вывод о том, что рефлексивное обучение – это тип обучения, в котором человек исследует свой опыт, становится более осознанным и более склонным к самокритике. Рефлексивное обучение способствует осмыслению собственной деятельности, организации межличностных отношений и взаимодействия между

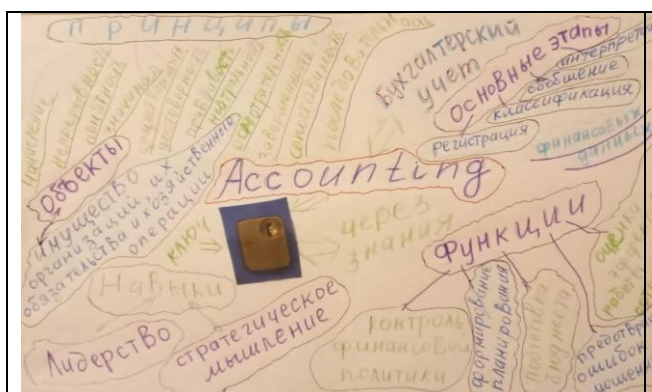
преподавателем и студентами. Рефлексивная практика - это своего рода термин, который имеет множество значений и противоречивых определений несмотря на то, что он является предметом обширных теоретических и философских дебатов, идеи и практики, связанные с его применением, плохо определены. С помощью процедуры рефлексии достигаются такие цели обучения, как самостоятельное нахождение новых форм и направлений деятельности на основе ее анализа и критической реконструкции, причем речь идет не только и не столько наращивании знания, сколько о понимании, формировании смыслов-ценностей.

В данном исследовании рассматривается применение зин как метода для развития рефлексии в учебном процессе. Зин (произносится как «зеин», как окончание слова «журнал» с английского). Этот термин был придуман в октябре 1940 года в научно-фантастическом фэнзине Рассы Шовена и популяризирован среди любителей научной фантастики, а в 1949 году он был включен в Оксфордский словарь английского языка.

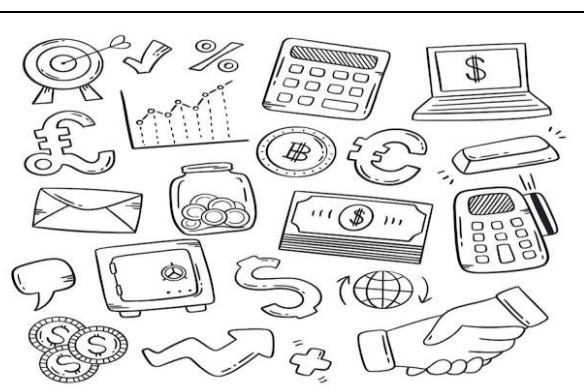
Как можно облегчить и задокументировать рефлексивное обучение в междисциплинарных условиях и кросс-культурных контекстах? Этот подход использует зины — самодельные буклеты, которые могут содержать стихи, комиксы, коллажи, рисунки и многое другое. Зины предлагают очень творческий и персонализированный способ исследовать, критиковать и размышлять над данной темой с помощью различных средств [11].

Здесь рассматривается историческая эволюция зинов и их развитие как творческого и неформального способа проведения рефлексивной оценки. Затем зины рассматриваются в контексте педагогической структуры и метода вовлечения молодых людей в различные междисциплинарные научные учебные среды [12].

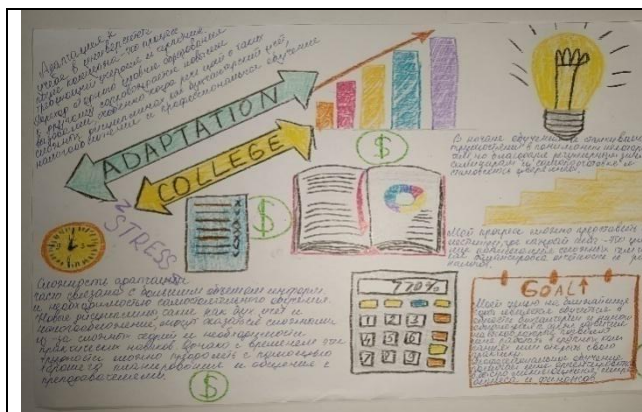
Результаты такого подхода к обучению дают возможность заниматься рефлексивной практикой в повседневной деятельности. Раскрывается роль рефлексии в развитии критического мышления. В отличие от блогов и других цифровых текстов, зины иллюстрируются широким спектром форм и стилей, которые они принимают – нарисованные от руки или вырезанные и вставленные изображения коллажируются вместе с рукописным или печатным текстом. Они могут быть скомпилированы вручную и отсканированы для печати или собраны в цифровом виде в графическом или настольном издательском программном обеспечении. Независимо от формата, производство зинов является контркультурной и критической практикой, которая избегает мейнстримных и формальных издательских процессов [13]. Здесь мы увидели потенциал зинов для более прямой и нефилтрованной формы студенческого участия.



На примере дисциплины «Бухгалтерский учет» с помощью ручной записи



На примере дисциплины «Бухгалтерский учет» с применением простых картин



На примере адаптационного периода студента после колледжа с помощью ручной записи



На примере адаптационного периода студента после колледжа с помощью компьютерного набора

Рисунок 1 - Зины и их развитие как творческого и неформального способа проведения рефлексивной оценки по спецдисциплинам

Сдерживается культурными или языковыми барьерами, и участие обычно возглавляется активным меньшинством. Существует также очевидный риск причинения вреда, если правила и ожидания, лежащие в основе безопасной и благоприятной среды, не соблюдаются, например, если дискриминационные взгляды разделяются и не оспариваются. Если студенты воспринимают упражнение как вредное, символическое или не принесшее ожидаемых изменений, это может еще больше подорвать их доверие [14].

Показывается, что ведение зин – значимое упражнение, которое может потребовать от обучающихся столько же времени и работы, как и традиционные эссе и отчеты. Проведенное исследование раскрывает оценку в качестве инструмента, который потенциально позволяет обучающимся применять метод зин более эффективно.

Может ли студенческий зин (произносится «Зины») деколонизировать учебную программу? Являются ли они способом сбора точек зрения, который могут быть упущены в других формах деятельности по озвучиванию мнений учащихся, таких как фокус-группа? Эти вопросы положили начало нашему исследованию, в котором в октябре 2024 года девяти студентами 2 курса (поступившие после школы и после колледжа) образовательной программы «Бухгалтерский учет, аудит и налогообложение предпринимательства» Таразского Университета имени М.Х. Дулати Республики Казахстан, с использованием онлайн-занятий. Студенты совместно работали над серией студенческих журналов-зинов по темам спецдисциплин: как бухгалтерский учет. Проект еще не завершен, но наши первые «эксперименты» уже доказали свою эффективность в качестве моделей студенческого партнерства и деколониальной практики преподавания и обучения. Кроме того, мастер-классы по созданию зинов, по-видимому, предлагают студентам безопасные, инклюзивные пространства для участия в открытом диалоге на сложные темы по спецдисциплинам.

В этом тематическом исследовании будет рассмотрен радикальный потенциал студенческого партнерства и зинов в деколонизационном пространстве. В нем будут изложены шаги, связанные с созданием журналов, созданных студентами, и предложены размышления о процессе, как он существует на момент написания статьи.

Заключение. Преобразующая сила педагогического партнерства между персоналом и студентами из недостаточно представленных слоев населения получает все большее признание в высшем образовании [15]. Одна из проблем обеспечения того, чтобы различные мнения были услышаны, заключается в том, что типичные средства сбора мнений студентов (такие как неоплачиваемые фокус-группы или сеансы обратной связи) часто неадекватно отвечают потребностям недостаточно представленных студентов и сотрудников, неявно концентрируя взгляды и опыт привилегированных групп [16]. Наш опыт содействия схемам

студенческой группы и консультантов по инклюзивности показывает, что взаимный диалог может информировать и стимулировать прогресс, если лица, принимающие решения, могут и хотят использовать ценные идеи студентов значимым образом. Объединение студентов и лиц, принимающих решения, особенно эффективно, когда гибридные идеи формируются в результате открытого диалога, и когда результирующие изменения являются конкретными и ощутимыми.

Несмотря на то, что создание зинов не предлагает немедленного диалога с сотрудниками, обладающими институциональной властью, оно эффективно противодействует рискам и проблемам, связанным с платформой для недостаточно представленных студентов. Творческие упражнения создают непринужденную и полезную атмосферу, в которой студенты могут свободно делиться подлинными взглядами и получать удовольствие. В опросе после семинара студентов спросили: «Какие чувства вы почувствовали на этом семинаре?» Среди ответов, полученных на этот вопрос, студенты в основном сказали, что они чувствуют себя «вдохновленными», «взволнованными» и «воодушевленными».

Все студенты, присутствовавшие на онлайн-занятиях, создали страницу в зине, и, таким образом, вся группа в равной степени поделилась своими взглядами. В их число входит студентка после колледжа, которая написала о своем чувстве после выполнения своего зина: «Эта работа помогла мне увидеть, как я сама прошла через адаптацию. Написание работы стало не просто исследованием, а способом понять себя: свои успехи, страхи и то, как много я выросла с тех пор, как закончила колледж. В итоге я чувствовала себя сильнее, чем раньше, зная, что мой опыт может вдохновить и помочь другим студентам...». Мы также согласны с Крисапом в том, что зины являются эффективным учебным ресурсом, который помогает учащимся «соединить теорию и повседневную жизнь» [17, стр. 166]. Свобода, безопасность и легкость, с которыми студенты могут выражать свои опасения, являются основой, на которой мы выступаем за их дальнейшее использование в деколонизационном пространстве.

Несмотря на то, что реакция была в подавляющем большинстве положительной, мы также получили идеи о будущих изменениях. Один из студентов отметил, что ему бы понравилась возможность создать свою можно было бы сделать более удобной для совместной работы. По мере того, как мы переходим к редакционному и издательскому этапам, мы также пытаемся решить, как решить проблемы доступности, которые могут возникнуть из-за нестандартного формата зинов.

Выявлено три уровня социально-психологических изменений: высокий уровень адаптации ($n=5$) – студенты начальных курсов с эмоционально благоприятным отношением к университету, средний уровень адаптации ($n=3$) – учащиеся с эмоционально нейтральным отношением, низкий уровень адаптации ($n=1$) – учащиеся с эмоционально отрицательным отношением.

Данные исследований подчеркивают, что отношения, которые студенты имеют со своими учителями, играют важную роль в их способности адаптироваться к изменениям в новой среде. Хотя процесс перехода может быть разрушительным и тревожным для подростков, учителя, которые чувствительны к тому, как изменения, происходящие во время перехода, влияют на обучение и благополучие учащихся, лучше подготовлены к предоставлению необходимого руководства и поддержки. Установлено, что нормальный переход тенденции к адаптации из школы в высшее заведение способствует повышению познавательной активности учащихся и повышению качества их образования в обучении специальных дисциплин как бухгалтерский учет, налог и налогообложение, профессиональное обучение и т.д.

Студенты с разными показателями социально-психологической адаптации различаются по уровню эмоционального благополучия. Доказано, что при высоком уровне адаптации первокурсники проявляют эмоционально благоприятное отношение к вузу, при среднем уровне адаптации – эмоционально нейтральное отношение, а при низком уровне адаптации – эмоционально отрицательное отношение.

Основываясь на наших наблюдениях и отзывах студентов, мы считаем, что мастер-классы по созданию зинов являются безопасным пространством, в котором студенты могут критически и творчески исследовать деколонизацию в рамках предметных областей или других аспектов контекста высшего образования. Влияние зинов зависит от того, как и с кем они распространяются. Мы надеемся, что более широкое учебное сообщество, включая сотрудников, способных влиять на учебные программы и деколонизировать их, будет вдохновлено зинами после их публикации.

Литература:

1. Дьюи Д. Психология и педагогика мышления. – М.: Юрайт, 2021. – 167 с.
2. Бережнова О.В., Эннс Е.А. Рефлексия как условие саморазвития личности // Общество: социология, психология, педагогика. – 2017. – №1. – С. 61–64.
3. Куликова В.В., Заярная А.А. Организация процесса рефлексии как метода познания // Наука и школа. – 2019. – №1. – С. 147–154
4. Осипова Л.Н. Необходимость использования рефлексии в учебном процессе // Проблемы педагогики. – 2019. – №6 (45). – С. 71–73. 9. Чарикова Т.В. Дневник-блог: от рефлексии к самопрезентации // Вестник Омского университета. – 2018. – Т. 23. – №2. – С. 132–135.
5. Чарикова Т. В. Дневник-блог: от рефлексии к самопрезентации // Вестник Омского университета. – 2018. – Т. 23. – №2. – С. 132–135.
6. Абрашкина И.А. Рефлексивный дневник деятельности учебной группы в техническом вузе. Дань моде или ...? // Сибирский педагогический журнал. – 2011. – №12. – С. 88–92.
7. Евсеева Л.Н., Жемчугова С.А., Сафроненкова Е.Л. Использование нарративного метода заполнения рефлексивного учебного дневника с целью развития умения критической рефлексии в ходе изучения дисциплины «Иностранный язык» студентами нелингвистических направлений подготовки // Мир науки. Педагогика и психология. – 2019. – № 5. – С. 34–38.
8. Ваганова О.И., Царева О.С. Рефлексивный дневник как средство оценивания личностных и учебных достижений студентов педагогического вуза // Общество: социология, психология, педагогика. – 2015. – №6. С. 128–130.
9. Mac Iver, M. A., Epstein, J. L., Sheldon, S. B., & Fonseca, E. (2015). Engaging families to support students' transition to high school: Evidence from the field. *The High School Journal*, 99 (1), 27–45. [https://doi.org/10.1016/S1054-139X\(02\)00495-0](https://doi.org/10.1016/S1054-139X(02)00495-0).
10. Marjorie Santich, David J. Kavanagh (2022) Social adaptation of children with mild intellectual disability: Effects of partial integration within primary school classes. Pages 126-130. *Australian Psychologist* Volume 32, Issue 2 <https://doi.org/10.1080/00050069708257365>
11. University of Arts London. (2018). Decolonising the arts curriculum: perspectives on higher education, zine 1. Accessed 30 June 2023, <https://decolonisingtheartscurriculum.myblog.arts.ac.uk>
12. Scheper, J. (2023). Zine pedagogies: students as critical makers. *The Radical Teacher*, 125, 20–32. <https://www.jstor.org/stable/48728371>
13. Comstock, M. (2001). Grrrl zine networks: re-composing spaces of authority, gender, and culture. *JAC*, 21(2), 383–409. <http://www.jstor.org/stable/20866409>
14. Bertrand, M. (2014). Reciprocal dialogue between educational decision makers and students of color: opportunities and obstacles. *Educational Administration Quarterly*, 50(5), 812–843. <https://doi.org/10.1177/0013161X14542582>
15. Islam, M., and Valente, I. (2014). A critical dialogue reflecting on the potentials of Black, Asian and Minority Ethnic student-staff partnerships. *Journal of Educational Innovation, Partnership and Change*, 7(1). <https://journals.studentengagement.org.uk/index.php/studentchangeagents/article/view/1037>

16. Felten, P., Bagg, J., Bumbry, M., Hill, J., Hornsby, K., Pratt, M., & Weller, S. (2013). A call for expanding inclusive student engagement in SoTL. *Teaching & Learning Inquiry: The ISSOTL Journal*, 1(2), 63–74. <https://doi.org/10.2979/teachlearninqu.1.2.63>
17. Creasap, K. (2014). Zine-making as feminist pedagogy. *Feminist Teacher*, 24(3), 155-168. <https://doi.org/10.5406/femteacher.24.3.0155>

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ ҚЫЛМЫСТЫҚ КОДЕКСІНДЕГІ ҚЫЛМЫСТЫҚ ТОППЕН ЖАСАЛҒАН ҚЫЛМЫС ҚҰРАМДАРЫНЫҢ ОБЪЕКТИВТІК ЖӘНЕ СУБЪЕКТИВТІК ЖАҚТАРЫНА ҒЫЛЫМИ – ҚҰҚЫҚТЫҚ ТАЛДАУ ЖАСАУ

¹Кемелбеков Сакен Талипбаевич

²Булеулиев Бахтияр Тулегенович

¹ kemelbekov.73@mail.ru

² bbuleuliev@mail.ru

¹Заң ғылымдарының кандидаты, «Құқық» кафедрасының доценті, Esil University мекемесі,

²Заң ғылымдарының докторы, қауымдастырылған профессор, «Құқық» кафедрасының профессоры, Esil University мекемесі.

Аңдатпа. Зерттеудің әдіснамасы және тұжырымдамалық негіздері.

Зерттеудің концептуалды негізі формальды логиканың классикалық ережелеріне тән жалпы методологиялық тәсілдерді қамтитын логикалық эмпиризм жүйесіндегі дедуктивті құралдар, мазмұндық қондырма және металогика парадигмасы (дедуктивті тұжырым ережелері, дәлел) болды.

Қойылған міндеттерді шешу үшін келесі:

- жалпы ғылыми және жеке ғылыми зерттеу әдістері;

жалпы ғылыми әдістердің ішінде жүйелі әдіс, құрылымдық-функционалдық әдіс, индукция әдісі, дедукция әдісі, талдау және синтез әдістері қолданылды.

Жеке құқықтық әдіснама аясында экономикалық контрабанда мен қатысу институтын құқықтық регламенттеудің кемшіліктерін айқындауға мүмкіндік берген салыстырмалы-құқықтық және формальды - заңнамалық әдістер қолданылды.

Ключевые слова: Состав преступления, объективные признаки, субъективные признаки, экономические контрабанда, преступная группа, транснациональная организованная группа, соучастие.

Keywords: Corpus delict, objective signs, subjective signs, economic smuggling, criminal group, transnational organized group, complicity.

Кіріспе. Қазақстан Республикасы Қылмыстық кодексі (бұдан әрі - ҚР ҚК) ҚР ҚК 264 б. 2 б., 234 б. 3 б. 2) - тармағы бойынша іс – әрекетті саралау жөніндегі ғылыми-құқықтық зерттеу нәтижелері;

Қылмыстық топ құрамымен «экономикалық контрабанда» қылмыстық әрекеті жасалған кезде трансұлттық ұйымдасқан топқа қатысу әрекеті болатыны немесе болмайтындығына ғылыми-құқықтық тұрғыдан қарастыру;

ҚК –тің 234 б. 3 б. 2) т., ҚК –тің 264 б. 2 - бөлімдері бойынша қылмыс құрамының объективтік және субъективтік жақтарына ғылыми-құқықтық талдау жасау:

қылмыстық топпен жасалған экономикалық контрабанда – ҚК-тің 234 - бабы 3-бөлімінің 2) - тармағы бойынша қылмыстық құқық бұзушылық құрамына;

трансұлттық ұйымдасқан топқа қатысу - ҚК – тің 264-бабының 2-бөлімі бойынша қылмыстық құқық бұзушылық құрамына - қажет болған жағдайда осы талдауды «қылмыстық топ» – ҚК-нің 3-бабы 24) - тармағының ескерту мәтініне;

ҚК –тің 234 б. 3 б. 2) т., ҚК –тің 264 б. 2 - бөлімдері бойынша күдіктімен ҚК – тің 234-бабы 3-бөлімінің 2-тармағы бойынша қылмыстық құқық бұзушылық жасалған кезде ҚК - нің 264-бабы 2-бөлімінің объективтік жағы қамтыла ма?

ҚК –тің 234 б. 3 б. 2) т., ҚК –тің 264 б. 2 - бөлімдері бойынша күдікті, егер тұлға трансұлттық ұйымдасқан қылмыстық топтың құрылғаны туралы хабардар болмаса, күдіктінің трансұлттық ұйымдасқан топпен қатысуға ниеті дәлелденбесе, қылмыстық құқық бұзушылық жасаған кезде трансұлттық ұйымдасқан топпен қатысуды түсінбесе, қылмыстық топпен жасалған экономикалық контрабанда - 234-бабының 3-бөлімі 2-тармағы бойынша қылмыстық құқық бұзушылық жасалған кезде ҚК - нің 264 - бабының 2- бөлімі бойынша қосымша саралау қажет па?

ҚК –тің 234 б. 3 б. 2) т., ҚК 264 б. 2 - бөлімдері бойынша күдіктімен жасалған әрекеттер бойынша ҚК – нің 234-бабының 3-бөлімінің 2) – тармағы «қылмыстық топ» бойынша саралау белгісін қандай жағдайларда алып тастауға болатындығы туралы талдау жасалынады.

Негізгі бөлім. ҚР ҚК 234-б. 3-б. 2) т. және 264-б. 2-б. ғылыми-құқықтық талдау.

Қылмыстық топ жасаған экономикалық контрабанда ҚК-нің 234 – бабы 3-бөлігінің 2) - тармағында көзделген, құқық бұзушылықтың (объективті және субъективті белгілері) қылмыстық-құқықтық сипаттамасы:

Кедендік бақылаудан тыс немесе одан жасырын не құжаттарды немесе кедендік сәйкестендіру құралдарын алдап пайдалана отырып жасалған не декларацияламаумен немесе көрінеу анық емес декларациялаумен не тауарларға арналған декларация берілгенге дейін тауарлар шығару туралы өтініште не уақытша әкелу (рұқсат беру) кедендік рәсімімен орналастырылған тауарлар болып табылатын, уақытша әкетілген халықаралық тасымалдау көлік құралдарына қатысты операциялар жасау туралы өтініште көрінеу анық емес мәліметтер көрсетумен, оның ішінде жарамсыз, қолдан жасалған және (немесе) көрінеу анық емес (жалған) мәліметтерді қамтитын құжаттар ұсынумен ұштасқан, ірі мөлшерде тауарларды немесе өзге де заттарды, оның ішінде Қылмыстық Кодекстің 286-бабында көрсетілгендерді қоспағанда, кедендік шекара арқылы өткізуге тыйым салынған немесе шектелген, кедендік шекара арқылы өткізудің арнайы қағидалары белгіленген тауарларды, заттар мен құндылықтарды Еуразиялық экономикалық одақтың кедендік шекарасы арқылы өткізу –

3. Осы баптың бірінші немесе екінші бөліктерінде көзделген:

2) қылмыстық топ жасаған іс-әрекеттер – [2].

Қылмыстың объективті жағы мынадай тәсілдермен, Еуразиялық экономикалық одақтың кедендік шекарасы арқылы ірі мөлшерде:

- кедендік бақылаудан тыс немесе жасырып;
- не құжаттарды немесе кедендік сәйкестендіру құралдарын алдап пайдаланумен;
- декларацияламаумен немесе көрінеу анық емес декларациялаумен ұштасқан тауарларды өткізу (әкелу/әкету) түрінде көрсетілген.

Тауарларды өткізу Еуразиялық экономикалық одақтың (Еуразиялық экономикалық одақ мемлекеттерінің) кедендік шекарасы арқылы басқа мемлекеттен әкелу немесе әкету арқылы жасалуы мүмкін.

Тауарды өткізу көліктің кез келген түрінің көмегімен, оның ішінде әуе арқылы тасымалдауда немесе жөнелтуде, пошта арқылы жіберуде, қолмен, киімінің қалтасында, қол жүгі түрінде тасымалдаумен және т. б. жасалуы мүмкін.

Заңсыз алып өту өткізу бекеттерінде және шекарадан өтуі заңмен белгіленген (ашық алып өту сыңайымен) басқа жерлерде де, сондай-ақ бұл жерден тыс та (жасырын жолмен) жүргізіледі.

Еуразиялық экономикалық одақтың кедендік шекарасы - Еуразиялық экономикалық одақтың кедендік аумағының шектері, сондай – ақ Еуразиялық экономикалық одақ шеңберіндегі халықаралық шарттарға сәйкес – Еуразиялық экономикалық одаққа мүше мемлекеттердің аумақтарындағы жекелеген аумақтардың шектері.

Қылмыс формальды құрам болып табылады, яғни кез-келген зиянды зардаптың болуы қажет емес.

Қазақстан Республикасы Жоғарғы Сотының «Контрабанда үшін қылмыстық жауапкершілік жөніндегі заңдарды қолдану тәжірибесі туралы» 1997 жылғы 18 шілдедегі №10 нормативтік қаулысына сәйкес қылмыстық құқық бұзушылық:

жасырын алып кіру және шығару жүргізілген кезде тікелей шекараны қиып өткен сәттен бастап;

ашық алып өту сыңайымен алып кірген кезде - кедендік декларация тіркелген сәттен бастап, ал арнайы ереже белгіленген заттар үшін - шекара бақылауы рәсімі біткен кезден бастап;

ашық алып өту сыңайымен алып шыққан кезде - кедендік декларация тіркелген сәттен бастап.

Тауарларды өткізу пункттерінде және заңнамада белгіленген басқа жерлерде, бірақ кеден органдары жұмысының белгіленбеген уақытында өткізу жағдайларында қылмыстық құқық бұзушылық шекарадан өткен сәттен бастап аяқталды деп есептеледі [3].

Бұл іс-әрекеттер:

- объективті жақтың барлық нысандары мен кезеңдерінде екі және одан да көп адам бірлесіп, бір мезгілде қылмыс жасауға қатыса отырып, қылмыстық нәтижеге қол жеткізуге (бірге тасымалдауды, декларациялауды және т. б. жүзеге асырады) үлес қосқан кезде;

- бір ғана ниетпен рөлдердің бөлінуіне қатысса, өзге қатысушылардың әрекеттері мен тікелей орындаушы (орындаушылар) жасаған қылмыс арасында себепті байланыс орнатылса, объективті жақтың нысандары мен кезеңдері бөлінсе (бір тұлға автомашина жалдайды, авиабилеттер сатып алады, екінші тұлға тауарлар тиеуді ұйымдастырады, үшінші тұлға кедендік рәсімдерден, декларациялаудан өтумен айналысады) өзге де адамдармен сөз байласу арқылы жасалған деп танылады [4,55 б.].

Егер адам ұйымдасқан контрабанда әрекеттерінің жеке кезеңін орындаса, бірақ оның ниеті қылмыстық топтың басқа қатысушыларымен сөз байласып қылмыс жасауға бағытталмаса, оның әрекеттерінде қылмыстық топтың құрамында жасалған контрабанданың формальды белгілері болса да, осы қылмыстың құрамын құрамайды.

Қылмыстық құқық бұзушылық субъективті жағынан тек тікелей ниетпен жасалады.

Адам өз әрекеттерінің қоғамға қауіпті екенін ұғынады, оның қоғамға қауіпті зардаптарының болу мүмкіндігін болжайды және олардың туындауын қалайды.

Әртүрлі адамдарға қатысты, оның ішінде өзіне де тиесілі тауарларды немесе өзге де құндылықтар мен заттарды заңсыз өткізуге ниеті бағытталған адам, контрабандалық жолмен алынған заттар үшін барлығымен бірге (бірлесіп өткізген) контрабанда үшін жауапты болуға тиіс [5, 32 б.].

Заң ғылымдарының докторы, профессор И.Ш. Борчашвилидің пікірінше, « ... Басқа адамдардың контрабанда заттарының қалған бөлігін заңсыз өткізу жөніндегі әрекеттері оның ниетімен қамтылмаса, өзі үшін көрінеу заңсыз өткізілетін осындай тауардың немесе өзге де құндылықтар мен заттардың жекелеген бөлігінің иесі өзіне тиесілі мүліктің контрабандасы үшін ғана қылмыстық жауаптылыққа тартылады. Сондай - ақ контрабанда заттарының иелері болып табылмайтын, бірақ мұндай заттарды кедендік шекара арқылы ақылы түрде, курьер ретінде және т. б. заңсыз өткізуге кінәлі адамдардың іс-әрекеттері де саралануы тиіс» [6, 455 б.].

ҚК - нің 31 - бабының 5 - бөліміне сәйкес, қылмыстық топтың басқа қатысушылары ҚК - нің Ерекше бөлімінің тиісті баптарында көзделген жағдайларда оған қатысқаны үшін, сондай - ақ өздері дайындауға немесе жасауға қатысқан қылмыстары үшін қылмыстық жауаптылықта болады.

Басқаша айтқанда, егер қылмыстық топқа қатысушы бір факт бойынша контрабандалық әрекетті жасаса немесе дайындық жөніндегі іс-әрекетті орындаса тек сол әрекет бойынша ғана жауапқа тартылады, ал басқа контрабандалық әрекетті жасауға немесе оған дайындалу әрекеттеріне қатыспаған болса, ол қылмыстық жауаптылыққа тартылмайды. Бір жолғы, алдын ала келісілмей контрабандалық жолмен тауарларды өткізу ұйымдасқан топпен жасалған қылмыс құрамының саралаушы белгісі құрамайды [7,126 б.]

Қылмыстық топты құрған не оған басшылық жасаған адам ҚК-нің Ерекше бөлімінің тиісті баптарында көзделген жағдайларда қылмыстық топты ұйымдастырғаны және оған

басшылық жасағаны үшін, сондай-ақ қылмыстық топ жасаған барлық қылмыстар, егер оның ниетімен қамтылса, қылмыстық жауаптылыққа тартылады.

Сонымен, қылмыстық топ жасаған экономикалық контрабанданың қылмыстық сипаттамасы келесі түрде жасалады: объективті жағы Еуразиялық экономикалық одаққа кірмейтін мемлекеттен немесе одан Еуразиялық экономикалық одақ мемлекеттерінің аумағына ірі мөлшерде тауарларды әкелу немесе әкету болып табылады.

Бұл әрекеттер өзге адамдармен сөз байласып, келесі нысандарда жасалуға тиіс:

- бірлесіп, бір мезгілде;
- рөлдердің бөлінуімен.

Қылмыстық құқық бұзушылық субъективті жағынан, тек егер тұлға қылмыстық топтың құрамында тауарларды өткізуді біліп және соны қаласа, тікелей ниетпен ғана жасалады.

2. ҚК - нің 264 – бабының 2-бөлігі бойынша қылмыстық құқық бұзушылық - трансұлттық ұйымдасқан топқа немесе трансұлттық қылмыстық ұйымға қатысуын, қажет болған жағдайда осы талдауды ҚК-нің 3-бабының 24) – тармағындағы қылмыстық топ ескертуінің мәтінінде жасау қажет.

ҚК-нің 3-бабы 24) тармағының мазмұнынан «қылмыстық топ» саралау белгісінің объективті жағы анықталады, яғни, ұйымдасқан топ, қылмыстық ұйым, қылмыстық қоғамдастық, трансұлттық ұйымдасқан топ, трансұлттық қылмыстық ұйым, трансұлттық қылмыстық қоғамдастық, террористік топ, экстремистік топ, банда, заңсыз әскерилендірілген құралыммен жасалған әрекеттер танылады.

Трансұлттық ұйымдасқан топ - бір немесе бірнеше қылмыстық құқық бұзушылық жасау мақсатын көздейтін ұйымдасқан топ:

- екі немесе одан да көп мемлекеттің аумағында;
- бір мемлекеттің аумағында іс-әрекет жасауды ұйымдастыру немесе оның орындалуын басқа мемлекеттің аумағынан басқару кезінде;
- басқа мемлекет азаматтарының қатысуымен (ҚР ҚК 3-б.35-т.).

Профессор, з.ғ.д. И.Ш. Борчашвилидің пікірінше, ұйымдасқан топ, трансұлттық ұйымдасқан топ сияқты оның құрамның тұрақтылығы, мүшелер арасындағы тығыз байланыстылық, олардың әрекеттерінің келісімділігі, қылмыстық іс-әрекеттің нысандары мен әдістерінің тұрақтылығы, оның пайда болуының ұзақтығы сияқты белгілер мен сипаттамаларға ие болады [6,533 б.].

Дегенмен, трансұлттық қылмыстық ұйым - екі немесе одан да көп мемлекеттің немесе бір мемлекеттің аумағында іс-әрекетті ұйымдастыруды немесе оның орындалуын басқа мемлекеттің аумағынан басқаруды, сондай-ақ басқа мемлекеттің азаматтарының қатысуымен бір немесе бірнеше қылмыстық құқық бұзушылық жасау мақсатын көздейтін қылмыстық ұйым.

Заң ғылымдарының кандидаты А.К. Қанатовпен заң ғылымдарының докторы, профессор З.О. Ашитовтың пікірлерінше, қылмыстық топтың өзгешелік белгісі, неғұрлым күрделі ішкі құрылымы мен тиісінше, бір – біріне бағыныштылық иерархиясы болып табылады [8,467 б.].

Қылмыстың құрамы құрылымы бойынша формальды болып табылады. Қылмысты трансұлттық қылмыстық ұйым құрған, нақты басшылық жасаған кезден бастап, сондай-ақ ұйымдасқан топқа қатысқан кезден бастап аяқталған деп санау керек.

Трансұлттық деп, аумақтық немесе халықаралық ұйымдардың қызметіне байланысты ұлттан, елден тысқары шығатын ел танылады [9, 352 б.].

Қылмыстық құқық бұзушылықтың объективті жағы - трансұлттық ұйымдасқан топқа немесе трансұлттық қылмыстық ұйымға қатысуы танылады.

Субъективті жағынан, іс-әрекет кінәлінің тікелей ниетімен жасалады, яғни адам трансұлттық ұйымдасқан топқа, трансұлттық қылмыстық ұйымға қатысу барысында өз әрекеттерінің қоғамға қауіпті сипатын түсінеді.

Осылайша, трансұлттық ұйымдасқан топқа немесе трансұлттық қылмыстық ұйымға қатысудың объективті жағы екі немесе одан да көп мемлекеттің не бір мемлекеттің аумағында іс-әрекет жасауды ұйымдастыру немесе оның орындалуын басқа мемлекеттің аумағынан басқару кезінде, сол сияқты басқа мемлекет азаматтарының қатысуымен бір немесе бірнеше қылмыстық құқық бұзушылық жасау болып табылады.

Субъективті жағынан, іс-әрекет кінәлінің тікелей ниетімен жасалады, яғни тұлға трансұлттық ұйымдасқан топқа, трансұлттық қылмыстық ұйымға қатысу барысында өз әрекеттерінің қоғамға қауіпті сипатын түсінеді.

2. ҚК – тің 264 б. 2 б., 234 б. 3 б. 2) тармағы бойынша күдіктінің іс – әрекетіндегі ҚК-нің 234-бабы 3-бөлігінің 2) тармағының объективті жағын ҚК-нің 264-бабы 2-бөлігі бойынша объективті жағын қамти ма?

Экономикалық контрабанданың мазмұны Еуразиялық экономикалық одақтың кедендік шекарасы арқылы тауарларды ірі мөлшерде өткізу болып табылады. Жоғарыда сипатталғандай, өткізудің өзі бір мемлекеттен әкелуді және басқа мемлекеттің аумағына әкетуді білдіреді. Басқаша айтқанда, контрабанданы тек бір мемлекеттің аумағында жасауға болмайды.

Осылайша, трансұлттық белгі қылмыстың осы түрінің ажырамас элементі болып табылады.

Қылмыстық заңнамаға трансұлттық ұйымдасқан топ ретінде қатысудың қаралып отырған нысанын енгізу Біріккен Ұлттар Ұйымының Трансұлттық ұйымдасқан қылмысқа қарсы конвенциясын ратификациялау қажеттілігінен туындады [10].

Сонымен қатар, 2014 жылғы 23 мамырда Біріккен Ұлттар Ұйымының Трансұлттық ұйымдасқан қылмысқа қарсы конвенциясына қатысушылардың конференциясында БҰҰ үкіметтік сарапшыларының техникалық көмек жөніндегі жұмыс тобымен (Венаның сегізінші сессиясы, 2014 жылғы 6-7 қазан) анықтамалық құжат дайындалды, онда трансұлттық ұйымдасқан қылмыстылықтың криминализациялануының екі тәсілі ұсынылды:

а) қылмыс жасауға қатысты сөз байласуға негізделген қылмыс;

б) ұйымдасқан қылмыстық топтың қызметіне қатысуына байланысты қылмыс.

Осы екі балама азаматтық және жалпы құқық жүйелерінің әртүрлі дәстүрлері мен даму барысын көрсетеді және қатысушы мемлекеттерге олардың ішкі құқықтық жүйелеріне ең қолайлы қылмыс құрамын таңдауға мүмкіндік береді.

Осы екі қылмыс құрамының ауқымы мен қолданылуы бірдей емес. Дәл осы себепті Конвенцияда олар өзара ерекше балама ретінде берілмейді. Оның орнына, қатысушы мемлекеттер осы түрлердің біреуін немесе екеуін де қабылдай алады және бірқатар құқықтық жүйелерде екі модель де қатар қолданылады. Екі модельді қабылдау икемділікті арттырады және криминализациялаудың кең мүмкіндіктерін ұсынады, бірақ бұлар сонымен қатар айтарлықтай қайталануға әкелуі мүмкін және қылмыс құрамының екі түрін де қолдануға және әрекет жасаған адамдарды шатасуға әкелуі мүмкін.

Бірінші әдіс қылмыс жасауға жол берілмейтін елдер үшін ең қолайлы болып көрінеді, онда нақты әрекеттер жасамай ақ жай жоспарлау және сөз байласу, сөз байласуды жүзеге асыру үшін қолданылатыны.

Екінші әдіс бойынша «ұйым» және «басшылық» терминдері әдетте ұлттық заңнамада (ҚК) кездеспейтін (немесе анықталмайтын) толықтырулар болған жағдайда қолайлы. Сондықтан, екінші нұсқа нақты қылмыстарды жасауға қатысты бұйрықтар беретін ұйымдасқан қылмыстық топтардың жетекшілерінің жауапкершілігін қамтамасыз етуге арналған, бірақ олар өздері қатыспайды [11].

Басқаша айтқанда, сараланушы белгіні енгізу (ҚК Ерекше бөлімінің баптарындағы бөлімдер мен тармақтар) қатысушыларды жауапкершілікке тартуға бағытталған.

Қылмыстық кодекстің Ерекше бөліміне жеке бапты енгізу трансұлттық ұйымдасқан топтардың жетекшісі мен ұйымдастырушысын жауапкершілікке тарту мүмкіндігі үшін бағытталған.

Осы құжаттың 48 - тармағында қылмыс құрамының элементтерін көрсету үшін мінез-құлыққа байланысты бұлыңғыр терминдерді кең қамту аясымен пайдалану алаңдаушылық үшін себеп болып табылатыны көрсетілген. Мысалы, кейбір құқықтық жүйелерде «қатысуда» деген не екені нақты анықталмай ұйымдасқан қылмыстық топтардың «қатысумен» сияқты терминдері қолданылады. Нәтижесінде қылмыс құрамының ауқымы соншалықты кең болғандықтан, топпен тығыз қарым-қатынас жасайтын адамдар да, онымен тек қашықтан байланысқан адамдар да қылмыстық жауапкершілікке тартылуы мүмкін.

Осылайша, қылмыстық құқық бұзушылықтың жеке құрамын енгізу, қылмыс жасауға тікелей қатыспайтын адамдарды (ұйымдастырушы, басшы) жауапкершілікке тартуға мүмкіндік беретін құқық нормаларын анықтау қажеттілігінен туындады.

Қылмыстар құрамының объективті жағын тікелей орындаған қылмыстық топтардың қатысушыларын қылмыстық жауапкершілікке тарту үшін Конвенция сараланған құрамдарды (ҚК Ерекше бөлімі баптарының бөліктері мен тармақтары) енгізуді көздеді.

ҚК 234-бабы 3-бөлігі 2) - тармағының объективті жағы ҚК 264-бабы 2-бөлігінің объективті жағын келесі себептер бойынша қамтиды:

- контрабанда өзінің құқықтық сипатынан трансұлттық белгіні білдіреді;

- ҚК-нің 234-бабы 3-бөлігінің 2) тармағы қылмыстық топқа қатысқаны үшін жауапкершілік пен жазаны көздейді. Демек, ҚК-нің 264-бабының 2-бөлігі бойынша жауапқа тарту, адамды бір әрекет жасағаны үшін қайта жазалауға әкеп соғады.

Сонымен бірге, сотқа дейінгі тергеу органы күдіктіге қатысты криминализациялаудың екі әдісін де қолданса, бұл қылмыстық топтардың қатысушыларын бір қылмысы үшін Қылмыстық кодекстің Ерекше бөлімінің екі бабы бойынша негізсіз жауапқа тартуға алып келді.

3. ҚК – тің 234-бабының 3-бөлімінің 2-тармағы бойынша қылмыстық құқық бұзушылық жасаған кезде ҚК-нің 264-бабының 2-бөлігі бойынша қосымша саралау қажет па?

Қатысушыны (ұйымдастырушыны немесе басшыны) жеке бап - ҚР ҚК 264-бабының 2-бөлігі бойынша жауапқа тарту оның мәні мен қылмыстық жауапкершілікті анықтау мақсаттарына қайшы келеді.

Алдыңғы қорытындыларды негізге ала отырып, трансшекаралық (трансұлттық) белгісі бойынша қосымша саралау негізсіз болып табылады және бір құқық бұзушылық үшін ешкімді де қайтадан қылмыстық немесе әкімшілік жауаптылыққа тартуға болмайтын - сот төрелігінің негізгі Конституциялық қағидасы бұзылады - (ҚР Конституциясының 77-бабы 3-бөлігінің 2-тармағы).

4. ҚК-нің 234-бабы 3-бөлігінің 2) тармағы бойынша саралау белгісін қандай жағдайларда алып тастауға болады.

Егер адам қылмыстық құқық бұзушылық жасау кезінде, күдіктінің трансұлттық ұйымдасқан топқа қатысу ниеті дәлелденбесе, адам трансұлттық ұйымдасқан топтың қылмыстық құрылым ретінде бар екендігі туралы хабардар болмаса, 2) - тармақ (қылмыстық топ) бойынша саралау белгісін алып тастау мүмкін болады.

Ұйымдастырушы (бірлесіп орындаушы) тарапынан біржақты байланыстың болуы және орындаушы тарапынан кері екі жақты субъективті байланыстың болмауынан қылмыс (қылмыстық топ) құрамын құрамайды.

Мұндай байланыс қылмыс жасаған адамдардың бірі басқа адамның онымен бірлескен қылмыстық әрекеті туралы білмеген кезде пайда болады. Кейбір ғалымдар қатысу бойынша тек қатысушылар арасындағы екі жақты субъективті байланыстың болуы мүмкін деп санайды [12, 158 б.; 13-14 б.].

Осы көзқарасты қолдай отырып, кейбір зерттеушілер егер субъектінің санасына басқа адамның іс әрекетін білуі туралы кірмейтінін мойындайтын болсақ, онда бұл жағдайды қылмыстық құқықтағы субъективті айыптаудың мызғымас принципімен қалай байланыстыруға болады? Шынында да, осы қағидаға сәйкес, тек ниетімен қамтылған нәрсе, атап айтқанда, ол тек білетін нәрсе үшін, субъектінің санасымен кінәлі болуы мүмкін.

Қалай сот тұлғаны қатысу үшін жауаптылыққа тарта алады, оның ойында басқа да қатысушылармен бірлесіп жасайтынын білмесе, басқаша айтқанда, сот қалай қатысумен жасалған қылмыс үшін субъектіні айыптай алады, егер өзі іс әрекет жасап жатқанда басқа да адамның қатыстылығы бар екенін білмесе? Субъектіге «қатысудың» ауырлататын мән – жайларын немесе сараланған құрамның белгілері бойынша айып тағу үшін, әрбір субъекті бұл мән жай бойынша айыптың тағылуын ұғынуы қажет. Осыдан жалғыз ғана қорытынды жасауға болады, яғни, әрбір қатысушы жалғыз өзі ғана әрекет жасап жатпағандығы туралы хабардар болуы керек [13, 7 б.; 91-92 б.].

Мысалы, азамат А. тауарларды шекара арқылы заңсыз өткізуді ұйымдастырды дейік. Осы әрекетін жүзеге асыру үшін, ол азамат Б – ға сөмкесін шекара арқылы өткізіп беруге өтініш жасады. Нақты жағдайда, соңғысы бірінші адаммен келісімге келген жоқ және оның әрекеттерінде контрабанда жасау бойынша ниетімен қамтылмаған.

Сондай - ақ рөлдерді бөлу кезінде де барлық жағдайларда екі жақты субъективті байланыс болмайды [14, 148 б.; 13 б., 17 б., 33 б.; 44-46 б.].

Десек те, Л.Л. Кругликов осыған байланысты былай деп жазады: «Көмектесуші – қатысушы орындаушының қылмыстық ниетін біле отырып, соңғысының айтуынсыз ақ, тауарларды өткізуге көмек көрсететін тұлға ретінде танылуы қажет». Бұл жағдайда біржақты қатысу нақты көрініп тұр, өйткені орындаушы тарапынан (ұғынуы) ол жоқ (ұғыну - субъективті белгісінің болмауына байланысты), ал көмектесуші тарапынан – бар (ол өз әрекеттерінің қоғамға қауіптілігін ұғынып тұр)» [15, 60 б.].

Мысалы, азамат А., азамат Б – ның контрабандамен айналысатынын біле тұра, соңғысына ол туралы айтпай ақ, оған кедендік бақылаудан өтуге көмектеседі.

Бұл жағдайда субъективті жағын ескеру қажет - көмек көрсеткен бірге орындаушының әрекеті адамдар тобы ретінде саралануы қажет, бірге орындаушының ниетін қамтымаған орындаушының іс-әрекетін адамдар тобынсыз жасалған деп саралануы керек. Бұл мысалда көмектесуші орындаушыға көмектесіп жатқанын біледі, ал орындаушы бұл туралы сезінбейді [16, 237 б.].

Осылайша, біржақты субъективті байланыс алдын-ала келісудің болуына/болмауына және рөлдердің бөлінуінің (яғни, қатысудың нысандарына байланысты) болуына/болмауына байланысты мүмкін/мүмкін емес. Сонымен қатар, тағы бір белгі – хабарландырылғандық дәрежесін ескеру қажет. Өйткені, Ю. А. Цветков дұрыс атап өткен, хабарландырылғандық/хабарландырылмағандық келесі нысандарда көрінуі мүмкін:

1) қылмыс жасаған тұлға біреудің онымен бірге әрекет ететінін түсінеді, бірақ нақты кім екенін білмейді;

б) тұлға басқа адамның әрекетін біледі, бірақ олардың жасалатын қылмыспен байланысын түсінбейді;

в) тұлға онымен бір уақытта басқа да бір тұлғаның әрекет ететінін мүлдем түсінбейді [17, 247 б.].

Басқаша айтқанда, бірлесіп қылмыс жасау туралы алдын – ала келіскен адамдардың қатысуынан екі жақты байланыс болады және қылмыс құрамы-қылмыстық топты құрайды.

Егер қылмыс рөлдердің бөлінуіне байланысты жасалса, онда біржақты байланыс болуы мүмкін, мысалы, адам жалдамалылықпен контрабанда қылмысын жасауға келісті дейік, ол басқа адамның тауар жасырған жерінен тауарды алады. Белгілі себептермен бұл екі адам бір бірі туралы мүлдем білмейді. Осындай біржақты байланыспен қатысудың жасалуы, біздің ойымызша, мүмкін.

Егер біз ұйымдасқан топ және қылмыстық қоғамдастық сияқты қатысудың нысандары туралы айтатын болсақ, онда біржақты байланыс жағдайы күрделене түседі, өйткені объективті себептерге байланысты топ мүшелері бір-бірінің бар екендігі туралы білмейтін көптеген адамдардан құрылады. Өздеріңіз білетіндей, әлеуметтік психология тұрғысынан топ дегеніміз – ол қоғамның әлеуметтік табиғатын көрсететін, оның құрамына кіретін, тұтас бірлестік ретінде әрекет ететін адамдардың жиынтығы.

Топтар өз кезегінде үлкен және кіші болып бөлінеді. Психологиялық қоғамдастықтың өлшемі топтың бірлігін анықтайды - оның әлеуметтік-психологиялық даму деңгейінің негізгі сипаттамаларының бірі. Үлкен топтардағы барлық адамдар арасында олардың құрылымды байланысы болмайды. Шағын топтарда топтың әр мүшесі оның барлық басқа мүшелерін жеке біледі, топтың барлық мүшелері тікелей бір бірімен байланыста болады.

Бұл ереже қатысудың нысандары үшін де қолданылады (топ түрлері). Егер адамдар тобында алдын ала сөз байласу бойынша (шағын топ) бірлесіп қылмыс жасау туралы келісімге оның барлық қатысушылары арасында қол жеткізілсе (екі жақты байланыс), онда ұйымдасқан топта немесе қылмыстық қоғамдастықта/қылмыстық ұйымда (үлкен топтар) мұндай келісім (өзара хабардар болу) болмауы мүмкін, бұл біржақты байланысты растауға әкеп соғады.

Бұл қорытынды Қазақстан Республикасы Жоғарғы Сотының 2001 жылғы 21 маусымдағы «Соттардың бандитизм және қылмыстық құқық бұзушылықтарға қатыса отырып, басқа қылмыстық құқық бұзушылықтар жасағаны үшін жауапкершілік туралы заңнаманы қолдануының кейбір мәселелері туралы» № 2 нормативтік қаулысымен расталады, ол ҚР ҚК-нің 1-бабына сәйкес қылмыстық заңнаманың құрамдас бөлігі болып табылады.

Сонымен, қаулының 14 - бөлімнің екінші абзацында «бандаға немесе басқа қылмыстық топқа қатысу - адам банданың немесе қылмыстық сыбайластықтың (қылмыстық ұйымның) қызметінің қылмыстық сипаты туралы білгеніне, оған өзінің қатысуына (мүшелігіне) келісім берген сәттен бастап оның жасалған қылмыстық құқық бұзушылықтарға қатысқан немесе қатыспағанына қарамастан, аяқталған қылмыс құрамы болып табылады» - деп көрсетілген.

Ал 16 – бөлімінде «Банда немесе басқа қылмыстық топ жасаған қылмыстық құқық бұзушылықтарға қатысқан адам, ол банда жасаған қылмыстық құқық бұзушылықтарға сыбайлас қатысушы екендігін білген жағдайларда ғана тиісінше ҚК-нің 257, 262, 263, 264, 265, 267 және 268-баптарының екінші бөліктері бойынша жауапты болады. Адам қылмыстық құрылым жөнінде білмеген жағдайда, ол өзі біліп бірге қатысқан қылмыс үшін ғана жауапты болады» деп - сотпен түсіндірілген.

Осы қаулының 11 – бөлімінің абзацында сот қылмыстық топтың белгілері Қазақстан Республикасы Қылмыстық-процестік кодексінің 113-бабының талаптарына сәйкес қылмыс құрамының басқа да белгілерімен қатар дәлелденуге жататынын атап өткен [18].

Осылайша, ҚК-нің 234-бабы 3-бөлімінің 2) тармағы бойынша сараланған белгісі келесі жағдайларда:

- бірлесіп қылмыс жасау туралы екі жақты байланысты;
- қылмыстық топқа қатысуға (мүшелікке) келісім беруді;
- тұрақтылық - қылмыстық топтың белгілерін - растайтын анық дәлелдемелер болмаған

кезде алып тастауға жатады.

Ғылыми тұрғыдан алғанда, трансұлттық ұйымдасқан топқа қатыстылығы бойынша дұрыс саралау үшін (ҚК-нің 264-бабы 2-бөлігі) және/немесе қылмыстық топтың экономикалық контрабанда жасағандығы үшін (ҚК-нің 234-бабы 3-бөлімі 2-тармағы), қандай да бір мән-жайларды зерттеу барысында қағидатты мәнге ие, ұйымдастырушылардан (тергеу және мемлекеттік айыптау нұсқасы бойынша) жауап алынды ма, олар қағаз жүзінде емес, нақты қылмыстық жауапкершілікке тартылды ма, аталған адамдарға қатысты қылмыстық іс материалдары жеке өндіріске бөлінді ме. 6.04.1999 жылғы ҚР мен Түркия арасындағы қылмыстық істер және адамдарды ұстап беру бойынша құқықтық көмек туралы ратификацияланған Келісімнің болуын ескере отырып, оларға қатысты қандай нақты тергеу әрекеттері жүргізілді.

Егер жоғарыда аталған тергеу әрекеттері жүргізілмесе, онда күдіктіге қатысты ҚК-нің 264-бабы 2-бөлімі және 234-бабы 3 - бөлімінің 2 - тармағы бойынша айыптау артық тағылған.

Осылайша, егер сотқа дейінгі тергеп-тексеру органдары күдіктінің трансұлттық ұйымдасқан топты білгенін (ұғынғанын), сондай-ақ өзі қатысуды қалағанын немесе оған жол бергенін дәлелдейтін анық мәліметтер алынбаса, онда күдіктінің іс-әрекеттері ҚР ҚК-нің 264-бабының 2-бөлігінде көзделген қылмыс құрамын, сондай-ақ 234-бабының 3-бөлігінің 2-тармағында көзделген сараланған белгісін құрамайды.

Қорытынды.

1. Объективтік және субъективтік жақтарына ғылыми – құқықтық талдау:

ҚК – нің 234 - бабы 3-бөлігінің 2) тармағы бойынша - қылмыстық топ жасаған, экономикалық контрабанда қылмыстық құқық бұзушылығының объективті жағы - егер тұлға контрабанданың ұйымдасқан жүйесінің жеке кезеңін орындаса, бірақ оның ниеті қылмыстық топтың басқа қатысушыларымен сөз байласып қылмыс жасауға бағытталмаса, оның әрекетінде қылмыстық топтың құрамында жасаған контрабанданың белгілері формальды болса да, нақты қылмыстың құрамын құрамайды.

ҚК – нің 234 - бабы 3-бөлігінің 2) тармағы бойынша - қылмыстық топ жасаған, экономикалық контрабанда қылмыстық құқық бұзушылығының субъективті жағына жатады, - егер тұлға, қылмыстық топ құрамында тауарларды өткізуді біліп және қалаған болса.

ҚК – нің 264 - бабы 2 – бөлігі бойынша – трансұлттық ұйымдасқан топқа немесе трансұлттық қылмыстық ұйымға қатысу - қылмыстық құқық бұзушылығының объективті жағы - екі немесе одан да көп мемлекеттің не бір мемлекеттің аумағында іс-әрекет жасауды ұйымдастыру немесе оның орындалуын басқа мемлекеттің аумағынан басқару кезінде, сол сияқты басқа мемлекет азаматтарының қатысуымен бір немесе бірнеше қылмыстық құқық бұзушылық жасау болып табылады.

Субъективті жағынан, іс-әрекет кінәлінің тікелей ниетімен жасалады, яғни, тұлға трансұлттық ұйымдасқан топқа, трансұлттық қылмыстық ұйымға қатысу барысында өз әрекеттерінің қоғамға қауіпті сипатын түсінеді.

2. ҚК-нің 234-бабы 3-бөлігінің 2) тармағының объективті жағы ҚК-нің 264-бабы 2-бөлігі бойынша объективті жағын қамти ма?

ҚК 234-бабы 3-бөлігі 2) - тармағының (экономикалық контрабанда) объективті жағы ҚК 264-бабы 2-бөлігінің объективті жағын келесі себептер бойынша қамтиды:

- трансұлттық белгі контрабанданың ажырамас элементі болып табылады, ол өзінің құқықтық сипатында трансұлттық белгіні білдіреді;

- ҚК-нің 234-бабы 3-бөлігінің 2) тармағы қылмыстық топқа қатысқаны үшін жауапкершілік пен жазаны көздейді.

Трансшекаралық (трансұлттық) белгісі бойынша қосымша саралау негізсіз болып табылады және бір құқық бұзушылық үшін ешкімді де қайтадан қылмыстық немесе әкімшілік жауаптылыққа тартуға болмайтын - сот төрелігінің негізгі Конституциялық қағидасы бұзылады - (ҚР Конституциясының 77-бабы 3-бөлігінің 2-тармағы).

Тергеуші күдіктіге қатысты криминализациялаудың екі әдісін де қолданған, бұл қылмыстық топтардың қатысушыларын бір қылмысы үшін Қылмыстық кодекстің Ерекше бөлімінің екі бабы бойынша негізсіз жауапқа тартуға алып келді.

3. ҚК – тің 234-бабының 3-бөлімінің 2-тармағы бойынша қылмыстық құқық бұзушылық жасаған кезде ҚК-нің 264-бабының 2-бөлігі бойынша қосымша саралау қажет па?

Қатысушыны жеке бап - ҚР ҚК 264-бабының 2-бөлігі бойынша жауапқа тарту оның мәні мен қылмыстық жауапкершілікті анықтау мақсаттарына қайшы келеді.

Алдыңғы қорытындыларды негізге ала отырып, трансшекаралық (трансұлттық) белгісі бойынша қосымша саралау негізсіз болып табылады және бір құқық бұзушылық үшін ешкімді де қайтадан қылмыстық немесе әкімшілік жауаптылыққа тартуға болмайтын - сот төрелігінің негізгі Конституциялық қағидасы бұзылады - (ҚР Конституциясының 77-бабы 3-бөлігінің 2-тармағы), өйткені экономикалық контрабанданың объективті жағы трансұлттық белгіні қамтиды.

4. ҚК-нің 234-бабы 3-бөлігінің 2) - тармағы бойынша саралау белгісін қандай жағдайларда алып тастауға болады.

ҚК-нің 234-бабы 3-бөлімінің 2) тармағы бойынша сараланған белгісі келесі жағдайларда:

- бірлесіп қылмыс жасау туралы екі жақты байланысты;
- қылмыстық топқа қатысуға (мүшелікке) келісім беруді;

–тұрақтылық - қылмыстық топтың белгілерін - растайтын анық дәлелдемелер болмаған кезде алып тастауға жатады.

Сотқа дейінгі тергеп-тексеру органдары күдіктінің трансұлттық ұйымдасқан топты білгенін (ұғынғанын), сондай-ақ өзінің қатысуын қалағанын немесе оған жол бергенін дәлелдейтін анық мәліметтер алынбаса, онда күдіктінің іс-әрекеттері ҚР ҚК-нің 264-бабында көзделген қылмыс құрамын, сондай-ақ 234-бабының 3-бөлігінің 2-тармағында көзделген сараланған белгісін құрамайды.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Қазақстан Республикасының Конституциясы. 30 тамыз 1995 жыл https://adilet.zan.kz/kaz/docs/K950001000_
2. Қазақстан Республикасының Қылмыстық кодексі 2014 жылғы 3 шілдедегі №226 – V ҚРЗ <https://adilet.zan.kz/kaz/docs/K1400000226>
3. Контрабанда үшін қылмыстық жауапкершілік жөніндегі заңдарды қолдану тәжірибесі туралы Қазақстан Республикасы Жоғары Сотының нормативтік қаулысы 1997 жылғы 18 шілде №10 нормативтік қаулысы. https://adilet.zan.kz/kaz/docs/P97000010S_
4. Горемычкин И.Е. Уголовно-правовые нормы о групповых преступлениях в институте соучастия. Диссертация канд. юр. наук. Москва, 2020. – 201 с.
5. Смагулов А.А. Кедендік реттеу саласындағы қылмыстар: Оқу құралы. – Астана: ҚР ҚПА, 2008. – 128 б.
6. Борчашвили И.Ш. Комментарий к Уголовному кодексу Республики Казахстан Особенная часть (том 2). Алматы Жеті Жарғы. 2015 – 1120 с.
7. Алиев М.М. Экономическая контрабанда: понятие, виды, ответственность. Учебное пособие. Астана, 2005. –С.126.
8. Комментарий к УК Республики Казахстан / под ред С. М. Рахметова, И. И. Рогова; С. М. Рахметов [и др.]. - 4-е изд., доп. и перераб. - Алматы: Изд-во «Норма-К», 2016. – 752 с.
9. Ефремова Т. Ф. Новый словарь русского языка. Толково-словообразовательный. — М.: Русский язык, 2001. - 862 с.
10. Біріккен Ұлттар Ұйымының Трансұлттық ұйымдасқан қылмысқа қарсы конвенциясын ратификациялау туралы» Қазақстан Республикасы 2008 жылғы 4 маусымдағы № 40-IV заңы https://adilet.zan.kz/kaz/docs/Z080000040_/history
11. Справочный документ, подготовленный Секретариатом Рабочей группы правительственных экспертов по технической помощи. Конференция участников Конвенции Организации Объединенных Наций против транснациональной организованной преступности. Вена, 6-7 октября 2014г. – 22 с.
12. Уголовное право России. Общая часть: учебник / под ред. А.И. Рарога (Автор главы С.И. Никулин). М.: ИМПЭ, 1998. - С. 158; Галиакбаров Р.Р. Борьба с групповыми преступлениями. Вопросы квалификации. Краснодар. 2000. - С. 13-14.
13. Иванов Н.Г. Понятие и формы соучастия в советском уголовном праве. Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 1991. - С. 7. - С. 91-92.
14. Куринов Б.А. Научные основы квалификации преступлений. М.: Изд-во Моск. унта, 1984. - С. 148; Гришаев П.И., Кригер Г.А. Соучастие по советскому уголовному праву. М.: Госюриздат, 1959. - С. 13, 17, 33. - С. 44-46.
15. Кругликов Л.Л. Практикум по уголовному праву. Общая часть, Особенная часть. М.: БЕК, 2002. - С.60.
16. Российское уголовное право. Общая часть. Под ред. Л.В. Иногамовой-Хегай; В.С. Комиссарова; А.И. Рарога. М. 2013. (Автор главы Л.В. Иногамова-Хегай) - С. 237.
17. Уголовное право. Актуальные проблемы теории и практики: сборник очерков. (Очерк 7. Проблемы применения института соучастия. Автор очерка – Ю.А. Цветков). - С. 247.
18. Қазақстан Республикасы Жоғарғы Сотының 2001 жылғы 21 маусымдағы «Соттардың бандитизм және қылмыстық құқық бұзушылықтарға қатыса отырып, басқа қылмыстық құқық бұзушылықтар жасағаны үшін жауапкершілік туралы заңнаманы

ВЗАИМОСВЯЗЬ РИСКА И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ В УПРАВЛЕНИИ

Валиева С.Н., PhD.,

доцент кафедры «Менеджмент»,
Учреждения «Esil University»

Аннотация. В данной статье рассмотрена взаимосвязь риска и неопределенности. Обозначены понятия риск и неопределенность. Приведена классификация и факторы неопределенности и риска. Рассмотрены основные источники, порождающие неопределенность и риск. Также выявлено, что риск — это не только опасность, это еще и возможность.

Ключевые слова: неопределенность, риск, опасность, результат, неясность информации, потери, частота событий.

Одним из основополагающих свойств природы является ее индетерминизм (или неполная определенность). Из-за этого такие интуитивные явления, как "неопределенность" и "риск", всегда присутствуют в нашей жизни. Мы сталкиваемся с ними изо дня в день, иногда даже не осознавая этого, а иногда просто исключаем из рассмотрения то, что стоит за ними. Однако во многих ситуациях такое пренебрежение может привести к нежелательным результатам.

Риск и неопределенность не должны рассматриваться негативно. Это лишь оборотная сторона прибыльности и развития! Как заметил Джин Кэллахан в книге "Экономика для обычных людей": "существование деятельности предполагает неопределенное будущее. В мире, где будущее определено, деятельность невозможна. Допустим я знаю, что произойдет, и ничего не могу изменить, тогда нет смысла пытаться что-то сделать. Если я могу действовать, чтобы изменить ход будущих событий, то будущее не является определенным!"[6]

Категории "неопределенность" и "риск" играют огромную роль в окружающем нас мире в целом, а также в технологиях, экономических и политических отношениях. Таким образом, являясь неотъемлемой частью условий хозяйственной деятельности, неопределенность лежит в основе многих сложных и важных экономических явлений, взаимодействие с которыми обуславливает соответствующее поведение как отдельных хозяйствующих субъектов — участников производства и потребления, так и общества в целом. [4]

Это особенно очевидно в условиях рыночной экономики, которая не может существовать без конкуренции. Для достижения успеха предприятию необходима мобильность, поиск новых оригинальных решений, готовность к внедрению технических и технологических инноваций, все это неизбежно связано с риском и неопределенностью.

Риск так или иначе влияет на методологию выработки любого управленческого решения. Если исключить из него ожидание возможных потерь, то острота восприятия ситуации принятия решения исчезнет, а возможные потери станут неожиданными и еще более серьезными.

Принятие решений в управлении проектами происходит, как правило, при наличии некоторой меры неопределенности, определяемой следующими факторами:

- неполное знание всех параметров, обстоятельств и ситуаций для выбора оптимального решения, а также неспособность адекватно и точно учесть всю даже имеющуюся информацию и наличие вероятностных характеристик поведения внешней среды;
- наличие фактора случайности, то есть реализация факторов, которые невозможно предвидеть и предсказать даже при вероятностной реализации;

- наличие субъективных факторов противодействия, когда принятие решений осуществляется в ситуации игры партнеров с противоположными или несовпадающими интересами.

Категория риска всегда относится к конкретному объекту деятельности, целью которой является достижение определенного результата. Но на возможность достижения этого результата или его величину влияют три группы факторов и их отклонение от номинальных значений: качество (свойства) объекта; условия функционирования объекта; способы использования объекта.

Анализ экономического содержания неопределенности и риска продиктован необходимостью учета этих факторов при принятии решений в рыночных условиях. При принятии решений некоторые условия всегда остаются неопределенными. Эта неопределенность связана с неопределенностью информации, которая может быть неполной, неясной, ненадежной и быстро устаревающей, а также с неопределенностью самого субъекта управления. Поэтому практически все решения принимаются в условиях неопределенности.

"Риск" — это процесс, направленный на достижение цели, которая связана с опасностями, угрозами, потерями или неудачами. Кроме того, существуют интерпретации, в которых риск — это отклонившиеся от запланированных результатов, неожиданные итоги, или, другими словами, шанс что-то потерять. Но все интерпретации имеют один и тот же смысл: что риск связан с какими-то плохими результатами, потерями, и что риск характеризуется неопределенностью. Наиболее уточненную трактовку дает О. А. Кулагина, где риск — это "возможный неблагоприятный результат при неопределенности". Неопределенность выявляется в информационных ресурсах на всех этапах обработки. Неопределенность трудно измерить, традиционно она измеряется по качеству, например, неопределенность данных составляет тридцать процентов. [5]

Неопределенность требует направленности, которая устанавливается либо посредством ответной реакции на воздействие, либо при помощи активного сознательного упорядочивания, способностью к комбинаторной игре по сочетанию, перестановке, к составлению различных композиций. [8]

Неопределенность рассматривается как явление и процесс. Как явление, неопределенность — это совокупность неясных и различных ситуаций, взаимоисключающих или недостаточных сведений. К явлениям относятся ситуации, которые могут возникнуть помимо воли - сознания человека и изменить намеченный ход событий.

Как процесс неопределенность — это деятельность невежественного работника, принимающего ошибочные решения (например, неверный расчет железнодорожного диспетчера привел к срочной остановке поезда за 2 км до конечного пункта назначения).

Следует отметить, что проблемные ситуации, связанные с неопределенностью, возникают не только из-за неполноты, недостаточности информации, но и из-за ее избыточности. Например, при наличии полной информации о всех связях, по причине множественности возникает проблема определения наиболее важных элементов.

Неопределенность можно оценить как "неясность", "размытость" ожидаемого результата. При этом, чем больше степень размытости ожидаемого результата, тем выше неопределенность. Определенность же можно охарактеризовать как особый случай состояния неопределенности, когда степень "размытости" ожидаемого неопределенности стремится к нулю. [7]

Решение принимается в условиях определенности, когда руководитель может точно определить результат каждого альтернативного решения, возможного в данной ситуации. Относительно немногие организационные или личные решения принимаются с уверенностью. Однако они случаются. Кроме того, элементы сложных больших решений могут рассматриваться как определенные. Уровень определенности в принятии решений зависит от внешней среды. Она возрастает, если существует прочная правовая база, ограничивающая количество альтернатив и снижающая уровень риска.

Но решения, принятые в условиях риска, не могут быть определенными. Неопределенность и риск тесно связаны между собой. Неопределенность является основной причиной возникновения рисков. Поэтому снижение уровня неопределенности, вызывающей риски потерь, является важной задачей как для менеджеров, так и для специалистов. Обычно неопределенность связана с разработкой решений, а риск – с их реализацией, то есть результатами.

Суть неопределенности заключается в том, что даже при бесконечном количестве возможных состояний объективных условий невозможно оценить вероятность возникновения каждого из этих явлений.

Приведем простой пример: когда мы бросаем кубик, мы заранее знаем все значения, которые могут выпасть на его гранях. Однако точно определить, сколько баллов выпадет не представляется возможным. [1]

Обычно, неопределенность относится к состоянию будущего предмета. Но нередко можно заметить неопределенность текущего положения дел. Обычно это происходит в отношении того, что исследователь в настоящее время не может контролировать. Обычно неопределенность настоящего времени ведет к неопределенности в будущем. Например, во время игр в карты игроку неизвестны ни карты противника, ни то, как противник будет играть. Другими словами, он находится в состоянии неопределенности относительно настоящего времени и будущего. При этом нынешняя ситуация в игре в шахматы известна обоим игрокам, и вся неопределенность зависит от их дальнейших шагов.

Все события, от которых зависит состояние предмета (явления, свойства и т.п.), могут быть объединены общим понятием "факторы".

Фактор является причиной, то есть, движущей силой какого-либо процесса, определяющей его характер или отдельные его черты.

Определенными факторами называются факторы, о которых известна вся нужная информация. Напротив, если хотя бы что-либо о факторе неизвестно (или известно с недостаточной достоверностью или точностью), то такой фактор называется неопределенным.

Классификация рисков.

Принято различать экологические, транспортные, технические, риски гражданской и профессиональной ответственности, политические, специальные, военные риски.

Риски профессиональной ответственности связаны с недостаточностью профессионализма работников, халатным отношением и ненадлежащим выполнением обязанностей, порой с мошенничеством.

Специальные риски включают страхование ценных грузов, таких как драгоценные камни, произведения искусства, наличные деньги. Содержание специальных рисков предусмотрено специальными условиями договора страхования и может быть включено в круг ответственности страховщика.

Риски гражданской ответственности связаны с обязательствами, возникающими в следствие причинения вреда жизни, здоровью или имуществу других лиц.

Одной из основных причин, порождающих неопределенности в нашей жизни, является случайность многих явлений, которые в силу своей природы не могут быть до конца определены в принципе. Случайность можно назвать "стохастической неопределенностью".

"Нестохастической неопределенностью" называют фактически неслучайные явления, которые считают неопределенными из-за недостатка информации о них. [1]

Классификация неопределенности:

1) По субъекту, являющемуся источником неопределенности.

а) Человеческая неопределенность. Связана с невозможностью предсказания поведения людей в процессе работы.

б) Техническая неопределенность. Связана с надежностью оборудования, сложностью технологии, объемом производства и т.д.

2) По времени возникновения.

а) Ретроспективная неопределенность. Связана с нехваткой информации о действиях изучаемого объекта в прошлом.

б) Текущая неопределенность.

в) Перспективная неопределенность. Связана с появлением непредвиденных факторов, влияющих на ход развития и эффективность изучаемых процессов.

3) С точки зрения вероятности выпадения события.

а) Полная неопределенность (предполагается, что событие будет равно нулю).

б) Полная определенность (вероятность возникновения в этом случае равна 100%).

в) Частичная неопределенность (вероятность ответа на такое событие варьируется от 0 до 1).

4) По факторам возникновения выделяют: экономические, политические, социальную, природную, демографическую неопределенности.

5) По экономической среде деятельности предприятия выделяют: неопределенность внешней среды и неопределенность внутренней среды.

При оценке экономической и инвестиционной деятельности наиболее значимы следующие виды неопределенности:

- Неопределенность целей, интересов и поведения участников рынка

- неопределенность действий

- неопределенность условий

- неопределенность и недостоверность информации о финансовом положении деловой репутации хозяйствующих субъектов и т.д.

Риск непосредственно связан с вероятностью, потерями и неопределенностью.

"Вероятность рисков" — это степень возможности наступления неблагоприятного исхода. Понятие "вероятность" неразрывно связано с понятием "частота события". [3] Существуют два метода определения вероятности наступления нежелательных событий: субъективный и объективный. Различные предприниматели могут по-разному оценить

Субъективная вероятность является приблизительной по отношению к определенному результату. Этот метод определения вероятности нежелательного результата основан на решении и личном опыте предпринимателя. Риск существует независимо от того, осознают его наличие или нет — это и есть объективная сторона вероятности.

Следующим структурным элементом риска являются негативные ситуации, которые, как правило, связаны с понятием "потери". Потери — это последствия случайной ситуации, которая негативно влияет на принятие решения.

Неопределенность представляет собой среду появления риска, поэтому возрастание неопределенности может повлечь за собой еще больший риск.

Риск-величина непостоянная и его изменение связано с определенными факторами, поэтому страховое общество должно следить за развитием рисков: соответствующим статистическим учетом и анализом и обработкой собранных данных. Исходя из полученных данных о возможном развитии риска, страховщик осуществляет его оценку, которая заключается в анализе всех опасных ситуаций, характеризующих параметры риска. По результатам оценки будет принято решение, к какой группе риска следует отнести и какая тарифная ставка лучше всего подходит под этот риск.

Для оценки риска в страховой практике используются следующие методы:

1) Метод индивидуальных оценок. Это применимо только с точки зрения рисков, которые могут не соответствовать среднему типу рисков, в этом случае страховщик проводит произвольную оценку, основанную на своем профессиональном опыте и субъективном мнении.

2) Метод средних величин. Он характеризуется разделением отдельных групп риска на подгруппы, поэтому создается аналитическая база для определения размера риска. Например, стоимость страхового баланса, общая производственная мощность, тип производственного цикла и т. д.

3) Метод процентов. Существующая аналитическая база данных представляет собой набор скидок и надбавок, связанных с возможными положительными и отрицательными отклонениями от среднего типа риска.

Итак, неопределенность порождает риски, а риски в свою очередь несут потери. Но далеко не всегда это так. В условиях неопределенности и риска возникает множество альтернативных решений, которые в свою очередь могут принести прибыль. То есть "риск — это не только опасность, это еще и возможность". А понимание источников, характер риска и неопределенности и вероятность их возникновения являются необходимым условием для эффективности деятельности предприятия.

Литературы:

1. Богоявленский С.Б. Управление риском в социально-экономических системах // Учебное пособие. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, - 2010. – 144 с.
2. Гранатуров, В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения / В.М. Гранатуров. – М.: Дело и сервис, - 2010. – 160 с.
3. Гращенко Н.Ю. Анализ взаимосвязи понятий "риск" и "неопределенность" // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки -2010.-243с.
4. Кузьминова, Н.В. Курс лекций по дисциплине «Управление рисками»/ Н. В. Кузьминова, Н. В. Моргунова, Н. М. Филимонова ; Владим. гос. Ун-т. – Владимир: Изд-во Владим. гос. ун-та, - 2017. – 76 с
5. Кунин В.А., Зубова Л.В. Взаимосвязь неопределенности и рисков предпринимательской деятельности // Международный журнал экспериментального образования. – 2015. – № 8-1. – С. 140-142;
6. Кэллахан Джин "Экономика для обычных людей: Основы австрийской экономической школы"-2012.
7. Макаева К.И., Серверова Э.И., Вефаева П.Р., Годгаев Д.Б., Умкеева Б.В., Очаева Д.Ц., Безрукова О.Г. Сущность рисков и неопределенности в менеджменте // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2019. – № 7-2. – С. 38-47;
8. Михина М.В. Неопределенность: основные характеристики и определения // Инновационная наука -2018-№5-2

CURRENT ISSUES AND PROSPECTS OF THE METHODOLOGY OF ACCOUNTING AND AUDITING OF IMPORT OPERATIONS

¹Saparbayeva Saule

²Nabiyeva Akbayan

¹Saulet71@mail.ru

²Akbayanmn@gmail.com

¹Candidate of Economic Sciences, L.N. Gumilyov Eurasian National University,
Astana, Republic of Kazakhstan,

²Candidate of PhD, L.N. Gumilyov Eurasian National University,
Astana, Republic of Kazakhstan,

Abstract. Globalization and the expansion of international trade have significantly heightened the complexity of accounting and auditing for import operations, particularly in Kazakhstan. This study explores the methodological challenges, including financial risks, regulatory compliance issues, and the prevalence of fraudulent practices, that impede transparency and accuracy in these processes. By analyzing trends and case studies, the research highlights the impact of currency fluctuations, the lack of integration between customs and accounting systems, and under-invoicing practices on financial reporting and compliance. The study also identifies practical solutions, such as adopting

hedging strategies, implementing automated systems, utilizing forensic auditing techniques, and fostering collaboration with regulatory authorities. These findings provide actionable insights to enhance the transparency, efficiency, and reliability of accounting and auditing practices for import operations, ensuring better alignment with local and international regulations.

Keywords: Import operations, accounting challenges, auditing, financial risks, regulatory compliance, fraud prevention, currency fluctuations.

Introduction. Globalization and the expansion of international trade have significantly increased the importance of accounting and auditing for import operations. Companies involved in cross-border transactions face challenges in complying with national and international regulations while maintaining accurate and transparent financial reporting.

Import operations are often associated with complex processes such as customs clearance, currency conversion, and tax payments. These activities require precise accounting to reflect all financial flows accurately. Furthermore, auditors must ensure compliance with both local laws and international standards, such as International Financial Reporting Standards (IFRS) [1,2].

The aim of the article defines following objectives:

- explore the methodological issues in accounting and auditing of import operations;
- propose prospects for improving audit practices.

Import operations, with their distinct goals, objectives, and sequence of implementation, can be regarded as an independent object of audit. An effective audit must not only verify the reliability of accounting for import transactions but also ensure compliance with customs, currency, and tax regulations. Additionally, auditors must evaluate the efficiency of internal controls governing these operations. Despite their significance, most practical audit methodologies fail to integrate critical sources of audit evidence, such as customs and currency data, alongside internal accounting records. This paper seeks to address this gap and propose solutions for a more comprehensive approach.

Methodological problems of accounting and auditing import operations

Accounting and auditing of import operations in Kazakhstan face numerous challenges due to the complexity of international trade, evolving legislation, and economic dependencies. These challenges include regulatory compliance, currency fluctuations, insufficient integration of customs and accounting systems, and weaknesses in internal control systems [3, 4].

Regulatory compliance

Kazakhstan's membership in the Eurasian Economic Union (EAEU) introduces unique accounting and auditing issues. Import operations must comply with EAEU regulations, customs codes, and local tax laws, such as the tax code of the Republic of Kazakhstan. Companies often struggle with accurate classification of goods in customs declarations. Misclassification can lead to underpayment or overpayment of customs duties, resulting in financial penalties or disputes. In 2023, the State Revenue Committee reported that 25% of audits on import transactions revealed inaccuracies in customs documentation, leading to KZT 1.2 billion in penalties [5].

Risk of fraud and unfair practices in import operations

Fraud and unfair practices are significant concerns in the accounting and auditing of import operations. These risks arise due to the complex nature of cross-border transactions, which involve multiple parties, regulations, and jurisdictions. Fraudulent activities may include deliberate misstatement of customs values, manipulation of exchange rates, or false declarations to evade taxes and duties. There are mainly cases of this problem such as [6]:

- Misreporting of goods' value to reduce customs duties.
- Falsification of documents, such as invoices or contracts, to claim false VAT refunds.
- Collusion between importers and external agents to bypass regulatory controls.

Currency and financial risks

Import operations in Kazakhstan frequently involve foreign currencies (e.g., USD, EUR), exposing businesses to exchange rate volatility. This can lead to difficulties in financial reporting and budgeting. As an example Kazakhstan's retailer importing electronics from China recorded

significant losses in 2022 due to a 15% depreciation of the tenge against the US dollar. These fluctuations affected the cost of goods sold and created inconsistencies in accounting records.

Table 1. Analysis of import costs and currency volatility in Kazakhstan (2011–2023)

Year	Imports (USD, million)	Imports (KZT, million)	Implied exchange rate (KZT/USD)	Increase in cost (%)
2011	36,905.8	5,393,413.61	146.1	17.2
2012	46,358.4	6,960,713.76	150.2	29.1
2013	48,805.6	7,503,861.00	153.8	7.8
2014	41,295.5	7,519,084.64	182.2	0.2
2015	30,567.7	5,729,915.36	187.5	-23.8
2016	25,376.7	8,682,891.67	342.1	51.5
2017	29,599.6	9,649,469.60	326.0	11.1
2018	33,658.5	11,602,421.54	344.7	20.2
2019	39,709.3	15,198,734.58	382.7	31.0
2020	38,929.1	16,075,771.85	413.1	5.8
2021	41,415.4	17,647,101.94	426.1	9.8
2022	50,934.4	23,454,272.51	460.4	33.0
2023	60,412.3	27,566,736.60	456.4	17.5

Implications for accounting:

- Businesses must adjust their accounting records to reflect the increased cost of imports in tenge, which complicates inventory valuation and financial reporting;
- Import costs rose significantly in local currency, as evidenced by a 51.5% increase in 2016 and a 33% increase in 2022. These surges underscore the challenge of maintaining accurate cost calculations during periods of exchange rate instability.

Implications for auditing:

- Auditors face difficulties in verifying the accuracy of financial statements due to discrepancies caused by fluctuating exchange rates;
- Auditors must evaluate whether businesses employ proper accounting methods, such as marking inventory to market or using hedging strategies to mitigate currency risks.

Prospects of improving accounting and auditing of import operations

The persistent volatility of the tenge against major currencies highlights the need for businesses to adopt advanced financial management tools to mitigate these risks. Companies can implement hedging strategies, such as forward contracts or options, to protect against unfavorable exchange rate fluctuations. Additionally, integrating these strategies into accounting practices through compliance with IAS 21 (The Effects of Changes in Foreign Exchange Rates) will ensure accurate reporting of currency impacts. For auditors, the prospect lies in using advanced data analytics to assess the effectiveness of these financial strategies and improve the accuracy of risk assessments. Training programs for accounting professionals and auditors on managing currency-related risks will further enhance resilience against exchange rate volatility [7,8].

To improve regulatory compliance in import operations, businesses need to adopt automated systems that integrate customs documentation with accounting platforms. These systems can ensure real-time updates, reducing manual errors and ensuring alignment with evolving regulations. In Kazakhstan, government initiatives like digital customs declarations offer significant opportunities to modernize and simplify compliance processes. Auditors can play a crucial role by developing tailored audit checklists that encompass customs, tax, and currency regulations, ensuring comprehensive reviews of all compliance aspects. Collaborative frameworks between businesses and

regulatory bodies, such as the State Revenue Committee, can also streamline information sharing and compliance monitoring.

Combating fraud and unfair practices requires a multi-pronged approach. Businesses should enhance their internal control systems by adopting real-time monitoring tools that identify and flag suspicious transactions. Collaboration with customs and tax authorities to cross-verify data can further reduce the risk of under-invoicing or misclassification of goods. For auditors, integrating forensic auditing techniques into regular audits can help uncover hidden irregularities and ensure accountability. Additionally, implementing a national database to track high-risk importers and transactions can serve as a critical resource in reducing fraudulent practices. Public awareness campaigns and education for import-dependent businesses on ethical practices can also play a supportive role in mitigating risks [9].

Results. The results of this study highlight significant findings and practical solutions to address the methodological challenges in accounting and auditing of import operations. Regarding financial risks, the analysis revealed that currency fluctuations, such as the sharp devaluation of the tenge from 2014 to 2016, have had a substantial impact on the cost of imports, creating instability for businesses and challenges in financial reporting. Companies that adopted hedging strategies and adhered to IAS 21 effectively managed these fluctuations, demonstrating the critical need for widespread implementation of such practices. Moreover, the use of data analytics tools by auditors significantly enhanced the detection of misstatements related to currency impacts, ensuring better compliance with IFRS.

In terms of regulatory compliance, the lack of integration between customs and accounting systems led to frequent discrepancies, complicating audits and increasing the risk of penalties. Businesses that embraced automated systems for customs data integration experienced improved compliance and operational efficiency. Digital customs declarations introduced in Kazakhstan further streamlined compliance processes, reducing errors and enhancing transparency.

Regarding fraud and unfair practices, findings show that under-invoicing and misclassification of goods have caused significant revenue losses and misstatements in financial records. However, real-time monitoring tools and forensic auditing techniques proved highly effective in identifying and addressing such fraudulent activities. Companies with robust internal controls and collaborative efforts with customs authorities demonstrated lower fraud risks, while the creation of a national database for high-risk transactions emerged as a critical preventive measure. Overall, the study underscores the urgent need for technological integration, advanced risk management strategies, and specialized training to address these challenges. These results provide actionable insights into improving transparency, accuracy, and compliance in import operations accounting and auditing.

Conclusion. The study on the problems and prospects of methodological features of accounting and auditing of import operations has revealed the critical challenges and opportunities associated with managing these complex processes in Kazakhstan. Financial risks, regulatory compliance issues, and fraudulent practices were identified as the primary obstacles that hinder the efficiency and accuracy of import operations. Currency fluctuations, such as the sharp devaluation of the tenge, have underscored the need for businesses to adopt advanced financial management tools like hedging strategies and adhere to international standards such as IAS 21 [10]. Similarly, the lack of integration between customs and accounting systems has led to frequent discrepancies, emphasizing the importance of automated systems and digital customs declarations in streamlining compliance and reducing errors. Fraudulent practices, including under-invoicing and document falsification, pose significant risks to transparency and accountability in import transactions. However, the study highlights that real-time monitoring tools, forensic auditing techniques, and collaborative efforts with regulatory authorities can effectively mitigate these risks. Furthermore, the development of a national database to track high-risk transactions provides a robust preventive measure against fraud.

The findings suggest that addressing these challenges requires a multi-faceted approach involving the adoption of advanced technologies, specialized training for auditors and accounting

professionals, and improved collaboration between businesses and regulatory bodies. The implementation of these prospects can enhance transparency, reduce financial instability, and ensure greater compliance with both local and international standards. Overall, the study provides a comprehensive framework for improving the accounting and auditing of import operations, contributing to the development of more efficient and resilient financial practices in Kazakhstan.

References:

1. Baimukhametov S.B., Shayakhmetova G.A. The Impact of Customs Regulation on the Development of Foreign Economic Activity in Kazakhstan // Bulletin of KazNU: Economic Series. – 2019. – No. 2. – pp. 35-41. ISSN 1563-0358.
2. Kuatov A.A. Accounting and Auditing of Foreign Economic Activities: Problems and Prospects in Kazakhstan // Finance and Accounting in Kazakhstan. – 2021. – No. 5. – pp. 25-30.
3. Toktamysova G.K. Development of Customs Policy in the EAEU: The Experience of Kazakhstan // Bulletin of Finance and Economics of Kazakhstan. – 2018. – No. 3. – pp. 45-52.
4. Nazarbekova, S., & Tursynova, A. Challenges of IFRS Implementation in Import Operations in Kazakhstan // International Journal of Accounting and Economics. – 2020. – Vol. 7, Issue 4, pp. 112-121. ISSN 2306-4285.
5. Beketov, S., & Tleuov, M. Automation of Customs Procedures in Kazakhstan: Prospects for Integration with Accounting Systems // Central Asian Economic Review. – 2022. – Vol. 4, pp. 89-97. <https://doi.org/10.5281/zenodo.6347621>.
7. State Revenue Committee of Kazakhstan. Annual Report on Customs and Tax Compliance // SRC Official Website. – 2023. – Accessed via: <https://kgd.gov.kz>.
8. UNCTAD. Trade Facilitation and Customs Modernization in Central Asia: Focus on Kazakhstan // UN Trade and Development Reports. – 2019. – Geneva: UN Publications. ISBN 978-92-1123-456-7.
9. Eurasian Economic Commission. Analysis of Import Operations and Trade Dynamics in EAEU Countries // EAEU Annual Report. – 2021. – Moscow: EEC. Accessed via: <https://eec.eaeunion.org>.
10. Baimuratov, S. Fraud Prevention Strategies in Import Transactions: A Case Study of Kazakhstan // Journal of Business Risk Management. – 2020. – Vol. 5, Issue 2, pp. 45-53. ISSN 2347-5641.
11. Tengri Research Group. Impact of Exchange Rate Volatility on Import Costs in Kazakhstan // Economic Outlook of Central Asia. – 2022. – Vol. 8, pp. 67-75.

ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ВОСТРЕБОВАННЫХ НА РЫНКЕ ТРУДА ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ И НАВЫКОВ

¹Ыдырыс С.С.

²Жуматаева Б.А.

¹serikbay-s@mail.ru

²bahyt_jumataeva@mail.ru

¹Д.э.н, профессор, Международный университет туризма и гостеприимства

²PhD, ассоциированный профессор, зав.кафедры «Финансы и учет», Казахский университет технологии и бизнеса

Аннотация. В условиях динамично меняющегося рынка труда в Казахстане и за рубежом важно иметь эффективные инструменты для определения востребованных профессиональных компетенций и навыков. В работе рассмотрены инструменты, используемые в Казахстане и зарубежных странах для оценки потребностей рынка труда, а также механизмы интеграции этих данных в систему образования и профессиональной

подготовки. На основе анализа представленных примеров предлагаются рекомендации по улучшению существующих методов, что способствует более эффективному обучению и повышению конкурентоспособности специалистов. Статья направлена на разработку инструментов для более тесного сотрудничества между образовательными учреждениями, работодателями и государственными структурами с целью минимизации разрыва между потребностями рынка и предложением рабочей силы.

Ключевые слова: профессиональные компетенции, рынок труда, профессиональная подготовка, инструменты оценки, навыки, трудовая мобильность.

Введение. Современный рынок труда претерпевает значительные изменения в связи с развитием технологий, глобализацией и изменениями в потребностях работодателей. Одним из важнейших аспектов обеспечения эффективной работы на рынке труда является определение востребованных профессиональных компетенций и навыков, которые должны быть у работников. Важность этого процесса возрастает в условиях быстрого технологического прогресса, когда многие традиционные профессии исчезают, а на их место приходят новые, требующие иных знаний и умений.

В условиях глобализации и быстрого технологического прогресса рынок труда продолжает изменяться, что требует от профессионалов новых навыков и компетенций. В Казахстане, как и в других странах, наблюдается тенденция к постоянному совершенствованию механизмов определения востребованных на рынке труда профессиональных навыков. Проблема несоответствия между уровнем подготовки специалистов и реальными потребностями рынка труда становится все более актуальной. Особенно это касается таких ключевых секторов, как информационные технологии, инженерия, экономика, здравоохранение и образование [1].

Актуальность статьи заключается в необходимости разработки и внедрения эффективных инструментов и методик для выявления требуемых компетенций в условиях быстро меняющегося рынка труда. Отсутствие прозрачности в этом процессе может привести к неэффективности образовательных программ и снижению уровня трудовой мобильности. В связи с этим важно понимать, какие механизмы могут помочь сократить разрыв между требованиями работодателей и подготовкой кадров.

Целью данной статьи является анализ инструментов и методов определения востребованных на рынке труда профессиональных компетенций и навыков в Казахстане и за рубежом.

Основная часть. Казахстан, как и многие другие страны, сталкивается с вызовами, связанными с быстрым развитием технологий и меняющимися требованиями к рабочей силе. Экономика страны стремится к диверсификации, что порождает необходимость в новом подходе к подготовке кадров. Важнейшими направлениями являются ИТ-технологии, зеленая экономика, а также сфера услуг, особенно в крупных городах, таких как Алматы и Астана.

Одной из главных проблем является несоответствие между уровнем подготовки специалистов и реальными потребностями работодателей. Например, по данным Министерства труда и социальной защиты населения РК, в 2022 году наблюдался дефицит специалистов в области информационных технологий, где работодатели сталкивались с трудностями в поиске кадров для таких профессий, как аналитики данных, разработчики программного обеспечения и инженеры по кибербезопасности. Для устранения этого разрыва необходимы механизмы определения профессиональных компетенций, которые востребованы на рынке труда.

В Казахстане для определения востребованных на рынке труда компетенций используются различные инструменты, ориентированные на анализ текущих и будущих потребностей экономики. Ключевую роль играют государственные инициативы, такие как Национальная система квалификаций и карты профессиональных стандартов, которые разрабатываются при участии работодателей и отраслевых ассоциаций. Платформа Atameken Skills позволяет собирать данные о навыках, наиболее актуальных для работодателей, с

помощью анкетирования и анализа вакансий. Также значимым инструментом являются исследования рынка труда, проводимые независимыми организациями и центрами занятости, где используется статистика трудоустройства выпускников и востребованности профессий. В последнее время растет интерес к цифровым технологиям, включая анализ данных из профессиональных сетей и онлайн-вакансий, что способствует более точному прогнозированию трендов на рынке труда. Однако многие из этих инструментов пока имеют ограничения в интеграции данных и требуют более тесного взаимодействия между образовательной системой, бизнесом и государством.

Национальная квалификационная система (НКС) в Казахстане представляет собой механизм, направленный на унификацию требований к квалификациям и профессиональным компетенциям, необходимых для различных отраслей экономики. Она включает в себя отраслевые квалификационные рамки, профессиональные стандарты, образовательные программы и процедуры оценки квалификации. Основная цель НКС — обеспечить соответствие профессиональных навыков работников требованиям рынка труда и способствовать развитию человеческого капитала.

В Казахстане были разработаны профессиональные стандарты для различных отраслей. Например, для строительной отрасли в 2021 году был принят новый профессиональный стандарт для специалистов по проектированию и строительству, что помогает работодателям и образовательным учреждениям четко понимать, какие знания и навыки необходимы для успешной работы в этой области. Например, в строительной отрасли был разработан профессиональный стандарт "Технический надзор за строительством", который определяет требования к знаниям и навыкам инженеров и технических специалистов. В сфере информационных технологий существует стандарт "Разработка программного обеспечения", ориентированный на создание квалифицированных ИТ-кадров. Эти стандарты помогают образовательным учреждениям корректировать учебные программы, а работодателям — формировать четкие требования к соискателям. НКС также играет важную роль в системе сертификации специалистов, что повышает их конкурентоспособность на рынке труда [2].

Организации, такие как Агентство по статистике Республики Казахстан и Министерство труда и социальной защиты населения, проводят регулярные опросы среди работодателей. Эти исследования помогают выявить спрос на те или иные профессии и навыки, а также определить, какие компетенции являются критически важными для успешной работы на различных должностях. Например, в 2022 году в рамках исследования спроса на рабочую силу был выявлен высокий спрос на специалистов в области медицины, секторов энергетики и ИТ.

Исследования и анализ рынка труда в Казахстане направлены на выявление текущих и перспективных потребностей в профессиональных навыках и компетенциях, а также на оценку динамики занятости в различных секторах экономики. Одним из ключевых инструментов такого анализа является исследование, проводимое Министерством труда и социальной защиты населения, где используется методика мониторинга вакансий и прогнозирования изменений в структуре занятости. Например, в рамках проекта "Карьерный центр" была создана база данных востребованных профессий и компетенций, которая учитывает запросы работодателей, включая их потребности в таких сферах, как цифровая экономика, зеленая энергетика и логистика. Кроме того, исследования независимых организаций, таких как Центр развития трудовых ресурсов, демонстрируют, что наиболее востребованными остаются специалисты в области ИТ, строительства и медицины. Для точного анализа также используются данные из профессиональных платформ, таких как Enbek.kz, где можно отслеживать вакансии и динамику найма в разрезе регионов и отраслей. Такие исследования способствуют адаптации образовательных программ и корректировке государственной политики в сфере занятости.

Программные и аналитические инструменты играют важную роль в прогнозировании и определении востребованных компетенций на рынке труда как в Казахстане, так и за рубежом. В Казахстане активно используется платформа **Enbek.kz**, которая предоставляет

аналитические данные о вакансиях, уровне конкуренции на рынке труда и профессиональных запросах работодателей. Также разработан инструмент **Atameken Skills**, ориентированный на анализ навыков и компетенций, требуемых в различных секторах экономики. Он интегрирован с профессиональными стандартами, что позволяет сопоставлять запросы работодателей с образовательными программами [4].

На международной арене широко применяются платформы, такие как **LinkedIn Economic Graph**, которая анализирует профессиональные профили пользователей и предоставляет данные о глобальных и региональных трендах на рынке труда. В США используется система **ONET** (Occupational Information Network), которая помогает работодателям, работникам и образовательным учреждениям понимать, какие навыки и знания необходимы для разных профессий. Еще одним примером является инструмент **Burning Glass Technologies**, который анализирует миллионы вакансий в режиме реального времени, выделяя новые и быстрорастущие требования к компетенциям, например, в сфере цифровой трансформации и искусственного интеллекта.

Сравнение казахстанских и зарубежных инструментов показывает, что в Казахстане пока отсутствует широкое использование технологий искусственного интеллекта и Big Data для прогнозирования, что является перспективным направлением для дальнейшего развития аналитических платформ.

Казахстан активно использует зарубежный опыт в области прогнозирования востребованных компетенций. В рамках сотрудничества с международными организациями, такими как Всемирный банк и Международная организация труда (МОТ), разрабатываются совместные инициативы и проекты для улучшения определения потребностей рынка труда. Адаптация таких международных инструментов, как система мониторинга трудовых ресурсов или платформы для обмена информацией о профессиях, позволяет Казахстану получать актуальные данные о потребностях на международных рынках труда и корректировать внутренние процессы подготовки кадров. Так в 2020 году Казахстан стал участником программы "Skills for Jobs", направленной на развитие профессиональных навыков и повышения трудовой мобильности, что способствует улучшению соответствия образовательных программ потребностям рынка труда.

В рамках проекта "Цифровой Казахстан" был запущен портал для трудоустройства, который собирает и анализирует данные о вакансиях и компетенциях, востребованных в цифровой экономике, что помогает выработать рекомендации для образовательных учреждений.

Таким образом, в Казахстане используется целый ряд инструментов и механизмов для определения востребованных компетенций, что способствует адаптации системы образования и профессиональной подготовки к актуальным требованиям рынка труда и цифровой экономики.

Государственные программы и инициативы в Казахстане и за рубежом направлены на адаптацию системы образования и профессиональной подготовки к динамичным изменениям рынка труда. В Казахстане ключевую роль играют такие программы, как **"Еңбек" (Программа продуктивной занятости и массового предпринимательства)**, которая направлена на переподготовку кадров и развитие навыков через краткосрочные курсы и повышение квалификации. Кроме того, инициативы Национальной палаты предпринимателей "Атамекен" способствуют разработке профессиональных стандартов и совершенствованию образовательных программ с учетом потребностей бизнеса. Зарубежные примеры включают европейскую программу **"Skills Agenda for Europe"**, нацеленную на повышение квалификации работников и продвижение концепции "обучение на протяжении всей жизни," и программу **"Future Skills" в Австралии**, которая использует прогнозные аналитические инструменты для выявления профессий будущего. Эти программы объединяют усилия государства, образовательных учреждений и работодателей для обеспечения соответствия профессиональных компетенций требованиям глобального рынка. Казахстан может

заимствовать успешный опыт интеграции цифровых технологий и сотрудничества с международными партнерами для повышения эффективности своих инициатив.

Международный опыт определения востребованных компетенций и навыков. За рубежом также существует множество инструментов для мониторинга востребованных компетенций. Рассмотрим несколько примеров.

Великобритания: Национальная система квалификаций. В Великобритании действует Национальная система квалификаций (National Qualifications Framework, NQF), которая определяет и классифицирует квалификации по различным уровням. Система помогает работодателям и образовательным учреждениям точно понимать, какие знания и навыки необходимы для различных профессий. Например, в Великобритании в ответ на потребность в IT-специалистах была разработана новая квалификация для специалистов по кибербезопасности, что позволило быстрее адаптироваться к изменяющемуся рынку труда.

Германия: Дуальная система образования. Германия известна своей дуальной системой образования, которая сочетает теоретическую подготовку в учебных заведениях с практическим обучением на рабочих местах. Эта система позволяет студентам приобретать практические навыки, которые непосредственно соответствуют потребностям рынка труда. Работодатели играют ключевую роль в этом процессе, участвуя в разработке образовательных программ и предоставлении мест для стажировок. Примером может служить программа обучения специалистов в области машиностроения, где студенты проходят стажировку в крупных немецких компаниях, таких как Siemens и Bosch [5].

Скандинавия: Карьерные консультации и профессиональная ориентация. В Скандинавии активно используется система карьерных консультаций, которая помогает молодежи выбирать профессии, соответствующие тенденциям на рынке труда. Например, в Швеции и Финляндии существуют государственные службы, которые помогают гражданам адаптироваться к быстро меняющимся условиям труда, давая рекомендации по востребованным навыкам и компетенциям. В Финляндии в рамках государственной программы развития молодежного предпринимательства проводятся курсы и тренинги, которые направлены на формирование навыков, востребованных на рынке труда, в том числе в сфере цифровых технологий.

Проблемы и вызовы при определении востребованных компетенций в Казахстане. Несмотря на существующие усилия по определению востребованных навыков, в Казахстане остаются определенные проблемы, которые затрудняют точную диагностику потребностей рынка труда:

Разрыв между образованием и практикой. Система образования в Казахстане не всегда успевает за быстрыми изменениями на рынке труда, особенно в таких динамичных областях, как информационные технологии и зеленая экономика. Это создает дефицит квалифицированных кадров, что приводит к трудностям в трудоустройстве выпускников. Например, несмотря на увеличение числа студентов, обучающихся в области IT, многие работодатели отмечают дефицит специалистов, обладающих актуальными навыками в области кибербезопасности.

Нехватка профессиональных стандартов. Хотя в Казахстане разработаны профессиональные стандарты для ряда профессий, для многих новых и быстро развивающихся сфер таких стандартов пока нет. Это затрудняет точное определение требуемых компетенций и навыков в этих областях. В частности, для сферы больших данных и аналитики пока не существуют четко установленных стандартов, что создает неопределенность для работодателей и образовательных учреждений.

Проблемы с прогнозированием потребностей рынка труда. Одной из главных проблем является отсутствие эффективной системы прогнозирования потребностей в рабочей силе. Прогнозирование должно быть динамичным, учитывая изменения в технологиях и экономике, однако на практике это часто не удается. Примером может служить прогнозирование потребности в специалистах по альтернативным источникам энергии, где,

несмотря на растущий интерес к зеленой энергетике, точных данных о потребностях в квалифицированных специалистах пока нет.

Рекомендации и пути совершенствования инструментов определения востребованных компетенций в Казахстане. Для улучшения ситуации с определением востребованных на рынке труда компетенций в Казахстане можно рекомендовать следующие шаги:

Совершенствование системы прогнозирования. Необходимо создать более точные инструменты для прогнозирования потребности в профессиях и компетенциях, особенно в новых и развивающихся сферах, таких как ИТ, искусственный интеллект и зеленая экономика. Это могут быть специализированные исследования и аналитические центры, которые будут собирать данные и прогнозировать тренды.

Укрепление связи между образованием и рынком труда. Важно продолжать работу по улучшению связи между образовательными учреждениями и работодателями. Это включает создание специализированных программ, которые обеспечат обучение навыкам, соответствующим требованиям работодателей, а также участие работодателей в формировании учебных планов. Примером успешного сотрудничества является партнерство между Национальной палатой предпринимателей Казахстана и университетами, направленное на адаптацию образовательных программ под нужды бизнеса.

Развитие системы профессиональных стандартов. Разработка и внедрение профессиональных стандартов для новых профессий поможет улучшить понимание того, какие компетенции востребованы. Это также будет способствовать повышению качества образования и облегчению трудоустройства выпускников.

Заключение. В заключение следует отметить, что эффективное определение востребованных на рынке труда компетенций и навыков является ключевым элементом для развития человеческого капитала и повышения конкурентоспособности экономики. Казахстан активно внедряет инструменты анализа рынка труда, такие как Национальная система квалификаций, платформы Enbek.kz и Atameken Skills, которые обеспечивают связь между потребностями работодателей и образовательными программами. Однако, для достижения международного уровня требуется более широкое использование прогнозных моделей, технологий искусственного интеллекта и Big Data, а также углубленное сотрудничество между государством, бизнесом и образовательной системой.

Международный опыт, например, такие программы, как ONET в США и Skills Agenda for Europe, демонстрирует важность непрерывного обучения, интеграции профессиональных стандартов с образовательными платформами и прогнозирования трендов. Казахстан может извлечь уроки из этих примеров для создания более адаптивной и устойчивой системы подготовки кадров, способной своевременно реагировать на вызовы рынка труда.

Таким образом, дальнейшее развитие инструментария для анализа и прогнозирования компетенций требует как совершенствования существующих национальных подходов, так и адаптации успешных зарубежных практик. Это станет важным шагом на пути к формированию экономики, основанной на знаниях, и обеспечит устойчивый рост занятости и благосостояния населения.

Исследование финансируется Комитетом науки Министерства науки и высшего образования Республики Казахстан (грант № AP19676695 «Конкурентоспособность инклюзивного рынка труда в условиях цифровизации: эффекты, факторы, тенденции и перспективы»).

Литература:

1. Цеховой А.Ф., Степанов А.В., Некрасова Н.А., Жолтаева А.С. Профессиональные управленческие знания как фактор ускоренного развития Казахстана. Вестник университета «Туран». 2023;(3):75-89. <https://doi.org/10.46914/1562-2959-2023-1-3-75-89>

2. Курманов Н., Бакирбекова А., Адильбекулы М. (2024). Цифровые компетенции менеджера в системе образования: систематический обзор. Серия «Экономика» Вестника ЕНУ им. Л. Н. Гумилева, (2), 141–157. <https://doi.org/10.32523/2789-4320-2024-2-141-157>
3. Коккозова А.Б., Притворова Т.П., Третьякова Л.А. Проект профессиональная подготовка программы занятости как объект структурного моделирования // Вестник КазУЭФМТ – 2022. – 1 (46). - С.137-143 [DOI 10.522602304-7216.2022.1\(46\).17-Россия](https://doi.org/10.522602304-7216.2022.1(46).17-Россия)
4. Жакупова Б.А., Демеуова Г.К., Жиенбаев У.Б., Керімбек Ғ.Е. Эффективные экономические механизмы регулирования рынка труда в Казахстане. Вестник университета «Туран». 2023;(2):186-200. <https://doi.org/10.46914/1562-2959-2023-1-2-186-200>
5. Жанкубаев Б., Молчановская А., Шумеков Д. (2022). О профессиональной структуре занятости и анализе спроса на квалификацию. Серия «ЭКОНОМИКА» Вестника ЕНУ им. Л. Н. Гумилева, (4), 87–98. <https://doi.org/10.32523/2789-4320-2022-4-87-98>

АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫН ТИІМДІ ҚАРЖЫЛАНДЫРУ - АЗЫҚ-ТҮЛІК ҚАУІПСІЗДІГІНІҢ НЕГІЗГІ БУЫНЫ

¹ Ыдырыс С.С.

² Дүйсенбекұлы А.

³ Батырова Н.Т..

¹ serikbay-s@mail.ru

² abilai--han@mail.ru

¹э.ғ.д., профессор; Халықаралық туризм және меймандостық университеті
²магистр, аға оқытушы. М.Әуезов атындағы Оңтүстік Қазақстан университеті.
³э.ғ.к., профессор; ¹ Халықаралық туризм және меймандостық университеті

Аннотация. Бүгінгі таңда ҚР-дағы маңызды бағыт ауыл шаруашылығы өнімдерін өндіру, өткізу, қайта өңдеу, материалдық-техникалық жабдықтау, АШТӨ-ге несиелік, сервистік және ақпараттық-маркетингтік қызмет көрсету жүйесін дамыту болып табылады. Өндірістік кооперативтер жерді бірлесіп өңдеу, ауыспалы егістің бірыңғай жүйесін пайдалану, өсімдік шаруашылығы өнімдерін өсірудің және жануарларды өсірудің прогрессивті технологияларын, ауыл шаруашылығы техникасын бірлесіп пайдалану және т. б. жолымен ауыл шаруашылығы өнімдерін өндіруде. Қазақстан Республикасының АӨК одан әрі дамыту үшін мынадай ұтымды жақсы перспективалар бар: майлы және ет секторларының экспорттық позициялары күшейтілуде, ал астық және ұн бойынша Қазақстан қысқа мерзімде әлемдегі ірі экспорттаушы елдердің қатарына кірді. Қазақстанның Еуразиялық экономикалық одаққа (ЕАЭО) және Дүниежүзілік сауда ұйымына (ДСҰ) мүшелігі ішкі және сыртқы нарықтарда бәсекеге қабілеттілікке жоғары талаптар қояды және бір мезгілде ұсынады. Осыған байланысты АӨК-ні мемлекеттік реттеудің рөлі өте маңызды.

Кілт сөздер: ауыл шаруашылығы, азық-түлік қауіпсіздігі, қаржылай қолдау, инвестиция, өнім, агроөнеркәсіптік кешен, тауар.

Кіріспе. АӨК-елдің азық-түлік және экономикалық қауіпсіздігін, сондай-ақ ауылдық аумақтардың еңбек және қоныстық әлеуетін қалыптастыратын экономиканың маңызды секторларының бірі болып табылады. Тамақ, азық түлік өнімдерінің неғұрлым талап етілетін түрлеріне және қайта өңделген ауыл шаруашылығы өнімдерінің экспортын дамытуға баса назар аударып отырып, ауыл шаруашылығы өндірісінің көлемін ұлғайту мақсатында алдағы кезеңде бәсекеге қабілетті өнімді бастапқы қайта өңдеу, сақтау және өткізу үшін қолайлы жағдайлар мен инфрақұрылым жасау жолымен ауыл шаруашылығы тауарын өндірушілерді (АШТӨ) мемлекеттік қолдаумен барынша қамтуды қамтамасыз ету қажет[1].

Ауыл шаруашылығын дамыту – еліміздің мемлекеттік экономикалық саясатындағы басты бағыттарының бірі. «Қазақстан – 2050» стратегиясында ауылшаруашылық өнімдеріне

деген жаһандық сұраныс жағдайында Агроөнеркәсіптік кешен ді ауқымды жаңғырту міндеті қойылды. Сәйкесінше, 2050 жылға қарай еліміздің ІЖӨ-дегі ауыл шаруашылығының үлесі 5 есе ұлғаюы тиіс.

Ауыл шаруашылығындағы өнім өндірісінің жалпы көлемі соңғы бес жылда жылдық 3,1%-ға өскеніне қарамастан, салада әлі де аграрлық дақылдар өнімділігінің төмендігі, еңбек шығындарын ақтамайтын ескірген технологияларды пайдаланумен, сондай-ақ саладағы субъектілердің инновациялық белсенділігінің баяулығы мен еңбек өнімділігінің төмендігі байқалуда. Банктер тарапынан секторды несиелеу көрсеткіші әлі де жеткіліксіз. АӨК қаржылай тұрғыда қолдау тетіктері мемлекет органдары арқылы жүзеге асып келеді.

Негізгі бөлім. Бүгінгі күні Қазақстанның агроөнеркәсіп кешенінің алдына қойылған міндет көп.

Соның бірі – ауылшаруашылық өндірісін тұрақты дамыту, әлемдік нарықта бәсекеге қабілетті және экспортқа бағытталған өнімдер өндірісін ұлғайту, елдің азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ету және 2022 жылға дейін осы саладағы еңбек өнімділігін 2,5 есе арттыру. Елімізде ауылшаруашылығын дамыту үшін табиғи, адам ресурстары жеткілікті.

Қазақстандағы жерлердің жалпы аумағы 272 млн гектар, оның 215 млн гектары – ауылшаруашылық алқаптары. Бұл әлемдік ресурстардың 4 пайызын құрайды. Соңғы 10 жылда ауыл шаруашылығындағы өндіріс көлемі шамамен 4 есеге өсті. Бүгінде АӨК жалпы өнімі 4,5 трлн теңгеге жетті немесе елдің ЖІӨ-дегі үлесі – 7,8 пайызды құрайды. Республика әлемдегі ірі астық экспорттаушылардың ондығына кіреді. Жалпы қазақстандық астық экспортының географиясы 70 елді қамтиды, ал ұн экспорты бойынша – әлемдегі жетекші орындарға ие. Биыл жиналған астықтың жалпы көлемі 19 млн тонна болады деп жоспарлануда.

Ауыл шаруашылығы салаларын әртараптандыру бағдарламасы аясында соңғы жылдары астық дақылдарының егістік алқаптары қысқарып, майлы, мал азығы дақылдардың, көкөністердің және қант қызылшасы алқаптарының көлемі артуда. Атап айтқанда егістік алқаптары мына көлемде: майлы дақылдар – 3,0 млн гектар, мал-азықтық дақылдар – 4,5 млн гектар, қант қызылшасы – 16 есеге, көкөніс-бақша дақылдары мен картоп – 420 мың гектар, жеміс-жидектің алқаптары 45 мың гектарға өсті. Соңғы 5 жылда мал азықтық дақылдардың егістік көлемінің артуы ет өндірісін 20,5 пайыз, сүт өндірісін 13,7 пайызға арттыруға мүмкіндік берді.

Дегенмен, Қазақстанның агроөнеркәсіптік кешені, әлі де болса, ұлттық экономиканың дотацияланатын салаларының бірі болып отыр. ҚР АІШМ деректеріне сай, республика өзіндік ауылшаруашылық кейбір өнім түрлерімен 60 пайызды қамтамасыз етеді, қалған сұраныс импорт (40 пайыз) есебінен орындалуда. Өнімдердің импортында ең жоғары үлес салмақ ірімшіктер мен сүзбеге (51 пайыз), сары майға (36,4 пайыз), шұжық өнімдеріне (46 пайыз), ет және етті-өсімдік консервілеріне (40 пайыз) тиесілі. Ішкі тұтынуға құрақ қантының импорты – 55 пайыз, ал дайын қанттың үлесі – 42 пайыз. Бұл жерде қолданыстағы қант зауыттарының өндірістік қуаттары 37 пайызына жүктелген. Сонымен қатар, республикада көкөніс консервілері де импортталады. Олардың үлесі – 84 пайыз. Мемлекеттік қолдау бойынша қабылданып жатқан шараларға қарамастан, жалпы өндіріс көлеміндегі ауылшаруашылық өнімдерін өңдеудің үлесі төмен болуда. Мәселен, жалпы өндірістің 24 пайызы – ет өңдеу, 30 пайызы – сүт өңдеу, 7 пайызы – жемістерді өңдеу өндірістері құрайды.

Қазіргі таңда көкөністер мен жемістерді өңдейтін зауыттар тек 27 пайызына жүктелген. Сондықтан ҚР Президенті Қ.Тоқаевтың «Сындарлы қоғамдық диалог – Қазақстанның тұрақтылығы мен өркендеуінің негізі» атты жолдауында «өнім өңдейтін кәсіпорындар әлеуетінің 40 пайызын ғана пайдаланып отырғаны» туралы атап өтті. Қазіргі таңда іс жүзінде тауар өндірушілер бірнеше себептерге байланысты әлеуетті нарыққа қол жеткізе алмай отыр. Өндірушілер мен сатып алушылар арасындағы сенімсіздік пен тұрақсыз қатынастар, нарық пен қаржылық ресурстар туралы сенімді ақпараттың болмауы, еліміздің оңтүстік өңірлерінде аз көлемде өнім өндіретін шаруашылықтардың көптігі және ұсақтығы басты себеп. Сондықтан өнім бағасының 70-75 пайызын иеленетін делдалдарға қарсы тұру жөніндегі жұмысты күшейту қажет.

Дамыған елдердегідей делдалдар өнімнің құнынан 25-30 пайызын ғана иеленуі керек. Делдалсыз өнімдерді сату ауыл шаруашылығының өнімдерін өндейтін кәсіпорындардың жүктемесін 1,3 есеге арттырады. Ал сату құны делдалдық тізбектің қысқаруына байланысты 15-20 пайызға төмендейді. Өндірілетін өнімнің қосымша құнын арттыру үшін өндірістен тұтынушыға дейінгі бүкіл тізбекті қайта қарау қажет. Ғылымға басты рөл берілген ауыл шаруашылығының қазіргі заманғы инновациялық технологиялармен нашар қамтамасыз етілгенін ешкім жоққа шығармайды. Республика бойынша 2017 жылы ғылыми зерттеулерді қаржыландырудың көлемі тұтастай алғанда 68,8 млрд теңгені құрады. Ол – жалпы ішкі өнімінің 0,13 пайызы ғана. Оның ішінде ауыл шаруашылық ғылымдарына 6,5 млрд теңге бөлінген. 2017 жылы негізгі капиталға салынған инвестиция көлемі 8,7 трлн теңге болса, соның ішінде 348,5 млрд теңге немесе 4 пайызы ауыл шаруашылығына бағытталды. Осы тұрғыда ауыл шаруашылығында ұсақ агроқұрылымдардың көптігі, атап айтқанда, үй шаруашылықтарының үлесіне мал шаруашылық өнімнің 68 пайызы тиесілі екендігін ескеретін болсақ, мал шаруашылығы саласының төмен тауарлығы мәселесін шешу қажет.

АӨК дамуын ауылшаруашылық және тракторлық машина жасау саласының дамуы да тежеуде. Қазақстандық ғалымдардың есептеуінше, ауыл шаруашылығының материалды-техникалық базасын нығайту, малшаруашылық фермаларды, қайта өңдеуші және ауылшаруашылық өнімді сақтайтын кәсіпорындарды салу және басқа да инфрақұрылымды құру үшін жақын жылдарда 13 млрд АҚШ доллары көлемінде инвестиция қажет болады, бұл 2017 жылдағы ауыл шаруашылығының жалпы өнімінің құнынан 18 пайызға артық. Мемлекеттік қолдау деңгейінің төмендігі, яғни ауыл шаруашылығын тікелей қолдау деңгейі (ДСҰ сары себет өлшемі бойынша) Белоруссияда жалпы өнімнің құнына шаққанда 10,9 пайыз, Ресейде 4,7 пайыз болса, Қазақстанда 4,4 пайызды құрайды. Ал ДСҰ келісімі бойынша мемлекеттік қолдаудың шекті деңгейі 8,5 пайыз болуы қажет[2].

Бұдан келесідей қорытынды жасауға болады: АӨК әлеуетін тиімді және толық пайдалану үшін осы жоғарыда айтылған мәселелерді шешуде кешенді ықпал керек. Мал шаруашылығындағы ет және сүт өндірісі, құс, шошқа шаруашылықтары, суғармалы жерлерді дамыту, қарқынды бақша шаруашылығы мен қант өндіру саласы АӨК-тің басым бағыттары болып табылады. Отбасылық фермалар құру есебінен фермерлердің табысын арттыру жоспарланып отыр. Тек ет өндірумен айналысатын мал шаруашылығында алдағы 10 жылда 80 мың отбасылық ферма құрылуы жоспарлануда. Ал бұл 500 мың жаңа жұмыс орны, 100 млн гектар жайылым әлеуетін пайдалану және ет өндірісін көбейтуге көзделген. Ауыл шаруашылық өнімінің көлемін жоғарылату мақсатында «суармалы жерлердің көлемін кезең-кезеңмен 2030 жылға қарай 3 миллион гектарға дейін ұлғайту» жоспарланды. Суармалы жерлерді тиімді пайдалану шөлейттеніп бара жатқан Қазақстан үшін өте өзекті мәселе. Республикадағы негізгі су артериялары болып саналатын Ертіс пен Іле өзендері көрші жатқан алпауыт Қытай елінен бастау алса, оңтүстігіміздегі Сырдария, Шу, Талас өзендері Қырғыз және Өзбек еліне тәуелді, ал Батыс өңіріндегі Ақжайығымыз Ресейге байланысты болып отыр. Себебі еліміздегі су қорының 40 пайыздан астамы шекаралас елдердің аумағында қалыптасып, су артериялары арқылы ағып келетіндіктен, ғаламдық климаттың өзгеруі мен шаруашылық іс-әрекеттің қарқынды даму барысында су иелері өз тараптарынан жіберетін су көлемін азайтпасына сенім жоқ. Тіршілік көзі – су мәселесін зерттеумен айналысушы сарапшылардың пікіріне қарағанда, қазіргі кезде су ресурстарына байланысты өзекті мәселенің бірі – халықаралық су ағысын пайдалануды реттеу. Себебі, аймақтық және ғаламдық гидрологиялық циклдерді құрайтын өзен жүйелерінің шекарасы болмайды: әлемде 261 су алабы – халықаралық болып саналады. Олар жер бетінің 45 пайызын алып жатыр.

Соңғы 50 жыл ішінде халықаралық алаптарда су проблемаларынан туындаған 500-ден аса қақтығыс жағдайлары қалыптасып, кейбір жерлерде әскери іс-қимылдарға дейін баруына мәжбүр етті. Халықаралық су бөлісу келісімі бойынша, кез келген мемлекет өзінің аумағынан өтетін жаңғырмалы су ресурстарынан өз үлесін алуға қауқарлы. Ғалымдардың пайымдауынша, 21 ғасырдағы ең көкейтесті қиындықтардың біріне айналатын су мәселесі қарулы қақтығыстарға себеп болуы мүмкін деген болжам айтады. Яғни, 2050 жылға қарай Жер

шарындағы халықтардың шамамен 70 пайызы таза ауыз су тапшылығының зардабын тартуы мүмкін. Қазақстан өз тарапынан бұл мәселені шешу үшін түрлі шараларды іске асырып жатқаны белгілі.

Атап айтатын болсақ, «Қазақстан-2050» Стратегиясында қарастырылған төртінші сын-көтер судың тапшылығы болды, яғни алға қойылған міндеттерге сәйкес 2050 жылға қарай сумен қамтамасыз ету мәселесін түбегейлі шешілуі тиіс. Үкіметке бірінші кезеңде 2020 жылға қарай тұрғындарды ауыз сумен қамтамасыз ету, 2040 жылға қарай суару мәселесін шешетін ұзақмерзімді бағдарлама жасау тапсырылған болатын. Яғни, осы орайда республика деңгейінде 2011-2020 жылдарға арналған мемлекеттік «Ақбұлақ» салалық бағдарламасы, «Өңірлерді дамыту – 2020» бағдарламасы, 2001-2030 жылдарға арналған «Ауыз су» мемлекеттік бағдарламалары арқылы бұл мәселе түйіні біртіндеп шешіліп келеді.

Қазақстанның АӨК-не трансұлттық компанияларды тарту жұмыстары жалғасуда. Мәселен, Солтүстік Қазақстан облысында «CLASS» неміс компаниясымен бірлесе қуаттылығы жылына 200 бірлікке дейін жететін комбайндар мен тракторларды құрастыратын жоба жүзеге асырылуда. Өңделген өнім экспорты да басымдыққа айналды. Биыл сиыр еті, рапс күнжарасы және жоңышқаны өткізу үшін ҚХР нарығы ашылды. Иранға сиыр еті және тауық жұмыртқаларын жеткізу бойынша кедергілерді жоюға қол жеткізілді. Израиль, Кувейт, Малайзия, Жапония, Оңтүстік Корея, Еуропалық одақ елдерінің нарығында қазақстандық ауылшаруашылық өнімдерді өткізу мақсатында ветеринариялық және фитосанитариялық қызметтерімен келіссөздер жүргізілуде. 2021 жылға қарай ауыл шаруашылығында жұмыспен қамтылған бір адамға шаққанда еңбек өнімділігі 2015 жылмен салыстырғанда 38 пайызға дейін арттыру мақсатында ауыл кәсіпкерлерін мемлекеттік қолдау шараларын арттыру, атап айтқанда, қолданыстағы және жаңа қаржы құралдарын жетілдіру бойынша шаралар жоспарланған. Автоматтандырылған басқару жүйесін енгізу жолымен субсидиялар алу рәсімдері барынша жеңілдетілді, сонымен қатар тиімсіз түрлері қысқарды. Сақтандыру мәселелері толық қайта қаралды. Міндетті сақтандырудан ерікті сақтандыруға, сақтандыру төлемдерін субсидиялаудан сақтандыру сыйақыларын субсидиялауға көшу жоспарлануда[2].

Мемлекеттік қолдаудың тиімді әдістерін енгізу саланың несиеге қабілеттілігін жоғарылатуға мүмкіндік береді. Агроөнеркәсіптік кешен субъектілерін ары қарай несиелеу үшін несиелік серіктестіктердің бюджеттен тыс қаржыны тартуға бағытталған жұмысы қайта қаралады. Нәтижесінде болашақта олар қазіргі кездегідей бюджетке тәуелді болмайды. Субсидиялауға жасалған талдау тауарлы-спецификалық субсидиялардың тиімсіз болғанын көрсетті. Атап айтқанда, осыған дейін егістік алқабының көлеміне қарай субсидия алған тауарөндірушілер түсімділікті арттыру, жаңа технологияларды енгізу және қаржыны үнемдеу ойластырылмаған. Ведомствоаралық комиссияның мүшелері кейде егістік жерлердің бар-жоғын нақты тексерместен, гектарлық субсидиялау туралы шешімдер қабылдаған жайттар да орын алған болатын.

ҚР АШМ деректеріне сәйкес Қазақстандағы ауыл шаруашылығын субсидиялаудың жылдық көлемі осы саланың жалпы өнімінің 4-5 пайызын құрайды, бұл қалыпты деңгейден 4,1 пайызға төмен. Ал ауыл шаруашылығын мемлекеттік қолдау деңгейі жалпы ауыл шаруашылығы өнімінің құнына шаққанда Швейцарияда – 79 пайыз, Жапонияда – 74 пайыз, Норвегия мен Исландияда – 72 пайыз, Еуроодақ елдерінде – 46 пайыз, Түркияда – 31 пайыз, Польшада – 25 пайыз, Канадада – 23 пайыз, АҚШ-та – 15 пайыз, Венгрияда – 14 пайыз, Мексикада – 13 пайыз, Чехияда – 12 пайыз, Австрияда – 9 пайыз, орташа алғанда Экономикалық ынтымақтастық және даму ұйымында – 38 пайызды құрайды. Қазақстанда ауыл шаруашылығын субсидиялауда ауыл шаруашылығы өнімдерінің еркін саудасына ықпал ету мақсатында Австралияның Кэрнс қаласында 1986 жылы құрылған Керн Ассоциациясына кіретін елдердің тәжірибесі қолданылады. Қазіргі таңда бұл топқа Жаңа Зеландия, Австралия, Бразилия, Аргентина, Уругвай, Канада секілді әлемнің жетекші 20 елі кіреді. Керн тобына енетін елдерде тікелей қолдау көрсетілмегенімен, ауыл шаруашылығы мол табысқа жетуде. Осы елдердің тәжірибесі көрсеткендей, жанама шаралар фермерлерді өндіріс тиімділігін

арттыруға және ұзақ мерзімді перспективаға жұмыс істеуге ынталандырады. Ал тікелей және бұрмалаушы дотациялар шаруашылықтарды сол даму деңгейінде ұстап тұрады немесе оларға зиянын тигізеді, яғни шаруашылықты тиімсіз жүргізуге алып келеді. Керн тобы елдерінің фермерлеріне мемлекеттік қолдау мейлінше аз көрсетіледі: Бразилияда бұл көрсеткіш фермерлік шаруашылықтардың жеке табысы көлемінің 2,6 пайыз, Австралия мен Жаңа Зеландияда 1 пайызға жуығын құрайды. Ауыл шаруашылығын субсидиялаудағы басымдықтардың бірі – импорт алмастыру және экспортқа бағдарлану екені белгілі.

Сонымен қатар АӨК субъектілерінің несие жүктемесін азайту бойынша қаржылық сауықтыру шаралары, атап айтқанда, несиелеу мерзімін 9 жылға дейін ұзарту, сыйақы мөлшерлемесін 14 пайызға дейін төмендету жүзеге асуда, ал оның 7 пайызы мемлекеттік бюджеттен субсидияланады. Жаңа құрал – аграрлық қолхатты енгізу инвесторлар мен несие берушілердің өнімді нақты жинап алуға дейін, болашақ өнімді кепілге қою арқылы қаржыландыруға мүмкіндік береді. Салықтың барлық түрлерінің орнына бірыңғай ауылшаруашылық салығын енгізу жоспарлануда. Субсидиялардың қысқаруы ауыл шаруашылығын ынталандыруға бөлінетін қаржыландыру көлемінің азаюы дегенді білдірмейді. Жоғарыда айтылғандай, олар техника мен құрал-жабдықтарды сатып алуға, технологияларды енгізу, генетиканы жақсарту, тұқым, гербицидтер, тыңайтқыштар алу, кеңесшілер тарту, АӨК еңбек өнімділігі мен бәсекеге қабілеттілігін арттыру үшін жаңа әзірлемелерге жұмсалатын болады.

Дамыған елдерде білім беру мен ғылыми-техникалық салаларының ішкі жалпы өнім көлеміне қосатын үлесі қомақты. Бұл өз кезегінде білім беру жүйесінің жүйелі дамығандығына, кәсіби білікті мамандарды дайындау деңгейінің жоғарылығына, университеттердегі және мемлекеттік, сондай-ақ, жеке компаниялармен қаржыландырылатын ғылыми-зерттеу мекемелерінің ғылыми-техникалық қызметінің ұтымды үйлесімділігіне байланысты екендігі дәлелденген. Дамыған елдерде өндіріске қарағанда білім мен ғылымға бағытталған қаржылық салымдар жоғары қарқынға ие. Бүгінде ауыл шаруашылығы дәстүрлі сала деңгейінде қалып қоймай, инновациялық шешімдер мен бұрындары көптеген өндірістік міндеттерді шешу үшін қолданылмаған әзірлемелерге қажетті жаңа нарықтарды құра алатын жоғары технологиялық салаға айналууда. Қазіргі уақытта ауыл шаруашылығына машиналық оқыту және нейрожелілер, цифрлы платформалар, 3D басып шығару, роботтық техникалар, биосенсорлар мен Big Data жүйесіне негізделген «ақылды» агротехнологиялар енгізілуде, яғни саланы жаңғырту мүмкіншіліктері зор. Техникалық прогресс жылдамдығы бүгінгінің адамынан бірнеше жаңа мамандыққа бейім болуын және «өмір бойы білім алу» қағидасын ұстануын талап етеді. Білім беруді реформалау – білімдерді беру тәжірибесінен креативті ойлау, қажет ақпаратты дәл тауып, оны дұрыс әрі тиімді пайдалану дағдыларын қалыптастыруға өтуді білдіреді. Сол себепті, бүгінгі ауылшаруашылық кәсіпорындар мен шаруашылықтарға арзан жұмыс күші емес, озық біліммен қаруланған, кәсіби білікті мамандар маңызды екені рас. [2]

«Аграрлық несие корпорациясы» еліміздегі аграрлық кәсіпорындарға несие беру қызметтерін ұсынатын мемлекеттік компания. Қазақстанда агроөнеркәсіп саласында 280 мыңға жуық кәсіпкер жұмыс істейді. Негізгі міндет - оларға қаржылық қолдау көрсету. Корпорацияның несиелік қоры 1 трлн теңгеден асады, еліміздің 19 өңірінде жұмыс істейді. Мемлекет тарапынан ауыл шаруашылығын қаржыландыру, қолдау мақсатында түрлі бағдарламалар жасалынып, жұмыстар жасалынды. Қазіргі кезеңде «Агробизнес», «Кең дала», «Іскер» және «Жастарға микрокредит беру» сияқты 4 кредит беру бағдарламасы жұмыс істейді. «Агробизнес» – әмбебап бағдарлама. Ол мал шаруашылығын, өсімдік шаруашылығын, балық шаруашылығын дамыту, ауыл шаруашылығы өнімдерін қайта өңдеу жобаларын қаржыландыруға бағытталады. Несиелер меншікті және тартылған коммерциялық қаражат есебінен беріледі, субсидиялауды ескере отырып, сыйақы мөлшерлемесі 6%-ға дейін төмендейді. Инвестициялық мақсаттарға арналған қарыздың ең ұзақ мерзімі-12 жылға дейін.

«Кең дала» бағдарламасы көктемгі егіс және егін жинау жұмыстарын жүргізу кезінде шаруашылықтарды қолдауға бағытталған және бюджеттік кредит қаражаты есебінен іске

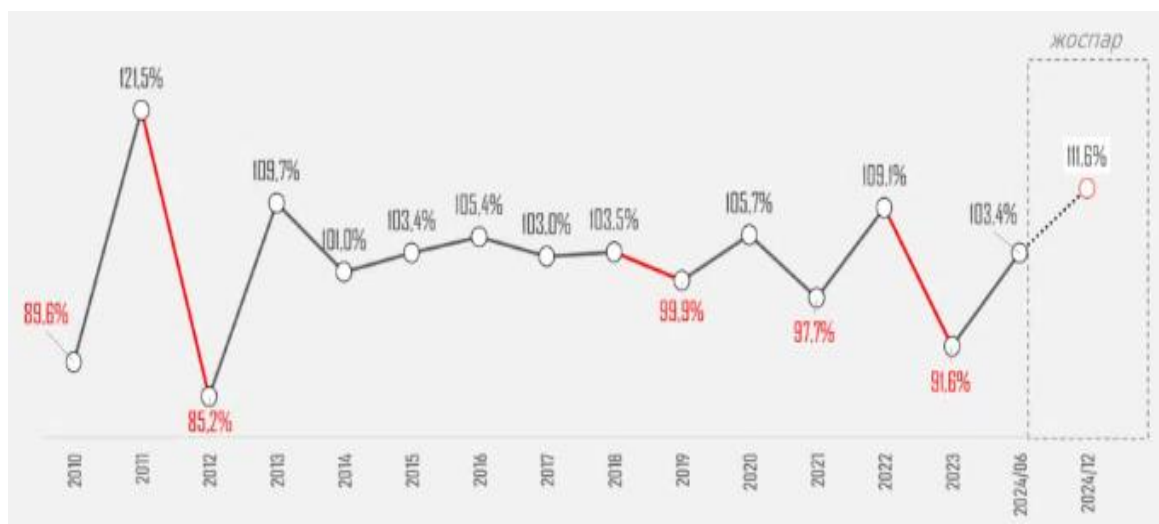
асырылады. Банктер, несиелік серіктестіктер және микроқаржы ұйымдары арқылы қаржыландыру кезінде түпкілікті қарыз алушылар үшін жылдық мөлшерлеме 5% құрайды. Өткен жылдан бастап мемлекет 140 млрд теңге бөлуде, «АНК» АҚ - осы бағдарламаның операторы. Атап айтқанда, Жетісу облысы бойынша 14 кредиттік серіктестікпен келісім жасалды.

«Іскер» бағдарламасы стартап-жобаларды және ісін жаңа бастаған кәсіпкерлерді қолдауға бағытталған. Осы бағдарлама бойынша жылдық сыйақы мөлшерлемесі 6% құрайды. Бұл ретте қарыздар 7 жылға дейінгі мерзімге беріледі.

«Жастарға микрокредит беру» бағдарламасы осы жылы басталды. Бұл – 21-35 жас аралығындағы жас кәсіпкерлерді қолдауға бағытталған жаңа бағдарлама. Несиелер 5 миллион теңгеге дейін беріледі, бұл ретте жылдық сыйақы мөлшерлемесі - 2,5%. Мал шаруашылығын дамыту үшін қарыз беру мерзімі 7 жылға дейін, бизнестің басқа бағыттары үшін 5 жылға дейін. [3]

Агроөнеркәсіп кешені - азық-түлік тәуелсіздігін, сондай-ақ ауылдардағы еңбек жұмыс күші әлеуетін қалыптастыратын маңызды секторлардың бірі.

2024 жылдың I жарты жылдығында ауыл шаруашылығындағы нақты көлем индексі 3,4% өсті. Биыл ауыл шаруашылығын мемлекеттік қолдау өскенімен, инвестиция мен несие беру нашарлаған.



Сурет 1. Ауыл шаруашылығының нақты көлем индексінің қсу қарқыны. 2010-2024 ж.ж.
Дереккөз: ҚР ҰСБ

ҚР Ұлттық статистика бюросының мәліметінше, 2024 жылдың I жарты жылдырында ауыл шаруашылығына салынған инвестиция көлемі 2023 жылдың тисті кезеңімен салыстырғанда 24,5%-ға күрт төмендеген. Негізгі капиталға салынған инвестицияның 2013-2023 жылдар аралығындағы серпініне назар аударсақ, соңғы 3 жылда өсімі төмендеп, тіпті 2024 жылдың I жарты жылдығында теріс динамика байқатты. Осылайша, ауыл шаруашылығы тартқан инвестиция көлемі біртіндеп азайып келеді[4].



Сурет 2. Ауылшаруашылығына салынған нақты инвестициялар серпіні.
Дереккөз: ҚР ҰСБ

Ауыл шаруашылығына салынған инвестиция, кредит және мемлекеттік қолдау шаралары шаруалардың егіс науқаны мен егін жинау науқанында айналым қаражатының болуы мен техниканы жаңарту, тыңайтқыш алу сияқты маңызды шығындарды жоспарлауға, дамытуға мол көмегін тигізетіні анық. Сондай-ақ өсімдік шаруашылығында қаржыландырудың жетпеуі өнімді сақтауға, қоймаларды жаңартуға, өндіріс көлемін арттыруға кедергі болып отыр. Ал, мал шаруашылығында жем-шөп, асыл тұқымды малдарды алуға және оны көбейтуге қомақты қаржы қажет.

Өткен жылы Қазақстанда ауыл шаруашылығын қаржыландыру шамамен 40%-ға артқан болатын. Ұлттық банк ұсынған дерекке сүйенсек, былтыр салаға 400 млрд теңгеден астам қаржы бөлініпті. Бұл 2021-ші жылдағы көрсеткіштен 38,4% немесе 60,1 млрд теңгеге көп. Ауыл шаруашылығы тауарын өндірушілерді бюджеттік қаржылық қолдау аграрлық кәсіпорындар қызметінің қаржылық нәтижелеріне айтарлықтай әсер етеді, өндірілетін өнімнің өзіндік құнын төмендетуге және қызмет кірістілігінің өсуіне ықпал етеді.

Қорытынды. Ауыл шаруашылығы өндірісі өзінің ағымдағы қызметін қаржылық ресурстармен қамтамасыз ету, жаңа технологияларды енгізу, бар тәуекелдерді сақтандыру, инфрақұрылымды дамыту және т.б. үшін айтарлықтай қаражатты қажет етеді. Көбінесе, ауыл шаруашылығы өндірушілерінің өз қызметін жүзеге асыру процесінде, тіпті ұлғаймалы ұдайы өндірісті айтпағанда, қарапайым өндіріс үшін де жеткілікті кірісі жоқ жағдай туындайды [5]. Субсидиялау, гранттар беру, салықтық жеңілдіктер, салық ставкалары және басқалары сияқты мемлекеттік қолдау және реттеу құралдары ауыл шаруашылығы өнімдерін неғұрлым сапалы және тиімді өндіру үшін қажетті жағдайлар жасауға ықпал етеді, бұл импортты алмастыру проблемасын шешуге және экспорттың жаңа деңгейіне шығуға мүмкіндік береді [6].

Қорытындылай келе, ауыл шаруашылығы саласы қай кезеңде болмасын, өзінің маңыздылығын жоғалтпайды. Себебі, бұл сала еліміздің азық-түлік қауіпсіздігінің кепілі, ауылдық жерлерді өркендетудің, жұмыспен қамтамасыз ету құралы. Кез-келген сала дамуында олқылықтар мен кемшіліктер орын алуы заңды құбылыс. Сол кемшіліктерді тәжірибе барысында жою – саланы өркендетудің, алға қарай ілгерілетудің жолы. Бюджеттік қолдау мүмкіндіктерін және салаға бөлінетін бюджеттік қаражаттар көлемін арттыру, бірақ бюджет қаражаттарының шектеулі болуына байланысты, оның көлемін біртіндеп арттырып, оның ұтымды пайдаланылуын назардың тыс қалдырмау керек. Сондай-ақ тиімді, оңтайлы және ұзақ мерзімді мемлекеттік бағдарламаларды іске асыру қажет. Осындай шараларды

кешенді іске асыру саланың тұрақты дамып, еліміздің азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз етуге мүмкіндік береді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Анфиногенова А. Межотраслевой подход к обоснованию национальной программы продовольственной безопасности // Экономист. 2014. № 8. стр. 40-47.
2. Есполов Т., Керімова Ү. Ауыл шаруашылығын қалай дамытамыз мақаласы. 2024ж. <https://turkystan.kz/article/88492-auyl-sharuashyly-yn-alay-damytamyz>
3. Программа по развитию агропромышленного комплекса в Республике Казахстан на 2013-2020, 2021-2025 годы (Агробизнес - 2020). - Астана, 2024 г.
4. ҚР ҰЭМ Статистика комитетінің деректері бойынша жасалды // <http://stat.gov.kz>
5. Бугаева Т.Н. Актуальные проблемы финансового обеспечения сельского хозяйства // Научный вестник: Финансы, банки, инвестиции – 2018. - №1. – С.41-47
6. Булатова Ю.И. Проблемы применения бюджетных инструментов государственной поддержки сельского хозяйства в Российской Федерации // Электронный научный журнал «Вектор экономики» www.vectoreconomy.ru -2019 -№5.

**ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ЭКОЛОГИЯЛЫҚ АУДИТТІҢ ДАМУЫНЫҢ МӘСЕЛЕЛЕРІ
МЕН ПЕРСПЕКТИВАЛАРЫ**

¹Кажмухаметова Асем Архашевна

²Дүйсен Диана Әсетқызы

¹asem.kaa@mai.ru

²Duisenova_04@mail.ru

¹э.ғ.к., доцент, Л.Н.Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті

² «Есеп және аудит» БББ 3 курс студенті, Л.Н.Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті

Андатпа: Бұл мақалада халықаралық тәжірибеде экологиялық аудиттің қалыптасу ерекшеліктері, Қазақстанда экологиялық аудиттің дамуының басталуы, экологиялық аудит жүргізу кезінде аудиторлардың кездесетін мәселелері, сондай-ақ Қазақстандағы экологиялық аудитті реттейтін нормативтік-құқықтық база туралы ақпараттар қарастырылады. Экологиялық аудиттің басты артықшылығы қосымша қаржылық инвестицияларсыз қоршаған ортаны қорғау жүйесін басқаруды күшейтуге мүмкіндік береді. Осы себептен мемлекет экологиялық аудитті дамытуға және оның жұмыс істеуі үшін тиісті құқықтық және нормативтік базаны жасауға басты назар аударуда. Экологиялық аудит экологиялық есепке негізделуі керек. Экологиялық есеп тұжырымдамасы экономикалық-экологиялық теория мен практикада жан-жақты қалыптасқан білім жүйесі түріндегі түпкілікті түсінікке және логикалық аяқталуға әлі ие болған жоқ. Сол себептен мемлекет экологиялық аудит жан-жақты және барлық салаларда дамуы үшін зерттеу және дамыту жолдарын қолға алуы керек және жас ғалымдарды бұл сала бойынша арнайы зерттеу жұмыстарын жасау үшін қаржыландыруы керек. Мақалада бұл жайында көп мәселелер талқыланған.

Кілт сөздер: Экологиялық аудит, экоаудиттің артықшылықтары, экологиялық есеп, экологиялық аудит мәселелері, экологиялық аудит бойынша нормативтік-құқықтық база, экологиялық аудит бойынша әдістемелер, экологиялық аудит тарихы, экология

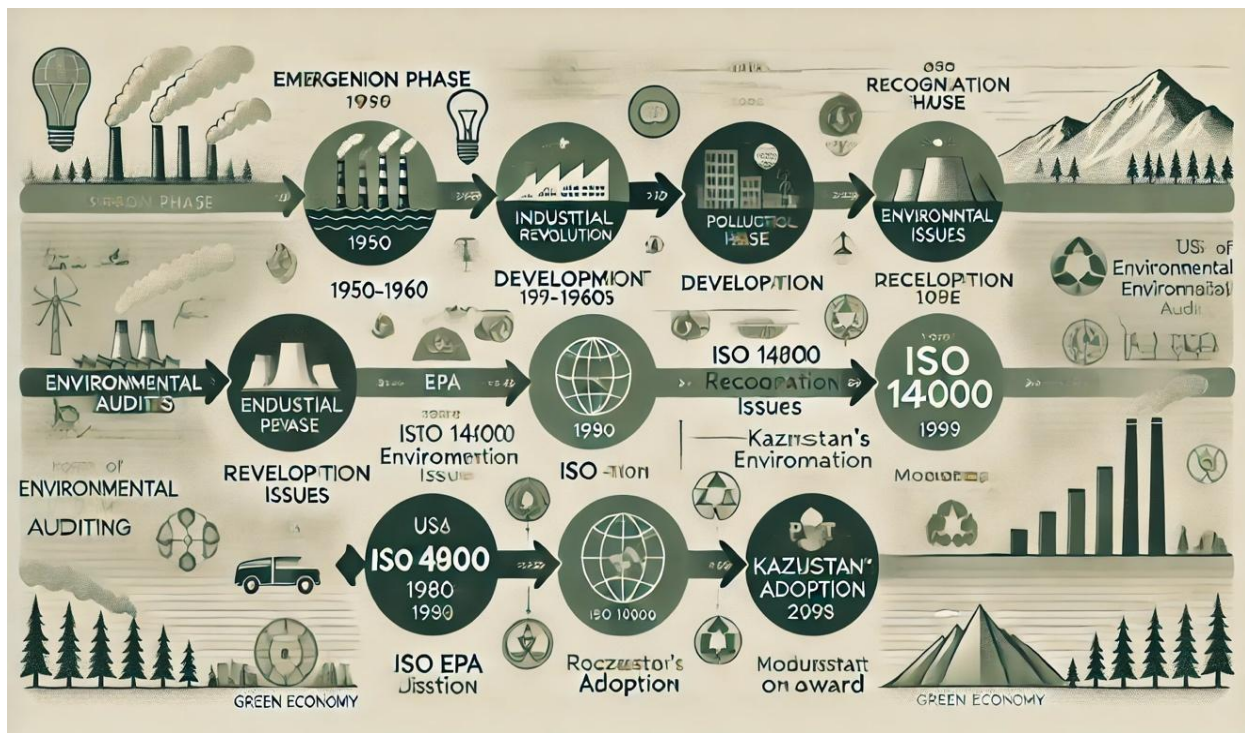
Кіріспе. Қазіргі заманғы ресурстарды көп қажет ететін технологиялар жағдайында халықтың өсіп келе жатқан қажеттіліктері мен түрлі бағыттағы іс-әрекеттері қоршаған ортаға орны толмас зиян келтіруде. Және заманауи кезеңде қоғам мен табиғаттың өзара әрекеттесуі табиғи ресурстардың өтеусіз пайдаланылуы, жануарлар фаунасы мен өсімдіктер флорасының түрлі ауруларға шалдығуы мен қоршаған ортаның ластануына септігін тигізуде. Себебі қазіргі

уақытта табиғат әлемін белгілі бір экожүйе ретінде қарастыратын болсақ сол жүйенің бір бөлігінің зардап шегуі басқа бір бөлімшелерге әсер ететіннің байқай аламыз. Және экологияның әлсіреуі болашақта қоғамымыз бен адам денсаулығының әлсіреуіне әкелетінін байқауға болады. Осыған байланысты қоғамның экологиялық таза тұрақты дамуын қамтамасыз ету үшін экология мен экономиканың талаптарын үйлестіруге бағытталған теориялар, тұжырымдамалар және олардың тұрақты орындалуын қадағалайтын заң нормалары қарастырылуда. Осы негіздемелерді есепке ала отырып, қалыптасқан экологиялық және экономикалық проблемаларды шешудің ең перспективалы дәстүрлі емес тәсілі экологиялық аудит болып табылады.

Бұл жұмыста пайдаланылған материалдар мен әдістер жүйелі және салыстырмалы талдау, бақылау, салыстыру және топтастыру әдістерін қамтыды. Онымен қоса экологиялық аудит объектілерін зерттеуде негізі қолданылатын әдіс диалектикалық әдіс болып табылады, оның шеңберінде дедуктивті және индуктивті тәсіл де пайдаланылды.

Негізгі бөлім. Қазақстандағы экологиялық аудиттің қалыптасу ерекшеліктері мен даму мәселелерін көрсету үшін алдымен халықаралық тәжірибеде аудиттің бұл түрінің қалыптасу тарихын еске түсіру қажет. Көптеген ғылыми кітап беттеріндегі экологиялық аудит туралы анықтамаларға көз жүгіртетін болсақ экологиялық аудит – бұл экологиялық тәуекелдерді анықтауға және бағалауға және олардың қызметінің экологиялық қауіпсіздік деңгейін арттыру бойынша ұсыныстар әзірлеуге бағытталған ұйымдардың экологиялық қызметіне сараптамалық тәуелсіз аудит (тексеріс) жүргізу деген анықтама ала аламыз. Яғни, экологиялық аудит тек экологиялық мәселелер бойынша аудит жүргізу ғана емес экономикалық субъектілер қызметінен келетін экологиялық тәуекелдің ауқымын айқындау және оларды төмендету, болдырмау мақсатымен олардың қызметінің ұлттық табиғат қорғау заңдарының талаптарына, таңдаулы экологиялық іс-тәжірибеге немесе компанияда қабылданған саясатқа сай келуін, экологиямыз яғни табиғатымызға ешқандай зардап келмеуін қадағалайтын аудиттің ерекше бір түрі [1].

Аудиттің бұл түрі дамыған елдерде аз уақыт бұрын, шамамен өткен ғасырдың екінші жартысында қолданыла бастады. Ал, даму кезеңі кеңінен табиғатты қорғау заңнама талаптарының жоғарлауымен байланысты болды. Яғни, шамамен XX ғасырдағы өнеркәсіптердің қарқынды дамуы қоршаған ортаға теріс әсерін тигізе бастады. Су мен ауаның, топырақтың жалпы экологияның ластануына әкелді. Бұл кезеңдегі көптеген ұйымдар мен компаниялардың экологиялық нормаларды бұзуы немесе орындамағаны үшін елеулі қаржылық санкциялармен қорқыту басталды, кейін бұл ақпарат осы компаниялармен байланысты өзге компанияларға тарай бастады (сурет 1).



Сурет 1 - Экологиялық аудиттың даму тарихы
Ескерту – [2], [3] әдебиеттер негізінде жасалды

Осы мәселелерге сәйкес жаңадан пайда болған аудит түрі ұйымдардың мүдделерін қорғауды қажет етті. Кейінірек Халықаралық сауда палатасы экологиялық аудитті субъектілердің экономикалық қызметіне бақылауды күшейту және компаниялардың корпоративтік саясатының экологиялық заңнамаға сәйкестігін нақты бағалау үшін ішкі басқарудың әдісі немесе принципі ретінде пайдаланды. Және көптеген дамыған елдердің коммерциялық банкілерінің көп бөлігі бұл аудит түрін қоршаған ортаны қорғау саласында алған несиелерінің төленбеуі туралы ескертулер және төленбей қалуына жол бермеу әрекеттері үшін кеңінен қолдана бастады. Кейін көптеген компаниялардың экологиялық басқару жүйесін кеңінен қолдана бастауы экологиялық аудиттің ұйымдардың ұйымдастыру-басқару жүйесінің берік бір бөлігіне айналуына септігін тигізді. Бұл экологиялық аудиттің экономикадағы шаруашылық жүргізуші субъектілерге ерекше және айқын назар аударуына әкелді, яғни бұл түсінік өз кезегінде жоғарыда айтқанымыздағыдай мемлекет пен жеке экономикалық құрылымдар пайдаланатын басқару менеджментінің механизмдерімен байланыстырылды. Бұл ақпараттардың барлығы дамыған елдердегі экологиялық аудиттің даму тарихын бейнелейді. Ал, егер біздің елге оралатын болсақ, онда Қазақстанда экологиялық аудит даму жолын енді бастады. Бұл аудит тарихының бастауы Қазақстан КСРО-дан бөлініп шыққаннан кейін экологиялық мәселелерге көңіл бөле бастауынан басталды. 1997 жылы «Қоршаған ортаны қорғау туралы» Заң қабылданды. Одан кейін Елбасымыздың 2006 жылғы 1 наурыздағы Қазақстан халқына жолдауымен жалғасты. Бұл жолдауда заң шығару саласы үшін аса маңызды жұмыс - экологиялық заңнаманы халықаралық стандарттарға сәйкес реформалау жұмысы жүктелді. 2007 жылғы 9 қаңтарда Қазақстан Республикасының экологиялық заңнамасының соңғы халықаралық актілерге сәйкестігіне негізделген, сондай-ақ жаңа халықаралық стандарттарға көшуді және мемлекеттік бақылауды жетілдіруді көздейтін Қазақстан Республикасының Экологиялық кодексі қабылданды [4].

Осы Экологиялық кодекстен басқа Қазақстанда бірқатар заңнамалық және үкіметтік актілер қабылданды, олар өз кезегінде ұйымдардың экологиялық саясатын қалыптастыруды анықтады. Айта кету керек, қазіргі уақытта экологиялық аудитті ұйымдастыру, реттеу және жүргізу ережелері, оның нарықтық экономиканың қалыптасуы жағдайындағы Қазақстанда дамуы қазіргі таңда теоретиктер мен практиктердің үнемі назарында. Бұл жерде ел экономикасының әртүрлі салаларындағы шаруашылық жүргізуші субъектілерде экологиялық

аудитті іс жүзінде қолданудың теориялық платформасын жасаған М.С. Ержановтың еңбегін айтпай кетсек болмайды.

Бүгінгі таңда көптеген практикалық аудиторлар мен ғылым өкілдерінің экологиялық аудитті қарқынды зерттеумен айналысып жатқанына қарамастан, экологиялық аудиттің бірқатар өте маңызды және өзекті мәселелері аз зерттелген. Қазір теориялық, әдістемелік және практикалық негіздерде жасалған Қазақстағы экологиялық аудитті дамыту тұжырымдамасын әзірлеуге байланысты ғылыми зерттеулер тыс қалды. Мұндай тұжырымдаманы қалыптастыру үшін шұғыл шешімді қажет ететін бірқатар ғылыми мәселелер бар. Бұндай мәселелердің ең маңыздысы ретінде Қазақстандағы экологиялық аудиттің теориялық негіздерінің аз болуы және оны көп адамдардың аз білуі деп атауға болады [5]. Бұл мәселе жас ғалымдардың да, осы саладағы жетекші ойшылдардың да экологиялық аудит бойынша ғылыми зерттеулерге мән бермеуінен басталады. Дәлірек айтсақ осы саладағы жеткілікті ақпарат пен тәжірибеде әдістемелердің сипаттамасының болмауы көптеген мәселелерге әкеледі. Бұл біздің проблемамыздың бір жағы. Екіншіден экологиялық аудит саласындағы тұжырымдамалық аппараттың ғылыми негіздемесі мен нақтылануы жоқ. Сондай-ақ халықаралық аудит стандарттарын тәжірибеде қолдану бойынша әдістемелік әзірлемелер мен нұсқаулар жоқ, экологиялық аудиторлардың функцияларын түсінуде айтарлықтай айырмашылықтар бар. Сондықтан бұл функцияларды нақты ажыратып, экологиялық аудит түсінігін нақты қалыптастырып, және ұйымдағы жалпы аудит жүйесіндегі орнын негіздеу қажет. Және қазіргі уақытта заманауи қаржылық есеп беруде негізгі экологиялық көрсеткіштер жоқ – бұл Қазақстандағы экологиялық аудиттің дамуына кедергі жасаушы күштердің бірі екені сөзсіз. Бұл проблема тіпті ұйымдардың шаруашылық қызметінің экологиялық көрсеткіштерінің «мөлдірлігінің» болуының төмендеуіне әкеледі. Бұл мәселелерді шешуде баланс баптарына негізгі экологиялық көрсеткіштерді енгізу арқылы қаржылық есептілікті өзгерту және экологиялық балансты құрал ретінде пайдалану шеше алатын секілді. Себебі бұл жақын арада: есеп беруде экологиялық қорғау шығындарды көрсетуді стандарттауға, сондай-ақ анықталған экологиялық шектеулер жағдайында кәсіпорынның шаруашылық қызметіне жедел бақылауды неғұрлым толық жүзеге асыруға, экологиялық факторды ескере отырып түзетілген деректер негізінде басқару шешімдерін қабылдауға мүмкіндік береді. Және тағы бір мәселе экологиялық аудит саласының мамандары үшін әр сала бойынша арнайы экологиялық аудит жүргізу үшін әдістемелік нұсқаулық пен стандарттардың болмауы. Бұл мәселе экологиялық аудиторлардың белгілі бір тар салаларға экологиялық аудит жүргізу кезінде қиындықтарға ұшырауына әкеледі. Себебі аудитордың негізі білім көздері экономкаға, шығын, қаржы және тағыда басқа осы секілді салаларға негізделген болғандықтан бұл аудиторлардың барлық сала бойынша білімінің жоғары болуы мүмкін емес. Бұл уақытта аудиторлар дұрыс аудит жүргізулері үшін үшінші тарап болып есептелетін эколог немесе әр сала мамандарының қызметтеріне жүгінулері керек болады. Ал, бұл кей уақытта бұрмалаушылыққа әкелуі мүмкін [6].

Бұдан басқа тағы бір мәселе экологиялық аудиттің барлық салада қолданылуы керек бола тұра әр сала бойынша әдістемелік жіктелуінің болмауы және әрбір сала қызметкерлерінің экологиялық аудит бойынша түсініктерінің болмауы және бұнын салдарынан қазіргі уақытта көптеген сала экология жәрдемшілеріне көшуде дей тұрғанымызбен сол салалардың өз атқарып жатқан іс-әрекеттері бойынша экологияға зиян келтірмей қалай жұмыс жасай аламыз, және қандай әдістемелерге жүгіну керекпіз дегенді біле бермеуіне әкеледі. Ал бұл сол салалардың экологиямен экономиканы ұштастыратын бөлігінің құлдырау дәрежесі жоғары екендігімен сипатталады. Меніңше бұл мәселелерді жеңу үшін аудит саласы мен әр сала мамандарының ақылдасуымен кенесу конференцияларын ұйымдастырып, екі тараптың да ойларын ортаға сала әр сала бойынша әдістемені құрастырған жөн. Себебі егер әр сала бойынша жеке әдістемелер болса әр сала өз әдістемесін біле табиғатқа еш зиянын келтірмей өз кәсіптерін жүргізеді және экоаудиторлардың еш қиындықсыз экологиялық аудитты дұрыс егжей - тегжейлі жүргізеді және бұрмалаушылықтар саны азаяды.

Бұрын айтылғандардың барлығына байланысты Қазақстанда экологиялық аудит жүргізудің құралдарын жасау және әдістемесін әзірлеу міндеті өте өзекті болып отыр. Егер халықаралық тәжірибеге қайта оралсақ, экологиялық аудит кең дамыған ұйымдастырушылық инфрақұрылымы бар және сонымен қатар экологиялық аудит саласында маманданған жоғары білікті кадрлармен қамтамасыз етілген. АҚШ, Жапония және Еуропалық Одақ елдерінде экологиялық аудит процедурасы ұйымдардың немесе өнеркәсіптік кәсіпорындардың экологиялық саясатын жетілдіруге бағытталған. Халықаралық стандарттау ұйымы 150/DIS 1410 халықаралық стандарт жобасын қабылдады, онда негізгі ережелердің бөлігі ретінде экологиялық аудит бойынша негізгі нұсқаулар, экологиялық менеджмент жүйелеріне аудит жүргізу рәсімдері және экологиялық аудиторлардың біліктілік критерийлері қамтылған. Бұл стандарт бекітілгенге дейін жалпы өнеркәсіптік кәсіпорындар үшін экологиялық аудит хаттамасын әзірлеген Еуропалық қайта құру және даму банкінің стандартын аналог ретінде пайдалану ұсынылады. Экологиялық аудиттің мақсаты тексерілетін объектінің экологиялық жағдайы туралы аудиторлық қорытындыларды қалыптастырумен аяқталатын аудит түріне (қаржылық, техникалық, басқарушылық) байланысты. Экологиялық аудиттің негізгі міндеттері жалпы аудиттің міндеттеріне ұқсас, бірақ өзіндік ерекшеліктері бар, дәлірек айтқанда: кәсіпорынның нақты экологиялық жағдайына қатысты басқару шешімдерін қабылдау үшін кәсіпорынның өндірістік қызметі туралы сенімді ақпарат жинау және оның негізінде қорытындылар мен алғышарттарды қалыптастыру. (өндіріс қалдықтарының қарқындылығы, қоршаған ортаның қарқындылығы, зақымдану қарқындылығы, жабдықтар мен технологияларды экологиялық бағалау, өнім сапасы) [8].

Экологиялық аудит толық және үздіксіз болуы керек, яғни тіркелген субъектінің табиғи ортаның жай-күйіне қойылатын талаптарды қалай орындайтынын толық егжей-тегжейлі бағалауды қамтамасыз етуі керек. Және бағалау кезінде шығындарды есепке алу жеке топқа бөліп көрсету мен уақытылы болуына аса мән беру керек. Себебі егер экологиялық шығындар жеке топшаларға жіктелмей жалпылама берілсе көптеген ұсақ шығындардың жоғары бағаланатын шығындар ретінде есептеліп кету мүмкіншілігі жоғары. Ал уақытылы болу керек жағына келетін болсақ әр экологиялық мәселелрге жұмсалған шығындардың есебі уақытында ұзаққа созылмай тіркелуі қажет. Және бұдан бөлек аудитті тәуелсіз сарапшылар жүргізулер керек.

Аудит жүргізудің негізгі себептері мыналар болып табылады:

- сақтандыру (қоршаған ортаның ластану салдарын жоюға кеткен шығындар);
- нарықтағы бәсекелестік (өнім экологиялық таза болуы керек және адам денсаулығына еш зиянын келтірмеуі қажет. Ал, бұл олардың тұтыну нарығындағы сұранысын арттырады, тексеруден өткен өнімдер арнайы экотанбамен ерекшеленеді және т.б.);
- сатып алу (жер учаскесін немесе кәсіпорынды сатып алуға жұмсалған шығындар артық бағалануы мүмкін; қоршаған ортаның жай-күйіне және алынған объектінің жер учаскелерінің ластануына сараптама жүргізу);
- заңнама (ластаушы материалдармен жұмыс істеуге рұқсат алу қажеттілігі).

Қазақстандық экологиялық аудиторлар аудиттелетін субъектілердің экологиялық бақылау шараларын қолдануының тиімсіздігін көрсететін жағдайларға ерекше назар аударуы қажет. Бұдан басқа, кәсіпорын өндіретін өнімге және (немесе) оның қызметінің зардаптарына тіркелген шағымдар, сондай-ақ құзыретті бөлімшелер жүргізген тексерулердің нәтижелеріне (шағымдар бойынша басталған және жоспарлы түрде жүргізілген) ерекше қарауды талап етеді. Тиісінше, жоспарлы қаржылық аудит жүргізетін кез келген аудитордан (бастапқыда қоршаған ортаны қорғау мәселелеріне байланысты емес) қоршаған ортаны қорғау мәселелерінің салалары бойынша нақты білім болуын күтуге болмайды. Себебі жоғарыда айтылғандай біздің мемлекетімізде әр сала бойынша экологиялық аудит жүргізу бойынша әдістемелік нұсқаулықтар мен стандарттар бекітілмеген. Ал, бұл экологиялық аудиттың толық орындалмауына әкелуі мүмкін. Сол себепті мұндай жағдайларда қоршаған ортаны қорғау жөніндегі үшінші тарап маманын, яғни экологты тарту қажеттілігі туралы сұрақ туындауы мүмкін. Сондықтан бұл жағдайда кеңесу үшін аудиторлар аудиттелетін компанияға қатысы

жоқ үшінші тарап эколог маманымен жұмыс жасауы керек болады. Ал, бұл экологтар учаскенің ластану сипаты мен деңгейін бағалай алады, тиісті заңнамалық ережелердің қажетті түсіндірмесін бере алады, шаруашылық жүргізуші субъектінің туындайтын міндеттемелерін бағалай алады және учаскені тазартудың ең ұтымды әдістері туралы пікір білдіре алады [8].

Аудит жүргізу барысында аудитор шаруашылық жүргізуші субъектінің басшылығымен сараптамалық бағалау нәтижелерін талқылап, сондай-ақ кәсіпорында қоршаған ортаны қорғау мәселелеріне байланысты сот процестері мен айыппұлдардың ықтималдығын болдырмау және талдау үшін процедуралардың бар-жоғын анықтау қажет. Атап айтқанда, тексерілетін субъектінің білікті заңгерлік кеңес алуға мүмкіндігі бар ма деген мәселені анықтау керек. Бұл жағдайда ең қолайлы фактор кәсіпорын штатында экологиялық заңнаманы жақсы білетін заңгердің болуы болып табылады.

Қорытынды. Қорытындылай келе, экологиялық аудит экологиялық экспертизамен және экологиялық инспекциямен қатар тең дәрежеде болуы керек дегіміз келеді. Оның басты артықшылығы экологиялық аудит қосымша қаржылық инвестицияларсыз қоршаған ортаны қорғау менеджментін күшейтуге мүмкіндік береді. Сондықтан мемлекет экологиялық аудитті дамытуға және оның жұмыс істеуі үшін тиісті құқықтық және нормативтік базаны жасауға мүдделі. Және бұл жасалатын құқықтық және нормативтік база әр сала бойынша жіктелуі керек. Бұл әр сала бойынша жіктемені жасау үшін әр сала мамандары бойынша ақылдаса отырып, екі тарапқа да тиімді болатындай арнайы әдістемелерді, нормаларды басып шығарылуы керек. Және алғашқы жылдары бұл әдістеме бойынша мемлекеттен арнайы қаржы бөле отырып мамандардың білімін жетілдіру қажет. Одан бөлек экологиялық аудит экологиялық есепке негізделуі керек. Ал, экологиялық есеп өз кезегінде өз ішінен бірнеше сыныптарға жіктеле отырып, уақытылы, стандарттарға сай орындалуы керек. Экологиялық есеп тұжырымдамасы экономикалық-экологиялық теория мен практикада жан-жақты қалыптасқан білім жүйесі түріндегі түпкілікті түсінікке және логикалық аяқталуға әлі ие болған жоқ, бірақ жасыл экономиканың дамуымен және табиғатты қорғау шараларына көңіл бөлінуімен бұл өте маңызды. Сол себепті қазір мемлекетіміз экологиялық аудитті зерттеу, жаңа тұстарынан дамыту бойынша арнайы экологиялық аудит саласы бойынша түрлі ғылыми зерттеу конференцияларын жиі ұйымдастыруы керек деп ойлаймын. Және әр өсіп келе жатқан жастардың экология және экологиялық аудит туралы білімі болуы үшін жақын арада университеттер мен басқа да оқу орындарының дәрiсханаларында экологиялық аудит бойынша лекциялар оқылып, жасыл қаржылық есептілікті жасауды үйренуі мүмкін деп ойлаймыз.

Қортынды түйін: еліміздің болашағының жарқын да, экологиялық сау болуы үшін мемлекетіміздің экологиялық аудитке назар аударып, дамуын қаржыландыруы керек. Сол кезде елімізде аурушаң сәбилер саны азайып, дені сау қоғам қалыптасады. Ал, бұл өз кезегінде экологиялық аудиттің еншісінде.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Ракаева А.Н., Шахарова А.Е. Қазақстан Республикасында экологиялық аудитті дамыту. // Аграрлық нарық проблемалары. №4, 2018. Б. 103-110.
2. Алибекова Б.А., Бейсенова Л.З., Ракаева А.Н. Экологический аудит. Учебное пособие. А.: Эверо, 2024. – 224 с.
3. Кудрявцева О.В. Экологический аудит-фактор снижения экологических рисков и повышения эффективности использования природоохранных инструментов : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.19. - Москва, 2000. - 120 с. // <https://search.rsl.ru/ru/record/01000274122>
4. «Қазақстан Республикасының Экологиялық кодексі» Қазақстан Республикасының 2021 жылғы 2 қаңтардағы № 400-VI Кодексі (09.09.2024 ж. өзгертулер мен толықтырулармен) // <https://continent-online.com/Document/>

5. Ержанов М.С. Аудит-1. Базовый учебник: курс лекций. Обзор стандартов. Практикум / М.С. Ержанов, Г.Б. Даулетбаков, А.М. Байдилов; Под ред. М.С. Ержанова. - Алматы : Бастау, 2005. – 382 с.
6. Кантышева Н.Г. Моделирование терминосистемы "экологический аудит" и её описание в систематизирующем глоссарии. Автореферат диссертации по филологии.. // <https://cheloveknauka.com/>
7. Тургенова О.М., Гатаулина Г.А. Экологиялық нормалау және сараптама негіздері: пәнінен құрылған қысқаша дәрістер жинағына / О.М. Тургенова, Г.А. Гатаулина.- Алматы: CyberSmith, 2021.- 220 б.
8. Алинов М.Ш. Экологический менеджмент: учебное пособие / М.Ш. Алинов; Министерство Образования и науки Республики Казахстан.- Алматы: Бастау, 2014.- 272 с.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ГЕНЕРАТИВНЫХ КОНКУРИРУЮЩИХ СЕТЕЙ ДЛЯ СОЗДАНИЯ ИЗОБРАЖЕНИЙ С ПОМОЩЬЮ СЛОВ И ПРЕДЛОЖЕНИЙ

¹**Абубакир А.А.**

²**Абдибекова Л.М**

¹Магистрант «Esil University» г.Астана

²Научный руководитель, Магистр естественных наук по специальности «Информатика»

Аннотация. Данная работа посвящена исследованию и применению генеративных конкурирующих сетей (GANs) в области создания изображений на основе текстовых данных. Генеративные конкурирующие сети (GANs) представляют собой инновационный метод генерации контента, который позволяет создавать изображения, соответствующие текстовым описаниям. В работе рассматриваются основные принципы работы GANs, методы их обучения и применения в задаче генерации изображений на основе текста. Также рассматриваются возможности дальнейшего развития данной технологии и ее применения в различных областях.

Генерация изображений — ключевая задача в области компьютерного зрения и искусственного интеллекта. С появлением глубоких нейронных сетей возрос интерес к методам создания изображений с использованием текстовых функций. Этот подход не только предлагает новые возможности для создания контента, но также имеет практическое применение в создании изображений по требованию, создании контента для виртуальной и дополненной реальности, а также творческих искусственных процессах.

Объединение генеративно-состязательных сетей (Ганс) с текстовыми данными открывает перспективы создания качественных изображений на основе слов и предложений. GAN состоят из двух глубоких нейронных сетей: генератора и дискриминатора, которые работают вместе для получения надежных результатов. Генератор создает изображения на основе введенного текста, а дискриминатор пытается отличить эти сгенерированные изображения от реальных изображений. Таким образом, Ганс может генерировать высококачественные изображения, соответствующие тексту, путем обучения парам изображение-текст.

Использование генеративно-состязательных сетей для генерации изображений на основе слов и предложений имеет большой потенциал в индустрии развлечений, медицине, образовании и многих других областях. Разработка таких методов позволяет автоматизировать процессы создания контента, сделать его доступным и персонализированным для пользователей, а также внести существенный вклад в развитие искусственного интеллекта и компьютерного зрения. Таким образом, данная работа актуальна

и важна для дальнейшего прогресса в области создания изображений с использованием текстовых данных.

В последние десятилетия искусственный интеллект (ИИ) и глубокое обучение стали неотъемлемой частью современной информационной эпохи. Эти области науки не только переосмыслили наше понимание возможностей компьютеров, но и представили революционные методы решения сложных задач, которые ранее считались недостижимыми. Среди множества технологических триумфов выделяется генеративное обучение, а именно генеративно-сопоставительные сети (GAN), которые стали ключевым инструментом для генерации новых данных, изображений и контента. Во введении мы рассматриваем теоретические основы генеративно-сопоставительных сетей и искусственного интеллекта, а также обсуждаем актуальность и важность этой темы для современного научно-технического прогресса.

Искусственный интеллект охватывает широкий спектр создания программ и систем, имитирующих человеческий интеллект. Начиная с ранних исследований в области логики и символьных вычислений, развитие ИИ привело к появлению машинного обучения и глубокого обучения. Эти подходы позволяют системам обучаться независимо от данных, что значительно расширяет их функциональность.

Глубокое обучение и нейронные сети. Глубокое обучение — это тип машинного обучения, основанный на использовании искусственных нейронных сетей. Эти сети, вдохновленные организацией нейронов человеческого мозга, представляют собой системы связанных узлов, способных обрабатывать информацию. Особенностью глубокого обучения является использование многоуровневых архитектур, которые позволяют выводить сложные зависимости и представления из данных.

Генеративно-сопоставительные сети В 2014 году Ян Гудфеллоу представил концепцию генеративно-сопоставительных сетей, открыв новую эру генеративного обучения. GAN состоит из двух основных компонентов — генератора и дискриминатора, находящихся в постоянной диалектике. Генератор стремится создать данные, неотличимые от реальных данных, а дискриминатор стремится отличить реальные данные от сгенерированных. Эта динамика приводит к постоянному улучшению качества генерации, создавая уникальный механизм обучения.

История развития искусственного интеллекта, современное состояние. История искусственного интеллекта начинается с десятилетий исследований и множества разработок. ИИ прошел долгий путь: от первых попыток смоделировать человеческое мышление с помощью механических устройств до замечательных достижений современных глубоких нейронных сетей. И сегодня искусственный интеллект научился решать сложные задачи, анализировать огромные объемы информации и даже создавать искусство.

Понятие виртуального разума появилось не внезапно. Это результат долгой эволюции научной и философской мысли, технологических достижений и потребностей общества.

Предпосылки для создания ИИ появились еще в глубокой древности. Уже тогда древнегреческие философы ставили вопросы о возможности появления устройств, отображающих интеллект.

В качестве примера можно привести несколько фактов, которые показывают, что идея искусственного интеллекта возникла еще в глубокой древности:

- В мифах Древней Греции существует явление автомата — куклы, выполняющей действия по заданному алгоритму. Примером может служить Пандора, созданная Зевсом.
- В культуре еврейского народа существуют мистические големы, сделанные из неодушевленной материи. Они выступают в качестве прототипа современного ИИ.
- В 17 веке некоторые философы начали размышлять о возможности дыхания неодушевленных предметов. Например, немецкий философ и изобретатель Лейбниц считал, что мысли человека можно представить математически с помощью специальных символов и диаграмм.

Таким образом, предпосылки для создания виртуального разума появились не вчера, а еще в глубокой древности. Однако история ИИ началась относительно недавно, а именно в середине 20 века. В этот период резко возросло количество работ, связанных с изучением возможности создания машинного интеллекта, стали активно проводиться эксперименты и появились первые результаты.

В 1950-е и 1960-е годы резко возросло количество работ, связанных с созданием виртуального разума. Одним из наиболее ярких примеров являются работы английского математика Алана Тьюринга. В 1950 году он предложил критерий оценки интеллекта машин, известный сейчас как тест Тьюринга.

Суть теста заключается в том, что экспериментатор ведет текстовый диалог с машиной и другим человеком, не видя, кто является человеком и машиной. Если после серии вопросов и ответов не удастся определить, с кем он разговаривает (машиной или человеком), то робот считается прошедшим испытание.

Отсюда можно сделать вывод, что ИИ может настолько имитировать поведение человека, что не может его отличить. Таким образом, тест Тьюринга стал одним из методов оценки искусственного интеллекта.

После бурного развития виртуального интеллекта с 1970 года в истории ИИ наступил период молчания. В этом помогла книга «Перцептроны», написанная американским учёным Марвином Ли Мински и математиком Сеймуром Пейпертом. В своей работе они критиковали возможности и будущее нейронных сетей.

Перцептрон — это простейший тип искусственной нейронной сети, который является основным строительным блоком для более сложных моделей глубокого обучения. Структура типичного перцептрона включает несколько основных компонентов, которые вместе решают задачи классификации. Структура простого перцептрона показана на рисунке 1.

Входной слой. Перцептрон принимает входные данные в виде входного вектора. Каждый элемент этого вектора представляет одну из особенностей входных данных.

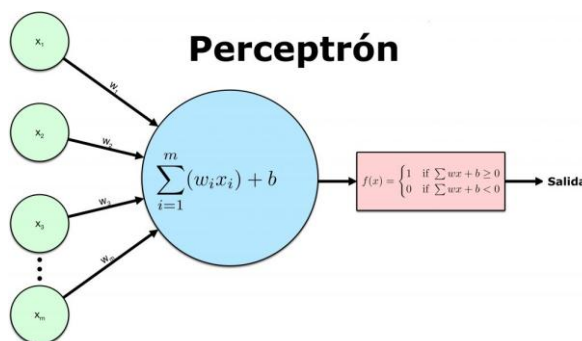


Рисунок 1. Структура простого перцептрона.

Масса. Каждому входному признаку присваивается вес, который указывает на важность этого признака для решения проблемы. Вес определяется во время тренировки и обновляется во время повторений.

Разъем. Для каждого нейрона перцептрона получается взвешенная сумма входных данных, умноженная на соответствующие веса. Это делается для всех входных функций.

Функция активации. Полученная сумма поступает в функцию активации, которая определяет, активировать ли нейрон и отправлять ли сигнал дальше. Популярные функции активации включают ступенчатую (например, пороговую), сигмовидную форму или гиперболический тангенс.

Восточный этаж. Результат функции активации действует как выход перцептрона. В задачах бинарной классификации одного нейрона может быть достаточно для предсказания двух классов (0 или 1). В случае многоклассовой классификации каждый класс может иметь свой нейрон.

Функция потерь. Оценка того, насколько хорошо предсказание перцептрона соответствует ожидаемым результатам, осуществляется с помощью функции потерь. Эта функция используется для корректировки весов, чтобы уменьшить ошибки в тренировочном процессе.

Обучение. Веса перцептрона обновляются во время обучения с использованием алгоритмов градиентного спуска. Процесс повторяется до тех пор, пока не будет достигнуто удовлетворительное качество образца.

Биологические и искусственные нейронные сети Нейронные сети человеческого и искусственного интеллекта — это захватывающая область исследований, где биология встречается с технологиями. Человеческий мозг — уникальная структура, состоящая из миллиардов нейронов и связей между ними, составляющих основу биологических нейронных сетей. Нейроны имеют дендриты для приема входящих сигналов, аксоны для отправки сигналов другим нейронам через синапсы и сому — тело клетки, где происходит обработка информации, как мы видим на рисунке 2. Эта сложная структура обеспечивает высокий уровень адаптации и обучения.

Искусственные нейронные сети, в свою очередь, моделируют биологические аналоги, но используют упрощенные и формальные подходы. Узлы в искусственных нейронных сетях соединены весами, определяющими силу связей между нейронами. Каждый нейрон получает входные сигналы, взвешивает их и отправляет результат следующему нейрону. Хотя эта структура несложна, она позволяет эффективно обрабатывать информацию.

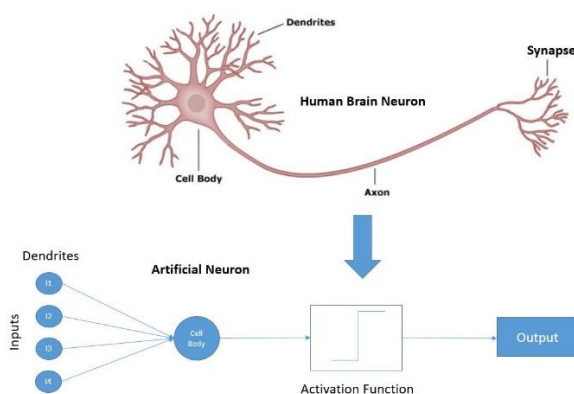


Рисунок 2. Структура человеческого и искусственного интеллекта.

Функциональные аспекты. Человеческий мозг осуществляет множество сложных процессов, таких как восприятие, обучение, память и принятие решений. Нейроны обрабатывают информацию с помощью электрохимических сигналов, которые обеспечивают высокоскоростную передачу и параллельную обработку. Ключевым элементом является синаптическая пластичность — способность изменять силу связей между нейронами в ответ на опыт.

Искусственные нейронные сети также способны обрабатывать информацию, но их функциональность основана на математических операциях и функциях активации. В отличие от биологических нейронов, которые используют электрохимические сигналы, искусственные нейроны работают с цифровыми данными. Однако обе системы способны выполнять задачи, связанные с классификацией, регрессией, распознаванием образов и другими видами обработки данных.

Принципы преподавания. Человеческий мозг учится посредством опыта и взаимодействия с окружающей средой. В процессах обучения задействована синаптическая пластичность, позволяющая адаптироваться к новым ситуациям и изменять силу связей между нейронами.

Искусственные нейронные сети обучаются с использованием таких алгоритмов, как обратное распространение ошибки. Сеть обучается на заданных данных, а веса связей между нейронами корректируются, чтобы минимизировать ошибку на выходе. Этот процесс позволяет адаптироваться к различным задачам и находить оптимальные параметры обработки информации.

Список использованной литературы.

- 1 Rosenblatt, F., "The perceptron: a probabilistic model for information storage and organization in the brain." Psychol Rev, 1958. 65(6): p. 386-408.
- 2 Minsky, M. and S. Papert, "Perceptrons; an introduction to computational geometry." 1969, Cambridge, Mass.,: MIT Press. 258 p.
- 3 Cybenko, G., "Approximation by superpositions of a sigmoidal function." Mathematics of Control, Signals and Systems, 1989. 2(4): p. 303-314.
- 4 Hornik, K., "Approximation capabilities of multilayer feedforward networks." Neural Networks, 1991. 4(2): p. 251-257.
- 5 Werbos, P.J., "Beyond regression: new tools for prediction and analysis in the behavioral sciences." 1975.
- 6 LeCun, Y., Y. Bengio, and G. Hinton, "Deep learning." Nature, 2015. 521(7553): p. 436-44.
- 7 Jordan, M.I. and T.M. Mitchell, "Machine learning: Trends, perspectives, and prospects." Science, 2015. 349(6245): p. 255-60.

КОМПАНИЯНЫҢ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ЖОБАЛАРЫН БАСҚАРУДА GERT ӘДІСІН ҚОЛДАНЫП, AGILE ЖҮЙЕСІН ЕНГІЗУ

Алашбаева Н.М.

Жуманова Б.К.

Лукпанова Ж.О.

магистр, аға оқытушы, ESIL university мекемесі Астана қ.

э.ғ.к., профессор, ESIL university мекемесі Астана қ.

э.ғ.к., ассоциированный профессор, ESIL university мекемесі Астана қ.

Аңдатпа. Қазақстан компанияларының инвестициялық жобаларын басқаруда GERT әдісі арқылы Agile икемді әдіснамасын енгізудің өзекті мәселелеріне арналған. Бұл зерттеудің нәтижелері компанияның қызметіне икемді agile әдіснамасын енгізу әртүрлі тәсілдермен жүзеге асырылуы мүмкін екенін көрсетеді, сондықтан жобаны іске асырудың тиімділігін алдын ала бағалаудың нәтижесі екіұшты болып қала береді. Бұл жағдайда GERT әдісін қолдана отырып, өзгермелі модель құру тәсілі мүмкін. Бұл әдіс жобаның барысын түйіндер түрінде алдын-ала шартталған белгілерді қолдана отырып, нақты әрекеттер алгоритміне түсіндіруге мүмкіндік береді.

Авторлар стохастикалық желілерді қолдана отырып синтезделген әдісті ұсынады. Өзірленген графикалық алгоритмнің визуалды көрінісі GERT (Graphical Evaluation and Review Technique) әдісінің желіні жоспарлаудың баламалы ықтималдық әдісімен ұсынылған.

Осылайша, GERT сигналдық блок-схема теориясын, ықтимал PERT желілік графиктерін және шешім ағашын бір котексте біріктіреді. Бұл желінің ұзақтығы, сондай – ақ желінің логикасы ретінде ықтималдылықты бағалауға мүмкіндік береді, бұл жағдайда кейбір операциялар мүлдем орындалмауы мүмкін, басқалары ішінара, ал басқалары бірнеше рет.

Зерттеудің мақсаты осы модельдің негізгі артықшылықтарын көрсетуге мүмкіндік беретін әмбебап желілік модель құруға тырысу болды, сонымен бірге олардың кемшіліктерін ескеру; атап айтқанда, жобалық басқарудың икемді әдістемесін (Agile) енгізу кезінде әрекеттердің циклділігі мен қайталануын көрсету.

Зерттеу нәтижелері бойынша GERT әдісі ұсынылған модельдің негізіне алынды, өйткені ол іс-әрекеттің өзгергіштігін көрсетуге мүмкіндік береді және оның көмегімен «жетілу деңгейін бағалау» қадамына оралу қажеттілігін жақсы көрсетуге болады. Сондай-ақ, бұл ретте жұмыстардың кез келгенін орындамауға жол берілетінін атап өтуге болады.

Ключевые слова: Agile, метод GERT, проектное управление, сетевое планирование, альтернативные сети, вариативная модель, оценка уровня зрелости, теории ограничения систем.

Түйін сөздер: Agile, GERT әдісі, жобаларды басқару, желіні жоспарлау, балама желілер, ауыспалы модель, жетілу деңгейін бағалау, жүйе шектеулерінің теориялары.

Keywords: Agile, GERT method, project management, network planning, alternative networks, variable model, maturity level assessment, systems limitation theories.

Agile компаниялардың бизнес-процесінде сәтті енгізу компания менеджментінде жобаны басқаруда мұндай енгізудің қажеттілігін түсінуге байланысты. Scrum және Kanban әдетте бизнес-процеске енгізудің ең тиімді Agile тәсілдері болып саналады. Бірақ инвестициялық жобаны іске асыру және іске асыру тиімділігін алдын ала талдаудың бұл нәтижесі түсініксіз болып қалады, өйткені мұндай процесте қиындықтар бар [1].

Scrum және Kanban әдісін қызмет саласына бейімдеу әрдайым мүмкін емес, өйткені жұмысқа тек жоспарлы тәсілді қажет ететін жобалар бар және бұл тәсілдерді ауқымды және көп құнды жобаларда жүзеге асыру қиын, өйткені олар шағын және орта бизнес үшін қолайлы.[2]

Осыған байланысты, авторлар GERT әдісін ұсынды, себебі ол жұмысты анықтау қиын болатын қиын процестерді объективті түрде анықтауға және анықтауға мүмкіндік береді, атап айтқанда олардың табысқа жету үшін бір тізбек бойынша орындалу реттілігі. көп нұсқалы жоба болған кезде инвестициялық жобаның соңғы мақсаты. [3]. Зерттеу нәтижелері Agile жүйесінде GERT әдісін қолдана отырып, ауыспалы модель құруға ұсынылған тәсіл Қазақстандағы компаниялардың инвестициялық жобаларының табыстылығында маңызды және маңызды болуы мүмкін екенін растайды.

Зерттеу әдістемесі графикалық бағалау әдісін және GERT талдауын қолдануды қамтыды. Зерттеудің бірегейлігі мен маңыздылығы әзірленген модельде жатыр, ол әрекеттердің өзгермелілігін көрсетуге мүмкіндік береді, кез келген жұмысты аяқтауға мүмкіндік береді және оның көмегімен сіз «бағалау» қадамына оралу қажеттілігін жақсы көрсете аласыз. жетілгендік деңгейі».

Agile жобаны басқару – бұл аймақты түсіну, талаптарды анықтау және мүмкіндіктерге басымдық беру үшін мүдделі тараптар мен жоба командасының мүшелерін қамтитын қайталанатын және қосымша процесс.

Agile тәсіл аралық нәтижелерді сынауға және бағалауға және пайдаланушыларға олардың қалаулары өзгерген кезде түзетулер енгізуге мүмкіндік беретін көптеген жылдам, қайталанатын жоспарлау және әзірлеу циклдерін қамтиды. Бұл тәсіл бұрын түсініксіз мақсаттар мен талаптар анықталған кезде өнімді жылдам өзгерту мүмкіндігін ашады.

Қазіргі жылдам ортада ептілік тәсіл бірегей шешімдер мен жоба нәтижелерін ұсынады [4].

Компанияның жобаларын басқару құралы ретінде Scrum әдісі келесі артықшылықтарға ие:

- келесі уақыт кезеңіне жоспарларды оңтайландыруға мүмкіндік беретін жобалық топтың әрбір мүшесі тарапынан аралық нәтижелерді қорытындылау;
- жобалық топ мүшелерінің алдында тұрған барлық идеялар мен міндеттерді жүйелеу;
- жобаны іске асыру және аяқтау жоба командасына оның жетекшілерімен бірге барлық тапсырмалар мен идеяларды талқылауға және ненің орындалғанын және ненің орындалмағанын анықтауға мүмкіндік береді.

Компанияның жобаларын басқару шеңберінде SCRUM әдісін қолданудың негізгі кемшіліктері:

- мүдделі тараптармен келісім жасау кезіндегі қиындықтар;

- тиімділікке әсер ететін ерекше жағдайлардың көп саны бар, өйткені бұл әдістеме біліктілігі төмен топпен, жұмыс мерзімінің төмен бағаланбаған мерзімімен немесе бюджетімен немесе біліксіз жоба менеджерімен жұмыс істеу үшін жарамсыз деп санауға болады. [5].

Канбан әдістемесін енгізу әртүрлі процестер мен командалардың өнімділігін өлшеуді жеңілдетеді. Ол менеджерлерге ненің жақсы жұмыс істейтінін және жақсартуды қажет ететін аймақтарды анықтауға көмектесетін күрделі деректерді береді. Әдістеме бірнеше негізгі Канбан принциптеріне немесе «негізгі тәжірибелерге» негізделген.

Бұл жұмыс процесін визуализациялау, аяқталмаған жұмысты шектеу және ағынды оңтайландыру. Осы элементтердің үйлесімі оңтайландырудың әсерлі нәтижелерін береді және командалар арасында күшті теңестіруді жасайды.

Ұсынылған Agile тәсілдерімен танысып, олардың артықшылықтары мен кемшіліктерін талдай отырып, авторлар ұйымда икемді жобаларды басқаруды құруға бағытталған алгоритмді әзірлеуді ұсынады. Компанияның қызметіне Agile енгізу әртүрлі жолдармен жүзеге асырылуы мүмкін болғандықтан, алдын ала талдаудың нәтижесі анық емес, ауыспалы модель жасау қажеттілігі туындайды. [6].

Ол үшін біз алдын ала анықталған белгілерді қолдана отырып, жобаның орындалу барысын әрекеттердің нақты алгоритміне түсіндіруге мүмкіндік беретін GERT әдісін қолданамыз.

Әзірленген алгоритмнің көрнекі көрінісі GERT (Graphical Evaluation and Review Technique) әдісі – желіні жоспарлаудың альтернативті ықтималдық әдісі арқылы жасалды. [7].

Бір байқауда GERT сигнал блок-диаграмма теориясын және PERT ықтимал желі диаграммаларын және шешім ағаштарын біріктіреді. Бұл интеграция ұзақтықтардың да, желілік логиканың да ықтималдық бағалауларын пайдалануға мүмкіндік береді. Бұл жерде кейбір операцияларды бірнеше рет орындауға болады, басқаларды ішінара, ал басқаларын мүлде орындамайды. [8].

GERT әдісін қолданудың негізі келесі қасиеттерге ие стохастикалық желілерді пайдалану болып табылады:

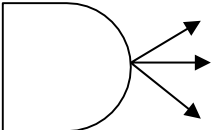
- желі логикалық функциялар мен ауысуларды жүзеге асыратын түйіндерден тұрады;
- ауысуға ол көрсететін операцияның орындалу ықтималдығы тағайындалады;
- өтулер арқылы көрсетілетін операциялар параметрлер жиынымен сипатталады;
- желілік диаграмманы жүзеге асыру жобаның мақсаттарына жету үшін жеткілікті өтулер мен түйіндердің белгілі бір жиынтығын жүзеге асыруды білдіреді;
- егер ауысу ұзақтығы кездейсоқ шама болса, онда берілген ықтималдық үлестіріміне сәйкес әрбір өту үшін әрбір нақты іске асыруда осы ұзақтықтың жаңа мәні таңдалады.

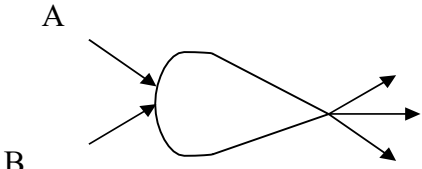
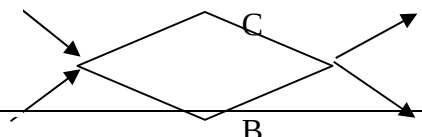
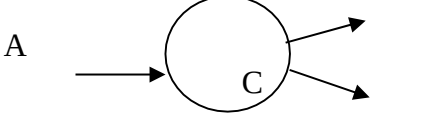
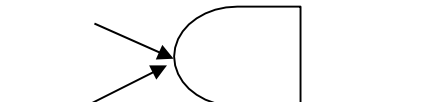
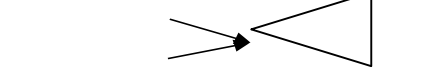
GERT әдісінің символдары 1-кестеде берілген.

Бұл жағдайда GERT әдісін таңдау оның ұсынылатын іс-әрекеттердің циклдік сипатын, мүмкін болатын әрекеттердің өзгермелілігін көрсетуге және конвенцияға дейінгі белгілерді пайдалана отырып, жобаның орындалу барысын түсіндіруге мүмкіндік беретіндігіне байланысты. әрекеттердің нақты алгоритмі.

Компанияның қызметінде жобалық менеджментті жүзеге асыру әртүрлі тәсілдермен жүзеге асырылуы мүмкін болғандықтан, алдын ала талдаудың нәтижесі анық емес. [9].

1-кесте – GERT әдісінің нышандары

Аталуы		
Орындалатын бастапқы түйін (детерминирленген).	A	
	B	
	C	

Детерминирленген кірісі және ықтималдық шығысы бар аралық түйін. А және В орындалса, С немесе D немесе Е орындалса, түйін орындалады.	
Ықтимал кірісі мен шығысы бар аралық түйін. А және В орындалса, С немесе D орындалса, түйін орындалады.	
Детерминирленген кірісі мен шығысы бар аралық түйін. Түйін жүзеге асырылады, егер А кейін В және С орындалса.	
А және В орындалса, іске асырылатын соңғы түйін.	
А немесе В жұмысы орындалса, орындалатын соңғы түйін.	
Ескерту: автормен құрылған [9]	

Осылайша, авторлар ықтималдық таңдау мүмкіндігін пайдалана отырып, жобаны іске асырудың ықтимал сценарийін көрсету үшін балама желілерді пайдалануды ұсынады. Жобаны жүзеге асыру үшін желілік модельде ұсынылған барлық тапсырмалар орындалмауы мүмкін екенін атап өткен жөн.

Инвестициялық жобаларды жедел басқару кезінде көрінетін GERT әдісінің кемшілігі де бар және ол жұмыс топологиясындағы өзгерістерді іс жүзінде есепке алудың қиындығымен байланысты.

Бұл мақалада инвестициялық жобаларды басқарудың негізгі Agile тәсілдері талқыланады. Компанияның қызметіне икемді Agile әдіснамасын енгізу әртүрлі тәсілдер арқылы жүзеге асырылуы мүмкін, сондықтан жобаны іске асыру тиімділігін алдын ала талдау мен бағалаудың нәтижесі түсініксіз болып қалады.

Әдебиеттер

1 Alaidaros H., Omar M., Romli R. A Theoretical Framework for Improving Software Project Monitoring Task of Agile Kanban Method//Recent Trends in Data Science and Soft Computing. Springer International Publishing. - 2019. - № 843. - P. 1091–1099 - doi: 10.1007/978-3-319-99007-1_101

2 Diebold P., Theobald, S., Wahl, J., Rausch, Y. Stepwise transition to agile: From three agile practices to Kanban adaptation// J. Softw.: Evol. 2019. - № 31 (5). - doi: 10.1002/smr.2167

3 Luis Mayo-Alvarez, Shyla Del-Aguila-Arcenales, Aldo Alvarez-Risco, M. Chandra Sekar, Neal M. Davies, Jaime A. Yáñez. Innovation by integration of Drum-Buffer-Rope (DBR) method with Scrum-Kanban and use of Monte Carlo simulation for maximizing throughput in agile project management// Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity. – 2024. - № 10 (1).

4 Казимов Э.Ф. Применение методологии Agile в управлении IT-компанией: возможности и перспективы // Прогрессивная экономика. - 2022. - № 12. С. 5–15.

5 7th Annual State of Agile Survey. – URL: <https://www.se.rit.edu/~swen-356/resources/7thAnnual-State-of-Agile-Development-Survey.pdf>

6 Финансовый директор. Практический журнал по управлению финансами компании. Система канбан (kanban)-что это?-URL: <https://www.fd.ru/articles/159195-sistema-kanban->

kanban—chto-eto

7 Ковалёв П.В. ГЕРТ-сетевой анализ мультиверсионных архитектур программного обеспечения//Научный электронный архив.- URL: <http://econf.rae.ru/article/4425>

8 К.Т. Туркбаева, О.С. Сабден. Современное состояние и развитие проектного менеджмента в Республике Казахстан// Научный журнал «Вестник университета «Туран». 2022. - №3 (95). - doi: 10.46914/1562-2959-2022-1-3-187-200

9 Akhmetshin Elvir M., et al. Modern approaches to innovative project management in entrepreneurship education: A review of methods and applications in education// Journal of Entrepreneurship Education. - 2019. - № 22. - P.1-15.

АНАЛИЗ ПЕРЕДОВОГО ОПЫТА В ПРИМЕНЕНИИ ЦИФРОВЫХ ПЛАТФОРМ И ИНСТРУМЕНТОВ УПРАВЛЕНИЯ ГОРОДСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ

¹ Анапин Ж.Ж.,

² Саймагамбетова Г.А.

¹ zhasulan.anapin@yu.edu.kz

² gaukhar.saimagambetova@yu.edu.kz

¹ магистрант ОП «Государственное и местное управление» Yessenov university,

² к.э.н. доцент, Yessenov university

Аннотация. Статья посвящена изучению использования цифровых платформ в управлении городской инфраструктурой в условиях растущей урбанизации. Рассматриваются технологии IoT, искусственного интеллекта и аналитики для оптимизации транспортных потоков, коммунальных услуг и экологического мониторинга. Приводятся примеры успешных внедрений в различных городах мира. Выделены проблемы интеграции систем, защиты данных и стандартизации платформ, а также пути их решения. Подчеркивается роль 5G и искусственного интеллекта в будущем. Цифровые платформы представлены как ключевой инструмент для создания умных, устойчивых и комфортных городов будущего.

Ключевые слова. Цифровые платформы, Искусственный интеллект, Интернет вещей, Умные города, Управление, Городская инфраструктура, Данные, Передовой.

Введение. Актуальность темы обусловлена быстрым ростом урбанизации и увеличением нагрузки на городские системы. Сегодня более половины населения мира проживает в городах, и прогнозы показывают, что к 2050 году эта доля возрастет до 70%. Такой рост требует создания эффективных решений для управления городской инфраструктурой, улучшения качества жизни и оптимизации использования ресурсов [1].

Цифровые платформы и современные инструменты управления позволяют городам справляться с этими вызовами, используя данные для более точного планирования и оперативного реагирования на изменения. Они обеспечивают возможность контролировать и анализировать состояние инфраструктуры, управлять транспортными потоками, коммунальными услугами, экологическими и социальными аспектами городской жизни. Применение таких технологий, как интернет вещей (IoT), искусственный интеллект (AI или ИИ) открывает новые возможности для городского управления, повышая прозрачность и вовлеченность граждан [2].

Цель статьи — выявление и анализ передовых практик применения цифровых платформ и инструментов управления [3].

Цифровая платформа для городской инфраструктуры представляет собой комплексное решение, включающее множество технологических компонентов, которые работают совместно для эффективного управления и мониторинга городских процессов. Одним из ключевых элементов платформы являются устройства IoT, представляющие собой сеть

датчиков и умных устройств, установленных на различных объектах городской инфраструктуры. Эти устройства непрерывно собирают данные о состоянии дорог, зданий, мостов, уличного освещения, систем водоснабжения и других систем жизнеобеспечения. Например, датчики могут измерять качество воздуха, уровень шума, движение транспорта и состояние энергосетей, помогая быстро выявлять и устранять проблемы [4].

Для хранения огромных объемов данных (Big data), поступающих от IoT-устройств и других источников, платформа включает базы данных, способные обрабатывать и систематизировать информацию. Эти базы данных обеспечивают структурированное хранение информации, упрощая ее доступ, анализ и использование для различных нужд. Они служат основой для сбора и накопления информации о городской инфраструктуре, что важно для ретроспективного анализа и прогнозирования [4, 5].

Искусственный интеллект используется для анализа данных, поступающих с датчиков и баз данных, что позволяет выделять закономерности, прогнозировать проблемы и формировать рекомендации. Например, с помощью алгоритмов машинного обучения можно предсказывать загруженность транспортных магистралей или выявлять участки, подверженные аварийным ситуациям. Искусственный интеллект также способен автоматически распознавать критические ситуации, такие как утечки воды или перебои в электроснабжении, и сигнализировать о необходимости реагирования.

Цифровая платформа включает аналитические модули для визуализации данных, построения отчетов и проведения многопрофильного анализа, что позволяет городским администрациям оперативно принимать решения на основе фактической информации. С помощью аналитики можно отслеживать расход ресурсов, оценивать эффективность транспортных маршрутов и планировать инфраструктурные проекты [6].

Одним из самых значимых аспектов цифровой платформы для городской инфраструктуры является интеграция данных из различных городских служб, таких как ЖКХ, общественный транспорт, полиция, скорая помощь, экологические и коммунальные службы. Такая интеграция позволяет формировать единую информационную картину о состоянии города, где данные из разных источников объединяются для более точного и своевременного анализа. Это особенно важно для систем мониторинга, которые могут выявлять и предупреждать об угрозах, требующих межведомственного взаимодействия. Интегрированная система данных и мониторинга способствует улучшению координации между службами, позволяет оптимизировать ресурсы и повышает общую эффективность городского управления. В условиях растущих нагрузок на инфраструктуру и ограниченных бюджетов интеграция данных становится ключевым фактором для принятия более точных, обоснованных и оперативных решений, улучшая тем самым качество жизни горожан [7, 8, 9].

Рассмотрим несколько успешных примеров городов, где внедрение цифровых платформ оказало положительное влияние на управление городской инфраструктурой:

1. Барселона стала одним из мировых лидеров в использовании цифровых технологий для управления инфраструктурой. В городе внедрена платформа Sentilo, которая связывает сети датчиков для мониторинга множества городских систем. Например, датчики на уличных фонарях регулируют их яркость в зависимости от присутствия пешеходов или автомобилей, что снижает энергопотребление. Также сенсоры на мусорных контейнерах позволяют оптимизировать маршруты мусоровозов, что улучшает качество обслуживания и уменьшает затраты [10].

2. Сингапур активно использует технологии для планирования и управления городской средой через платформу Virtual Singapore. Эта платформа представляет собой цифровую модель города, включающую данные обо всех зданиях, дорожных сетях, энергетических и водных ресурсах. Virtual Singapore позволяет правительству и исследовательским учреждениям анализировать различные сценарии городской инфраструктуры, например, моделировать последствия изменения климата, оптимизировать транспортные потоки и повышать уровень безопасности.

3. Лондон запустил London Datastore, платформу с открытым доступом к данным, собранным различными городскими службами. Городские власти используют эту информацию для анализа транспортных потоков, мониторинга экологической обстановки и управления инфраструктурой. London Datastore позволяет частным компаниям и стартапам разрабатывать собственные сервисы, использующие городские данные. Это способствует созданию инновационных решений в области транспорта и экологического контроля, например, для мониторинга загрязнения воздуха и планирования транспортных маршрутов.

4. В Нью-Йорке применяется интегрированная платформа NYC 311, которая позволяет жителям сообщать о различных проблемах, будь то ремонт дорог или проблемы с электричеством, через мобильные приложения и сайт. Эта платформа соединяет все городские службы и позволяет быстро реагировать на запросы граждан. В то же время данные, собранные NYC 311, используются для анализа инфраструктурных проблем и их предотвращения. Это помогает городским властям видеть проблемные участки и принимать решения на основе данных о частоте и характере обращений.

5. В Токио перед Олимпийскими играми 2020 года были развернуты системы умного управления трафиком. С помощью IoT-датчиков и аналитики город смог эффективно распределять транспортные потоки, что позволило улучшить трафик и сократить время на дороге. Технологии продолжают использоваться для мониторинга транспортных узлов, особенно в часы пик, что помогает снизить заторы и обеспечивает высокую скорость перемещения в плотном городском трафике [11,12].

Эти примеры показывают, как цифровые платформы помогают городам улучшать управление инфраструктурой, повышать эффективность и прозрачность работы служб, сокращать энергозатраты и улучшать условия жизни для горожан.

Внедрение цифровых платформ в управление городской инфраструктурой сопряжено с рядом проблем и вызовов, которые требуют комплексного подхода для их успешного преодоления:

1. Использование цифровых платформ подразумевает сбор, хранение и обработку огромного объема данных, включая чувствительные данные о жителях и городской инфраструктуре. Это повышает риск кибератак и утечек информации, что может привести к значительным сбоям в работе систем и нарушению безопасности. Города сталкиваются с необходимостью инвестировать в надежные системы кибербезопасности и регулярно обновлять протоколы защиты данных.

2. Цифровые платформы часто собирают личные данные граждан, такие как информация о передвижениях, платежах и обращениях в городские службы. Это создает риск нарушения приватности и требует от городов соблюдения этических стандартов и законодательства в области защиты персональных данных. Успешное внедрение платформ требует тщательного баланса между использованием данных для улучшения городской среды и защитой частной жизни граждан.

3. Городские службы часто используют различные, разрозненные системы и стандарты данных, что затрудняет их интеграцию в единую платформу. Этот вызов становится особенно острым, когда требуется соединить данные из множества источников, таких как транспортные системы, коммунальные службы и медицинские учреждения. Интеграция требует не только технических решений, но и административного согласования между различными ведомствами, что может затягивать процесс внедрения.

4. Недостаток унифицированных стандартов для управления и обмена данными в рамках “умных” городов (Smart city) является еще одной преградой на пути к внедрению цифровых платформ. Платформы и устройства от различных поставщиков могут быть несовместимыми, что затрудняет их использование в единой городской инфраструктуре. Решением может быть разработка единых стандартов, но это требует сотрудничества на государственном и международном уровнях [13]. Внедрение цифровых платформ требует значительных инвестиций, включая расходы на оборудование, программное обеспечение, интеграцию и обеспечение безопасности. Для многих городов эти затраты становятся

серьезным ограничением, особенно в условиях ограниченного бюджета. Кроме того, эксплуатация цифровой инфраструктуры требует регулярного технического обслуживания и обновления, что также требует дополнительных затрат.

5. Инновации в городском управлении могут встретить сопротивление со стороны как городских работников, так и граждан, которые опасаются новых технологий. Для успешного внедрения цифровых платформ важно не только обеспечить доступ к современным технологиям, но и обучить персонал и провести информирование населения. Нехватка квалифицированных специалистов, разбирающихся в новых технологиях, также является вызовом, особенно для небольших городов.

Эти вызовы требуют от городских властей продуманных стратегий, направленных на безопасное и эффективное внедрение цифровых платформ. Только при условии комплексного подхода к решению перечисленных проблем города смогут реализовать потенциал цифровых технологий для улучшения управления инфраструктурой и создания комфортной городской среды [14,15].

Перспективы развития цифровых платформ для управления городской инфраструктурой открывают множество возможностей, в которых ключевую роль играют новые технологии и подходы к устойчивому развитию. С внедрением сетей 5G города получают возможность передавать данные с минимальной задержкой, что существенно расширяет возможности цифровых платформ. Сети 5G позволят быстрее обмениваться данными между устройствами IoT, улучшая мониторинг городской инфраструктуры в режиме реального времени. Это также откроет возможности для автономного транспорта и “умного” управления уличным освещением, когда системы смогут реагировать на изменения в условиях среды практически мгновенно. Технологии виртуальной и дополненной реальности (VR соответственно AR) также находят применение в городском управлении, позволяя создавать точные цифровые модели городской среды, проводить симуляции и прогнозировать развитие инфраструктуры. Например, цифровые двойники городов в AR помогут архитекторам, инженерам и городским администрациям визуализировать проекты и возможные изменения, что повысит качество планирования [16].

Автоматизация городских процессов с использованием искусственного интеллекта позволит повысить точность и эффективность управления. В будущем искусственный интеллект будет играть центральную роль в прогнозировании и решении инфраструктурных проблем, таких как прогнозирование аварийных ситуаций или оптимизация транспортных потоков. Примером могут служить полностью автоматизированные системы управления коммунальными службами, которые будут самостоятельно регулировать работу систем водоснабжения, уличного освещения и энергоснабжения. Такие системы смогут мгновенно адаптироваться к изменениям в спросе или погодных условиях, а также обнаруживать аномалии, требующие оперативного вмешательства. Это приведет к более эффективному использованию ресурсов и снижению затрат. Экологическая устойчивость становится важной целью при развитии “умных” городов. Новые цифровые платформы будут нацелены на минимизацию воздействия на окружающую среду, используя технологии для снижения выбросов углекислого газа и оптимизации расхода природных ресурсов. Переход на экологически чистые виды транспорта, использование возобновляемых источников энергии и “умные” системы энергосбережения помогут снизить углеродный след городов. Кроме того, платформы позволяют собирать данные о состоянии окружающей среды и управлять природными ресурсами, такими как воздух и вода. Использование аналитики и ИИ для мониторинга выбросов и качества воздуха будет способствовать улучшению экологической ситуации и здоровью жителей [17,18].

В ближайшие десятилетия “умные” города будут стремиться к полной цифровой интеграции, где все системы, от транспорта до здравоохранения, будут связаны в единую сеть. В будущем города смогут функционировать как единые цифровые организмы, где каждый элемент системы — от домов и дорог до парков и школ — будет подключен к единой платформе управления. Города будут использовать технологии для улучшения качества

жизни, а также предлагать гражданам новые сервисы, такие как “умные” дома и безопасные транспортные системы. Одновременно будет увеличиваться вовлечение граждан в процесс управления: благодаря открытым данным и платформам для участия жители смогут вносить предложения, получать информацию о планах и потребностях города.

Заключение. Цифровые платформы играют ключевую роль в современном управлении городской инфраструктурой, предоставляя эффективные инструменты для мониторинга, анализа и координации различных городских служб. Внедрение таких платформ позволяет городам гибко адаптироваться к растущим требованиям в условиях активной урбанизации, экономить ресурсы и улучшать качество предоставляемых услуг.

Используя возможности AI, IoT, Big data и т.д., города могут существенно повысить качество жизни своих жителей. Эти платформы способствуют созданию безопасной и экологически устойчивой среды, позволяют эффективно распределять транспортные потоки, оптимизировать потребление энергии, управлять уличным освещением и улучшать качество коммунальных услуг. Интеграция данных из различных источников и служб повышает точность решений и позволяет принимать меры на основе объективной информации.

Значительный потенциал цифровых платформ для повышения качества городской среды подтверждается опытом ведущих городов: Барселоны, Сингапура и Нью-Йорка, где такие системы успешно используются для управления транспортом, коммунальными услугами и обеспечения экологической безопасности. Эти примеры показывают, что цифровые платформы — это эффективные технологии и стратегические инструменты для устойчивого развития городов.

В будущем роль цифровых платформ в управлении городской инфраструктурой будет только возрастать. Их внедрение позволит создать более комфортные, безопасные и экологичные города, повысит вовлеченность граждан и обеспечит прозрачность в работе городских служб. В итоге цифровые платформы становятся основой для построения “умных” городов, которые отвечают потребностям современного общества и обеспечивают высокий уровень жизни.

Список литературы:

1. Harrison, C., & Donnelly, I. A. (2011). A theory of smart cities. Proceedings of the 55th Annual Meeting of the ISSS.
2. Caragliu, A., Del Bo, C., & Nijkamp, P. (2011). Smart cities in Europe. *Journal of Urban Technology*, 18(2), 65-82.
3. Albino, V., Berardi, U., & Dangelico, R. M. (2015). Smart cities: Definitions, dimensions, performance, and initiatives. *Journal of Urban Technology*, 22(1), 3-21.
4. Townsend, A. M. (2013). Smart cities: Big data, civic hackers, and the quest for a new utopia. WW Norton & Company.
5. Meijer, A., & Bolívar, M. P. R. (2016). Governing the smart city: a review of the literature on smart urban governance. *International Review of Administrative Sciences*, 82(2), 392-408.
6. Batty, M., Axhausen, K. W., Giannotti, F., Pozdnoukhov, A., Bazzani, A., Wachowicz, M., ... & Portugali, Y. (2012). Smart cities of the future. *European Physical Journal Special Topics*, 214, 481–518.
7. Kitchin, R. (2015). Making sense of smart cities: addressing present shortcomings. *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 8(1), 131-136.
8. Hollands, R. G. (2008). Will the real smart city please stand up? *City*, 12(3), 303-320.
9. Neirotti, P., De Marco, A., Cagliano, A. C., Mangano, G., & Scorrano, F. (2014). Current trends in smart city initiatives: Some stylised facts. *Cities*, 38, 25-36.
10. Allam, Z., & Newman, P. (2018). Redefining the smart city: Culture, metabolism and governance. *Smart Cities*, 1(1), 4-25.
11. Komninos, N. (2011). Intelligent cities: Variable geometries of spatial intelligence. *Intelligent Buildings International*, 3(3), 172-188.

11. Söderström, O., Paasche, T., & Klauser, F. (2014). Smart cities as corporate storytelling. *City*, 18(3), 307-320.
12. Albino, V., Berardi, U., & Dangelico, R. M. (2015). Smart cities: Definitions, dimensions, performance, and initiatives. *Journal of Urban Technology*, 22(1), 3-21.
13. Nam, T., & Pardo, T. A. (2011). Conceptualizing smart city with dimensions of technology, people, and institutions. *Proceedings of the 12th annual international digital government research conference: Digital government innovation in challenging times*, 282-291.
14. Mora, L., Bolici, R., & Deakin, M. (2017). The first two decades of smart-city research: A bibliometric analysis. *Journal of Urban Technology*, 24(1), 3-27.
15. Schaffers, H., Komninos, N., Pallot, M., Trousse, B., Nilsson, M., & Oliveira, A. (2011).
16. Smart cities and the future internet: Towards cooperation frameworks for open innovation. *The Future Internet Assembly*, 431-446.
17. Townsend, A. M. (2013). *Smart cities: Big data, civic hackers, and the quest for a new utopia*. WW Norton & Company.
18. Giffinger, R., Fertner, C., Kramar, H., Kalasek, R., Pichler-Milanović, N., & Meijers, E. (2007). *Smart cities: Ranking of European medium-sized cities*. Centre of Regional Science, Vienna University of Technology.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ БАНК МЕНЕДЖМЕНТІНІҢ МӘСЕЛЕЛЕРІ ЖӘНЕ ОЛАРДЫ ЖЕТІЛДІРУ МЕХАНИЗМДЕРІ

¹Максутова Ж.А.

²Қадырбергенова А.К.

¹maksutova.zhazira@bk.ru

²asel-k-80@mail.ru

¹ Магистрант, Х. Досмұхамедов атындағы Атырау мемлекеттік университеті

²PhD, Х. Досмұхамедов атындағы Атырау мемлекеттік университеті, Қаржы және есеп кафедрасының қауымдастырылған профессоры

Аннотация. Бұл мақалада Қазақстан Республикасындағы банк менеджментінің қазіргі мәселелері қарастырылады. Негізгі проблемалар ретінде реттеу талаптарының ауырлығы, несие тәуекелдерінің жоғары деңгейі, геосаяси тұрақсыздық және экономиканың мұнай – газ секторына тәуелділігі анықталған. Осы факторлар банктердің қаржылық тұрақтылығы мен бәсекеге қабілеттілігіне кері әсер етеді. Мақалада ұсынылған шешімдер қатарында реттеу жүйесін оңтайландыру, стресс-тестілеу әдістерін жетілдіру, несие портфелін әртараптандыру және цифрлық технологияларды енгізу бар. Автор осы мәселелердің салдарын талдап, оларды шешу үшін ұсынылатын механизмдерді ұсынады. Нақты ұсыныстардың ішінде реттеу жүйесін оңтайландыру, стресс – тестілеуді күшейту, несие портфелін әртараптандыру және цифрлық технологияларды енгізу қарастырылған. Мақала Қазақстанның банк секторын тұрақты және бәсекеге қабілетті ету жолдарын көрсетуге бағытталған.

Кілт сөздер: банк менеджменті, Қазақстанның банк секторы, реттеу талаптары, несие тәуекелдері, цифрландыру, стресс – тестілеу, экономикалық тұрақтылық, геосаяси тәуекелдер, мұнай – газ секторына тәуелділік, әртараптандыру, қаржылық инновациялар, бәсекеге қабілеттілік.

Кіріспе. Қазақстанның банк секторы ел экономикасының тірегі болып табылады, бірақ оның дамуына әртүрлі ішкі және сыртқы қиындықтар әсер етеді. Қазақстан Республикасының банк секторы елдің қаржы жүйесінің негізі болып табылады және экономикалық тұрақтылықты қамтамасыз етуде маңызды рөл атқарады. Банк жүйесі екі деңгейден тұрады: Ұлттық Банк – орталық реттеуші орган, ал екінші деңгейдегі банктер экономиканың әртүрлі

секторларын қаржыландырумен және халыққа қызмет көрсетумен айналысады. Тәуелсіздік алғаннан бері Қазақстанның банк секторы айтарлықтай өзгерістерге ұшырады. Жекешелендіру, халықаралық стандарттарға көшу және цифрлық технологияларды енгізу саланы жаһандық қаржы жүйесіне бейімдеді. 2000-жылдардың басында қаржы секторындағы реформалар банктердің капитализациясын арттырып, сыртқы инвестицияларды тартуға мүмкіндік берді. Сонымен қатар, 2008 жылғы жаһандық қаржы дағдарысы және пандемия кезеңінде туындаған экономикалық қиындықтар банк секторына айтарлықтай әсер етті.

Бұл мәселелердің арасында реттеу талаптарының ауырлығы, геосаяси тұрақсыздық, мұнай-газ саласына тәуелділік және халықаралық стандарттарға бейімделу қажеттілігі бар. Бұл мақалада банк менеджментіндегі негізгі мәселелер талданады және оларды шешу жолдары ұсынылады. Қазақстанның банк жүйесі қаржы тұрақтылығын қамтамасыз етуде және экономикада сапалы өзгерістерге қол жеткізуде стратегиялық рөл атқарады.

Негізгі бөлім. Банктік менеджмент – бұл банктің барлық ресурстарын тиімді басқаруға бағытталған кәсіби қызмет түрі. Ол қаржы ұйымының тұрақтылығы мен табыстылығын қамтамасыз ету мақсатында стратегиялар, әдістер және механизмдер жиынтығын қамтиды. Банктік менеджменттің негізгі бағыттары:

1. Қаржылық менеджмент – активтер мен пассивтерді басқару, өтімділік пен табыстылықты сақтау.

2. Риск – менеджмент – несие, нарықтық, операциялық және өтімділік тәуекелдерін басқару.

3. Персоналды басқару – қызметкерлердің кәсіби біліктілігін арттыру және корпоративтік мәдениетті дамыту.

4. Маркетинг және клиенттермен жұмыс – жаңа клиенттерді тарту және олардың сенімін сақтау стратегиялары.

5. Цифрландыру – заманауи технологияларды енгізу арқылы операцияларды автоматтандыру және қызмет көрсету сапасын арттыру.

Банктік менеджменттің тиімділігі банк қызметінің ұзақ мерзімді тұрақтылығы мен нарықтағы бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз етеді [1].

Қазақстанның банк жүйесі ішкі экономикалық қиындықтар мен сыртқы геосаяси тәуекелдерге бейімделуді жалғастыруда. Қазіргі жағдайдың негізгі ерекшеліктері:

1. Активтердің өсуі және банктердің консолидациясы

Соңғы жылдары банк активтері өсіп, кредиттеу көлемі ұлғайды, сондай-ақ ірі қаржы институттарына мемлекеттік қолдау көрсету жүзеге асырылуда. Алайда, шағын және орта банктер бәсекелестік пен реттеу талаптары жағдайында қиындықтарға тап болып отыр.

2. Несие портфелінің сапасы

Проблемалық несиелердің үлесі азайғанымен, кейбір экономика секторларының жоғары несиелену деңгейі мен тәуекелдері сақталуда. Несырьелік секторлар әлі де банк кредиттері үлесінде төмен көрсеткішке ие, бұл мұнай-газ секторына тәуелділікті көрсетеді.

3. Геосаяси әсерлер және санкциялар

Банк жүйесі халықаралық қаржы нарықтарына қолжетімділіктің шектеулі болуына және санкциялық шектеулерге байланысты қиындықтарға ұшырауда. Бұл комплаенс шығындарының артуына және сектордың инвестициялық тартымдылығын төмендетуге әкелуде.

4. Өтімділік және реттеуші жүктемелердің мәселелері

Инфляция мен мұнай нарықтарындағы құбылмалылық жағдайында банктер капитализация мен өтімділікті арттыру қажеттілігімен бетпе-бет келеді. МВФ ұсыныстары өтімділік стресс-тесттерін күшейту және реттеушілердің қаржыландыру көздерін қайта қарауды ұсынады.

5. Диверсификация және цифрландыру

Қазақстандық банктер цифрлық технологияларды белсенді енгізуде және операцияларын диверсификациялауға ұмтылуда. Алайда автоматтандыру мен киберқауіпсіздікке кететін шығындар маңызды мәселе болып отыр.

ҚР банктік менеджмент саласындағы негізгі қиындықтар:

- Сыртқы мұнай-газ секторына тәуелділік.
- Несие портфелінің жеткіліксіз әртараптандырылуы.
- Халықаралық реттеу стандарттарына сәйкес келу қажеттілігі.
- Санкцияларға байланысты арзан қаржыландыруға қолжетімділіктің шектеулілігі [2].

Осы қиындықтарға қарамастан, жаңа технологияларды енгізу, реттеуді реформалау және тұрақты даму саласына назар аудару арқылы банк жүйесін ұзақ мерзімді перспективада нығайтуға болады.

Қазіргі уақытта Қазақстанның банк секторы әлі де үлкен дәрежеде концентрацияланған. Топ-5 банк елдегі нарықтың айтарлықтай бөлігін иеленеді. 2023 жылғы жағдай бойынша, ең ірі бес банк жалпы активтер көлемінен 75-80% көлемінде үлес алады. Олардың қатарында Kaspi Bank, Банк Хоум Кредит, Халық Банк, Жусан Банк және Евразийский банк сияқты ірі қаржы институттары бар. Бұл банктер тек ірі кәсіпорындармен емес, сонымен бірге жеке тұлғалармен де жұмыс істейді, ал қызметтерінің спектрі өте кең.

Kaspi Bank активтер бойынша дәстүрлі түрде көш бастап келеді және кредиттеу мен депозиттер бойынша ең үлкен үлеске ие. Халық Банк пен Евразийский банк де тұрақты позицияларды ұстап тұр, өйткені олардың қызметтерінің ауқымы кең, және филиалдар желісі жақсы дамыған. Осылайша, Қазақстан банк нарығының құрылымы әлі де ірі ойыншылардың басымдылығында болып отыр, бұл шағын және орта банктерге бәсекелестік тұрғысынан қиындықтар туғызады [3].

Банк қызметіндегі негізгі операциялар депозиттік және несиелік операциялар негізінде жүзеге асады. Депозиттік және несиелік қызмет бір – бірімен тығыз, бір баланста жұмыс жасау қажет. Депозиттік нарық банктер ұсынатын депозиттердің әртүрлі түрлерін қамтиды. Депозиттер – бұл клиент банктегі шотына белгілі бір мерзімге белгілі бір пайызбен қаражат салатын қаржы құралдары. Осы қызмет түрін ұсынатын елімізде 21 банк бар. Әр банктің пайыздық мөлшерлемелері, депозит түрлері әртүрлі. Қазақстандағы банктер депозиттік жүйенің тұрақтылығы мен сенімділігін қамтамасыз ету үшін ұлттық реттеуші белгілеген белгілі бір стандарттар мен талаптарды сақтауға міндетті. Депозиттік нарық қаржы секторының маңызды бөлігі болып табылады, банктерге несие беру және инвестициялау үшін ресурстарға қол жеткізуге мүмкіндік береді, ал клиенттерге өз қаражаттарын сақтау және көбейту мүмкіндігі беріледі. Тұлғаларға өз қаражаттарын тиімді басқару үшін ұсынылатын банктік пайыздық мөлшерлеме көлемі өте маңызды фактор саналады.

Кесте 1 – Банктердегі депозиттерге арналған пайыздық мөлшерлеме

Банк атауы	2023 жыл
Халық Банк (Народный банк Казахстана)	15,5 %
Kaspi Bank	14%
Отбасы банк	14,40%
Банк Центр Кредит	14,50%
Евразийский банк	15,5%
ForteBank	16,43%
First Heartland Jusan Bank (Жусан Банк)	14,10%
Банк "Bank RBK"	16%
Банк Фридом Финанс Казахстан	14,70%
Bereke Bank (Сбербанк)	15,70%
Altyn Bank	16%
Хоум Кредит Банк	15,61%
Нурбанк	14,70%
Банк ВТБ	14,50%
Ескерту: ҰБ деректерінің негізінде автормен құрастырылған [4].	

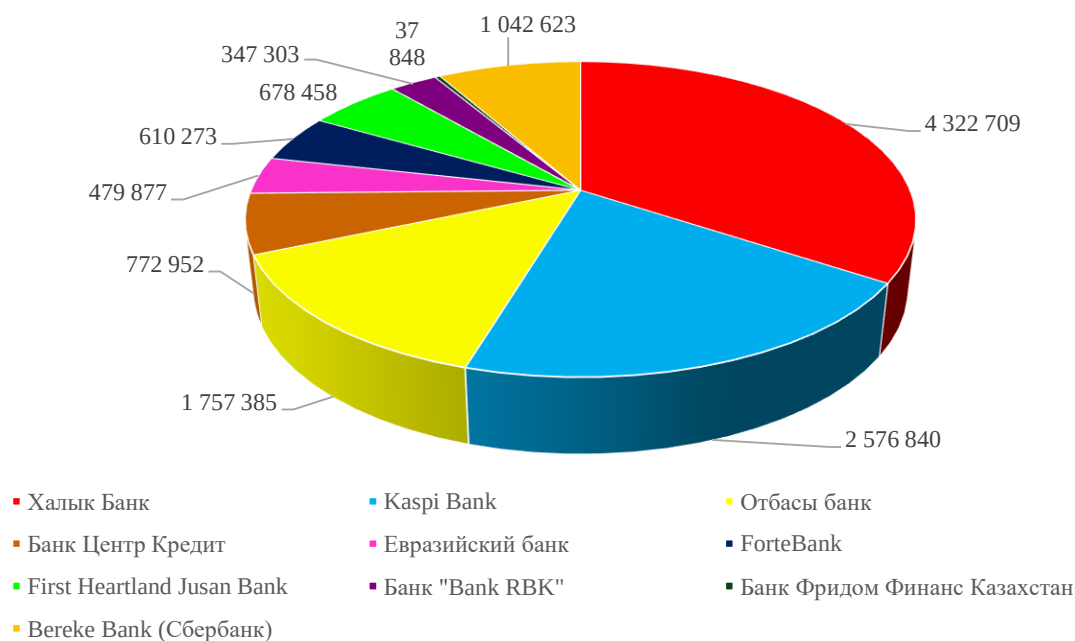
Кестеден көріп отырғанымыздай, еліміздегі ірі банктердегі 2023 жылға арналған пайыздық мөлшерлеме ұсынылған. Банктердегі жоғары пайыздық мөлшерлеме клиенттер үшін тиімді саналады. Депозиттердегі тиімді пайыздық мөлшерлеме (EPS) номиналды пайыздық мөлшерлемені ғана емес, сонымен қатар депозитке байланысты кез келген қосымша шығыстарды немесе кірістерді ескере отырып, салымшы үшін салымның жалпы құнын білдіреді. Депозиттер бойынша ең тиімді мөлшерлеме «RBK Bank» АҚ – на – 16 % жылдық мөлшерлеме бойынша тиесілі. Ал депозиттер бойынша ең төмен пайыздық мөлшерлеме First Heartland Jusan Bank (Жусан Банк) АҚ – на 14,10 % бойынша тиесілі.

Қазақстанда депозиттер заңды және жеке тұлғаларға беріледі. Жеке және заңды тұлғалардың депозиттері банктік салымдардың әртүрлі түрлері болып табылады және олар салымшының түріне байланысты әр түрлі сипаттамаларға ие. Депозиттердің пайыздық мөлшерлемелері орталық банктің ағымдағы мөлшерлемелері, инфляция, банктің қаржылық жағдайы және т.б. сияқты көптеген факторларға байланысты. Депозиттер қаражатты сақтаудың салыстырмалы түрде қауіпсіз әдісі екенін есте ұстаған жөн, бірақ олар инфляцияға байланысты сатып алу қабілетін жоғалту қаупіне ұшырайды.

Кесте 2 – ҚР – ның банктеріндегі жеке тұлғалардың депозиттік салымдары

Банк атауы	жеке тұлғалардың салымы		
	2023 жыл	2022 жыл	2021 жыл
Халық Банк	4 322 709	3 616 224	3 168 868
Kaspi Bank	2 576 840	2 015 926	1 524 150
Отбасы банк	1 757 385	1 056 434	826 261
Банк Центр Кредит	772 952	668 041	558 058
Евразийский банк	479 877	459 330	424 573
ForteBank	610 273	555 897	578 625
First Heartland Jusan Bank	678 458	469 049	418 620
Банк "Bank RBK"	347 303	219 024	191 831
Банк Фридом Финанс Казахстан	37 848	27 867	37 587
Bereke Bank (Сбербанк)	1 042 623	914 855	759 226
<i>Ескерту: ҰБ деректерінің негізінде автормен құрастырылған, млн тг [4].</i>			

Кестеден көріп отырғанымыздай, соңғы үш жыл ішінде Қазақстандық жеке тұлғалардың көп бөлігі өз қаражаттарын «Халық Банк», «Kaspi Bank», «Отбасы Банк» секілді банк ұйымдарында сақтайды екен. Менің ойымшада ең өтімді депозиттер осы банктерде. Клиенттерге деген тиімді ұсыныстары арқылы, жеке тұлғаларды өздеріне тартып, салымдар бойынша жыл сайын өсім көрсетуде. Ал ең төмен депозиттік салымдар «Freedom Finance» банкінде. 2023 жылғы мәлімет бойынша жеке тұлғалардың салымдары небәрі 37 848 млн теңгені құраған. Халық Банктегі жеке тұлғалардың депозиттерінің үлесі соңғы үш жылда 0,7 есе, Каспи Банктегі депозиттер 0,6 есе, Отбасы Банкте 0,5 есе, БанкЦентрКредит, Евразийский Банк, Форте банк деген секілді банктерде депозиттер 0,8 есе өсім көрсеткен.



Сурет 1 – ҚР – ның банктеріндегі жеке тұлғалардың 2023 жыл бойынша депозиттік салымдарының үлесі

Ескерту: ҰБ деректерінің негізінде, Excel бағдарламасында автормен құрастырылған [5].

График 1 – кесте негізінде жасалынды. Бұл графиктен қай банктің еліміздің депозит нарығында ең үлкен үлесін алып жатырғандығын анық байқай аламыз. Ең үлкен үлесті жоғарыда кестеде айтып өткендей, Халық Банкке тиесілі. Жеке тұлғалардың депозиттер мөлшері 2023 жылы 4 322 709 млн теңгені құрайды екен. Ал Каспи Банктегі жеке тұлғалардың депозиттерінің мөлшері 2023 жылы 2 576 840 млн теңгеге жеткен. Отбасы Банк ипотекалық банк болып табылады. Сондықтан, көптеген тұлғалар үй алу үшін өз қаражаттарын осы банктің депозитінде сақтайды. 2023 жылы оның үлесі 1 757 385 млн теңгеге жеткен.

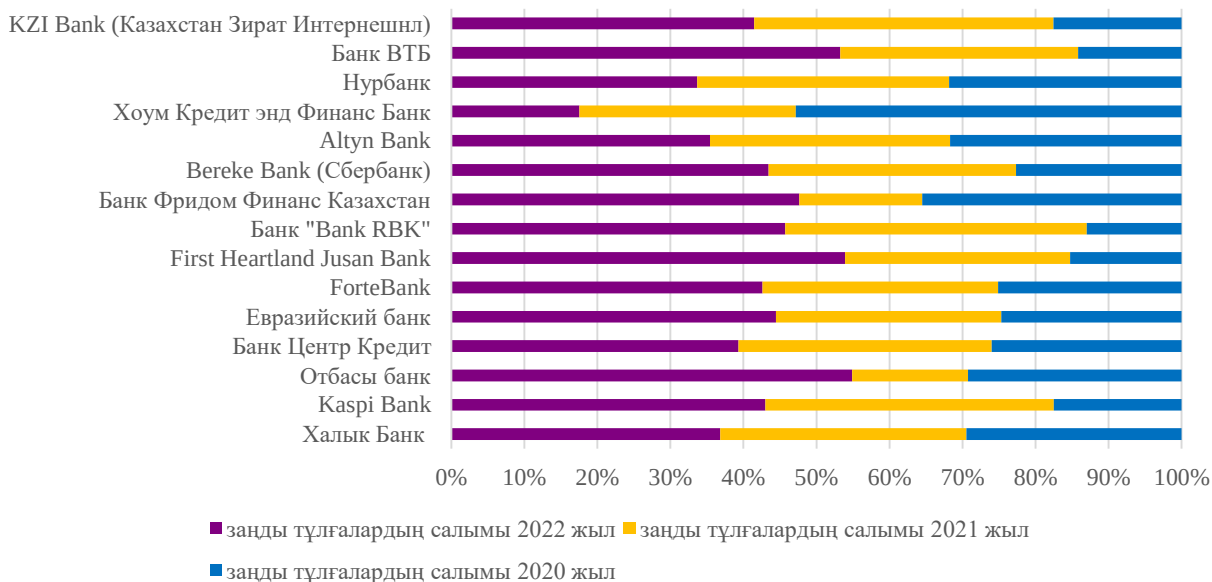
Келесі кезекте Қазақстандық банктер ұсынатын депозиттер заңды тұлғаларға ұсынатын депозит түрі болып табылады. Заңды тұлғалардың салымдары банктердегі компаниялардың қаражатын инвестициялау нысаны болып табылады. Бұл депозиттердің әдетте жеке тұлғалардың депозиттерінен өзгеше өзіндік ерекшеліктері мен шарттары болады.

Кесте 3 – ҚР – ның банктеріндегі заңды тұлғалардың депозиттік салымдары

Банк атауы	заңды тұлғалардың салымы		
	2023 жыл	2022 жыл	2021 жыл
Халық Банк	4 072 496	3 728 410	3 258 477
Kaspi Bank	252 406	231 418	102 767
Отбасы банк	140 643	40 649	74 934
Банк Центр Кредит	574 747	506 959	380 256
Евразийский банк	633 800	440 487	351 776
ForteBank	1 146 739	869 306	676 167

First Heartland Jusan Bank	811 529	463 892	229 717
Банк "Bank RBK"	409 787	370 018	116 450
Банк Фридом Финанс Казахстан	65 902	23 275	49 110
Bereke Bank (Сбербанк)	1 586 955	1 236 337	828 132
Altyn Bank	302 384	280 783	270 527
Хоум Кредит Банк	24 423	41 180	73 464
Нурбанк	179 464	184 009	169 578
Банк ВТБ	303 055	185 355	80 541
KZI Bank	76 540	75 651	32 350
<i>Ескерту: ҰБ деректерінің негізінде автормен құрастырылған, млн тг [5].</i>			

Кестеден көріп отырғанымыздай, соңғы үш жыл ішінде банктердегі депозиттік салымдар бойынша заңды тұлғалардың үлесі арту үстінде. Заңды тұлғалардың депозиттік салымдарының артуы бизнестің, жалпы кез – келген кәсіп түрінің өркендеп жатырғандығын білдіреді. Заңды тұлғалар өз депозиттерін көбінесе Халық банк, Форте Банк және Береке банктерінен ашады екен. Заңды тұлғалардың салым мөлшерлемесі бойынша осы банктердегі үлесі бірнеше есе өскен. 2021 жылмен салыстырғанда 2023 жылы Халық Банкте 0,8 есе, Форте Банкте 0,6 есе, ал Береке Банкінде 0,5 есе өсім көрсеткен.



Сурет 2 – ҚР – ның банктеріндегі заңды тұлғалардың 2020 – 2022 жыл бойынша депозиттік салымдарының үлесі

Ескерту: ҰБ деректерінің негізінде, Excel бағдарламасында автормен құрастырылған [5].

Графиктен көріп отырғанымыздай, әр жыл банктердегі заңды тұлғалардың депозиттерінің мөлшері арту үстінде. Әсіресе жоғарыда көрсетілген кестедегідей банктер арасындағы заңды тұлғалардың депозиттер мөлшері бойынша осы нарықтың шамамен 55 – 60

% Халық банк, Форте Банк және Береке банктері алса, ең аз мөлшерін, шамамен 15 – 20 % Каспи, Хоум Кредит және Отбасы Банк алады екен.

Кредит пен депозиттің арасында тығыз байланыс бар, себебі банктердің негізгі қызметі осы екі қаржылық құралдың айналымына негізделген. Олардың байланысы және нәтижесінде туындайтын мәселелер төмендегідей сипатталады:

Кредит пен депозиттің байланысы:

1. Депозиттер — банктердің негізгі қаржы көзі:
 - Банктер депозиттерді (жеке және заңды тұлғалардың қаражатын) жинақтап, оларды кейін кредит ретінде таратады.
 - Депозиттердің көлемі банктің кредит беру қабілетін тікелей анықтайды.
2. Кредиттік пайыздар мен депозиттік пайыздар:
 - Банктер депозиттерге төмен пайыздық мөлшерлеме ұсынады және кредиттерді жоғары пайыздық мөлшерлемен береді.
 - Депозиттік мөлшерлемелер мен кредиттік мөлшерлемелер арасындағы айырмашылық банктің табысын құрайды.
3. Ұлттық экономикаға әсері:
 - Экономикадағы депозит көлемі жоғары болса, банктер көп қаржы тартып, оны кредит ретінде экономикаға салуға мүмкіндігі болады.
 - Депозиттердің төмендеуі кредит беру мүмкіндігін азайтады, бұл экономикалық өсімге кері әсерін тигізуі мүмкін.
4. Ақша айналымы:
 - Депозиттерден жиналған қаражат экономиканы қаржыландыруға, кәсіпорындар мен жеке тұлғаларға кредит беруге жұмсалады.
 - Бұл экономикадағы қаржылық айналымның үздіксіздігін қамтамасыз етеді.

Осы факторларды ескере отыра, Қазақстан банк менеджментіндегі негізгі мәселелер:

1. Реттеу талаптарының ауырлығы мен үйлесімсіздігі
Қазақстан банк секторы әртүрлі реттеу органдарының (Ұлттық банк, АРРФР және Цифрлық даму министрлігі) талаптарын орындауға мәжбүр. Бұл ережелердің қайталануы банктердің инновацияларды енгізуін қиындатады және нарықтағы жаңа ойыншыларға кедергі келтіреді
2. Несие тәуекелдерінің жоғары деңгейі
Проблемалық несиелердің үлесі азайғанымен, өтімділік және депозиттердің шоғырлануымен байланысты мәселелер сақталуда. МВФ сарапшылары Қазақстан банк жүйесінің инфляция мен мұнай бағасының құбылмалылығына осал екенін атап өтті
3. Санкциялық тәуекелдер және геосаясат
Геосаяси шиеленістер мен санкциялар банктердің халықаралық нарықтарға шығуын шектеп, сәйкестік талаптарын орындау шығындарын арттыруда
4. Мұнай-газ саласына тәуелділік
Банктік қызметтер мұнай секторының жағдайына қатты тәуелді. 2030 жылға қарай мұнайға сұраныстың 17%-ға төмендеуі Қазақстанның ЖІӨ-нің азаюына және банк секторының тұрақтылығына теріс әсер етуі мүмкін.

Банк менеджментін жетілдірудің механизмдері:

1. Реттеу жүйесін оңтайландыру
Реттеуші органдар арасындағы үйлесімділікті арттыру және финтех –компанияларға нарыққа шығуға мүмкіндік беретін «реттеуші құмсалғыштар» құру қажет;
2. Стресс – тестілеуді күшейту
МВФ – тің өтімділік стресс – тесттерін тұрақты жүргізу ұсынысы банктерге несиесі және операциялық тәуекелдерді тиімді басқаруға мүмкіндік береді;
3. Несие портфелін әртараптандыру
Банктер мұнайдан тыс секторларға (мысалы, IT, агроөнеркәсіп және жасыл энергетика) көбірек инвестиция салуы қажет;

4. Цифрландыру және автоматтандыру

Операциялық тиімділікті арттыру үшін тәуекелдерді басқарудың автоматтандырылған жүйелерін және клиенттерге арналған цифрлық қызметтерді енгізу маңызды.

Банктік менеджменттегі халықаралық тәжірибені Қазақстан Республикасындағы тәжірибелермен салыстыру қажет. Банктік менеджмент саласындағы ең дұрыс механизмдерді көрсету кезінде көш бастап тұрған екі мемлекет Қытай және АҚШ – ты салыстырайық.

Қытай – FinTech саласындағы әлемдік көшбасшы болып табылады. Мұнда FinTech секторы жоғары дамыған цифрлық технологиялар, интернетке қолжетімділік және мемлекеттің қолдауымен қарқынды дамуда. Бұл саладағы жетістіктердің негізгі құрамдас бөліктері:

➤ Мобильді төлемдер: Alipay және WeChat Pay секілді платформалар нарықта басым болып, миллиондаған пайдаланушыларға мобильді қосымшалар арқылы төлемдер мен аударымдар жасауға мүмкіндік береді. Бұл қызметтер QR-кодтарды қолдану арқылы төлемдерді оңай әрі қолжетімді етеді, тіпті банк карталары жоқ адамдар үшін де.

➤ Микрокредиттеу платформалары: Қытайдағы Ant Group сияқты FinTech компаниялары шағын және орта бизнестер үшін несие беруді оңайлатады.

➤ Мемлекеттік қолдау: Қытай үкіметі FinTech дамуына ықпал етіп, оның өсуі үшін қаржылық және құқықтық инфрақұрылымды қамтамасыз етеді.

АҚШ-та да FinTech саласы өте қарқынды дамуда, мұнда тек технологиялық даму ғана емес, сонымен қатар жеке кәсіпкерлердің бастамалары да үлкен рөл атқарады. Мысалдар:

➤ PayPal және Venmo: Бұл төлем жүйелері қолданушылар арасында ақшаны тез әрі оңай аударуға мүмкіндік береді.

➤ Робо-консультанттар: Betterment және Wealthfront сияқты компаниялар автоматтандырылған инвестициялық кеңес беру мен активтерді басқаруды төменгі комиссиялармен ұсынады.

➤ Кредиттеу және блокчейн: LendingClub платформасы жеке тұлғалар мен шағын бизнес үшін баламалы несие беру мүмкіндіктерін ұсынады, ал блокчейн технологиялары қаржы транзакцияларының қауіпсіздігі мен айқындығын арттыруда қолданылады [6].

Қазақстанда да FinTech саласы жылдам дамуда, және бірнеше табысты мысалдар бар:

➤ Kaspi.kz

Kaspi.kz — Қазақстанның ең ірі банктерінің бірі, ол FinTech қызметтерін белсенді түрде енгізуде. **Kaspi.kz** мобильді қосымшасы тек банктік қызметтерді ғана емес, сонымен қатар e-commerce және кредит беру қызметтерін де ұсынады. Бұл қызметтер елде үлкен сұранысқа ие.

➤ Halyk

Bank

Halyk Bank сандық шешімдерді іске асырып, мобильді қосымша арқылы клиенттерге қаржылық қызметтердің кең спектрін ұсынады. Бұл қосымша клиенттерге төлемдер жасауға, шоттарды басқаруға және электронды әмияндар мен ақша аударымдары қызметтерін пайдалануға мүмкіндік береді.

➤ FinIQ

қаржылық

платформасы

FinIQ — Қазақстандағы онлайн кредиттеу мен төлемдерді өңдеу платформасы, ол шағын және орта бизнеске қаржы алу мен өз қаржыларын басқаруда оңай қолжетімділік ұсынады.

Қорытынды. Қазақстанның банк жүйесі қазіргі уақытта көптеген қиындықтарға тап болуда, бірақ оның даму әлеуеті үлкен. Еліміздегі банктік нарықтың құрылымы негізінен ірі банктердің қолында, бірақ сонымен қатар шағын және орта бизнеске қолдау көрсету мақсатында FinTech технологияларының белсенді енгізілуі байқалуда. Мысалы, Kaspi.kz және Halyk Bank секілді ірі қаржы институттары сандық шешімдер мен мобильді банкінгті дамытуда көшбасшы болып отыр. Бұл банктер халыққа және кәсіпорындарға ыңғайлы әрі тиімді қызметтер ұсына отырып, Қазақстанның банк секторының цифрлық трансформациясына үлес қосуда. Қорытындылай келе, Қазақстандағы депозиттер нарығы капиталды сақтау және ұлғайту үшін әртүрлі мүмкіндіктер ұсынады, ал белгілі бір депозиттік өнімді таңдау клиенттердің қаржылық қажеттіліктеріне және стратегияға байланысты. Ұлттық Банк деректері бойынша Қазақстан Республикасының банктеріне талдау жасалды. Депозиттік

салымдар бойынша жеке және заңды тұлғаларға тиімді және пайыздық мөлшерлемесі бойынша жоғары пайыздық мөлшерлемені ұсынатын банктер анықталынды.

Алайда, шағын және орта кәсіпорындардың кредитке қолжетімділігі әлі де шектеулі, әсіресе олар жеткілікті қамтамасыз ету немесе тұрақты қаржылық есеп жүргізу мәселелерімен бетпе-бет келуде. Банктердің жоғары пайыздық мөлшерлемелері мен реттеуші талаптар да кәсіпкерлердің қиындықтарын күшейтуде. Қытай мен АҚШ-тың FinTech саласындағы тәжірибелері көрсеткендей, сандық технологиялар арқылы қаржы қызметтеріне қолжетімділікті арттыру және банктер үшін тәуекелдерді төмендету мүмкіндіктері бар [7].

Қазақстанда да FinTech және цифрлық банк жүйелерінің болашағы зор. Қазіргі таңда елдегі бірнеше ірі банктер мен қаржы ұйымдары сандық қызметтерді енгізіп, клиенттерге қызмет көрсету тәсілдерін жаңартып жатыр. Бұл өзгерістер Қазақстанның экономикалық дамуына және қаржы секторын цифрландыруға зор ықпалын тигізеді.

Сонымен қатар, шағын және орта бизнестің кредиттік қолжетімділігін жақсарту үшін мемлекеттік қолдау бағдарламаларын кеңейту, сондай-ақ банктердің ақпараттық жүйелерін жетілдіру қажет. Бұл шаралар ел экономикасының тұрақтылығын арттыруға және қаржы нарығының тиімділігін жақсартуға көмектеседі. Қазақстанның FinTech саласындағы дамуының келешегі зор, әрі ол халықаралық тәжірибелерді ескере отырып жүзеге асырылса, еліміздің банк секторы әлемдік деңгейде бәсекеге қабілетті болар еді.

Қазақстанның банк секторы көптеген қиындықтарға қарамастан, даму әлеуеті жоғары. Реттеу талаптарын оңтайландыру, экономиканы әртараптандыру және заманауи технологияларды енгізу банктердің тұрақтылығын және бәсекеге қабілеттілігін арттырудың негізгі қадамдары болып табылады. Бұл мақсатқа жету үшін банктер, реттеушілер және үкімет бірлесіп жұмыс істеуі қажет.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Назарбаев, Н. А. // Стратегия развития Казахстана до 2050 года. // Астана: «Әділет» баспасы. // 2018 г //
2. Кабдикаримова, М. Т. // Финансовые технологии и их развитие в Казахстане. // Алматы: Экономика и бизнес. // 2020 г //
3. Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің есептері. // Банк секторының даму динамикасы. Алматы: Ұлттық Банк. // 2023 ж //
4. Қазақстан Республикасының Ұлттық банкі ресми сайты // nationalbank.kz //
5. Итоги 2023 – го: вклады БВУ РК. Какие банки оказались лучшими? // ranking.kz //
6. World Bank Report // Kazakhstan's Financial Sector Development: Challenges and Opportunities. // Washington, D.C.: World Bank. // 2022 y //
7. Смирнов, А. В. // Современный банковский сектор: проблемы и решения. // Москва: Финансовый университет. // 2021 г

ПАЙДАЛЫ ҚАЗБАЛАРДЫ БАҒАЛАУ ЖӘНЕ БАРЛАУ БОЙЫНША ШЫҒЫНДАРДЫҢ БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕБІН ЖЕТІЛДІРУ

¹Искалиева Г.Ш.

²Имашова Ж.О.

¹Gainijamal.fin@gmail.com

²zh.imashova@asu.edu.kz

¹Магистрант, Х. Досмұхамедов атындағы Атырау мемлекеттік университеті

²PhD, Х. Досмұхамедов атындағы Атырау мемлекеттік университеті, Қаржы және есеп кафедрасының сеньор-лекторы, магистр

Аннотация. Бұл мақалада пайдалы қазбаларды бағалау және барлау бойынша шығындардың бухгалтерлік есебінің ерекшеліктері ашылып, оны жетілдіруге ұсыныстар

келтіріледі. Компанияның ең маңызды экономикалық активі барланған мұнай және газ ресурстары болып табылады. Мұнай-газ қызметі мұнай мен газды, мұнай өнімдері мен ілеспе өнімдерді геологиялық барлауды, өндіруді, қайта өңдеуді және өткізуді қамтиды. Геологиялық барлау жүргізу және көмірсутектерді өндіру үшін күрделі табиғи жағдайлар мен жоба нәтижелеріне қатысты елеулі белгісіздікті ескере отырып, елеулі қаржылық салымдар және жобаны дайындаудың ұзақ кезеңі талап етіледі.

Компанияның қаржылық әлеуеті осы компания өндіруге және өткізуге құқығы бар ресурстардың саны мен сапасына байланысты. Ресурстар көмірсутектерді сатудан түсетін болашақ ақшалай түсімдердің көзі болып табылады және Қарыз қаражатын тарту және жаңа акциялар шығару есебінен қаржыландыру үшін база қалыптастырады. Геологиялық барлау, кен орындарын игеру және мұнай мен газ өндіру көбінесе бірлескен кәсіпорындардың күшімен немесе бірлескен қызмет аясында жүзеге асырылады, бұл бірлескен қызметке немесе бірлескен кәсіпорынға қатысушылар арасында айтарлықтай күрделі шығындарды бөлуге мүмкіндік береді.

Кіріспе. Мұнай-газ қызметі мұнай мен газды, мұнай өнімдері мен ілеспе өнімдерді геологиялық барлауды, өндіруді, қайта өңдеуді және өткізуді қамтиды. Геологиялық барлау жүргізу және көмірсутектерді өндіру үшін күрделі табиғи жағдайлар мен жоба нәтижелеріне қатысты елеулі белгісіздікті ескере отырып, елеулі қаржылық салымдар және жобаны дайындаудың ұзақ кезеңі талап етіледі. Геологиялық барлау, кен орындарын игеру және мұнай мен газ өндіру көбінесе бірлескен кәсіпорындардың күшімен немесе бірлескен қызмет аясында жүзеге асырылады, бұл бірлескен қызметке немесе бірлескен кәсіпорынға қатысушылар арасында айтарлықтай күрделі шығындарды бөлуге мүмкіндік береді. Өндірілген көмірсутек шикізатын көбінесе алыс қашықтықтарға құбыр арқылы немесе танкерлермен тасымалдау қажет; газды көбінесе сұйытылған күйде мамандандырылған тасымалдаушыларды пайдалана отырып тасымалдайды және межелі жерге келгеннен кейін қайта газдандырады. Газ тасымалдау әлі де көптеген қиындықтармен байланысты, сондықтан көптеген өндіруші және энергетикалық компаниялар ірі кен орындарын игеру кезінде, әсіресе континенттік қайраңдарда қажетті инфрақұрылымды қамтамасыз ету үшін ұзақ мерзімді шарттар жасасуға тырысады. Саланың дамуына шикізат тауарларының бағасы, валюта бағамдарының ауытқуы, пайыздық мөлшерлеменің өзгеру қаупі және саяси жағдай сияқты макроэкономикалық факторлар айтарлықтай әсер етеді. Көмірсутектерді өндіру жобасының техникалық-экономикалық негіздемесін дайындау және оны бағалау бірқатар маңызды өзгермелі шамаларды қолдануды көздейтін күрделі процесс. Саланың қызметі қоршаған ортаға айтарлықтай әсер етуі мүмкін, сондықтан компаниялар көбінесе өз қызметінің барлық жағымсыз салдарын жоюға міндеттеме алады. Осы қиындықтарға қарамастан, мұнай мен газ өндіру қызметіне салық салудан түсетін түсімдер, сондай-ақ компаниялардың қорытынды пайдасы көптеген елдердің үкіметтері үшін маңызды табыс көзі болып табылады.

Негізгі бөлім. Мемлекет өзінің егеменді аумағында мұнай мен газ өндірудің едәуір үлесін бақылауды орнатуға деген ұмтылысында күрделене түсуде. Мұнай операцияларын жүзеге асыратын жер қойнауын пайдаланушы мұнай операцияларын Қазақстан Республикасының заңнамасына сәйкес, сондай-ақ келісімшартта айқындалған тәртіппен және шарттарда жүргізуге міндетті. Жер қойнауын пайдаланушы кен орындарын игерудің оң тәжірибесін және барлау немесе өндіру жүргізу кезінде бекітілген жобалау құжаттарының талаптарын басшылыққа алуға міндетті. Барлауды жүзеге асыратын жер қойнауын пайдаланушының кен орны қорларын сынамалық пайдалануды жүргізуге құқығы бар. Сынамалық пайдалануды жүргізу шарттары мен мерзімдерін жер қойнауын зерттеу және пайдалану жөніндегі уәкілетті орган айқындайды.

Кен орнындағы мұнай қорлары, сондай-ақ мұнай алу деңгейі жер қойнауының мемлекеттік сараптамасына және ҚР пайдалы қазбалар қорлары жөніндегі мемлекеттік комиссияның бекітуіне жатады.

Мұнайгаз апстрімі келесі кезеңдерді қамтиды:

- ✓ барлау жұмыстарын лицензияға дейін жүргізу;
- ✓ пайдалы қазбаларды өңдеуге құқықты тұтыну және келісімшартқа отыру;
- ✓ іздестіру-бағалау жұмыстары;
- ✓ қорларды бағалау және оны игеру шығындары;
- ✓ кен орындарын өңдеу;
- ✓ көмірсутекті өндіру;
- ✓ кәсіпшілікті жабу.

Алғашқы бес кезеңі шартты түрде дайындау, ал соңғы екеуі пайдалану кезеңдері болып саналады.

1. Барлау жұмыстарын лицензияға дейін жүргізу пайдалы қазбаларды өңдеуге құқықты тұтынуға дейінгі үлкен аймақтағы геологиялық бағалауды қамтиды. Лицензияға дейінгі барлау жұмыстары әр түрлі бағытта жүргізіледі және жалпы сипатта болып, негізгі жобаға барлық уақытта қамтылмайды.

2. Пайдалы қазбаларды өңдеуге құқықты тұтыну және келісімшартқа отыру. Ол мұнайгаз кенорнын барлауға, нақты аймақты игеру және пайдаланудағы ресми түрде құқықты рәсімдеу жұмыстарын қамтиды. Бұл құқық келесі келісімшарттар негізінде рәсімделеді:

- ✓ жал
- ✓ концессия
- ✓ өнімді бөлу жөніндегі келісім
- ✓ тәуекелділікпен сервистік келісім.

3. Іздестіру-бағалау жұмыстары (барлау). Барлау лицензияны тұтынумен байланысты жер қойнауы учаскесін егжей-тегжейлі зерттеу болып табылады. Олардың ішінде топографиялық, геологиялық, геохимиялық, геофизикалық зерттеу мен барлау бұрғылауды айтуға болады.

4. Қорларды бағалау және оны игеру шығындары. Бұл кезеңде алдыңғы кезеңдегі геологиялық-геофизикалық зерттеуге, барлау-бұрғылауға негізделген қорлардың бары мен оның көлемін бағалауды нақтылау жүзеге асырылады. Бір немесе бірнеше барлау ұңғысынан мұнай анықталған жағдайда қосымша бағалау ұңғылары бұрғыланады.

5. Кенорындарын өңдеу. Бұл кезеңде компания мұнай өндірудің өнеркәсіптік деңгейіне жету үшін қадам жасайды, атап айтқанда, қосымша ұңғыларды бұрғылайды, платформа мен газ өңдеу зауыттарын тұрығазады және т.б.

6. Көмірсутекті өндіру. Бұл кезең мұнай мен газды жерасты резервуарынан алу, оны саудалық және жөндеу кәсіптік стандартқа апару үшін оларды өңдеуді қамтиды. Мұнай мен газ кенорын шегіне жетіп, өндіру кезеңі аяқталған болып саналады.

7. Кәсіпшіліктің жабылуы. Мұнай кенорнынан өнім шығару циклі аяқталғаннан кейін учаске бастапқы жағдайына дейін қалпына келтіріледі. Сәйкесінше, бұл кезең ұңғылардың кептелуін, жойылуын, құрал жабдықтар мен басқалай қондырғыларды бөлшектеуді, аймақты қалпына келтіруді және кәсіпшілікті жабуды қамтиды [1,2].

Өнеркәсіптік маңызы бар қорлар бар және кен орындары игеруге лайық деген шешім қабылданғаннан кейін игеру (игеру) процесі басталады. Игеру көмірсутек қорларына қолжетімділікті қамтамасыз ету және өндіруге кірісу үшін қажет. ҚЕХС-та қабылданған терминология мен салалық практикада қабылданған терминология арасында «әзірлеу» терминіне қатысты айырмашылықтар бар екенін атап өткен жөн.

6 ҚЕХС-те (IFRS) әзірлеу жөніндегі қызметтің немесе әзірлеу шығындарының анықтамасы келтірілмейді. ҚЕХС (IAS) 38-де (бухгалтерлік) әзірлеу ұғымы "коммерциялық өндіріс немесе пайдалану басталғанға дейін Жаңа немесе айтарлықтай жетілдірілген материалдар, бұйымдар, өнімдер, процестер, жүйелер немесе қызметтер өндірісін жоспарлау немесе жобалау кезінде зерттеулердің не өзге де білімдердің нәтижелерін қолдану" ретінде зерттеулер мен әзірлемелердің мәнмәтінінде айқындалады. Тәжірибелік (эксперименттік) қондырғыны жобалауға, салуға және пайдалануға қатысты шығындар (бухгалтерлік) әзірлеуге арналған шығындардың мысалдары болып табылады, оның өндіріс ауқымы коммерциялық өндірісті онда іске қосу экономикалық жағынан ақталмайтын болып табылады.

Салалық практика контексінде әзірлеу-бұл минералдық ресурстардың сәйкестендірілген қоры өнеркәсіптік өндіріске дайындалатын қызмет кезеңі (мысалы, минералдық Ресурс кен орнына қатынас жолдарын (қол жеткізу) салу жөніндегі жұмыс). Көптеген авторлардың көзқарасы бойынша, мұндай даму қызметі (бухгалтерлік) әзірлеу қызметі аясында жұмсалған шығындарға қарағанда коммерциялық өндірісте қолданылатын активті құру қызметіне ұқсас.

ХҚЕС (IFRS) 6-да осы стандарт қолданылмайтын әзірлеу жөніндегі қызмет минералдық ресурстарды өндірудің техникалық іске асырылуы мен коммерциялық орындылығы айқын болған кезде басталады деп түсініледі.

Өндіруші салаларда минералдық ресурстарды өндірудің техникалық жүзеге асырылуын және коммерциялық орындылығын айқындағаннан кейін кәсіпорын, әдетте, бірден әзірлеу жөніндегі қызметке (яғни құрылыс кезеңіне) ауысады, сондықтан кейіннен (бухгалтерлік) әзірлеуге арналған шығындар ретінде қаралуы мүмкін шығындарды көтере алмайды.

ҚЕХС (IFRS) 6 минералды ресурстарды өндірудің техникалық орындылығы мен коммерциялық орындылығы айқын болған сәтті анықтау бойынша нұсқаулар бермейді, сондықтан компаниялар дәйекті түрде қолдануға болатын кәсіби пайымдау негізінде жеке есеп саясатын жасауы керек. Осылайша, компания басқа елдердің есепке алу және қаржылық есептілік жүйелеріне, сондай-ақ олардың негізінде қабылданатын саясат ҚЕХС тұжырымдамасының ережелеріне сәйкес келетін жағдайда салалық есепке алу практикасына жүгіне алады.

Кейбір сарапшылар минералды ресурстарды өндірудің техникалық орындылығы мен коммерциялық орындылығын анықтаған кезде барланған және ықтимал қорлардың болуы маңызды фактор болады деп санайды [2,4,9].

ҚЕХС (IFRS) 6 минералды ресурстарды өндірудің техникалық орындылығы мен коммерциялық орындылығы айқын болған сәтті анықтау бойынша нұсқаулар бермейді, сондықтан компаниялар дәйекті түрде қолдануға болатын кәсіби пайымдау негізінде жеке есеп саясатын жасауы керек. Осылайша, компания басқа елдердің есепке алу және қаржылық есептілік жүйелеріне, сондай-ақ олардың негізінде қабылданатын саясат ҚЕХС тұжырымдамасының ережелеріне сәйкес келетін жағдайда салалық есепке алу практикасына жүгіне алады.

Кейбір сарапшылар минералды ресурстарды өндірудің техникалық орындылығы мен коммерциялық орындылығын анықтаған кезде барланған және ықтимал қорлардың болуы маңызды фактор болады деп санайды.

АҚШ-та SFAS 19-да дәлелденген қорлары бар жер қойнауы учаскелеріне қол жеткізуді жүзеге асыру және мұнай мен газды алу, өңдеу, жинау және сақтау үшін жабдықтар мен құрылыстарды қамтамасыз ету кезінде шеккен шығындар ретінде анықтайтын кен орнын игеруге байланысты барлық шығындар капиталдандыруға жатады.. SFAS 19 сәйкес, мұнай-газ активі анықталғаннан кейін оны бұрғылаумен және өндіруге дайындықпен байланысты басқа да іс-әрекеттермен байланысты шығындар қандай да бір ұңғыманың немесе қандай да бір іс-әрекеттің сәтті немесе нәтижесіз болғанына қарамастан капиталдандырылуы тиіс. Британдық стандарттар есепке алу, сондай-ақ пікірді ұстанады, бұл шығындар әзірлеуге тиіс капитализироваться қарамастан болды ма осы табысты немесе жоқ. Жоғарыда айтылғандай, ҚЕХС (IFRS) 6 Мұнай кәсіпшілігінің осы кезеңін есепке алу ерекшеліктерін ашпайды, алайда өз есебінде ҚЕХС комитеті жұмыстардың табыстылығына қарамастан барлық шығыстар да капиталдандырылуы тиіс деген нақты ұстанымды білдірді

Алайда, әзірлеу кезеңі ХҚЕС (IFRS) 6 қолданылу аясына жатпайтынына қарамастан, осы стандарт минералдық ресурстарды өндірудің техникалық жүзеге асырылуы мен коммерциялық орындылығы белгіленгеннен кейін барлау және бағалау жөніндегі активтерді міндетті қайта сыныптау туралы ережені қамтиды.

ҚЕХС (IFRS) 6 талаптарына сәйкес, қандай да бір аумақта барлау және бағалау жөніндегі қызмет тоқтатылған жағдайларда, кәсіпорын:

- ✓ осы аумақта барлау және бағалау бойынша шығындарды капиталдандыруды тоқтату;
- ✓ барлау және бағалау бойынша танылған активтерді бағалау мәніне тексеру жүргізу;
- ✓ барлау және бағалау жөніндегі кез келген бағаланбаған активтерді (материалдық және материалдық емес активтерді) барлау және бағалау жөніндегі активтер ретінде тануды тоқтату керек [1,3,10].

Американдық және британдық стандарттарда активтерді қайта жіктеуге қойылатын талаптар бар,бірақ олар аз рәсімделген. Атап айтқанда, SFAS 19 сәйкес, кен орнын өндіруге дайындаудың толық шығындары компанияның ұңғымалар мен оларға қатысты құрылыстар мен жабдықтар шығындарының бір бөлігі ретінде капиталдандырылады. Ағылшын стандартына сәйкес, барлау және бағалау жұмыстары аяқталғаннан кейін, егер өнеркәсіптік маңызы бар қорлар табылса, кен орнын ашу және растау процесінде келтірілген таза капиталдандырылған шығындар бірыңғай шығындар орталығына (кәсіпшілік) ауыстырылуы тиіс. Барлық кейінгі шығындар да осы орталықта капиталдандырылуы тиіс.

Өндіріс шығындары-бұл көмірсутектерді жер қойнауынан алу сатысында жұмсалған шығындар. Әдетте, бұл топқа мұнай мен газды жер бетіне көтеру, кен орындарында шикізатты бастапқы өңдеу, оны тасымалдау, жинақтау және сақтау шығындары кіреді. АҚШ ГААП-та өндіру шығындары "кәсіпорынның ұңғымаларын, сондай-ақ қосалқы жабдықтар мен құрылыстарды пайдалану бойынша амортизацияны және шығыстарды қоса алғанда, жабдықтар мен құрылыстарды пайдалануға арналған шығындар"ретінде айқындалады.

Айта кету керек, өндірістік шығындарды анықтау және есепке алу тиімді шығындар әдісін де, толық шығындар әдісін де қолданған кезде бірдей жүргізіледі. АҚШ пен Ұлыбританияның ГААП тұрғысынан бұл процестер бірдей. Алайда, ҚЕХС-да өндіріс шығындарын есепке алу мәселесі әлі бір стандартта қозғалған жоқ. Осылайша, кәсіпорындар салалық тәжірибені қолдана алады.

Бухгалтерлік есептің негізгі мәселесіне қатысты-өндіріс шығындарын капиталдандыру немесе есептен шығару әлемде кез-келген басқа мәселеге қарағанда көбірек келісім бар.

Мұнай - газ саласындағы бухгалтерлік есептің американдық және британдық стандарттарында мұнай-газ өнеркәсібімен байланысты активтердің амортизациясына қатысты нақты ережелер бар. Көптеген аспектілерде екі жүйеде де Бухгалтерлік есеп бірдей.

Мұнай-газ саласына қатысты амортизацияны есептеудің екі негізгі әдісі бар: сызықтық әдіс және өнім бірлігі бойынша есептен шығару әдісі.

1. Активті кен орнынан ажыратуға болмайды:

- * пайдалы қызмет мерзімі пайдалы қазбаларды пайдалану мерзімінен қысқа;

- * пайдалы қызмет мерзімі пайдалы қазбаларды пайдалану мерзімімен бірдей немесе одан да көп.

2. Актив кен орнынан бөлінеді, бірақ ол кен орнының пайдалы қызмет мерзімі ішінде пайдаланылады деп болжанады

- * пайдалы қызмет мерзімі пайдалы қазбаларды пайдалану мерзімінен қысқа;

- * пайдалы қызмет мерзімі пайдалы қазбаларды пайдалану мерзімімен бірдей немесе одан да көп.

3. Актив кен орнынан бөлінеді және ол екі немесе одан да көп кен орындарында пайдаланылады деп болжанады:

- * пайдалы қызмет мерзімі пайдалы қазбаларды пайдалану мерзімінен қысқа;

- * пайдалы қызмет мерзімі пайдалы қазбаларды пайдалану мерзімімен бірдей немесе одан да көп [1,5,7].

Сондай-ақ, көптеген экономистер минералды ресурстарға тікелей байланысты шығындар үшін амортизацияның сызықтық әдісін қолдану дұрыс емес деп санайды, тіпті егер бұл негізгі құралдардың пайдалы қызмет мерзімі резервтерді пайдалану мерзімінен аз болса да. Алайда, басқа сарапшылар аз пайдалы қызмет мерзімі бар негізгі құралдарды сызықтық әдіспен амортизациялау керек деген пікірге сүйенеді, өйткені бұл жағдайда өнім бірлігін

есептен шығару әдісі өте күрделі. ҚЕХС жөніндегі комитеттің пікірі бойынша пайдалы пайдалану мерзімі азырақ активтерді сызықтық тәсілмен амортизациялаған жөн.

Өнім бірлігі бойынша есептен шығару әдісі тек мұнай-газ саласы үшін ғана қолданылатындығына байланысты, бұдан әрі осы баптың шеңберінде амортизацияны есептеудің осы әдісіне қатысты есепке алу мәселелері қаралатын болады.

Ресурстарға, бағалау бойынша, Кен орнында бар және оларды өндіру экономикалық тұрғыдан орынды не орынсыз деп саналуы мүмкін мұнай мен газдың көлемі жатады. Қорларға белгілі кен орындарынан өндіру нақты күннен бастап экономикалық тұрғыдан орынды деп саналатын ресурстар жатады. "Негізгі құралдар" 16 ҚЕХС (IAS) және "материалдық емес активтер" 38 ҚЕХС (IAS) пайдалы қазбалар қорларын барлауға және бағалауға байланысты активтерді есепке алуға қолданылмайды. ҚЕХС жөніндегі кеңес өндіруші салалар үшін бухгалтерлік есеп стандартын әзірлеу жөніндегі жоба шеңберінде минералдық ресурстар мен қорларды есепке алу мәселелерін қарайды. Компаниялар қорларды геологиялық барлау мен қорларды игерудің тарихи құны бойынша немесе үшінші тараптан қорларды сатып алу құны бойынша ескереді. Қорларды барлау және игеру құны қорлардың санына тікелей байланысты емес. Қорлардың сандық көрсеткіштері қорларды барлау және игеру құнына тікелей әсер етпейді. Бизнесті біріктіру кезінде алынған қорларға бөлінген сатып алу бағасы бизнесті біріктіру күніндегі қорлар мен ресурстардың әділ құнын білдіреді және тек осы сәтте. Қорлар мен ресурстар мұнай-газ компаниясының қаржылық есептілігінің көрсеткіштеріне үлкен әсер етеді және бірнеше маңызды аспектілерді қозғайды. Мұндай аспектілерге, атап айтқанда, мыналар жатады:

- * сарқылу, тозу және амортизация;

- * Активтердің құнсыздануы және құнсызданудан шығынды қалпына келтіру;

- * активтерді пайдаланудан шығару және қоршаған ортаны қалпына келтіру жөніндегі

Болашақ міндеттемелерді тану;

- * бизнесті біріктіру барысында сатып алу бағасын бөлу.

Көмірсутектер шоғырлары туралы геологиялық және технологиялық деректердің болуы қорларды бағалаудың анықтығын/белгісіздігін белгілеуге мүмкіндік береді. Қорлар оларды өндіру мүмкіндігін бағалауға қатысты айқындылық/ белгісіздік дәрежесіне қарай дәлелденген немесе дәлелденбеген ретінде жіктеледі. ҚЕХС-да осы жіктеуге қатысты қандай да бір анықтамалар немесе ұсынымдар жоқ [2,6,8].

Бірқатар елдерде қорларды анықтау қолданылады. Мұндай елдерге, мысалы, Қытай, Ресей, Канада және Норвегия жатады. АҚШ-тың Бағалы қағаздар және биржалар жөніндегі комиссиясында (SEC немесе ҚҚБК) тіркелген компаниялар қаржылық есептілікті дайындау кезінде ққбқ талаптарына сәйкес қорларды айқындауды қолданады. Сондай-ақ, кәсіби қауымдастықтар жасаған анықтамалар бар, мысалы, мұнай инженерлері қоғамы (SPE). Қорларды бағалаудың әртүрлі әдістерін қолдану деректерді салыстыру кезінде проблемаларға әкелуі мүмкін; компаниялар қорларды анықтаудың нақты әдістерін көрсетіп, оларды үнемі қолдануы керек.

Қорытынды. Геологиялық барлау және компанияны бағалау көмірсутек шикізатының ресурстарын геологиялық барлау бойынша жұмыстарды жүргізуге арналған шығындарды көтереді. Бұдан басқа, олар барланған ресурстарды өндіру жөніндегі жобаның техникалық-экономикалық негіздемесін дайындау және оның коммерциялық тартымдылығын бағалау бойынша шығындарды көтереді. «Пайдалы қазбалар қорларын барлау және бағалау» 6 ХҚЕС (IFRS) сәйкес геологиялық барлау кезеңі геологиялық барлау жұмыстарын жүргізуге заңды құқық алғаннан кейін басталады. Белгілі бір аумақта барлау жұмыстарын жүргізуге арналған заңды құқықтарды алғанға дейін келтірілген шығындар, барлауға арналған құқықтарды алу мүмкіндігі үшін төлем сияқты жеке сатып алынған материалдық емес активтерді қоспағанда, шығыстарға жатқызылады. Барлау мен бағалауға арналған шығындарды есепке алу тәртібі (шығындарды капиталдандыру немесе оларды шығыстарға жатқызу) қаржылық есептілікке және онда ұсынылған қаржылық нәтижелерге, әсіресе геологиялық барлау жұмыстарын

жүргізу сатысында тұрған және өндіру жөніндегі қызметті жүргізбейтін кәсіпорындарға елеулі әсер етуі мүмкін.

Геологиялық барлау жөніндегі қызметті жүзеге асыруға байланысты шеккен шығындарды, олар активті айқындауға сәйкес келетін жағдайды қоспағанда, шығыстарға жатқызу қажет. Компания, Егер осы шығындардың нәтижесінде компания экономикалық пайда алу мүмкіндігі болса, активті таниды. Экономикалық пайдалар көмірсутектер қорларын коммерциялық мақсаттарда пайдалану, геологиялық барлау жұмыстарын жүргізуге құқықтарды сату нәтижесінде немесе игеруді жалғастыру нәтижесінде алынуы мүмкін. Осы кезеңде компанияға геологиялық барлау шығындарын өтеу мүмкіндігі бар екенін көрсету қиын. Егер компания ХҚЕС (IFRS) 6 қолданбаса және оның орнына ХҚЕС қағидаттарына сәйкес саясат әзірлесе, геологиялық барлау шығындары капиталдандыру сәтіне дейінгі шығыстарға есептен шығарылады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Чая В.Т., Панкратова В.В., Особенности учета в нефтегазовых компаниях в журнале «Аудит и финансовый анализ», издательство ДСМ Пресс (Москва), № 1, 2010г
2. Чая В.Т., Панкратова В.В., Бухгалтерский учет контрактов, заключенных нефтегазовыми компаниями, в соответствии с МСФО в журнале Международный бухгалтерский учет, издательство Информсервис (М.), № 3
3. Макарова, Н. В. Отличительные особенности стандартов по управлению проектами / Н. В. Макарова, В. В. Балясников // Актуальные проблемы экономики и управления. - 2020. - № 1(25). - С. 94-99.
4. Мырзагалиева А.М. Современная нефтяная отрасль Республики Казахстан // Казахстанская правда. -2016. - № 17-18 (26436-26437).
- 5.Национальный энергетический доклад KAZENERGY [Электронный ресурс]. URL: http://www.kazenergy.com/images/stories/ob_association/doklad_14_01_2014.pdf (дата обращения: 14.11.2021).
- 6.Нефтегазовая отрасль Республики Казахстан [Электронный ресурс]. URL: <http://rfcaratings.kz/wp-content/uploads/2015/n/Neftegazovaya-otrasl-RK-final-.pdf>. (дата обращения: 14.11.2018).
- 7.Развитие нефтегазовой отрасли Казахстана в условиях единого экономического пространства // Kazenergy. - 2012 - №3 (53). - URL: <http://old.kazenergy.com/kz/-kazenergy-2012-3-53Z5597-2012-07-13-07-24-12.html> (дата обращения: 14.11.2018).
- 8.Школьник В. Перспективы развития и инвестиционные возможности нефтегазового сектора Казахстана // Экономист. - 2013. - № 11. - С. 55-60.
9. Тихонов, А. И. Особенности трансформации систем управления проектами в среде цифрового бизнеса / А. И. Тихонов, А. А. Сазонов // Вестник Академии знаний. - 2020. - № 2(37). - С. 331-336.
10. <https://www.kaznu.kz/content/files/pages/folder21060/1.pdf>

ҚАРЖЫЛЫҚ ЕСЕПТІЛІКТІҢ ХАЛЫҚАРАЛЫҚ СТАНДАРТТАРЫНА СӘЙКЕС КӘСІПОРЫНДАРДЫ БІРІКТІРУ

¹Кажмухаметова А.А.

²Мажитова Т.Н.

¹asem.kaa@mai.ru

²mazhitova.togzhan@inbox.ru

¹Э.ғ.к., доцент, Л.Н.Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті

² «Есеп және аудит» БББ 3 курс студенті, Л.Н.Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті

Андатпа: Бұл мақалада кәсіпорындарды біріктіру туралы зерттелді. Кәсіпорндарды біріктіру нарықтағы бәсекеге қабілеттілікті арттыру, ресурстарды оңтайландыру және жаңа нарықтарға шығу мақсатында қолданылатын тиімді стратегиялардың бірі болып саналады. Алайда бұл процесс көптеген бухгалтерлік, заңды және басқару аспектілерін қамтиды. Қаржылық есептіліктің халықаралық стандарттары кәсіпорындарды біріктіру кезінде есеп жүргізудің нақты ережелерін белгілейді, бұл бірігу үдерісінің ашықтығын және дәлдігін қамтамасыз етеді. Жұмыста біріктірудің артықшылықтары нарықтағы бәсекеге қабілеттілікті арттыру, шығындарды азайту, қаржылық ресурстарды біріктіру және инновацияларды енгізу сияқты аспектілерді қамыту жан жақты қарастырылды. Бұл үдеріс компаниялардың нарықтағы үлесін ұлғайтуға, жаңа өнімдер мен қызметтерді ұсынуға мүмкіндік береді. Алайда біріктірудің қиындықтар да бар. Олардың ішінде мәдени айырмашылықтар, құқықтық мәселелер, бақылауды жоғалту, координация және интеграция қиындықтары, сондай-ақ қызметкерлер арасындағы психологиялық проблемалар болуы мүмкін. Бұл процесс мұқият дайындықты, бухгалтерлік есеп стандарттарын дұрыс қолдануды және интеграция стратегиясын нақты ойластырғанды талап етеді.

Кілт сөздер: кәсіпорындарды біріктіру, бәсекеге қабілеттілік, ресурстарды оңтайландыру, нарыққа шығу, ҚЕХС, қаржылық есептілік, құқықтық мәселелер, қаржылық есептілік, қосылу әдісі, сатып алу әдісі

Кіріспе. Кәсіпорын бұл – нарықта жеке дара қызмет ететін пайда алу мақсатын көздейтін коммерциялық ұйым. Кәсіпорындарды біріктіру бұл – жеке дара ұйымдарды бір есеп беруші кәсіпорынға қосу болып саналады. Бірігу кезінде қазіргі уақыттағы жеке заңды тұлғалардың өзара байланысын ескере отырып бизнесті дамыту бағытының болашақтағы үлгісі көрінеді, яғни бұл процестен соң Холдинг немесе Концерн компанияларының бірі Бас немесе аналық кәсіпорын болып ажыратылады. Осындай бас немесе аналық ұйымдардың пайда болуы кәсіпорын қызметінің ауқымын кеңейтуе іскерлік байланысын дамытуға біліктілігі жоғары жаңа жұмысшыларды тартуға қызметіне қажет қаржылық қолдауларды алуға, жаңа технологияға қол жеткізуге мүмкіндік береді. Басқаша айтқанда, кәсіпорынды біріктіру шаруашылық ұйымдардың инвестициялық қуатын тұрақтандырады.

Бірлескен немесе бірлесіп бақыланатын кәсіпорындар бұл – бірлескен қатысушылар мен бақыланатын кәсіпорындар немесе жобалар. Кәсіпорындардың мұндай категориясына мазмұны бойынша бірлескен қызмет нәтижесінде пайда болған экономикалық бірліктің мүлкі. Негізінен бірлескен кәсіпорындар кем дегенде екі қатысушымен бақыланады. Оның бірі бас немесе аналық ұйымға жатқызылады, ал екіншісі жатпайды. Көп жағдайда қатысушылар және олардың үлестері тең келеді. Бұл жұмыста кәсіпорындарды біріктірудің бухгалтерлік есептегі ерекшеліктері мен 3 (IFRS) ҚЕХС стандартының рөлі қарастырылып, кәсіпорындарды біріктіру үдерісі кезең-кезеңмен талданады.

Негізгі бөлім. Кәсіпорындарды біріктіру қазіргі заманғы бизнестің маңызды аспектісі болып келеді. Әсіресе экономикалық жаһандану жағдайында, нарықтық бәсекелестік үдерістерінде кәсіпорындардың бірігуі бизнестің тұрақтылығын арттырып, тиімділікті жоғарылатуға мүмкіндік береді. Кәсіпорындарды біріктірудің бухгалтерлік және қаржылық аспектілері Қаржылық есептіліктің халықаралық стандарттары бойынша реттеледі.

Кәсіпорындарды біріктіру - екі немесе одан да көп тәуелсіз кәсіпорындардың бір жаңа ұйымға қосылуы немесе бірігуі арқылы ұйымдық құрылымның өзгеруі. Кәсіпорындар арасында біріккен құрылымдар қалыптастыру нарықтық экономикада жиі кездесетін үдерістердің бірі болып табылады. Бұл процесс бизнестің өсімін қамтамасыз ету, бәсекелестік артықшылықтарға қол жеткізу, шығындарды азайту және жаңа нарықтарға шығу үшін қолданылады.

Кәсіпорындарды біріктіру - экономикалық және қаржылық стратегияларды жүзеге асырудың тиімді тәсілі ретінде қарастырылуы мүмкін. Бұл процесс бизнестің өсуіне,

тиімділігінің арттыруына және жаңа мүмкіндіктердің ашылуына мүмкіндік береді. Кәсіпорындарды біріктірудің негізінде бірнеше факторлар жатыр:

- Нарықтық бәсекелестікті жеңу: Қазіргі жаһандану мен нарықтық бәсекелестіктің күшеюі кәсіпорындарды бірігуге және бірлескен күш-жігермен бәсекелестікке қарсы тұруға итермелейді. Бірігу арқылы компаниялар бір-бірінің әлсіз тұстарын толықтыра отырып, жалпы күшті нарықтық позицияны құра алады.

- Қаржылық ресурстарды біріктіру: Бірігу нәтижесінде компаниялар бір-бірінің қаржылық ресурстарын пайдалана алады. Бұл шығындарды азайтуға, инвестициялық мүмкіндіктерді кеңейтуге және жаңа жобаларды қаржыландыруға мүмкіндік береді.

- Инновацияларды енгізу: Бірігу арқылы компаниялар жаңа технологиялар мен инновациялық шешімдерге қол жеткізе алады. Әрбір кәсіпорынның күшті жақтары бірігіп, өнім мен қызмет сапасын арттыруға ықпал етеді.

- Операциялық тиімділікті арттыру: Бірігу шығындарды азайтуға мүмкіндік береді, өйткені екі кәсіпорынның бірігуі кезінде ресурстардың тиімді пайдаланылуы қамтамасыз етіледі. Бірігу нәтижесінде қайта құрылымдаудың, операциялық процестердің оңтайландырылуының және өндірістік шығындардың төмендеуі мүмкін.

- Нарықтағы үлесті ұлғайту: Бірігу арқылы компаниялар нарықтағы үлестерін ұлғайтып, жаңа нарықтарға кіру мүмкіндіктерін ашады. Бұл үлкен көлемдегі өнім өндіруге және нарықтағы сұранысты қанағаттандыруға мүмкіндік береді [1].

Кәсіпорындардың бірігуі екі негізгі түрге бөлінеді: сатып алу және қосылу.

1. Сатып алу (активтер мен міндеттемелерді сатып алу) - бір компания екінші компанияның барлық немесе бір бөлігін сатып алады. Бұл процесс кезінде сатып алушы компания басқа компанияның активтерін (мүлікті, жабдықтарды, интеллектуалдық меншік құқығын) және міндеттемелерін (қарыздар мен міндеттемелер) сатып алады.

Сатып алу кезінде сатып алушы компания екінші компанияның барлық немесе маңызды активтерін иеленіп, оны өзінің құрылымына қосады. Әдетте, сатып алу үдерісі кезінде сатып алушы компанияның басқарушылық бақылауы күшті болады, ал сатып алынған компания дербес заңды тұлға ретінде жұмыс істей алмайды немесе оған қайта құрылымдау жасалады.

Сатып алу кәсіпорынның бизнесін кеңейтуге немесе бәсекелестікті жеңуге, жаңа нарықтарға кіруге немесе технологиялық мүмкіндіктерді арттыруға мүмкіндік береді. Бұл процесс көбіне қаржылық тұрғыдан да тиімді болуы мүмкін, себебі үлкен компаниялар кішігірім кәсіпорындарды сатып алғанда экономикалық артықшылықтар алуы ықтимал.

2. Қосылу - екі немесе одан да көп тәуелсіз компаниялардың бірігіп, жаңа бір ұйым құруы. Бұл процесс кезінде әрбір кәсіпорын өзінің заңды тұлғалық статусын жоғалтады және жаңа бір компания пайда болады. Қосылу кезінде компаниялар өздерінің активтерін, міндеттемелерін және қызметкерлерін біріктіреді.

Қосылу көбінесе әрбір тараптың өз мүмкіндіктері мен күшті жақтарын біріктіруге бағытталған. Бұл үдеріс көбінесе тең құқылы кәсіпорындар арасында жүреді. Қосылу арқылы компаниялар өздерінің ішкі құрылымдарын өзгертіп, бірлескен қызметті бастайды.

Қосылудың бірнеше түрі болуы мүмкін:

Горизонтальды қосылу - бірдей салада жұмыс істейтін компаниялардың бірігуі. Бұл жағдай компанияларға нарықтағы үлестерін ұлғайтуға, бәсекелестікті жеңуге және тиімділікті арттыруға мүмкіндік береді.

Вертикальды қосылу - әртүрлі өндірістік деңгейлерде жұмыс істейтін компаниялардың бірігуі. Мысалы, шикізат өндіруші компания мен дайын өнім шығаратын компанияның бірігуі. Бұл бірлестік жабдықтау тізбегін оңтайландыруға және өндіріс процесін тиімдірек басқаруға көмектеседі.

Диагональды қосылу - кәсіпорындар арасындағы тікелей байланысы жоқ, бірақ өзара толықтырушы өндірістердің бірігуі. Бұл қосылу түрі жаңа нарықтарға кіру үшін қолданылуы мүмкін.

Конгломераттық бірігу - әртүрлі саладағы немесе өндірістік бағыттағы кәсіпорындардың бірігуі. Бұл бірігу түрі компанияларға тәуекелдерді таратуға, әртүрлі нарықтарда қызмет көрсетуге және жаңа мүмкіндіктер ашуға мүмкіндік береді. Конгломераттық бірігу барысында екі немесе бірнеше мүлде әртүрлі салалардағы кәсіпорындар бірігіп, жаңа бір көпсалалы ұйым құрады.

Конгломераттық бірігу, көбінесе инвестициялық стратегия ретінде қолданылады. Себебі, әртүрлі салаларда жұмыс істейтін компаниялардың бірігуі оның қаржылық тұрақтылығын арттырады және бизнестің тәуекелдерін әртараптандыруға мүмкіндік береді.

Бөлініп шығу - бұл кәсіпорынның ішкі құрылымының өзгеруі, онда бір кәсіпорынның бірнеше бөлігі дербес компанияларға бөлінеді. Бұл процесс жаңа компанияларды құруға мүмкіндік береді және әрбір бөлімнің тиімді басқарылуын қамтамасыз етеді. Көбінесе бөлініп шығу кезінде бір компания белгілі бір бөлімдерді немесе бөлімшелерді бөлу арқылы басқа салада немесе жаңа нарықта қызмет ететін жеке ұйымдар құрады [2].

Кәсіпорындарды біріктірудің артықшылықтары мен кемшіліктері 1 кестеде қарастырылды.

Кесте 1- Кәсіпорындарды біріктірудің артықшылықтары мен кемшіліктері

Артықшылықтар	Кемшіліктер
Бәсекелестік артықшылықтарын арттыру: Бірігу арқылы нарықтағы үлесті ұлғайтуға және бәсекелестерден озып шығуға мүмкіндік береді.	Мәдениетаралық айырмашылықтар: Әртүрлі корпоративтік мәдениеттер арасында түсініспеушілік пен конфликтілер туындауы мүмкін.
Шығындарды азайту: Операциялық шығындар мен әкімшілік шығындарды оңтайландыруға, әсіресе қайталанатын қызметтерді біріктіруге мүмкіндік береді.	Құқықтық және заңды мәселелер: Бірігу барысында әртүрлі заңды талаптар мен ережелерді орындау қиын болуы мүмкін.
Қаржылық ресурстардың бірігуі: Компаниялар арасында қаржылық ресурстарды біріктіру мүмкіндігі пайда болады, бұл жаңа инвестицияларға жол ашады.	Бақылауды жоғалту: Бірігу кезінде кейбір тараптар басқару құқығын жоғалтуы мүмкін, бұл шешім қабылдауда қиындықтар тудыруы ықтимал.
Инновацияларды енгізу: Бірігу арқылы жаңа технологиялар мен инновациялық шешімдерге қол жеткізу мүмкіндігі туындайды.	Бақылауды үйлестіру қиындықтары: Бірігу кезінде жаңа құрылымның басқару жүйесін қалыптастыру қиын болуы мүмкін.
Нарықтағы үлесті ұлғайту: Бірігу арқылы нарықтағы бәсекелестерден көп орын алу және жаңа нарықтарға кіру мүмкіндігі артады.	Жұмысшылардың алаңдаушылығы: Бірігу барысында жұмыс орындары қысқартылуы мүмкін, бұл ұйымдағы кадрлық тұрақсыздықты туындатуы ықтимал.
Нарыққа жаңа өнімдер мен қызметтер енгізу: Бірігу арқылы жаңа өнімдер мен қызметтерді нарыққа шығаруға мүмкіндік туады.	Психологиялық қиындықтар: Қызметкерлер мен басшылықтың бірігуге деген психологиялық тұрғыда дайын болмауы бірігу процесін қиындатуы мүмкін.
Жаңа нарықтарға шығу мүмкіндігі: Бірігу арқылы географиялық немесе секторлық нарықтарға ену мүмкіндігі артады.	Интеграцияның күрделілігі: Бірігу кезінде жүйелер мен процестердің интеграциясы ұзақ әрі күрделі болуы мүмкін.

Ескерту - [2], [3] әдебиеттер негізінде құрастырылды

Кәсіпорындарды біріктірудің бухгалтерлік аспектілері.

Кәсіпорындарды біріктіру - бұл екі немесе одан да көп заңды тұлғалардың бір жаңа компанияға қосылуы немесе бірігуі үдерісі. Бұл процесс көбінесе нарықтық үлесті ұлғайту,

операциялық тиімділікті арттыру және бәсекелестіктен артықшылық алу мақсатында жүзеге асырылады. Бірақ кәсіпорындарды біріктірудің бухгалтерлік аспектілері ерекше маңызды, себебі бұл процеске қатысатын барлық тараптардың қаржылық есептілігі мен бухгалтерлік есеп дұрыс жүргізілуі керек. Осы тұрғыдан алғанда Қаржылық есептіліктің халықаралық стандарттары маңызды рөл атқарады.

3 «Кәсіпорындарды біріктіру» (IFRS) ҚЕХС негізінде бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік үшін нақты ережелер мен принциптер белгіленген. Бұл стандартты түсіну және дұрыс қолдану кәсіпорындардың бірігу процесін тиімді басқаруға мүмкіндік береді. ҚЕХС кәсіпорындарды біріктірудің бухгалтерлік аспектілеріне қатысты маңызды қағидаттарын талдайық.

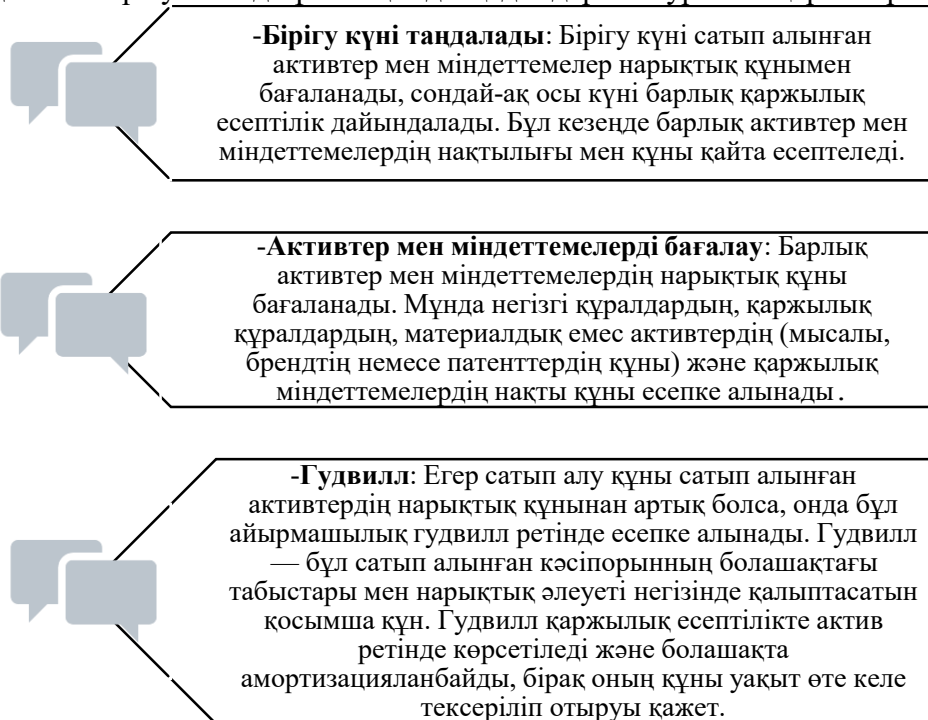
Стандарт кәсіпорындардың бірігуі немесе сатып алу үдерісінде қаржылық есептілікті қалай жүргізу керектігін айқындайды. Бұл стандарт кәсіпорындардың бірігуін екі негізгі бағыт бойынша реттейді: сатып алу әдісі және қосылу әдісі.

3 (IFRS) ҚЕХС сатып алу әдісін қолдауды талап етеді, яғни бірігу кезінде бір тарап екінші тарапқа бақылауды жүзеге асырады. Бұл стандарт бойынша қаржылық есептілікті әзірлеу кезінде есепке алынатын басты нәрселер:

- бірігу кезінде барлық активтер мен міндеттемелер нарықтық құнымен бағаланады;
- сатып алу құны мен алынған активтердің нарықтық құны арасындағы айырмашылық (гудвилл) есепке алынады;
- сатып алу күніне қарай кәсіпорындардың қаржылық жағдайы мен операциялары қайта қаралып, есепке алынады.

3 (IFRS) ҚЕХС мақсаты - бірігу кезінде орын алатын барлық бухгалтерлік есептіліктің нақты әрі толық жүргізілуін қамтамасыз ету, әсіресе компаниялар арасында алынған активтер мен міндеттемелердің нарықтық құнын дұрыс бағалау және сол бойынша қаржылық есептілікті жасау [4].

Осы стандарт бойынша кәсіпорындарды біріктіру үдерісі сатып алу әдісі арқылы есепке алынады. Бұл әдіс бойынша бірігетін немесе сатып алынатын компанияның барлық активтері мен міндеттемелері нарықтық құнымен бағаланады, ал сатып алу құны мен алынған активтердің нарықтық құны арасындағы айырмашылық гудвилл ретінде есепке алынады. Сатып алу әдісімен бірігу кезінде үш маңызды қадамдары 1 суретте қарастырылды.



Сурет 1 - Сатып алу әдісімен бірігу кезінде үш маңызды қадамдары
Ескерту - [4], [5] әдебиеттер негізінде құрастырылды

Қосылу әдісі - бұл бірдей деңгейдегі кәсіпорындардың бірігуі. Бұл әдіс 3 (IFRS) ҚЕХС сатып алу әдісіне қарағанда сирек қолданылады және көбінесе тең құқылы кәсіпорындар арасында жүзеге асады. Қосылу әдісінде барлық активтер мен міндеттемелер бірлескен кәсіпорынның меншігіне өтеді, бірақ гудвилл қалыптаспайды.

Қосылу әдісі қолданылатын жағдайлар өте сирек болады, себебі көп жағдайда бірігу процесінде бір компания екіншісіне бақылауды жүзеге асырады, бұл өз кезегінде сатып алу әдісін талап етеді.

Активтер мен міндеттемелерді бағалау.

Кәсіпорындарды біріктіру кезінде активтер мен міндеттемелерді бағалау маңызды кезеңдердің бірі болып табылады. 3 (IFRS) ҚЕХС сәйкес, барлық активтер мен міндеттемелер сатып алу күніндегі нарықтық құнымен бағаланады. Бұл процестің бірнеше маңызды аспектілері бар:

- Нарықтық құнды анықтау: 3 (IFRS) ҚЕХС активтер мен міндеттемелерді нақты нарықтық құны бойынша бағалауды талап етеді. Бұл нарықтық бағалар үшін қазіргі нарықтық шарттар мен қаржылық құралдардың бағамдары ескеріледі. Мысалы, материалдық емес активтер, сондай-ақ қарыздар мен міндеттемелер, барлық есептік құндары бойынша қайта бағаланады.

- Қаржылық құралдардың бағалануы: Қаржылық құралдар, атап айтқанда бағалы қағаздар, несиелер мен облигациялар нарықтық бағамен бағаланады. Мұнда нарықтық құнды анықтау үшін баға белгілеу нарықтары немесе қаржылық сарапшылардың пікірлері қолданылуы мүмкін.

- Негізгі құралдар мен материалдық емес активтерді бағалау: Негізгі құралдардың құны (құрылғылар, ғимараттар, техникалар және т.б.) мен материалдық емес активтердің құны (брендтер, патенттер, лицензиялар және т.б.) бөлек бағаланады. Бұл активтердің нарықтық құны сатып алу күнінде айқындалуы тиіс [5].

Қаржылық есептілікке енгізу.

3 (IFRS) ҚЕХС бойынша кәсіпорындардың бірігуі қаржылық есептілікте көрсетілуі керек. Осы стандартқа сәйкес, есептілікке енгізілетін негізгі көрсеткіштер мыналар:

Баланс: Бірігу нәтижесінде пайда болған жаңа кәсіпорынның активтері мен міндеттемелері баланста көрсетіледі. Активтер мен міндеттемелердің құны нарықтық бағамен есептеледі.

Пайда мен шығындар туралы есеп: Бірігу барысында туындаған табыстар мен шығындар осы есепте көрсетіледі. Бұл есеп бірігу барысында қаржылық нәтижелерді жинақтап, компанияның экономикасына қосқан үлесін көрсетуге мүмкіндік береді.

Ақша қаражаттарының қозғалысы туралы есеп: Бірігу нәтижесінде ақша қаражаттарының қозғалысы да осы есепте есепке алынады. Бірігу кезінде жасалған транзакциялар мен қаржылық операциялар қолма-қол ақша қозғалысын көрсетеді [6].

Гудвилл және оның бухгалтерлік есебі.

Гудвилл - бұл кәсіпорынды сатып алу кезінде сатып алынған активтер мен міндеттемелердің нарықтық құнынан асып түсетін құн. Гудвилл көбінесе сатып алынған кәсіпорынның болашақтағы табыстары мен нарықтық әлеуетіне негізделеді. 3 (IFRS) ҚЕХС бойынша гудвилл сатып алынған активтер мен міндеттемелердің нарықтық құнынан жоғары болған жағдайда есепке алынады және қаржылық есептілікте актив ретінде көрсетіледі.

Гудвиллдің бухгалтерлік есебі 3 (IFRS) ҚЕХС бойынша келесі ережелерге сүйенеді:

- гудвилл амортизацияланбайды: гудвилл есепке алынғаннан кейін, оны жыл сайын тексеріп, құнын бағалау керек. Егер гудвиллдің құны өзгерсе, онда ол қайта қаралуы мүмкін, бірақ амортизацияланбайды.

- гудвиллдің тексерілуі: гудвилл жыл сайын тестілеуден өткізіліп отырады. Егер оның құны азайса, онда бұл құнның төмендеуі есепке алынады, бұл жағдайда гудвилл амортизацияланады.

Қорытынды

Қорытындай келе, нарықтық экономикада бәсекелестікті жою үшін, сатыпалушылардың үлесін тарту үшін, көбірек пайданы түсіру үшін компаниялардың біріктірілуі ұйымдастырылады. Кәсіпорындарды біріктіру жеке бизнестердің бір бірлікке бірігуі болып табылады. Кәсіпорындарды біріктіру бұл бір экономикалық ұйым ретінде компанияларды қосылуы және осы қосылудың нәтижесінде басқа компаниялардың таза активтеріне және операцияларына бақылау жүргізу. Кәсіпорындарды біріктіру қазіргі заманғы бизнестің маңызды аспектісі болып табылады, себебі ол нарықтағы бәсекелестікті жеңуге, қаржылық ресурстарды тиімді пайдалануға, инновацияларды енгізуге және операциялық тиімділікті арттыруға мүмкіндік береді. Бұл процесс кәсіпорындардың өсуіне, жаңа нарықтарға шығуына және тиімділігін арттыруға ықпал етеді. Сонымен қатар, кәсіпорындардың бірігуі бухгалтерлік және қаржылық есептеулерді талап етеді, мұнда Қаржылық есептіліктің халықаралық стандарттары маңызды рөл атқарады.

3 (IFRS) ҚЕХС кәсіпорындарды біріктірудің бухгалтерлік аспектілерін реттейді, әсіресе активтер мен міндеттемелердің нарықтық құнымен бағалануы, гудвиллдің есепке алынуы және қаржылық есептіліктің дұрыстығын қамтамасыз ету қажеттілігіне баса назар аударады. Кәсіпорындарды біріктірудің тиімділігі көбінесе осы есептік процестердің дұрыс жүргізілуіне байланысты.

Нәтижесінде, кәсіпорындардың бірігуі бизнес стратегиясында тиімді құрал ретінде қолданылады, алайда бұл үдеріс басқару, мәдениетаралық интеграция, құқықтық мәселелер және психологиялық аспектілер сияқты түрлі қиындықтармен де байланысты болуы мүмкін. Егер бизнесті біріктіру меншікті капиталға қатысу үлесін айырбастау арқылы жүзеге асырылса, онда әдетте меншікті капиталға қатысу үлесін шығаратын кәсіпорын сатып алушы болып табылады. Кейбір жағдайларда, әдетте, кері сатып алу болып аталатын бизнес бірлестіктері меншікті капиталға қатысу үлесі сатып алынған кәсіпорын сатып алушы болып табылады, ал осы меншікті капиталға қатысу үлесін шығарушы кәсіпорын сатып алынған болып табылады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Акимов Б.Ж., Сапарбаева С.С., Аленова Б.Л., Аханова Н.Е. Қаржылық есеп II. Оқу құралы. - Алматы. Экономика, 2016. - 261 б.
2. Байболтаева Н.Ә. А 34 Қаржылық есеп 2: Электронды оқу құралы – Алматы: 2011. [Karzhylyk-esep-2-Baiboltaeva.pdf](#)
3. Международные стандарты финансовой отчетности / Под. ред. М.Г. Ливенцев, Н.В. Павлова. Рос. Федерации, Урал. федер. ун-т. – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2016. – 176 с.
4. Тулешова Г.К., Акимов Б.Ж., Сапарбаева С.С. Ілгерілемелі қаржылық есеп: Оқу құралы. - Алматы: Экономика, 2017. – 232 б.
5. Kazhmukhametova A.A., Aitkhozhina L.Zh., Dayrabaeva A.S. Applications of ifrs for small and medium business in the Republic of Kazakhstan // Reports of the National Academy of Sciences of the Republic of Kazakhstan. № 4, 2019. - P.83-88
6. 3 Қаржылық есептіліктің халықаралық стандарты (IFRS) «Бизнес Бірлестіктері» // <https://online.zakon.kz/Document/?doc>

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ СТИМУЛИРОВАНИЕ ТРУДА

¹Адырбаев Р.,

²Валиева С.Н.

Магистрант, Учреждение «Esil University», г. Астана
PhD., доцент, Учреждение «Esil University», г. Астана

Аннотация. Для руководителя любого уровня важно уметь связать цели бизнеса с трудовой мотивацией. Система материальной мотивации будет в этом случае тем механизмом, который поможет руководителю выделить и отметить успехи сотрудника, направив его усилия на достижение целей бизнеса.

Если рассматривать механизм материальной мотивации как элемент признания результатов работы, то необходимо отказаться от идеи уравнивания оплаты труда сотрудников, имеющих различную квалификацию и продуктивность. Такой подход приводит к демотивации и снижает инициативу. В системе материальной мотивации должны найти свое место как постоянная (окладная) часть оплаты труда, так и нефиксированная часть, размер которой будет определяться от производственных результатов. Важно чтобы эта связь осталась очевидной не только руководителю, но и самому сотруднику, иначе непрозрачный подход в распределении бонусов по итогам работы вызовет недовольство в коллективе, вместо роста производительности.

Вопросы мотивации - особенно материальной, самые болезненные. Если руководитель примет решение об изменении системы оплаты, то высока вероятность, что он столкнется с сопротивлением и непониманием персонала. Вероятно, во время кризиса руководству будет легче аргументировать необходимость перестройки системы расчета заработной платы, чем в период стабильности или бурного роста. Кроме того, руководителю необходимо объяснять причины изменений, цели новой системы оплаты труда. Система мотивации, основанная на целях — это система управления ожиданиями персонала. И задача руководства в том, чтобы эти ожидания были позитивными. Сотрудники должны быть ориентированы на получение финансового бонуса за высокую производительность.

Фиксированная часть оплаты труда (оклад) часто определяется уровнем квалификации сотрудника, стажем работы, его производственным потенциалом, в то время как нефиксированная часть (бонус) определяется результативностью в работе. Для создания системы координат для расчета финансового бонуса, удобно использовать три основных показателя, описывающих результативность работы персонала:

1) показатели на основе объективных данных (KPI - например, объем или доход от продаж, количество клиентов, коэффициент брака),

2) показатели на основе субъективных данных (дисциплина, клиентоориентированность, внешний вид);

3) показатель, отражающий реализацию запланированных мероприятий, выполнения поручений, выданных сотруднику с определенным заранее результатом [1].

Через эти показатели можно достаточно полно описать должностные обязанности сотрудника и оценить качество их исполнения.

Набор KPI у сотрудников может сильно отличаться в зависимости от набора функций, исполняемых ими. Показатели на основе объективных данных имеют обычно самый высокий вес в сравнении с другими показателями. Значимость таких показателей можно менять в зависимости от изменения приоритетов на рынке и стратегических приоритетов самой компании, в этом случае необходимо просто поменять вес показателя. Объективные данные по большинству показателей легко получить из современных автоматизированных учетных систем. В них может храниться информация как по объемам (марже, прибыли) продаж, так и другая финансовая и нефинансовая информация.

Показатели результативности, необходимо выбрать из четырех основных областей мониторинга деятельности предприятия:

1. Финансовые показатели. Источником для финансовых данных, может стать как система бухгалтерского учета, так и автоматизированная система бюджетного управления.

2. Показатели по рынку и клиентам. CRM-система, внедренная на предприятии может предоставить, данные по клиентам максимально полно, кроме того внедрение самой CRM-системы будет значимым шагом в повышении эффективности работы отдела продаж и

маркетинга. Без такой системы оценить эффективность маркетинговых усилий крайне затруднительно.

3. Внутренние процессы. Внедренная система менеджмента качества в соответствии со стандартом ISO, предполагает измерение показателей по производственным процессам в компании. Их целесообразно использовать при составлении матрицы эффективности сотрудников.

4. Сотрудники и инфраструктура. Здесь может прийти на помощь автоматизированная система управления персоналом. Вести учет уровня компетенций сотрудников можно и на бумаге, но вот оценивать эти данные в динамике, будет уже сложно [2].

Выбор показателей для оценки результативности сотрудников - задача творческая, но, определяя набор таких показателей, необходимо ориентироваться на формализованную стратегию и состав организационных целей, поставленных в рамках нее.

Отдельным элементом в системе оценки результативности сотрудника является выполнение им поручений и задач, поставленных руководством. Такие задачи формулируются в рамках имеющихся целей, но имеют собственную значимость. Важно определять приоритеты между этими задачами и установить критерии их выполнения. По итогам рабочего периода, сотрудник, отвечающий за контроль выполнения задач, указывает, какие из них выполнены, а выполнение каких не достигнуто. С учетом веса и количества выполненных задач, рассчитывается итоговый показатель, который влияет на общую результативность сотрудника [3].

Третьей группой критериев, на основании которых происходит оценка эффективности работы сотрудника, являются субъективные критерии: соблюдение процессуальных ограничений и периодических процедур, а также соответствие его работы ожиданиям со стороны «внутренних клиентов». Такие субъективные оценки мы будем называть процессуальными или корпоративными стандартами. Для однозначного понимания требований, которые предъявляются к выполнению сотрудниками таких стандартов, руководству необходимо подробно описать эти требования и критерии оценок по ним [4].

Все три группы показателей объединяются в единую матрицу, через которую планируется и оценивается результативность каждого сотрудника.

Список использованной литературы:

1. Палкина Е. С. Определение и структуризация проблемного поля современной практики стратегического управления в транспортных организациях / Е. С. Палкина // Инициативы XXI века. – 2016. – № 3–4. – С. 20–22.
2. Каплан Р. Стратегические карты : трансформация нематериальных активов в материальные результаты / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон. – М. : Олимп-Бизнес, 2007. – 482 с.
3. Шамгунов Р. Н. Система стратегического управления / Р. Н. Шамгунов. – URL : <http://www.cfi.n.ru/management/controlling/sms.shtml>.
4. Транспортная стратегия республики казахстан-2050

НОВАЯ МОДЕЛЬ НАБЛЮДАТЕЛЬНОГО СОВЕТА МЕДИЦИНСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ КАЗАХСТАНА КАК ИНКЛЮЗИВНОГО ИНСТИТУТА

Шоман С.

Sultanbek259@gmail.com

к.т.н., доцент Экономики ВАК РК

Аннотация. В статье представлена новая модель Наблюдательного Совета (НС) для медицинских организаций Казахстана, ориентированная на инклюзивное управление и повышение эффективности медицинских услуг. Рассмотрены существующая модель НС в Казахстане и опыт развитых стран. Предложенная модель “Вход-Преобразование-Выход” на

основе концепции стейкхолдеров и принципа “красной кнопки” иллюстрирует преимущества новой структуры НС. Рекомендуется апробировать новую модель на примере одной медицинской организации для уточнения и оптимизации всех аспектов.

Ключевые слова. Инклюзивный институт, стейкхолдеры, красная кнопка, Наблюдательный Совет, здравоохранение Казахстана.

Введение. Эффективность системы здравоохранения Казахстана во многом зависит от качества управления медицинскими учреждениями. В последние годы в Казахстане обсуждается необходимость повышения подотчетности и прозрачности в сфере медицины, что может быть достигнуто путем реформирования существующих Наблюдательных Советов (НС) в медицинских организациях на основе теории инклюзивных институтов Д. Аджемоглу и Дж. Робинсона [1], описывающей преимущества участия различных групп общества в управлении. Предложенная автором статьи модель НС ориентирована на широкое представительство и активное участие всех заинтересованных сторон. Основной инструмент новой модели – концепция стейкхолдеров и принцип “красной кнопки” – помогает учесть интересы всех участников, предотвращая монополизацию власти [2].

Текущая модель Наблюдательных Советов в Казахстане. В Казахстане Наблюдательные Советы были созданы для повышения прозрачности и подотчетности медицинских учреждений, но их эффективность остается ограниченной. В настоящий момент структура НС в казахстанских государственных учреждениях в значительной степени подчинена государственным требованиям и регуляторным нормам. Члены НС, как правило, назначаются органами управления или руководством учреждения, и их роль часто ограничивается консультативными функциями [3].

Основные ограничения текущей модели:

- Недостаточная инклюзивность. Назначения осуществляются преимущественно сверху, что ограничивает представительство ключевых стейкхолдеров, таких как пациенты, медицинский персонал и общественные организации.
- Ограниченные полномочия. НС часто не обладают достаточными правами для пересмотра решений или принятия стратегических изменений.
- Отсутствие оперативных механизмов вмешательства. Структура казахстанских НС не предусматривает возможности для временного приостановления решений, которые могут быть неблагоприятны для отдельных стейкхолдеров.

Эти факторы делают казахстанскую модель менее гибкой и ограничивают её эффективность, снижая уровень доверия со стороны общества и заинтересованных сторон.

Опыт развитых стран с позиции деятельности НС медицинских учреждений. В развитых странах Наблюдательные Советы (или аналогичные структуры) являются важным элементом управления медицинскими учреждениями. В таких странах, как Великобритания и Канада, НС включают представителей пациентов, сотрудников, общественных организаций и независимых экспертов, что способствует транспарентности и учитывает интересы всех сторон [4,5].

Особенности НС в развитых странах имеет широкое представительство: в состав НС входят пациенты, врачи, представители местных сообществ и независимые эксперты.

2. Системный подход к управлению рисками: НС активно контролируют выполнение стандартов качества и безопасности, организуют независимые аудиты и сбор обратной связи от пациентов.

3. Прозрачность и подотчетность: отчёты о работе НС и принятые решения публикуются для всеобщего доступа, что повышает доверие к системе.

В развитых странах НС обладают реальными правами для пересмотра решений и оперативного реагирования в случае выявления проблем, что делает их важным звеном в системе управления.

Новая модель НС “Вход-Преобразование-Выход” в Казахстане. Новая модель НС для казахстанских медицинских учреждений может быть представлена в виде системы “Вход-

Преобразование-Выход”, где входом являются потребности и интересы стейкхолдеров, процессом – преобразование через деятельность НС, а выходом – повышение качества управления и медицинских услуг.

Вход. На входе модели находятся ключевые показатели и потребности, отражающие текущие условия и ресурсы медицинской организации. Входными показателями в новой модели НС являются:

Потребности и интересы стейкхолдеров:

- Пациенты - Доступность и качество медицинских услуг, обеспечение безопасности и прозрачности процессов.
- Медицинский персонал - Достойные условия труда, развитие и мотивация.
- Административный персонал - Финансовая стабильность и соблюдение норм и стандартов.
- Общественные организации - Защита прав пациентов, повышение уровня здравоохранения.
- Государственные органы - Реализация национальных программ, повышение стандартов здравоохранения.

Состав НС в новой модели формируется путем выборов среди стейкхолдеров каждой группы. Для сбалансированного управления рекомендуется создание нескольких комитетов:

1. Комитет по качеству услуг – анализирует и улучшает стандарты качества.
2. Комитет по управлению рисками – разрабатывает стратегии по управлению рисками.
3. Комитет по взаимодействию со стейкхолдерами – следит за соблюдением интересов всех заинтересованных сторон.

Преобразование. Процесс преобразования – это деятельность НС, организованной по принципам инклюзивности и подотчетности. В новой модели НС регулярные заседания проводятся с участием всех стейкхолдеров, а принцип “красной кнопки” позволяет временно приостановить решения, если они противоречат интересам отдельных групп.

Процесс работы:

- Менеджмент медицинской организации, руководствуясь миссией, осуществляет стратегическую и операционную деятельность.
- Если член НС активирует “красную кнопку”, внимание руководства переключается на взаимодействие с данным стейкхолдером. Первый руководитель несёт персональную ответственность за урегулирование вопросов и взаимодействие продолжается до удовлетворения требований стейкхолдера, например, при третьей попытке.
- Пока идет взаимодействие с стейкхолдерами, текущую деятельность ведёт первый заместитель руководителя, что позволяет поддерживать эффективность работы.

Выход. На выходе модели достигаются результаты, свидетельствующие об успешности работы НС по новой инклюзивной модели:

- Повышение качества медицинских услуг - улучшение показателей удовлетворенности пациентов, рост доверия и увеличение доступности медицинской помощи.
- Подотчетность и транспарентность - увеличение прозрачности и доверия к системе со стороны общества и заинтересованных сторон.
- Снижение конфликтов - благодаря “красной кнопке” можно оперативно реагировать на неблагоприятные решения и пересматривать их, что снижает риск возникновения конфликтов.
- Социальная ответственность и соблюдение стандартов - более эффективное соблюдение стандартов качества, повышение доверия к системе.
- Более адаптивное поведение медицинской организации - за счёт гибкой структуры НС и возможности оперативного реагирования медицинские учреждения смогут быстрее адаптироваться к меняющимся требованиям.

Заключение. Новая модель Наблюдательного Совета медицинских учреждений Казахстана, построенная на принципах инклюзивности и использования механизма “красной

кнопки”, обладает рядом преимуществ. Она позволяет учесть интересы всех стейкхолдеров, повысить подотчетность и прозрачность системы, а также оперативно реагировать на возникновение проблем и конфликтов. Внедрение такой модели не только улучшит качество медицинского обслуживания, но и повысит доверие со стороны пациентов и общества в целом.

Для проверки эффективности предлагаемой модели рекомендуется её апробировать на примере одной медицинской организации, желательно новой, что позволит детально проработать и адаптировать модель к условиям Казахстана и выявить аспекты, требующие доработки перед широким внедрением.

Список литературы

1. Аджемоглу Д., Робинсон Дж. Почему одни страны богатые, а другие бедные. М.: Издательство Института Гайдара, 2015.
2. Шоман С. Как помочь акиму, 2023. <https://altyn-orda.kz/kak-pomoch-akimu/>
3. Kazachkova, A., Suleimenov, B. Healthcare Governance in Kazakhstan: Institutional Framework and Reform. Journal of Public Health Policy, 2021.
4. Национальный доклад о состоянии здравоохранения в Великобритании, 2022.
5. Ежегодный отчет NHS England: Принципы участия общественности в управлении здравоохранением, 2022.

ФОРМИРОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИДЕОЛОГИИ КАЗАХСТАНА: УРОКИ ИСТОРИИ И ВЫЗОВЫ СОВРЕМЕННОСТИ

Шоман С.

Sultanbek259@gmail.com

к.т.н., доцент Экономики ВАК РК

Аннотация. В статье обсуждается необходимость разработки идеологии для Казахстана как независимого государства, учитывающей особенности исторических и культурных традиций. В основу понятия «идеология» положено определение Карла Мэннхайма [1], подчеркивающее её роль в формировании мышления и поведения индивидов и групп. Кратко анализируются основные параметры идеологии на основе сравнительной таблицы, после чего представлены три гипотезы, касающиеся формирования идеологии Казахстана, которые выводят на обсуждение важности, уникальности и преемственности национальных ценностей. В заключении рассматривается, как предложенная идеология может повлиять на поведение казахстанцев.

Ключевые слова. Национальная идеология, идеология Казахстана, культурное наследие, коллективизм и социальная справедливость, толерантность, глобализация и идентичность, социальные ценности, казахстанская независимость.

Введение. Идеология — это важнейший элемент для развития любого государства, особенно в условиях глобализации, когда национальная идентичность сталкивается с вызовами. По мнению Карла Мэннхайма, идеология представляет собой систему представлений и мировоззрений, формирующую поведение индивидов и групп в обществе [1]. В контексте Казахстана национальная идеология должна не только объединить народ, но и стать основой для укрепления суверенитета и адаптации к глобальным изменениям. В настоящей статье обсуждается необходимость разработки уникальной казахстанской идеологии, опирающейся на опыт кочевой культуры, советского периода и независимости [2,3,4,5].

Основная часть. 1. Сравнительный анализ параметров идеологии. В сравнительной таблице 1 представлены шесть идеологий, каждая из которых оценивается по восьми ключевым параметрам. Сравнительная таблица была создана с использованием

инструмента искусственного интеллекта ChatGPT, который позволил объективно оценить и структурировать основные параметры различных идеологий [6].

Таблица 1. Сравнение идеологий разных стран

Идеология идеальной страны с позиции менеджмента		США	Германия	Япония	СССР	Кочевое гос-во	РК
Эффективное и ответственное управление:	Управленческие структуры, ориентированные на прозрачность, подотчетность и эффективность.	75/100	80/100	80/100	40/100	50/100	60/100
Сбалансированная экономическая политика:	Поддержка как свободной рыночной экономики, так и социальной справедливости.	70/100	80/100	75/100	30/100	40/100	65/100
Устойчивое развитие и экологическая ответственность:	Принятие мер для защиты окружающей среды, рационального использования ресурсов и переходу к возобновляемым источникам энергии.	60/100	85/100	70/100	35/100	80/100	55/100
Инклюзивность и равенство возможностей:	Создание условий для равенства возможностей для всех граждан, независимо от их пола, этнической принадлежности.	70/100	75/100	65/100	50/100	50/100	60/100
Инновации и образование:	Поддержка образования и научных исследований как ключевых драйверов инноваций.	85/100	85/100	85/100	60/100	40/100	70/100
Глобальное сотрудничество и открытость:	Активное участие в международном сообществе и сотрудничество с другими странами в решении глобальных проблем.	75/100	80/100	70/100	30/100	50/100	70/100
Гибкость и адаптивность:	Способность быстро реагировать на меняющиеся условия и вызовы.	80/100	75/100	65/100	40/100	70/100	65/100
Культура уважения и толерантности:	Способствование культуре уважения, толерантности и диалога в обществе, поддержка свободы выражения мнений.	70/100	70/100	70/100	40/100	60/100	70/100

Для каждой идеологии указаны шкалы по данным параметрам, что позволяет провести сравнительный анализ. В таблице за 100 % обозначен идеальный вариант параметра, а через слэш представлен оценочный вариант. Данный подход применен, чтобы увидеть отличие идеологии по восьми параметрам в разных странах. Например, кочевая идеология Казахстана высоко оценивается по параметрам коллективизма и сохранения традиций, но имеет низкие показатели по экономическому либерализму и модернизации. Советская идеология, напротив, характеризуется сильной социальной справедливостью и социальной ответственностью, но недостаточной политической свободой и низким уровнем экономического либерализма.

Сравнение показывает, что каждая идеология, независимо от страны или периода, имеет свои сильные и слабые стороны. При формировании идеологии Казахстана важно сохранить баланс между традиционными и современными ценностями, ориентируясь на исторические корни, но принимая во внимание глобальные изменения.

2. Важные выводы сравнительного анализа. На основе сравнительного анализа можно выделить несколько ключевых выводов:

- **Не существует идеальной идеологии.** Каждая страна имеет свою специфику, а идеология, которая подходит одной культуре, может быть неприменима к другой. Казахстану необходимо разрабатывать уникальную идеологию, учитывающую историческое и культурное наследие.

- **Идеология должна быть гибкой и адаптивной.** В условиях быстроменяющегося мира идеология должна быть способной адаптироваться к социальным, экономическим и политическим вызовам.

- **Сильные стороны кочевой и советской идеологий могут быть полезны для Казахстана.** Коллективизм, адаптивность и социальная справедливость являются важными элементами, которые могут быть интегрированы в современную казахстанскую идеологию.

3. Гипотезы автора статьи. Автор статьи выдвигает три гипотезы, которые являются основой для построения национальной идеологии Казахстана:

- **Первая гипотеза:** Казахстану необходимо как можно быстрее ясно сформулировать идеологию независимого государства, так как в условиях глобализации именно идеология становится границей, защищающей идентичность нации и её культурные особенности. Разработка национальной идеологии способствует консолидации общества, укрепляет государственные институты и помогает противостоять внешним вызовам.

- **Вторая гипотеза:** Казахстану не следует слепо копировать идеологию развитых стран, так как каждая идеология должна учитывать специфику страны. Идеология западных стран, часто ориентированная на индивидуализм и либеральные ценности, может не подходить Казахстану в силу других культурных и социальных традиций.

- **Третья гипотеза:** Идеология Казахстана должна базироваться на историческом наследии — кочевой культуре, советском периоде и независимом Казахстане. Эта преемственность позволит создать уникальную систему ценностей, отражающую исторический опыт страны, и станет основой для построения сильного и устойчивого общества.

Предложенная модель идеологии для Казахстана. На основе гипотез и выводов сравнительного анализа можно сформулировать принципы, которые составят основу идеологии Казахстана:

1. **Коллективизм и солидарность.** Казахская идеология должна отражать традиционные ценности коллективизма, развивавшиеся в кочевом обществе. Поддержка друг друга и чувство ответственности за семью и сообщество позволят создать сплочённое общество.

2. **Социальная справедливость и ответственность.** Социальная справедливость, основа которой была заложена в советский период, должна стать важной частью казахской идеологии. Это предполагает равенство возможностей и доступ к основным благам для всех граждан.

3. **Модернизация и инновации.** Казахстану необходимо развивать экономику и инфраструктуру, внедряя современные технологии. Важно подчеркнуть, что модернизация не должна противоречить национальным традициям, а наоборот, служить их сохранению и развитию.

4. **Сохранение традиций и культурного наследия.** Национальная идентичность Казахстана основана на культурном наследии, языковых и этнических особенностях. Идеология должна способствовать сохранению традиций, которые формируют уникальную казахскую культуру.

5. **Толерантность и многокультурность.** Казахстан, будучи многонациональным государством, должен продолжать поддерживать толерантность и уважение к культурному многообразию. Этот принцип позволяет укрепить единство и согласие в обществе.

Прогнозируемые отличия в поведении индивидов и групп в Казахстане по сравнению, например, с США и Японией. Если Казахстан формулирует новую идеологию, опираясь на пять принципов (коллективизм, социальная справедливость, модернизация, сохранение традиций и толерантность), поведение казахстанцев будет отличаться от

поведения индивидов и групп в развитых странах, таких как США и Япония, по следующим параметрам:

1. Коллективизм и Индивидуализм: В Казахстане, как и в Японии, проявится более выраженный коллективизм, но с усиленным акцентом на взаимопомощь и поддержку семьи и сообщества, чем в США, где индивидуализм занимает центральное место. Это приведет к более тесным социальным связям, готовности прийти на помощь даже за пределами семьи, и высокой значимости групповой ответственности. В США, напротив, поддерживается личная автономия и стремление к индивидуальному успеху, что способствует более независимому, но менее связанному обществу.

2. Социальная справедливость и равенство возможностей: В Казахстане идеология будет формировать стремление к равенству и социальной справедливости, что может увеличить социальное давление на государственные институты в направлении равного доступа к образованию, здравоохранению и другим социальным услугам. В отличие от США, где важность социальной справедливости часто уступает конкурентоспособности и экономическому успеху, в Казахстане поддержка государства в этих областях будет рассматриваться как важный приоритет, а взаимодействие с властями будет больше сосредоточено на поддержке социальных прав.

3. Толерантность и многокультурность: В отличие от Японии, где общество однородно и толерантность реализуется через уважение к законам, Казахстан, как многонациональное государство, будет поддерживать межэтническое сотрудничество и взаимное уважение как важный элемент национальной идентичности. Это приведет к более высокой культурной адаптивности и к готовности индивидов принимать многообразие как норму. Поведение будет нацелено на мирное сосуществование и взаимное уважение.

4. Сохранение традиций в условиях модернизации: В Казахстане модернизация будет сочетаться с уважением к историческим традициям, что отличается от США, где инновации часто сопровождаются отказом от традиций. Например, при развитии технологий казахстанцы будут стремиться адаптировать их с учетом традиционных норм и ценностей, поддерживая культуру предков. Это приведет к поведению, которое будет ориентировано на сохранение культурного наследия, что отличается от американского подхода, где историческая преемственность менее выражена.

5. Ориентация на государственные институты: В казахстанской идеологии государственные институты будут играть центральную роль в обеспечении социальной справедливости и модернизации, в отличие от США, где граждане часто полагаются на собственные силы и частный сектор. Это приведет к формированию более высокого уровня доверия к государственным институтам в Казахстане и ожиданию от них защиты прав и обеспечения стабильности.

Проверка гипотез автора: методы исследований. Чтобы подтвердить или опровергнуть три гипотезы автора статьи, необходимо провести следующие исследования:

1. Первая гипотеза (Необходимость идеологии для защиты национальной идентичности):

- Методы исследования: Социологические опросы и интервью среди различных групп населения, направленные на выявление восприятия национальной идентичности и факторов, способствующих укреплению чувства принадлежности к нации. Можно использовать метод фокус-групп, чтобы оценить, как различные элементы идеологии влияют на восприятие и ценности.

- Цель: Определить, насколько национальная идеология способствует укреплению идентичности и сплоченности общества в условиях глобализации, а также выявить основные угрозы, которые граждане видят для культурной и национальной идентичности.

2. Вторая гипотеза (Идеология должна учитывать специфику страны):

- Методы исследования: Кросс-культурный анализ и сравнительное исследование идеологий развитых стран и их адаптивности в казахстанском контексте. Это могут быть

экспертные интервью с учёными, культурологами и социологами, анализ особенностей культурной и социальной структуры Казахстана и западных стран.

- Цель: Оценить, какие элементы идеологий других стран могут быть адаптированы для Казахстана, а какие противоречат основным ценностям и традициям, и выяснить, какие специфические черты должны присутствовать в идеологии, чтобы она оставалась релевантной казахстанскому обществу.

3. Третья гипотеза (Идеология должна основываться на историческом опыте Казахстана):

- Методы исследования: Историко-культурный анализ, а также исследования в области социальных наук, включая анкетирование и анализ архивных данных. Проведение исследований об историческом восприятии кочевой культуры, советского периода и периода независимости для выявления наиболее устойчивых ценностей и установок.

- Цель: Определить, какие аспекты прошлого наиболее значимы для казахстанцев сегодня и как историческое наследие может стать основой новой идеологии, которая будет актуальной и поддерживаемой обществом.

Эти исследования помогут не только подтвердить или опровергнуть гипотезы, но и предоставить более полное понимание того, как национальная идеология может влиять на казахстанское общество и быть воспринята всеми группами населения.

Заключение. Формирование идеологии для Казахстана — это стратегическая задача, которая требует учёта исторического опыта и адаптации к современным вызовам. Принятие идеологии, основанной на коллективизме, социальной справедливости, модернизации и уважении к традициям, позволит Казахстану укрепить национальное единство и сохранить свою идентичность в условиях глобализации.

Предложенная идеология окажет значительное влияние на поведение индивидов и групп, формируя чувство ответственности перед обществом, уважение к традициям и готовность к инновациям. Она создаст основу для более устойчивого и сплоченного общества, способного адаптироваться к изменениям и сохранять свою культурную уникальность.

Список литературы

1. Мэннхайм К. Идеология и утопия. М.: Наука, 1994.
2. История Казахстана. Учебник для вузов. Алматы: Мектеп, 2018.
3. Ханафи А. Политическая философия Советского Союза. М.: Политиздат, 1977.
4. Казахская кочевая культура и её наследие. Алматы: Научное издательство Казахстана, 2020.
5. Smith, A. & Hall, P. National Identity in a Globalized World: The Role of Ideology. International Journal of Sociology, 2019.
6. Сравнительная таблица была сформирована с использованием ИИ на базе ChatGPT, разработанного OpenAI, для упрощения структурирования и анализа данных по ключевым параметрам идеологий.

KEY OBSTACLES TO THE DEVELOPMENT OF INCLUSIVE EMPLOYMENT

¹Bekzhanova T. K.

²Yeshpanova D. D.

¹toty_bekzhanova@mail.ru

²eshpanova@list.ru

¹Candidate of Economic Sciences, Acting Professor, Esil University

²Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Almaty Humanitarian and Economic University

Abstract: The article analyzes the key barriers to the development of inclusive employment in Kazakhstan and explores effective strategies to overcome these obstacles. It examines social,

institutional, and economic barriers that limit the access of marginalized groups to equal opportunities in the labor market. The article also highlights examples of successful initiatives and practices aimed at inclusiveness in Kazakhstan, and offers recommendations for the development of inclusive educational and professional programs. Particular attention is paid to the importance of cooperation between governments, employers, and human rights groups to create equal conditions for employment. It examines international experience and possible ways to adapt successful models to Kazakhstan's realities, as well as key areas for further research and policy development in the field of inclusive employment in different regions of the country.

Keywords: inclusive employment, social barriers, institutional barriers, marginalized groups, labor market

Introduction. The relevance of the article stems from the growing need to address the challenges faced by marginalized groups in accessing equal employment opportunities. As societies strive for social justice and economic inclusion, understanding the barriers that prevent inclusive employment is crucial for fostering an equitable labor market. These obstacles often include discrimination, lack of accessible infrastructure, inadequate policies, and insufficient support systems for individuals with disabilities, minority groups, and other disadvantaged populations. By examining these barriers, the article contributes to the ongoing discourse on how to overcome them, offering practical insights for organizations, policymakers, and advocates working to create more inclusive and diverse workplaces [1].

The aim of the article is to identify and analyze the key obstacles hindering the development of inclusive employment. By examining these barriers, the article seeks to provide a comprehensive understanding of the challenges faced by marginalized groups in accessing equal employment opportunities. The goal is to offer practical insights and recommendations for policymakers, employers, and stakeholders to develop strategies that promote inclusive employment practices, ensuring equal opportunities for all individuals regardless of their abilities, backgrounds, or circumstances. Ultimately, the article aims to contribute to the creation of more inclusive, diverse, and equitable labor markets.

Main part. *Key barriers to inclusive employment* refer to the various obstacles that prevent marginalized groups from fully participating in the workforce. These barriers can be systemic, societal, institutional, and individual in nature. Systemically, there may be a lack of supportive policies or legal frameworks that promote inclusivity, while societal barriers often stem from deep-rooted prejudices and stereotypes that create a discriminatory environment. Institutional barriers include inadequate workplace accommodations or insufficient accessibility measures, while individual barriers may involve gaps in education, skills, or self-confidence. These factors collectively hinder equal employment opportunities and prevent individuals from marginalized groups, such as people with disabilities, ethnic minorities, and those from disadvantaged backgrounds, from achieving full integration into the workforce. Overcoming these barriers is essential for creating an equitable labor market where all individuals can thrive and contribute to economic and social progress.

Social barriers play a significant role in hindering the development of inclusive employment by perpetuating negative perceptions and limiting opportunities for marginalized groups. Prejudices and stereotypes about individuals from minority backgrounds, people with disabilities, or other disadvantaged groups often result in discrimination within the hiring process and workplace environment. These biases can lead to the belief that these individuals are less capable or less qualified, even when they have the necessary skills and qualifications. Such misconceptions create a hostile work culture, where marginalized groups are not fully accepted, limiting their opportunities for advancement and equal treatment.

Prejudices and stereotypes are deeply ingrained societal issues that significantly impact the chances of marginalized groups in the labor market. Many individuals with disabilities, ethnic minorities, or those from economically disadvantaged backgrounds face assumptions about their abilities, work ethic, or potential for success. These stereotypes can be based on misconceptions about

their physical or mental capabilities or on cultural biases, leading to unequal treatment. As a result, such individuals are often overlooked in favor of others who do not face these societal biases, perpetuating inequality and reducing workforce diversity.

Stigmatization of Marginalized Groups. Stigmatization is another critical social barrier that affects the inclusive employment process. When individuals from marginalized groups are stigmatized, they are often viewed through a negative lens by society, employers, and even colleagues. This stigma can take many forms, such as associating people with disabilities with incompetence, or perceiving minority groups as less qualified or less motivated. The stigma surrounding these groups can lead to exclusion, decreased self-esteem, and social isolation, making it even harder for them to integrate into the workforce. Addressing and reducing stigma is essential for creating an environment where all individuals feel valued and capable of contributing to the workplace [2].

Institutional Barriers to Inclusive Employment. Institutional barriers are structural obstacles within organizations and society that prevent the effective integration of marginalized groups into the workforce. These barriers often stem from inadequate policies, laws, and organizational practices that fail to promote inclusivity. For example, many workplaces lack accessibility features such as ramps, assistive technologies, or modified workspaces that are essential for employees with disabilities. Additionally, there may be a lack of clear anti-discrimination policies or support systems to help marginalized employees thrive in their roles. In some cases, there are also insufficient resources or training programs that encourage inclusive hiring practices or equip employers with the tools to accommodate diverse workers. Addressing these institutional barriers requires a systemic overhaul, including the development of comprehensive policies, inclusive practices, and a shift in organizational culture that actively supports diversity and inclusion.

Institutional Barriers to Inclusive Employment in Kazakhstan. In Kazakhstan, institutional barriers to inclusive employment are a significant challenge, primarily due to the absence of comprehensive inclusive policies and legal frameworks. While there have been some efforts to address disability rights and employment equality, the overall legal framework remains fragmented and lacks specific regulations that promote inclusive hiring practices or ensure equal treatment in the workplace. For example, the absence of clear guidelines on workplace accommodations for employees with disabilities results in limited access to necessary resources, such as assistive technologies or modified workspaces. Additionally, many organizations still lack accessible infrastructure, such as ramps, elevators, or adaptive equipment, which limits employment opportunities for individuals with physical disabilities. In the absence of comprehensive and enforceable policies, employers often do not prioritize inclusivity, resulting in marginalized groups facing significant barriers to accessing and maintaining employment in both the public and private sectors. Addressing these gaps in policy and infrastructure is crucial for promoting inclusive employment in Kazakhstan.

Strategies for Overcoming Barriers in Kazakhstan. To overcome the barriers to inclusive employment in Kazakhstan, several strategies can be implemented at both the governmental and organizational levels. Firstly, the development of a comprehensive national policy on inclusive employment is essential. This policy should include clear legal frameworks that enforce non-discrimination practices and mandate reasonable accommodations in the workplace for individuals with disabilities and other marginalized groups. For example, regulations could require businesses to make their physical spaces accessible and provide necessary assistive technologies to employees.

Secondly, raising awareness and providing education on the importance of diversity and inclusion is critical. Public campaigns and training programs for employers, HR professionals, and the general public can help reduce prejudices and stereotypes, fostering a more accepting workplace culture. Implementing diversity training in educational institutions, as well as within organizations, can also equip future employees and employers with the skills to work in inclusive environments.

Thirdly, Kazakhstan could benefit from incentives for companies that actively promote inclusive employment practices, such as tax breaks or subsidies for businesses that hire individuals

with disabilities or other disadvantaged groups. These incentives can encourage employers to invest in inclusive hiring and workplace modifications.

Lastly, strengthening partnerships between the government, civil society, and the private sector is essential. By collaborating, stakeholders can create effective support systems, such as job training programs, mentorship initiatives, and accessible job placement services that assist marginalized individuals in entering and thriving in the labor market. These combined efforts will help break down institutional barriers and foster a more inclusive and equitable employment environment in Kazakhstan [3].

The Role of Education and Vocational Training in Bridging Employment Gaps in Kazakhstan. Education and vocational training play a crucial role in addressing employment gaps in Kazakhstan, especially for marginalized groups such as people with disabilities, ethnic minorities, and individuals from economically disadvantaged backgrounds. By providing individuals with the necessary skills, knowledge, and qualifications, education and vocational training can enhance their employability and increase their chances of securing meaningful work. In Kazakhstan, however, there is still a gap between the skills taught in educational institutions and those required by the labor market. To address this, it is important to adapt curricula to the needs of the modern economy and ensure that individuals are equipped with both technical and soft skills, such as problem-solving, communication, and teamwork.

For marginalized groups, inclusive education and vocational training programs are particularly important. These programs should focus on offering equal opportunities for all, regardless of their physical or social circumstances. For example, accessible training facilities and flexible learning methods, such as online courses or tailored programs for individuals with disabilities, can help ensure that no one is left behind. Collaboration between educational institutions, government agencies, and the private sector is essential to create relevant training programs that reflect the real demands of the job market and provide pathways for employment.

Furthermore, developing partnerships with businesses to offer apprenticeships, internships, and job placement services can bridge the gap between education and employment. These practical experiences allow individuals to gain hands-on knowledge and improve their chances of securing permanent employment. By prioritizing education and vocational training as tools for inclusion, Kazakhstan can empower individuals from marginalized groups, reduce inequalities, and foster a more competitive and inclusive labor market.

The Role of Education and Vocational Training in Bridging Employment Gaps: Global Experience. Globally, education and vocational training have proven to be key tools in bridging employment gaps, particularly for marginalized groups and individuals facing barriers to employment. The role of these systems extends beyond basic education to encompass specialized training that equips individuals with the skills required by modern labor markets. In countries such as Germany, Switzerland, and Singapore, vocational education and training (VET) systems have been successfully integrated into the workforce, demonstrating how structured, demand-driven education can reduce unemployment and improve social inclusion.

Germany, for example, has long been known for its dual system of education, which combines classroom instruction with practical, on-the-job training in partnership with employers. This system ensures that graduates are directly prepared for the needs of the labor market, and it also helps reduce the skills gap. Employers actively participate in shaping the curriculum, ensuring it aligns with the skills they require. In this way, vocational education becomes a bridge between education and employment, providing individuals with clear career pathways and opportunities for advancement.

Switzerland's apprenticeship model is another exemplary case. The country offers extensive vocational training options that are closely linked to industry needs. Apprenticeships allow young people to earn while they learn, gaining practical experience in real work environments. This model has contributed to Switzerland's low youth unemployment rate and high employment rates overall, by aligning education with the practical demands of the labor market.

Singapore, similarly, has invested heavily in skills development programs to ensure its workforce remains competitive in the global economy. The government offers a range of initiatives,

such as the SkillsFuture program, which provides citizens with opportunities to upgrade their skills throughout their careers. These initiatives are designed to address emerging skills gaps, particularly in high-demand sectors like technology and healthcare.

These global examples highlight the importance of aligning education and vocational training with labor market needs, offering practical and accessible learning opportunities, and fostering strong collaborations between educational institutions, businesses, and government bodies. By prioritizing education and vocational training as tools for inclusion, countries can reduce unemployment, foster economic growth, and ensure that individuals—regardless of their background—have the skills needed to participate in and contribute to the economy.

The key barriers to inclusive employment include social, institutional, and individual obstacles that prevent marginalized groups from accessing equal opportunities in the workforce. Social barriers, such as prejudices, stereotypes, and stigma, hinder the acceptance and integration of individuals with disabilities, ethnic minorities, and other disadvantaged groups. Institutional barriers, including the lack of inclusive policies, legal frameworks, and workplace accommodations, further exacerbate the issue. Economic factors, such as insufficient financial support and lack of incentives for inclusive hiring, also play a significant role in limiting opportunities for marginalized groups [4].

Strategies for overcoming these barriers in Kazakhstan involve the development of comprehensive policies, legal frameworks, and organizational practices that promote inclusivity. Raising awareness, offering training programs for employers, and providing financial incentives are also crucial in creating a more inclusive labor market. Additionally, the role of education and vocational training is vital in bridging the employment gap by equipping individuals with the necessary skills and qualifications for the labor market. Global examples, such as the vocational education systems in Germany, Switzerland, and Singapore, demonstrate the effectiveness of aligning education with the needs of the economy and providing practical, on-the-job learning opportunities to enhance employability.

Overall, addressing the institutional, social, and economic barriers to inclusive employment requires a collaborative effort from governments, businesses, and educational institutions to ensure that marginalized groups have equal opportunities to succeed in the workforce.

The Importance of Collaboration Between Governments, Employers, and Human Rights Groups in Kazakhstan. Collaboration between governments, employers, and human rights groups is essential for advancing inclusive employment in Kazakhstan. This cooperation ensures that policies, workplace practices, and social initiatives are aligned to create a more equitable labor market for marginalized groups, such as people with disabilities, ethnic minorities, and individuals from disadvantaged backgrounds.

Governments play a crucial role by establishing legal frameworks and regulations that promote inclusive employment, such as anti-discrimination laws and workplace accommodation requirements. However, these laws alone are not sufficient. Employers must actively implement these policies within their organizations, ensuring equal opportunities and fair treatment for all employees. They are responsible for creating inclusive workplaces by making necessary adjustments to infrastructure, offering relevant training, and fostering a culture of diversity and respect.

Human rights groups are vital in advocating for the rights of marginalized individuals, raising awareness about existing barriers, and pushing for necessary reforms. These organizations can help bridge the gap between the government and employers by providing insights into the challenges faced by disadvantaged groups, advocating for better access to employment, and ensuring that policies are effectively implemented [5].

By working together, these three parties can create a more inclusive labor market, where people from all backgrounds have equal opportunities to succeed. This collaboration fosters not only social justice but also economic growth, as a diverse workforce can bring new perspectives, innovation, and productivity to the labor market. In Kazakhstan, such cooperation is critical to reducing inequality and ensuring that all individuals, regardless of their circumstances, can contribute to the country's economic and social development.

Examples of Collaboration Between Governments, Employers, and Human Rights Groups in Kazakhstan

1. **Government Initiatives for Disability Employment.** In Kazakhstan, the government has made efforts to promote inclusive employment for people with disabilities through legislation and programs. For example, the **Law on the Social Protection of Disabled People** requires employers to provide accessible working environments and accommodate employees with disabilities. Human rights groups, such as the **Kazakhstan Federation of Disabled People**, have actively collaborated with the government to ensure these laws are enforced and that people with disabilities have the opportunity to integrate into the workforce. In this partnership, human rights organizations often provide feedback on the effectiveness of the policies and advocate for further improvements, such as better access to vocational training for disabled individuals.

2. **Employers' Engagement in Inclusive Practices.** Some forward-thinking companies in Kazakhstan, such as **KazMunayGas** and **Halyk Bank**, have taken proactive steps toward inclusivity by employing people with disabilities and implementing workplace modifications. These companies often work closely with government agencies to ensure compliance with accessibility standards and policies. In partnership with human rights organizations, they also provide mentorship programs and inclusive training to ensure that marginalized employees thrive in their roles. These companies serve as examples of how employers can collaborate with the government and advocacy groups to create diverse and inclusive workplaces.

3. **Public-Private Partnerships for Vocational Training.** The government of Kazakhstan, in collaboration with various employers and NGOs, has developed vocational training programs aimed at increasing employment opportunities for marginalized groups. For example, the **Employment Roadmap** program has been launched to provide training and employment support for young people, ethnic minorities, and people with disabilities. Employers partner with educational institutions to offer apprenticeships and internships, while human rights groups monitor the inclusivity of these programs, ensuring equal access and opportunities for all participants [6].

4. **Inclusive Public Policy Advocacy.** Human rights groups in Kazakhstan, such as the **Kazakhstan International Bureau for Human Rights and Rule of Law**, play an active role in advocating for the improvement of labor laws and employment practices. These groups work with both the government and employers to raise awareness about discrimination and barriers to employment. They contribute to policy discussions and often assist in drafting recommendations for more inclusive labor market policies, ensuring that these policies are inclusive and reflective of the needs of marginalized communities.

These examples highlight the positive outcomes that can result from collaboration between the government, employers, and human rights organizations in Kazakhstan. By working together, these groups can create a more inclusive and supportive environment for all workers, reducing inequality and ensuring equal employment opportunities for marginalized populations.

Conclusion. Future research and policy development in the field of inclusive employment for Kazakhstan's regions should focus on addressing regional disparities and creating tailored strategies that meet the specific needs of different areas. The country's regions, such as Almaty, Shymkent, and rural areas, face unique challenges in terms of access to education, employment opportunities, and infrastructure. The following directions are important for advancing inclusive employment in Kazakhstan's regions:

1. **Regional Policy Adaptation for Inclusive Employment.** Research should focus on developing region-specific policies that account for local economic conditions, infrastructure, and social factors. For example, in more rural regions, where there may be limited access to vocational training centers, policies could focus on expanding mobile vocational training units or online learning platforms for marginalized groups. Research can explore successful models of inclusive employment from other countries with similar regional challenges, such as India's rural employment schemes, and adapt them to the needs of Kazakhstan's remote regions.

2. **Development of Localized Inclusive Workplaces.** Regional policies could include incentives for businesses that hire marginalized groups, such as people with disabilities or individuals

from economically disadvantaged backgrounds, in specific areas. Research could focus on identifying the barriers that businesses face in these regions, such as lack of awareness or infrastructure, and develop solutions to address these. For instance, in areas like Aktobe or Karaganda, where the industrial sector plays a large role, there could be research into how local industries can modify their work environments to accommodate people with disabilities or other underrepresented groups.

3. **Integration of Social Enterprises in Regional Economies.** Promoting the development of social enterprises that provide inclusive employment opportunities for marginalized groups is a promising direction for policy development. Research could explore how social enterprises in regions like East Kazakhstan or Pavlodar can be encouraged through grants, tax incentives, or support for business development. Examples from other countries, such as the establishment of social businesses in rural areas in the EU, could inform policies that focus on fostering inclusive entrepreneurship in Kazakhstan's smaller towns and regions.

4. **Strengthening Regional Collaboration Between Stakeholders.** Regional collaboration between local governments, employers, NGOs, and educational institutions is essential for creating effective inclusive employment policies. Research should focus on best practices for establishing these collaborations in different regions. For example, in Almaty, a city with a relatively higher level of economic activity, collaborations between tech companies, universities, and NGOs could be supported to increase opportunities for marginalized groups in high-demand sectors like IT and digital services. In contrast, in regions like Mangystau, where oil and gas industries dominate, research could focus on partnerships that provide training and employment for marginalized groups in energy sectors.

5. **Accessible Infrastructure and Technology for Marginalized Groups.** Ensuring that people with disabilities have access to both physical and digital infrastructures is crucial for inclusive employment. Research could explore the development of accessible public transport, workplace adaptations, and digital platforms in various regions, focusing on areas where accessibility remains a major challenge. For instance, in cities like Shymkent or Aktobe, where urban infrastructure may not be fully accessible, policies could incentivize local governments and companies to invest in accessibility improvements.

6. **Inclusive Education and Vocational Training Programs.** As the demand for skilled labor increases, the development of inclusive education and vocational training programs tailored to regional needs will be vital. Research could examine the effectiveness of current vocational training programs in regions like South Kazakhstan and offer suggestions for improvement, such as integrating more flexible learning models for people with disabilities or offering specialized courses for underrepresented ethnic groups. Policies could incentivize the creation of inclusive vocational schools in smaller cities or rural areas where access to education is limited.

By focusing on these future directions, Kazakhstan can create a more inclusive and equitable labor market, addressing the specific challenges faced by different regions. Tailored research and policy development will be key in ensuring that all regions have the resources, knowledge, and support necessary to promote inclusive employment for marginalized groups.

This research is funded by the Science Committee of the Ministry of Science and Higher Education of the Republic of Kazakhstan (grant No. AP19676695 "Competitiveness of the inclusive labor market in the context of digitalization: effects, factors, trends and prospects").

References:

1. Zhakeshova A.P., Koptaeva G.P., Tleuberdiyeva S.S., Agabekova Sh.N. Main problems and solutions of employment provision in Kyzylorda. Bulletin of "Turan" University. 2020;(4):114-120. <https://doi.org/10.46914/1562-2959-2020-1-4-114-120> (In Kazakh)
2. Nurlanova N.K., Andabaeva G.K., Saparbek N.K. Problems of inclusive development of the social sphere of regions // Bulletin of KazUEFMT No. 2 (47), 2022 - P.21-27. [https://doi.org/10.522602304-7216.2022.2\(47\).1](https://doi.org/10.522602304-7216.2022.2(47).1) (In Kazakh)

3. Курманов Н. ., Муталиева Л., & Алиева З. . (2023). Взаимодействие рынка труда и системы высшего образования в современных условиях. *ЭКОНОМИЧЕСКАЯ серия Вестника ЕНУ им. Л. Н. Гумилева*, (4), 93–99. <https://doi.org/10.32523/2079-620X-2019-4-93-99> (In Russ.)
4. Myshbayeva Z.T., Sokira T.S. Organizational and economic mechanism of state regulation of employment of persons with special needs. *Bulletin of "Turan" University*. 2022;(1):238-249. <https://doi.org/10.46914/1562-2959-2022-1-1-238-249> (In Russ.)
5. Brimbetova N.Zh., Saparbek N.K. - Inclusive social development – a new trend in the economic policy of Kazakhstan // *Bulletin of KazUEFMT* No. 3 (52), 2023 - P.146-153. - [https://doi.org/10.52260/2304-7216.2023.3\(52\).17](https://doi.org/10.52260/2304-7216.2023.3(52).17) (In Russ.)
6. Izguttieva K., Serikkyzy A., Baktymbet S. (2024). Analysis of the causes of unemployment and its negative consequences in modern Kazakhstan: Analysis of the causes of unemployment and its negative consequences in modern Kazakhstan.// *Bulletin of L.N. Gumilyov ENU* No. 2, 2023, pp. 130-142 <https://doi.org/10.32523/2789-4320-2024-2-217-232> (In Russ.)

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ІРІ ӨНЕРКӘСІПТІК КОМПАНИЯЛАРДА КӨМІРТЕГІ БЕЙТАРАПТЫҒЫНЫҢ МҮМКІНДІКТЕРІН БАСҚАРУ

Хуаныш Л.

huanyshlena@mail.ru

«Менеджмент» білім беру бағдарламасының докторанты, Esil University
Ғылыми жетекшісі: э.ғ.д., профессоры Турекулова Д.М.

Аңдатпа: Бұл мақалада Қазақстандағы ірі өнеркәсіптік компанияларда көміртегі бейтараптығын басқарудың мүмкіндіктері қарастырылды. Көміртегі бейтараптығына қол жеткізу – экологиялық тұрақтылықты қамтамасыз ету және климаттық өзгерістермен күресудің маңызды бағыты болып табылады. Мақалада Қазақстанның өнеркәсіп секторында осы мақсатқа жету үшін қабылданатын шаралар, қолданылатын инновациялық технологиялар, сондай-ақ халықаралық тәжірибе мен нормативтік-құқықтық негіздер талданды. Сонымен қатар, еліміздің экономикасының төмен көміртекті даму жолындағы алға қойған мақсаттары мен даму стратегиялары қарастырылды. Зерттеу нәтижелері Қазақстандағы өнеркәсіптік компанияларға экологиялық және экономикалық тиімділіктерді қамтамасыз етуге мүмкіндік береді.

Кілт сөздер: көміртегі бейтараптығы, өнеркәсіптік компаниялар, экологиялық тұрақтылық, төмен көміртекті даму, инновациялық технологиялар, климаттық өзгерістер, Қазақстан, экологиялық басқару.

Кіріспе. Қазақстанның экономикалық дамуы қарқынды болғанымен, бұл өсіммен қатарласа, парниктік газ шығарындыларының жоғарылауы мен климаттың өзгеруі өзекті мәселеге айналууда. Әлемдегі ірі өнеркәсіптік және энергетикалық компаниялардың шығарындылары климаттық өзгерістердің негізгі себебіне айналып, экологиялық тұрақтылыққа әсер етуде. Қазақстан, көмірсутек өндірісі мен ауыр өнеркәсіпке тәуелді ел ретінде, экологиялық әсерін азайту мақсатында жаңа бастамаларды қолға алып отыр. Қазақстан 2060 жылға дейін көміртегі бейтараптығына жету мақсатын қойды, ал бұл мақсатқа жету үшін өнеркәсіп саласы негізгі рөл атқарады.

Мақаланың мақсаты: Қазақстандағы ірі өнеркәсіптік компаниялардың көміртегі бейтараптығын енгізуге қажетті стратегиялар мен мүмкіндіктерді қарастыру.

Зерттеу міндеттері: Қазақстандағы ірі өнеркәсіптік компаниялардың шығарындыларын басқару стратегияларын қарастыру, Қазақстанның халықаралық келісімдер аясында алған міндеттемелерін талдау, көміртегі бейтараптығы үшін экологиялық саясат пен басқару тетіктерін бағалау.

Негізгі бөлім. Қазақстанның экологиялық тұрақтылыққа қол жеткізу үшін қабылдаған негізгі қадамдарының бірі — көміртегі бейтараптығы саясатын енгізу. БҰҰ-ның Париж келісімі аясында Қазақстан 2060 жылға дейін көміртегі бейтараптығына қол жеткізу туралы стратегиялық мақсат қойды. Бұл бағытта Қазақстан «Жасыл экономикаға көшу» стратегиясын қабылдап, жаңартылатын энергия көздерін дамытуды басым бағыттардың біріне айналдырды. Қазіргі таңда елдегі жалпы көміртегі шығарындыларының 70%-дан астамы ірі өнеркәсіптік компаниялардан келетіндіктен, дәл осы секторда тиімді басқару шешімдерін енгізу қажет.

Қазақстандағы өнеркәсіптік секторда көміртегі бейтараптығына қол жеткізу үшін түрлі қадамдар жасалуда. Мұнай және газ саласы — елдің негізгі табыс көзі, бірақ бұл сала көмірқышқыл газының ең ірі көзі болып табылады. Мысалы, «ҚазМұнайГаз» компаниясы энергия тиімділігін арттыру мақсатында жасыл энергия көздерін пайдаланып, өндіріс процестерінде қуат үнемдейтін технологияларды енгізуде. Бұл технологиялар компанияның экологиялық тұрақтылыққа қол жеткізуіне көмектесіп, болашақта шығындарды азайтуға мүмкіндік береді.

Металлургия өнеркәсібі, оның ішінде «Қазақмыс» және «АрселорМиттал Теміртау» компаниялары экологиялық нормаларға сәйкес технологияларды енгізуде. «АрселорМиттал Теміртау» мысалы, шығарындыларды азайту мақсатында заманауи сүзгілер орнатып, газ шығарылымын бақылау жүйелерін жаңартты. Бұл шаралар өндірістің экологиялық жүктемесін азайтып, ауа сапасының жақсаруына ықпал етеді.

Қазақстанда көміртегі бейтараптығын іске асыруда төмендегі стратегиялық бағыттар ерекше маңызға ие:

1. Көміртегі бейтараптығына қол жеткізу үшін басқару стратегиялары. Төмен көміртекті технологияларды енгізу: Қазақстандағы ірі өнеркәсіптік компаниялар көміртегі бейтараптығына жету үшін төмен көміртекті технологияларды енгізуді басты мақсатқа қойып отыр. Бұл технологиялар көміртегі шығарындыларын азайтып қана қоймай, өндіріс тиімділігін арттыруға көмектеседі. Мысалы, Сарсенова және Құнанбаева зерттеулерінде энергия тиімділігіне бағытталған жаңа технологияларды енгізу арқылы көміртегі бейтараптығына жету жолдары талданған. Зерттеу нәтижелері көрсеткендей, қайта өңделетін энергия көздерін пайдалану 10%-ға дейін көміртегі шығарындыларын қысқартуға мүмкіндік береді [1].

Энергия тиімділігі және ресурстарды үнемдеу: өндірістегі ресурстарды үнемдеу және энергия тиімділігін арттыру – көміртегі бейтараптығын қамтамасыз етудің негізгі жолдары. Жолдас және Тәжібаев зерттеулерінде Қазақстандағы ірі компаниялардың энергия тиімділігін жақсарту арқылы өндіріс шығындарын 20%-ға дейін азайтқаны көрсетілген [2]. 1-кестеде қазақстандағы өнеркәсіптік компанияларда қолданылатын энергия үнемдеу технологиялары.

Кесте 1- Қазақстандағы өнеркәсіптік секторларда қолданылатын энергия тиімділігі технологиялары

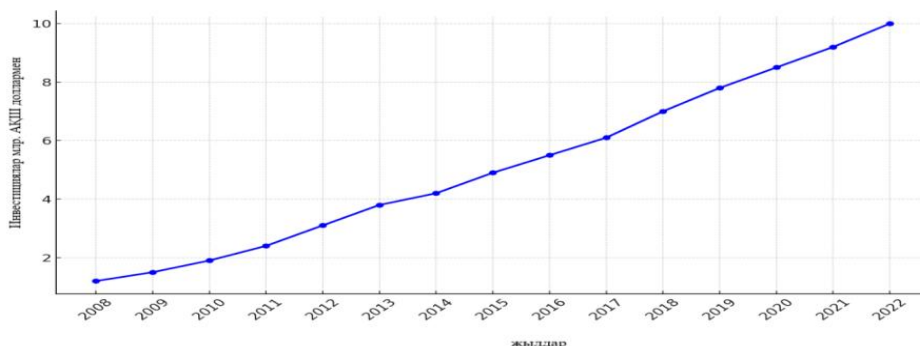
Өнеркәсіп секторы	Энергия тиімділігі технологиялары
Мұнай және газ	Жылу қалпына келтіру жүйелері
Тау-кен өндірісі	Энергия үнемдейтін моторлар
Химия өнеркәсібі	Жетілдірілген салқындату жүйелері
Өндіріс	Күн энергиясын интеграциялау
Ауыл шаруашылығы	Дәлме-дәл ауыл шаруашылығы технологиясы

Ескертпе: * автормен [2] әдебиет көзі негізінде құрастырылды.

1-кестеде өнеркәсіптің әртүрлі секторлары бойынша энергия тиімділігін арттыруға арналған технологиялар тізімі көрсетіледі.

2. Көміртегі бейтараптығының экономикалық тиімділігі. Қаржылық және экономикалық тиімділік: көміртегі бейтараптығына қол жеткізу экономикалық тұрғыдан да тиімді болуы мүмкін. Экологиялық стандарттарға сай әрекет еткен компаниялар шетелдік нарықта беделін арттырып, өнімдерін экспорттау мүмкіндіктерін ұлғайта алады. Исаев пен Оразбаева зерттеулерінде көміртегі шығарындыларын қысқарту арқылы өндірістік

шығындарды төмендету және компаниялардың бәсекелестік қабілетін арттыру мәселелері талқыланды. Инвестициялық мүмкіндіктер: қазақстандағы ірі өнеркәсіптік компаниялардың көміртегі бейтараптығына жету мақсатында шетелдік және жергілікті инвестицияларды тарту маңызды қадамдардың бірі болып табылады [3]. 2008-2022 жылдар аралығындағы көміртегі бейтараптығына бағытталған инвестициялардың өсу динамикасы 1 -суреттен көруге болады.



Сурет 1- 2008-2022 жылдар аралығында Қазақстандағы көміртегі бейтараптығына инвестициялардың өсуі

Арыстанов өз зерттеуінде көміртегі бейтараптығы бағытындағы инвестициялардың соңғы он жыл ішінде 15%-ға өскенін атап өткен. Яғни 1-суреттен Қазақстандағы көміртегі бейтараптығына инвестиция көлемі 2008 жылы 1,2 млрд. болса, 2022 жылы 10 млрд. АҚШ долларына дейін артқанын байқауға болады [4].

3. Халықаралық және жергілікті тәжірибелерді салыстыру. Қазақстанның өнеркәсіптік компанияларының көміртегі бейтараптығына жетудегі тәжірибелері мен әлемдік тәжірибелерді салыстыру, әсіресе Еуропалық Одақ және АҚШ компанияларының стратегияларымен салыстырғанда, Қазақстанның бағыттарын жетілдіруге мүмкіндік береді. ЕО елдерінде қолданылатын жоғары технологиялар, мемлекеттік қолдаудың түрлері және экологиялық стандарттар туралы Рахымов пен Нұралиева өз еңбектерінде егжей-тегжейлі сипатталған [5].

Кесте 2: Қазақстан мен ЕО елдеріндегі өнеркәсіп секторларындағы көміртегі бейтараптығына жету үшін қолданылатын шараларды салыстыру

Өнеркәсіп секторы	Қазақстандағы шаралар	ЕО елдеріндегі шаралар
Мұнай және газ	Жаңартылған энергия көздерін енгізу	Көміртегі салықтарын енгізу
Тау-кен өндірісі	Энергия тиімділігін арттыру бағдарламалары	Көміртегі бейтараптығын реттеу стандарттары
Химия өнеркәсібі	Зиянды қалдықтарды азайтуға арналған сүзгі жүйелері	Жетілдірілген тазалау және қалдықтарды өңдеу жүйелері
Өндіріс	Күн және жел энергиясын интеграциялау	Энергия тиімдігі бойынша міндетті талаптар
Ауыл	Дәлме-дәл ауыл шаруашылығы	Органикалық егіншілік және ресурстарды үнемдеу

Ескертпе: * автормен [5] әдебиет көзі негізінде құрастырылды.

4. Көміртегі бейтараптығына қол жеткізудегі нормативтік-құқықтық шектеулер. Қазіргі заңнамалық негіздер: Қазақстандағы көміртегі шығарындыларын реттеу бойынша заңдар мен ережелер Париж келісіміне сәйкес қабылданған. Бұл келісім Қазақстанның халықаралық міндеттемелерді орындауға дайын екендігін көрсетеді. Мұстафаева мен Әлжанова зерттеуінде

заңнамалық негіздерді жетілдірудің көміртегі бейтараптығына жетудегі маңыздылығы туралы айтылған [6].

Саяси қолдау: Үкіметтің қолдауы, соның ішінде салықтық жеңілдіктер мен мемлекеттік субсидиялар, компанияларға экологиялық талаптарға сай әрекет етуге ынталандырушы күш ретінде қызмет етеді. Сүлейменов және Қамбаров бұл мәселені Қазақстандағы үкіметтің экологиялық бастамалары аясында зерттеген [7].

Қазақстандағы ірі өнеркәсіптік компанияларда көміртегі бейтараптығына қол жеткізу – экологиялық және экономикалық тұрғыдан маңызды бағыт болып табылады. Бұл үдеріс елдің ұзақ мерзімді тұрақты даму мақсаттарына жету жолындағы маңызды қадамдардың бірі болып саналады.

Қорытынды. Зерттеу барысында көрсетілгендей, Қазақстанның өнеркәсіп секторларының әртүрлі салаларында көміртегі шығарындыларын азайту үшін бірқатар шаралар қабылданып жатыр. Атап айтқанда, жаңартылатын энергия көздерін енгізу, энергия тиімділігін арттыру, төмен көміртекті технологияларды қолдану және өндірістік процестерді жетілдіру сияқты қадамдар тиімділігі дәлелденген. Сонымен қатар, Қазақстанның мұнай-газ, тау-кен, химия өнеркәсібі сияқты салаларында экологиялық талаптарды орындау үшін арнайы технологиялар мен жүйелер енгізілуде.

Әлемнің жетекші елдерімен салыстырғанда, Қазақстанда көміртегі бейтараптығына жету үшін кейбір заңнамалық және экономикалық шараларды жетілдіру қажет. ЕО елдеріндегі тәжірибе көрсеткендей, көміртегі салықтары мен экологиялық стандарттарды енгізу көміртегі шығарындыларын тиімді түрде азайтуға мүмкіндік береді. Қазақстан үшін осы тәжірибені ескере отырып, көміртегі бейтараптығын қолдайтын заңнамалық актілерді енгізу және инновациялық технологияларды дамыту маңызды.

Көміртегі бейтараптығына жету тек экологиялық міндеттемелерді орындаумен шектелмейді. Бұл, сонымен қатар, ел экономикасының бәсекеге қабілеттілігін арттырып, шетелдік инвестицияларды тартуға жол ашады. Қазіргі уақытта Қазақстанның ірі өнеркәсіптік компаниялары экологиялық таза өндіріс технологияларын енгізу арқылы экономикалық тиімділікті арттыруға және халықаралық нарықтарда өз позицияларын нығайтуға бағытталған стратегияларды қабылдауда.

Сонымен қатар, мемлекеттік қолдау мен инвестицияларды тарту мәселелері де маңызды рөл атқарады. Экологиялық бағдарламаларды жүзеге асыру үшін мемлекет тарапынан қаржылай көмек, салықтық жеңілдіктер мен субсидиялар ұсынылуы керек. Бұл өз кезегінде компанияларды экологиялық инновацияларға ынталандырып, олардың өндіріс процестерін тиімді әрі экологиялық таза етуге мүмкіндік береді.

Қорытындылай келе, Қазақстанда көміртегі бейтараптығына жету тек экологиялық емес, сондай-ақ экономикалық дамудың да негізі болып табылады. Бұл үдеріс елдің халықаралық деңгейде абыройын арттырып, болашақ ұрпақ үшін тұрақты және таза экологиялық ортаны қамтамасыз етуге ықпал етеді. Өнеркәсіптік компаниялар мен үкіметтің бірлескен күш-жігері арқылы Қазақстан көміртегі бейтараптығына қол жеткізе алады, бұл өз кезегінде елдің экономикалық өсімін қамтамасыз етуге мүмкіндік береді.

Қолданылған әдебиеттер тізімі

1. Сарсенова, Г. Ж. және Құнанбаева, Ә. Т. Қазақстандағы көміртегі бейтараптығына қол жеткізу стратегиялары / Г. Ж. Сарсенова, Ә. Т. Құнанбаева. – Алматы: Экономика, 2020. – 280 б.
2. Жолдас, Ә. Ж. және Тәжібаев, С. Т. Қазақстандағы өнеркәсіптік секторларды цифрландыру / Ә. Ж. Жолдас, С. Т. Тәжібаев. – Алматы: Экономика, 2019. – 240 б.
3. Исаев, Т. А. және Оразбаева, А. К. Қазақстандағы көміртегі бейтараптығы мен тұрақты даму мәселелері / Т. А. Исаев, А. К. Оразбаева. – Алматы: Экономика, 2021. – 270 б.
4. Арыстанов, Б. С. Қазақстандағы көміртегі бейтараптығына қол жеткізу стратегиялары мен тәсілдері / Б. С. Арыстанов. – Алматы: ҚазҰУ, 2023. – 310 б.

5. Рахымов, С. С. және Нұралиева, А. К. Қазақстан экономикасында көміртегі бейтараптығын қамтамасыз ету мәселелері / С. С. Рахымов, А. К. Нұралиева. – Алматы: Экономика, 2020. – 280 б.

6. Мұстафаева, А. Р. және Әлжанова, Г. М. Қазақстандағы өнеркәсіптік секторларды тұрақты дамыту және көміртегі бейтараптығы мәселелері / А. Р. Мұстафаева, Г. М. Әлжанова. – Алматы: Экономика, 2018. – 230 б.

7. Сүлейменов, Е. Б. және Қамбаров, Р. Т. Қазақстандағы өнеркәсіп секторларының экологиялық басқаруы / Е. Б. Сүлейменов, Р. Т. Қамбаров. – Алматы: Экономика, 2022. – 290 б.

HRM ЖӘНЕ ИННОВАЦИЯЛАР:ҚАЗАҚСТАНДА ЖӘНЕ ШЕТЕЛДЕРДЕ ПЕРСОНАЛДЫ БАСҚАРУ ҚЫЗМЕТІНЕ САЛЫСТЫРМАЛЫ ТАЛДАУ

Ағабек А.Ж.

Студент, магистрант, Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті

Аннотация: Мақала мәтіні адам ресурстарын басқарудың өзекті инновациялық әдістерін зерттеуді қамтиды. Онда персоналды басқаруда енгізілуі керек жаңа инновациялардың оң нәтижелеріне әртүрлі көзқарастар талқыланады. Сондай-ақ, персоналды басқарудағы заманауи инновациялық тәсілдер негізделген негізгі қағидаттар және оларды қазіргі заманғы компаниялардың кадр саясатына енгізу қозғалады. Сонымен қатар, Қазақстандағы және шет елдердегі персоналды басқару үлгілеріне салыстырмалы талдаулар жүргізіледі. Менеджерлер минималды тәуекелдермен шешім қабылдайды және менеджерлер нақты міндеттерге көбірек көңіл бөледі. Қазақстандық ұйымдарда менеджмент кәсіпкерлердің "барлығын және бірден" алуға деген ұмтылысымен сипатталады, бұл ұзақ мерзімді перспективада теріс салдарға әкелуі мүмкін.

Кілт сөздер: Hard things, soft things, HR тренд, Well-being, Work-life blend, персоналды басқару, көшбасшылық, персоналды оқыту

Нарықтық экономика жағдайында адам ресурстарын басқару Қазақстандық бизнес үшін маңыздырақ бола түсуде, ал HR мамандығы жоғары оқу орындарының түлектері арасында жоғары сұранысқа ие. Қазақстандағы hr-бөлімдердің жұмысына деген көзқарас өзгергенін атап өтуге болады: енді олар бұрынғыдай кадрлық қызмет ретінде ғана емес, компанияның маңызды материалдық емес активі ретінде қарастырылады.

Алайда, қазіргі уақытта персоналды басқарудың барлық функциялары қазақстандық компанияларда іске асырыла бермейді. Қызметкерлерді бейімдеу, ынталандыру, дамыту және оқыту әлі де сирек кездеседі. Бұл міндеттер көбінесе жылдың соңында бюджет артық болған кезде ғана асығыс түрде орындалады. Сонымен қатар, халықаралық компаниялар үшін мұндай функциялар қарапайым.

Біз 2024 жылға дейін кездестірген HR саласын дамытудың барлық трендтері мен бағыттары жаңа емес. Жұмыс пен өмірдің тепе-теңдігі, психикалық денсаулық, корпоративтік мәдениет, әртүрлілік және менеджерлердің тәлімгерлігі сияқты негізгі мәселелер ұзақ уақыт бойы өзекті болып қала береді. Сонымен қатар, оларға тұтынушылық себеттің қымбаттауы және көптеген жүктемелер мен жаһандық жағдайдың нашарлауы жағдайында дағдарысты басқару қажеттілігі сияқты жаңа қиындықтар қосылды.

Жылдам өзгеретін жұмыс ортасы HR мамандары мен басшыларына жаңа қиындықтар туғызады. Командаларды сәтті басқару және белгіленген мақсаттарға жету үшін олар бейімделіп, заманауи әдістерді енгізе білуі керек.

Еңбек саласы айтарлықтай өзгерістерге ұшырауда. Біз жұмыста айтарлықтай көп уақыт өткіземіз және соның салдарынан тез шаршаймыз. Бүгінгі таңда HR-дің басты міндеті-басшыларды даярлау, командадағы әртүрлілік мәселелерін шешу, талантты мамандарды жедел іздеу және тарту, ең өнімді қызметкерлерді оқыту, жаңадан бастаушыларды үздіксіз интеграциялау және кадрларды қайта даярлау, бәсекеге қабілетті жалақы, айтарлықтай

кепілдіктер мен өтемақылар, жеңілдіктер мен артықшылықтар беру, сондай-ақ ынталандырушы және жайлы жұмыс жағдайларын жасау деп санайды. Бұдан басқа, HR-бөлімі еңбекақы төлеу қорын пайдалануды бақылауға, оның тиімді бөлінуін қамтамасыз етуге және компанияны әлемнің әртүрлі елдеріндегі құқықтық бұзушылықтар мен құқықтық проблемалардан қорғауға міндетті.

Бұл жұмыс күрделі. Дегенмен, HR функциясында тапсырмалардың екі түрін қарастырған кезде бұл оңайырақ болуы мүмкін:

Hard things (ағылш. "қиын, күрделі мәселелер") – бұл операциялық мәселелер: қызметкерлерді іріктеу және жалдау, бос жұмыс орындарына орналастыру, мансаптық порталдар құру, жалақы есептеу, нормаларды сақтау бойынша тренингтерден өтуді бақылау, қызметкерлерді бағалауға ынталандыру, еңбек жанжалдарының алдын алу, қауіпсіздік мәселелерін шешу және еңбек шарттарын тоқтату.Берілген әкімшілік жеңілдіктерді басқару, жаңа қызметкерлерді жұмысқа қабылдау процесі, түлектермен жұмыс және қызметкерлер арасындағы өзара әрекеттесу сияқты міндеттер айтарлықтай қиындықтар тудырады. Егер адамдар оларды шешуде сәттілікке жете алмаса, адамдар жиі қатты қинала бастайды.

Soft things (ағылш. "жұмсақ, материалдық емес мәселелер") - бұл жұмысшыларға бағытталған міндеттер: өнімділікті тиімді басқаруды қамтамасыз ету, жаңа менеджерлерді оқыту, кадрлар резервін дамыту, корпоративтік мәдениет пен қатысуды бағалау және жақсарту, айналым мен өнімділікті талдау және заңсыз қарыз алу, қудалау, мәдени айырмашылықтар, жобалармен бірлесіп жұмыс істеу сияқты күрделі мәселелерді шешу, инновацияларды енгізу және жұмыс берушінің тартымды брендін құру[1].

HR мамандары осы материалдық емес мәселелерді шешуде креативті бола алатынына қарамастан, оларды қолданыстағы бюджет пен уақыт шеңберіне енгізу қиынға соғады. Ал "hard things" бірінші кезекте шешіледі.

Бүгінгі күнге дейін біздің зерттеуіміз "soft things" аспектілердің барған сайын мағыналы болып келе жатқанын растайды. Себебі, адамдарға бағытталған әрекеттер тиімділікті арттыруға ықпал етеді. Американдық еңбек статистикасы Бюросының деректері АҚШ-тағы акциялар құнының 90% — ға жуығы зияткерлік меншікке, қызметтерге және брендтерге байланысты екенін көрсетеді-оның артында адамдар тұр. Кез келген бизнесте "адамдар сіздің өніміңіз"сияқты.

Сонымен қатар, "soft things " аспектілер бірқатар маңызды экономикалық мәселелерді шешуге негіз болады. Біз еңбек өнімділігінің өсуінің жоқтығын байқаймыз. Қазіргі цифрлық революция іс жүзінде АҚШ-тың экономикалық тарихында белгілі кез-келген революцияның ең аз өнімділігі болып табылады (бу қозғалтқышын, электр қуатын және алғашқы компьютерлерді ойлап табу өнімділікті едәуір арттырды).

Ұйымдар HR бөлімдерінің кірістілікке, кірістердің өсуіне және басқа қаржылық аспектілерге әсерін қалай бағалайтыны туралы көптеген деректерді зерттей отырып, мен табысты компаниялардың құпияларымен бөліскім келеді.

Қазіргі заманғы тиімді HR командалары жаңа қасиеттерге ие болуда. Олар әлі де негізгі тапсырмаларды сәтті орындайды, бірақ осы процестерді автоматтандыру мен оңтайландыруды жүзеге асырады. Нәтижесінде олар жобаларға, корпоративтік мәдениетке, құндылықтарға, көшбасшылыққа және өнімділікке назар аудара алады — адамдарға бағытталған "soft things" аспектілермен байланысты нәтижелерге қол жеткізу.

Біз "жоғары тиімді персоналды басқару" деп атайтын бұл трансформация HR бөлімдері үшін манифест ретінде қызмет етеді. Алайда, бұл тек HR-ге қатысты емес. Жоғары тиімді персоналды басқару сонымен қатар бізге жақсы менеджер болуды, ақпараттық технологияларды және басқа бизнес-процестерді тиімді басқаруды және бизнестің жалпы дамуына назар аударуды түсінуге мүмкіндік береді.

Компанияның аумақтық байланысына қарамастан, HR менеджері бірнеше пәндердің қиылысында қалыптасатын кең білімге ие болуы керек: экономика, әлеуметтану, психология, конфликтология, іскерлік қатынастар этикасы, мәдениеттану, педагогика, еңбек заңнамасы, сондай-ақ психофизиология, кәсібилік және статистика. Себебі HR маманы жұмысының

негізгі бөлігі қызметкерлердің өнімділігін арттыруға бағытталған, бұл оның ұйымдағы негізгі міндеті. Оның қызметінде таланттарды сәйкестендіруге және дамытуға, мансаптық өсуге, кадрлық резервті ротациялауға, құзыреттерді арттыруға, еңбек тиімділігін бағалауды ұйымдастыруға және менеджерлер мен резервті басқару дағдыларына үйретуге баса назар аударылады.

Әр түрлі елдердегі персоналды басқарудың өзіндік ерекшеліктері бар. Кесте 1-де қазақстандық және шетелдік компаниялар арасындағы персоналды басқару тәсілдеріндегі негізгі айырмашылықтар көрсетілген.

Шетелдік және қазақстандық компаниялардағы HR-маманның рөлі адам ресурстарын басқарудың таңдалған стратегиясына байланысты өзгеріп отырады.

Кесте 1 - Қазақстандық және шетелдік компаниялардағы персоналды басқару тәсілдеріндегі айырмашылықтар

Қазақстандық компаниялар	Шетелдік компаниялар
Көбінесе жоба әдісі қолданылады: "мәселе туындады — біз шешімін табамыз", мотивация үшін қысқа мерзімді ынталандырулар қолданылады	Адам ресурстарын басқарудың жүйелік тәсілін енгізу стратегиялық мақсаттарды ескере отырып функцияларды құруды және ұзақ мерзімді мотивациялық жүйелерді қолдануды қамтиды
Менеджменттің, оның ішінде HR-менеджменттің дамуы елдің саясаты мен экономикасындағы өзгерістермен қатар жүруде	Дамыған менеджмент, соның ішінде HR менеджменті-жетілген капитализмнің салдары
Компаниялардың тиімділікті арттыру үшін айтарлықтай әлеуеті бар	Компаниялар Қазақстандық компаниялармен салыстырғанда жоғары тиімділікті көрсетеді
Персонал шығын ретінде қабылданады, ал жұмыс берушілер көбінесе оның ұзақ мерзімді дамуына инвестиция салмайды, бірақ еңбек нарығынан дайын мамандарды жалдайды, кейде оларды сұрыптайды.	Қызметкерлер құндылық ретінде қарастырылады, компаниялар оның ұзақ мерзімді дамуына инвестиция салады.
Ішкі коммуникацияларға тиісті көңіл бөлінбейді, олар басымдық болып саналмайды	Коммуникацияға, ақпараттандыруға және ашықтыққа маңызды рөл беріледі.
Персоналды басқару тәсілі жылдам нәтиженің қажеттілігімен анықталады	Жұмыс берушінің бренді корпоративтік құндылықтарға, этикаға және қызметкерлердің адалдығына назар аудара отырып, маңызды болады
Персоналды басқару жүйесі көбінесе әр қызметкерге жеке көзқараспен сипатталады	Персоналды басқару жүйесі құрылымдалған және кезең-кезеңімен жүзеге асырылатын тиімділікті арттыруға бағытталған
Әлеуметтік нысандар мен инфрақұрылым негізінен социализм мен тарату принциптерінің мұрасын сақтайды	Сондай-ақ компания қызметкерлері үшін әлеуметтік жауапкершілік пен нысаналы жеңілдіктер бар
Сондай-ақ, жұмыс тобында достық қарым-қатынас басым, олар кейде асыра бағаланады.	Әріптестер арасындағы қарым-қатынас достыққа емес, құрмет пен ынтымақтастыққа негізделген.

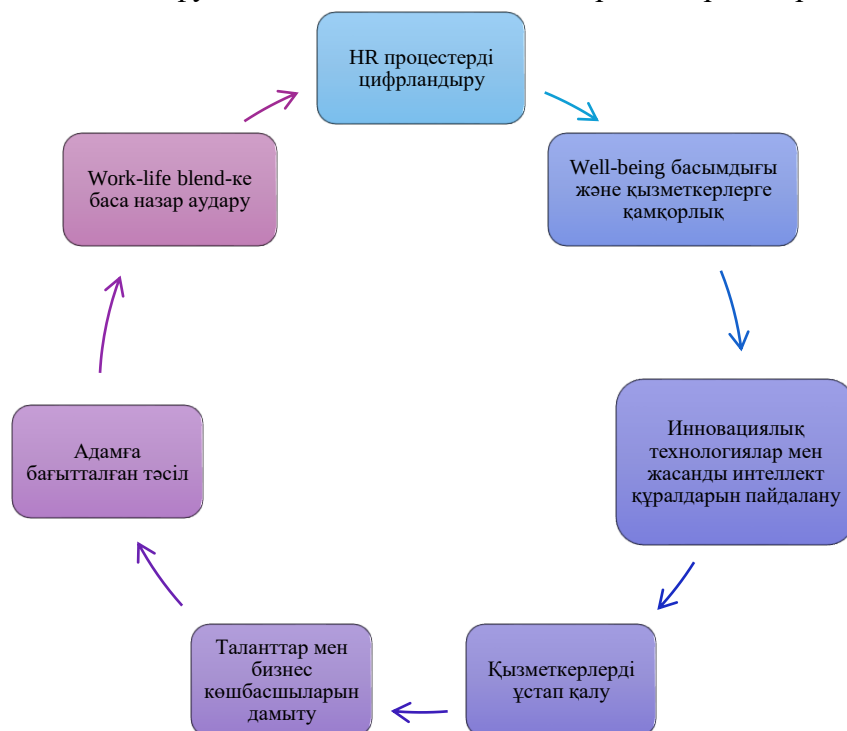
Ескерту: [2] әдебиет көзі негізінде құрастырылған

2024 жылы бизнес қайтадан ерекше және тұрақсыз жағдайларға тап болды, бұл жылдам реакция мен икемділікті қажет етті, сонымен қатар дамудың жаңа жолдарын алға тартты. Біз барлық HR процестерін автоматтандыруды, икемді және гибридті жұмыс кестесінің танымалдылығының артуын, қызметкерлердің психикалық, физикалық және қаржылық әлауқатын сақтауға баса назар аударуды, сондай-ақ басшыларға арналған біліктілікті арттыру бағдарламаларын әзірлеуге көбірек көңіл бөлуді байқадық.

HR трендтері - HR стратегиялары мен тәжірибелерінің дамуына әсер ететін персоналды басқарудың өзекті бағыттары мен тенденцияларын білдіреді. Олар жұмысшылардың мінез-

күлқындағы өзгерістерді, еңбек нарығының қажеттіліктерін, технологиялық жаңалықтарды және заңнамалық саладағы өзгерістерді көрсетеді[3].

Әр түрлі зерттеулер мен болжамды модельдер негізінде қандай сала екеніне қарамастан, 2024 жылы HR функциясына сәйкес келетін бірнеше трендтерді атап өтсек.



Сурет. 1 - Персоналды басқарудағы жеті негізгі HR трендтер

Әлемдегі компаниялар арасында жүргізілген зерттеулер негізінде қарайтын болсақ, компаниялардың 51%-ы 2024 жылға арналған негізгі тренд ретінде HR процестерін автоматтандыру мен цифрландыруды таңдаған. Сандық құралдар біздің өнімділігімізді арттырады, әсіресе көптеген HR процестері белсенді цифрландыруды қажет ететін салаларда. Цифрландыру қызметкерлерді жалдау, тиімділікті басқару, оқыту, дамыту және бейімдеу салаларында үлкен артықшылықтар әкеледі.

HR басшылары баса назар аударады:

- қызметкерлердің оң реакциясы;
- команданы кеңейтпей, орындалатын жұмыс көлемін ұлғайту мүмкіндігі;
- бөлім жұмысының көрсеткіштерін жақсарту;
- бизнес нәтижелерінің өсуі.

Барлық HR құрылымдарында цифрлық платформалар мен бағдарламаларды қолдану тиімділікті жақсартуға және кадрлық шешімдер қабылдауды жеделдетуге ғана емес, сонымен қатар қызметкерлер санын азайтуға және жаңа жағдайларда жұмысшылардың біліктілігін арттыруға мүмкіндік береді.

Жұмыс берушімен ұзақ мерзімді қарым-қатынасты қалыптастыру үшін қолайлы орта құру персоналды басқарудың маңыздылығын арттыруды жалғастыруда. 2023 жылы компаниялардың 61%-ы өз қызметкерлеріне well-being бағдарламасын ұсынады, бұл 2022 жылғы 54% - дан жоғары.

2024 жылы well-being тәжірибесі қызметкерлердің адалдығы мен өнімділігін арттыру үшін маңызды болып қала береді.

«Gartner» жақында жүргізген зерттеуіне сәйкес, HR басшыларының 77%-ы жұмысшылар үнемі өзгерістер мен реформалардан шаршайтынын айтады. HR бұл жағдайды белсенді түрде басқаруы және ықтимал проблемаларды болжауы керек, бұл менеджерлер мен

қызметкерлерге ауыр болмай тұрып, күйіп қалу қаупін анықтауға мүмкіндік береді, сонымен қатар топтарда психологиялық қауіпсіз атмосфераны құруға ықпал етеді.

Қазіргі компаниялардағы well-being бағдарламалары қызметкерлердің әл-ауқатын жақсартуға, оларды ұстап қалуға және қатысуға қолдау көрсетуге бағытталған. HR-дегі Well-being-бұл әр ұйымның ерекше ерекшеліктерін ескере отырып, тұрақты негізде жүзеге асырылуы керек бірқатар кешенді бастамалар[4].

2024 жылы chatgpt сияқты жасанды интеллект (ЖИ) құралдарының қарқынды дамуы еңбек нарығына айтарлықтай әсер етті. 2025 жылы жасанды интеллект HR саласында жаңа дыбысты қабылдайтыны сөзсіз.

Зерттеулер ChatGPT-ті іскери хат алмасуға енгізу өнімділікті 37% - ға және сапаны 20% - ға арттыратынын көрсетеді. Сондай-ақ, Fortune 500 компаниясында 5000-нан астам тұтынушыларға қызмет көрсету мамандарының арасында ЖИ қолдану бейімделу уақытын 10 айдан 2 айға дейін қысқартқан (бұл 500% - ға қысқарған), жұмыс сапасы шамамен 30% - ға артқан мысал бар.

Жыл сайынғы PwC зерттеуіне сәйкес, 2024 жылы қызметкерлердің жұмыс тиімділігіне (64%), кірістілікке (46%) және кіріске (41%) әсер етудің және құралдардың айтарлықтай өсуі күтілуде.

Бизнесте табысқа жету үшін ұйымдар инновациялық технологияларды белсенді түрде енгізуде. HR сарапшысы Джош Бершин Galileo чатботы арқылы өз білімімен бөліседі, бүкіл әлемдегі кәсіподақтар жасанды интеллектпен жұмыс істеу дағдыларын жаппай оқытумен айналысады және Ресейде ЖИ негізіндегі алғашқы виртуалды заңгер құрылған.

2024 жылы компаниялар жасанды интеллект құралдарын біріктіруге баса назар аударатыны анық, бұл HR-ден жасанды интеллект әлеуетін барынша пайдалану үшін персоналды басқару, рекрутинг және L&D жүйелерінің әртүрлі технологияларын жаңартуды талап етеді.

Денсаулық сақтау жинақтары мен «Atsearch Group» зерттеуіне сәйкес, компаниялардың көпшілігі (53%) 2024 жылы қызметкерлерді ұстап қалуға назар аударғысы келеді. 2023 жылы ұйымдардың 88% - ы тап болған білікті кадрлардың тапшылығын ескере отырып, жаңа мамандарды тарту ғана емес, сонымен қатар бұрыннан бар таланттарды сақтау өте маңызды.

Сонымен қатар, Еңбек ресурстарын пайдалануда поляризация байқалады: біліктілігі төмен және дамуға деген ұмтылысы жоқ жұмысшылар сұраныстан тыс, ал жоғары білікті және креативті мамандарға деген қажеттілік артып келеді.

Осындай жағдайларға HR саласындағы тағы бір маңызды тенденция - "суық жалдау" тұжырымдамасын ұсынуға болады. Яғни, ұйымдар қазіргі уақытта бос жұмыс орындары болмаса да, кадрлық ресурстарды жинақтай бастайды. Бұл оларға кадрлық резервтерін кеңейтуге тырысатын бәсекелестерден озып кетуге мүмкіндік береді. Нәтижесінде, мұндай стратегия персонал қызметтерін стандарттарға толық сәйкес келмейтін түйіндемелер мен өтінімдерді қарауға ашық ете алады. Дегенмен, кадрлық әлеуетті жинақтау мүмкіндігі салыстырмалы түрде ірі компаниялар үшін ғана қолжетімді.

2024 жылы HR мамандары білікті жұмысшыларды ұстап тұру және олардың адалдығын арттыру құралдарын белсенді түрде кеңейтуде. Ол үшін компанияларға кәсіби өсу үшін қолайлы жағдайлар жасау, тиімділік пен қанағаттанушылықты бағалау, сондай-ақ қызметкерлердің әл-ауқаты мен мансаптық дамуын қолдау үшін мүмкіндіктер беру қажет.

Gartner компаниясының зерттеуіне сәйкес, 2024 жылы HR басшылары үшін басты басымдықтардың бірі – көшбасшылық пен менеджментті дамыту. HR басшыларының 59% - ы алдағы екі жылда менеджерлерді даярлау бағдарламаларына инвестицияларды ұлғайтуды жоспарлап отырғанын айтты. Бұл тенденция сонымен қатар көшбасшылықты дамытуға баса назар аударудың маңыздылығын, сондай-ақ бастапқы деңгейдегі менеджерлерге үлкен ресурстарды бөлу және корпоративтік мәдениетке инвестицияларды жалғастыру қажеттілігін көрсететін танымал таланттарды басқару сарапшысы Josh Bersin болжамдарымен расталады.

Өз кезегінде, Gartner HR тәжірибелеріндегі зерттеулер мен кеңес беру жөніндегі вице-президенті Марк Уиттл, HR олардың рөлдерінің айқындылығын, орындылығын және

тұрақтылығын қамтамасыз ете отырып, басшылардың жұмысын жеңілдетуге назар аударуы керек екенін атап көрсетеді.

Ipsos жаһандық трендтерін зерттеуіне сәйкес, жеке тұлғаны бағалаудың негізгі критерийі ретінде ақшаның мәні біртіндеп төмендейді. Адамдар өздерінің мақсаттары мен басымдықтарын қайта қарастырады. Ресейде табыстың негізгі белгілері ретінде қаржылық және материалдық құндылықтардың маңыздылығының төмендеуі байқалады.

Жұмысқа орналасу кезінде миллениалдар бірінші кезекте назар аударады:

- оқыту және кәсіби өсу мүмкіндігі;
- ағымдағы қызметке қызығушылық;
- мансаптық өсу перспективалары.

2024 жылы жұмысшылар тұрақты және жоғары жалақыға ғана емес, сонымен қатар құндылықтарға, мақсаттарға және компаниямен эмоционалды байланысқа көбірек назар аударады. Қызықты міндеттер мен жобалар (58%), жеке даму және біліктілікті арттыру мүмкіндіктері (56%) алдыңғы қатарға шығады, сондай-ақ қашықтан жұмыс істеу мүмкіндігі (55%) сұранысқа ие болып қала береді. Қызметкерлердің қызығушылығын сақтау және оларды компанияда ұстау үшін басшылар пайдаланушылардың тәжірибесі мен "адам орталықтылығы" стратегиясына көбірек назар аударады, бұл қызметкерлердің құндылықтарын, басымдықтарын және мотивациясын ескере отырып, корпоративтік процестерді жүргізуді білдіреді.

Зерттеулер көрсеткендей, білім беру бағдарламалары жақсы дамыған ұйымдарда өнімділік 30% - ға артады. Сондай-ақ, жетілдірілген HR аналитикалық жүйесінің болуы компанияларға өзгерістерге жеті есе жылдам жауап беруге көмектеседі. Компаниялар қызметкерлерге олардың құндылықтарын, қажеттіліктері мен басымдықтарын ескере отырып, серіктес ретінде қараудың маңыздылығын түсіне бастайды.

Персоналды басқарудың халықаралық тәжірибесін талдау HR-менеджменттің ең жақсы әдістері мен жүйелерін қабылдауға және оларды қызметкерлердің еңбек тиімділігін арттыруға ықпал ететін ұлттық ерекшеліктерді ескере отырып, белгілі бір компанияның жұмысына бейімдеуге мүмкіндік береді.

Персонал ұйымның шығындары ретінде түсіндірілетін қазақстандық тәсілден айырмашылығы, шетелдік теориялар мен практикада еңбек ресурстары компанияның нарықтағы жетістігін қамтамасыз ете алатын адами капитал ретінде қарастырылады. Шетелдік фирмалардағы HR менеджментінің ерекшелігі-туындаған кезде оларды шешуге емес, болашақта мүмкін болатын проблемалардың алдын алуға баса назар аудару.

HR трендтері менің ойымызша, 2024 жылы негізгі HR процестерінің көпшілігін цифрландыру және жасанды интеллект құралдарын қолдану үшін басқару жүйелерін бейімдеу болады. Сонымен қатар, 2025 жылы қызметкерлердің әл-ауқатына, дарынды кадрларды ұстап тұруға және бизнес-көшбасшыларды дамытуға баса назар аударылып қана қоймай, нығая түседі. HR мамандары фокустың адамға бағытталған стратегияларға ауысуын және жұмыс пен қызметкерлердің жеке өмірінің үйлесімділігіне көшуді тездетуді болжайды.

HR бөлімдері жұмысшылар мен бизнестің сұраныстарына тез жауап беруі керек. Жылдамдық, негізділік және құндылық 2024 жылы кез келген HR шешімімен бірге жүруі керек. Персоналды басқару дәстүрлі академиялық тәсілдер мен ескірген модельдер арасында, сондай-ақ әрдайым сенімді бола бермейтін жұмысты оңтайландырудың әртүрлі "ойын-сауық" әдістері арасында тепе-теңдік орнатады. HR мамандарының бүкіл қауымдастығының біліктілігін арттыру персоналды, басқару саласында көрсетілетін қызметтердің сапасын жақсартуға ықпал етеді.

Қорытындылай келе, барлық модельдердің барлық аталған принциптері менталитет пен көпұлтты құрамды, сондай-ақ басқа да ерекше сипаттамаларды ескере отырып, біздің еліміздің ерекшеліктеріне бейімделуі керек екенін атап өткен жөн. Негізгі міндет-елдің ішкі қажеттіліктеріне ғана емес, экспортқа да бағытталған қазақстандық менеджментті құру. Осыған байланысты ұсынылған шетелдік модельдерді талдау оны әр түрлі салаларда жетілдірудің тиімді әдістерін жасауға негіз бола алады.

Пайдаланылган әдебиеттер тізімі

1. HR в меняющемся мире: семь методов высокоэффективного управления персоналом - [Электронный ресурс] - URL: [HR в меняющемся мире: семь методов высокоэффективного управления персоналом \(hh.kz\)](https://hh.kz)
2. Овчинникова А.С., Влияние зарубежных моделей управления персоналом на отечественную модель управления персоналом, перспективы развития // Экономика и социум. №2(15). 2015
3. Федорова Н.В., Минченкова О.Ю. Управление персоналом организации. - М.: КноРус, 2010
4. Busette, Camille; Gilbert, Keon L. (22 January 2024). "Policy approaches for well-being in the US" - URL: [Policy approaches for well-being in the US \(brookings.edu\)](https://www.brookings.edu/policy-approaches-for-well-being-in-the-us/)

СОВРЕМЕННЫЕ ВЫЗОВЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ РАБОТЫ ТУРИЗМА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Айсауыт Ақназар Амантайұлы, Гордеева Елена Анатольевна

Магистрант 2-курса экономики

PhD., ассоц профессор

Казахский Университет технолонии и бизнеса имени Н.Кулажанова

Аннотация: Социальная работа в сфере туризма в Республике Казахстан приобретает все большую актуальность в условиях современных социально-экономических вызовов. Развитие инклюзивного туризма, повышение доступности туристских услуг для социально уязвимых слоев населения, а также стимулирование внутреннего туризма являются приоритетными направлениями государственной политики. В условиях глобализации и постпандемического восстановления экономики социальная работа в сфере туризма способствует не только укреплению социальной интеграции, но и созданию новых возможностей для повышения качества жизни населения. Для успешного развития данного направления необходимо совершенствование нормативно-правовой базы, разработка социальных программ и активное взаимодействие государственных органов, туристических компаний и гражданского общества.

Социальная работа и туризм являются важными сферами, способствующими устойчивому развитию Республики Казахстан. В условиях глобальных вызовов, таких как пандемия COVID-19, экономическая нестабильность и рост социальной несправедливости, вопросы модернизации данных сфер приобретают особую актуальность. Данная статья посвящена анализу современных вызовов, с которыми сталкиваются социальная работа и туризм в Казахстане, а также перспективам их дальнейшего развития.

Социальная работа и туризм в Казахстане являются важными секторами, влияющими на экономическое развитие и качество жизни населения. Однако, несмотря на их значимость, оба направления сталкиваются с различными вызовами, включая экономические, социальные и инфраструктурные трудности.

Социальная работа в Казахстане сталкивается с рядом вызовов, среди которых можно выделить:

- Демографические изменения: старение населения и рост числа людей с особыми потребностями.
- Недостаточное финансирование социальных программ.
- Низкая квалификация кадров в сфере социальной работы.
- Туризм, в свою очередь, испытывает следующие проблемы:
- Низкий уровень инфраструктуры в туристических регионах.

- Ограниченная доступность для иностранных туристов.
- Высокая конкуренция на международном туристическом рынке.

1. Вызовы в сфере социальной работы в Республике Казахстан

Социальная работа в Казахстане требует значительных усилий для того, чтобы соответствовать современным стандартам и обеспечивать доступность и качество социальных услуг для населения.

Одним из наиболее актуальных вызовов является повышение эффективности системы социальной защиты, которая должна соответствовать динамично меняющимся потребностям граждан.

1. Демографические изменения. Старение населения требует увеличения инвестиций в программы для пожилых людей, улучшения доступности медицинских и социальных услуг. Казахстану предстоит решать проблему роста числа инвалидов, многодетных семей и безработных, обеспечивать их качественной социальной помощью.

2. Необходимость цифровизации. Внедрение цифровых технологий в сферу социальной работы позволяет повысить доступность социальных услуг. Однако этот процесс сталкивается с трудностями, связанными с нехваткой квалифицированных кадров и низким уровнем цифровой грамотности среди части населения.

3. Реализация социальной политики для людей с ограниченными возможностями. В Казахстане продолжают программы по поддержке людей с инвалидностью, однако эти программы не всегда обеспечивают нужный уровень качества и доступности социальных услуг.

2. Туризм в Казахстане: динамика и перспективы

Туризм в Казахстане активно восстанавливается после пандемии COVID-19. В 2022 году доходы от внутреннего туризма составили 1704,7 млрд тенге, что на 79% больше, чем в 2021 году. Казахстан продолжает развивать экологический и этнотуризм, что привлекает туристов из соседних стран, а также увеличивает внутреннее потребление туристических услуг.

Согласно статистике, количество иностранных туристов, посетивших Казахстан в 2022 году, составило более 2 млн человек, что на 30% больше по сравнению с 2021 годом. Это связано с улучшением визовой политики, созданием новых туристических маршрутов и улучшением инфраструктуры.

Экономический анализ показывает, что рост социальной работы и туризма напрямую влияет на уровень занятости и валовой внутренний продукт (ВВП) страны. В 2023 году вклад туризма в ВВП Казахстана составил около 5%, а количество занятых в этой сфере увеличилось на 15%. Это свидетельствует о том, что туризм стал важным фактором экономического роста.

В области социальной работы также наблюдается положительная динамика. Влияние на экономику заключается в улучшении социальной безопасности населения, повышении доступности социальных услуг и развитии инфраструктуры в отдаленных регионах.

Туризм в Казахстане развивается не только как экономическая отрасль, но и как важный элемент культуры и социальной жизни. Несмотря на значительный потенциал, эта сфера сталкивается с рядом проблем, которые требуют комплексного подхода для успешного роста.

1. Инфраструктурные проблемы. Одним из главных вызовов для развития туризма является недостаточно развитая инфраструктура. Множество туристических объектов и природных ресурсов остаются недоступными для широкого круга туристов из-за отсутствия необходимых дорожных и гостиничных объектов.

2. Недостаточное продвижение на международном уровне. Несмотря на разнообразие природных и культурных ресурсов, Казахстану необходимо активно работать над брендингом страны и её продвижением на международной туристической арене. Важно развивать маркетинговые стратегии для привлечения международных туристов.

3. Экологический туризм. Одним из приоритетных направлений в сфере туризма является развитие экологического туризма. Это требует создания новых экологически чистых туристических маршрутов, соблюдения принципов устойчивого туризма и защиты природных ресурсов.

Туризм в Казахстане демонстрирует восстановление после пандемии COVID-19. По данным Министерства туризма и спорта, в 2022 году доходы от внутреннего туризма составили 1704,7 млрд тенге, что на 79% больше, чем в 2021 году.

Направления развития социальной работы и туризма

1. Цифровизация социальной работы. Важным направлением для развития социальной работы является внедрение информационных технологий. Это включает в себя создание онлайн-платформ для получения социальных выплат и услуг, развитие цифровой грамотности среди специалистов социальной работы.

2. Социальное предпринимательство. В последние годы в Казахстане наблюдается рост интереса к социальному предпринимательству. Социальные предприниматели могут оказывать услуги населению в области образования, здравоохранения и трудоустройства, эффективно решая социальные проблемы.

3. Развитие устойчивого туризма. В условиях экологических проблем и роста интереса к экологически чистым курортам важно развивать экологически устойчивый туризм. Программа по улучшению инфраструктуры в регионах, развитие новых туристических маршрутов, поддержка этно- и агротуризма станут залогом успешного развития туристической отрасли.

4. Образование и подготовка кадров. Для эффективного развития социальной работы и туризма необходимо сосредоточить усилия на повышении квалификации работников в этих сферах, создании образовательных программ для подготовки специалистов, которые будут работать в этих отраслях.

В последние годы в Казахстане произошли следующие изменения и открытия в сфере социальной работы и туризма:

- В 2023 году был внедрен проект «Цифровизация социальной помощи», который позволил улучшить процесс получения социальных выплат и поддержку нуждающихся через онлайн-платформы.

- В туризме активно развиваются экотуризм и этнотуризм, с внедрением новых туристических маршрутов в регионах Алтай, Тянь-Шань и других природных зонах.

- В 2022 году Казахстан открыл новый туристический маршрут по Великому Шелковому пути, который способствует привлечению иностранных инвестиций и развитию культурного туризма.

- Развивается международное сотрудничество в области туризма, что способствовало укреплению позиций Казахстана как одного из туристических центров Центральной Азии.

Перспективы развития туризма включают:

- Развитие внутреннего туризма за счет улучшения инфраструктуры и транспортной доступности.

- Повышение качества туристических услуг и внедрение современных стандартов гостеприимства.

Активное привлечение иностранных инвестиций в туристическую отрасль.

- Продвижение Казахстана как привлекательного направления для экотуризма и культурного туризма.

3. Социальная работа в Казахстане. Социальная работа в Казахстане за последние три года претерпела значительные изменения. В 2023 году количество получателей социальных услуг составило 1,2 млн человек, что на 10% больше по сравнению с 2021 годом. Госфинансирование социальной сферы увеличилось с 95 млрд тенге в 2021 году до 125 млрд тенге в 2023 году. В рамках национальной программы «Доступное жилье», социальная помощь на жилье и жилищные условия стала более доступной, что также способствует улучшению социального обеспечения для разных категорий населения.

Таблица 1. Изменение числа получателей социальных услуг и государственного финансирования (млн чел., млрд тенге)

Год	Количество получателей соцуслуг (млн чел.)	Государственное финансирование (млрд тенге)
2021	1.08	95
2022	1.15	110
2023	1.20	125

Таблица 2. Динамика финансирования социальной работы и туризма (млрд тенге)

Год	Социальная работа	Туризм
2020	150	75
2021	165	80
2022	180	95

Как видно из Таблицы 1, финансирование социальной работы и туризма в Казахстане постепенно увеличивается, что свидетельствует о росте внимания государства к этим сферам. Однако темпы роста финансирования туризма остаются менее значительными по сравнению с социальной работой.

Таблица 3. Динамика числа туристов в Казахстане (тыс. человек)

Год	Внутренний туризм	Иностранные туристы
2020	4000	950
2021	4200	800

Социальная работа и туризм в Казахстане обладают значительным потенциалом для дальнейшего развития. Однако для этого необходимо преодолеть существующие вызовы, такие как недостаток финансирования, недостаточная квалификация кадров и низкий уровень инфраструктуры. Интеграция цифровых технологий, привлечение инвестиций и развитие кадрового потенциала могут способствовать улучшению ситуации в данных сферах и способствовать устойчивому социально-экономическому развитию страны.

Таблица 4. Влияние туризма на уровень занятости в Казахстане (в %)

Год	Общий уровень занятости	Занятость в туризме	Безработица
2019	95.2	7.5	4.8
2020	93.8	6.8	6.2
2021	94.1	7.2	5.9
2022	94.5	7.9	5.5

Перспективы развития социальной работы в Казахстане:

- Повышение уровня цифровизации социальных услуг.
 - Внедрение современных технологий для мониторинга и анализа социальных проблем.
 - Улучшение условий труда и повышение квалификации социальных работников.
- Состояние социальной работы в Республике Казахстан. За последние три года в сфере социальной работы наблюдаются позитивные изменения. В 2023 году количество получателей социальных услуг увеличилось на 12% по сравнению с 2021 годом. Правительство Казахстана активно развивает социальную инфраструктуру, включая центры поддержки и реабилитации уязвимых слоев населения.

Таблица 5. Состояние социальной работы в Республике Казахстан

Год	Количество получателей соцуслуг, тыс. чел.	Государственное финансирование, млрд тенге
2021	145	95
2022	158	110
2023	165	125

Социальная работа и туризм в Казахстане имеют высокий потенциал для дальнейшего развития. Инвестиции в инфраструктуру, цифровизацию и повышение уровня услуг могут значительно улучшить положение этих секторов, способствуя повышению благосостояния населения и устойчивому экономическому росту.

Заключение. Социальная работа и туризм в Казахстане играют важную роль в обеспечении устойчивого социально-экономического развития страны. Для их успешного развития необходимо преодоление существующих вызовов, включая модернизацию инфраструктуры, привлечение инвестиций и повышение квалификации кадров. Государственная поддержка, активное сотрудничество с частным сектором и внедрение инновационных технологий могут способствовать улучшению ситуации в этих сферах.

Социальная работа и туризм занимают важное место в экономике Казахстана. Согласно последним данным, вклад туризма в валовой внутренний продукт (ВВП) Казахстана составляет около 5%, что указывает на значительный потенциал этого сектора. В последние годы социальная работа также получила дополнительное финансирование, что способствует улучшению социальных условий для граждан, особенно в удаленных регионах.

За последние три года (2021–2023) количество получателей социальных услуг увеличилось на 10%, а госфинансирование социальной сферы возросло с 95 миллиардов тенге в 2021 году до 125 миллиардов тенге в 2023 году. В сфере туризма доходы от внутреннего туризма за этот же период выросли на 79%, что свидетельствует о восстановлении отрасли после пандемии.

Список использованной литературы

1. Комитет по статистике Республики Казахстан. Официальные данные по финансированию социальной работы и туризма. – 2023.
2. Министерство культуры и спорта Республики Казахстан. Государственная программа развития туризма до 2025 года. – Астана, 2022.
3. Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ). Социальная работа в условиях пандемии. – Женева, 2022.
4. Всемирный банк. Туризм как драйвер экономического роста. – Вашингтон, 2022.
5. Абаев К. Влияние туризма на экономику Казахстана. – Алматы, 2021.
6. Министерство труда и социальной защиты населения. Стратегия развития социальной работы до 2030 года. – Астана, 2023.

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ БҰҚАРАЛЫҚ АҚПАРАТ ҚҰРАЛДАРЫНЫҢ ҚОҒАМДЫҚ ПІКІРДІ ҚАЛЫПТАСТЫРУДАҒЫ РӨЛІ

Аметханов А.Ж.

askhat.amethanov@mail.ru

Л.Н.Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университетінің магистранты,
Астана, Қазақстан

Аңдатпа: Мақалада Қазақстандағы бұқаралық ақпарат құралдарының қоғамдық пікірді қалыптастырудағы рөлі қарастырылады. Мемлекеттік және тәуелсіз медианың қоғам мен саяси процестерге ықпалына ерекше назар аударылған. Сонымен қатар, медианың цифрлық трансформациясы аясындағы негізгі мәселелер, оның ішінде дезинформация, тәуелсіздіктің шектеулері және кадр тапшылығы талданады. Осы мәселелерді шешу жолдары ретінде БАҚ-тың тәуелсіздігін нығайту, журналистердің кәсіби біліктілігін арттыру және қоғамдық бақылауды дамыту ұсынылады. Қорытындыда медиа цифрлануының қоғамдық пікірге әсерін зерттеуге бағытталған болашақтағы зерттеу бағыттары ұсынылады.

Кілт сөздер: Медиа, қоғамдық пікір, Қазақстан, цифрландыру, мемлекеттік басқару, БАҚ тәуелсіздігі.

Кіріспе. Қазақстандағы бұқаралық ақпарат құралдары қоғамдық пікірді қалыптастыруда ерекше маңызды орын алады. Олар билік пен халық арасындағы диалогты қамтамасыз етумен қатар, саяси және әлеуметтік процестердің ағымына тікелей ықпал етеді. Қазіргі қоғамда медиа тек ақпарат жеткізуші ғана емес, сонымен қатар қоғамдық сана мен мінез-құлықты қалыптастырушы негізгі тетіктердің бірі болып отыр. Әсіресе, жаһандану және цифрландыру жағдайында БАҚ рөлінің маңыздылығы бұрынғыдан да жоғарылай түсті.

Бұл мақалада Қазақстандағы бұқаралық ақпарат құралдарының қоғамдық пікір қалыптастырудағы рөлін, қолданылатын әдістерін және оның мемлекеттік басқарудағы салдарын талдау көзделеді. Сонымен қатар, дәстүрлі және цифрлық медианың қоғамға ықпалының айырмашылықтары мен байланыстары анықталып, БАҚ пен халық арасындағы өзара әрекеттесу модельдері зерттеледі.

Цифрлық технологиялардың дамуы дәстүрлі бұқаралық ақпарат құралдарының рөлін едәуір трансформациялады. Әлеуметтік желілер, блог-платформалар мен интернет-басылымдар дәстүрлі БАҚ-тың орнын басып, ақпарат тарату тәсілдерін түбегейлі өзгертті. Бұл өзгерістер медиа саласының ықпалы мен болашағын қайта бағалауды талап етеді. Демек, Қазақстандағы медианың қоғамдық пікірді қалыптастырудағы қазіргі және болашақтағы рөлін зерттеу – әлеуметтік ғылымдар саласындағы аса өзекті мәселе.

Негізгі бөлім. Кеңес дәуірінде бұқаралық ақпарат құралдары (БАҚ) партиялық идеологияны насихаттау және қоғамды коммунистік құндылықтар төңірегінде біріктіру құралы ретінде қолданылды. Газеттер, радио және теледидар тек мемлекеттік бақылауда болды және партияның нұсқауларына сәйкес жұмыс істеді. Журналистика шығармашылық емес, «партия тапсырмасын орындау» ретінде қарастырылды. Ақпарат құралдары қоғамды билікке адалдыққа тәрбиелеу және оның шешімдерін қолдауға бағытталған болатын.

Сол кезеңдегі медианың басты ерекшелігі – цензура. Цензура ақпараттың сапасын ғана емес, оның мазмұнын, бағытын да анықтады. Жеке пікірлерді жариялау мүмкін болмады, сондықтан медиа тек ресми идеологияның «дауысын» білдіретін еді [1].

1991 жылы Қазақстан тәуелсіздігін алғаннан кейін бұқаралық ақпарат құралдары жаңа даму кезеңіне өтті. Бұл уақытта БАҚ нарығы бірте-бірте мемлекет монополиясынан шығып, тәуелсіз медиа құрылымдары пайда бола бастады. Жекеменшік газеттер, радио және теледидар станциялары ашылып, қоғамдық пікірді әртараптандыруға ықпал етті. 1990 жылдардың басында тәуелсіз БАҚ-тың негізгі мақсаты – халықты жаңа саяси, экономикалық және әлеуметтік шындыққа бейімдеу болды. Дегенмен, 2000 жылдарға қарай медиа саласында мемлекет тарапынан реттеу күшейді, бұл мемлекеттік және тәуелсіз БАҚ арасындағы теңгерімді өзгертті. Бүгінгі таңда Қазақстанда дәстүрлі БАҚ пен цифрлық медиа қатар өмір сүріп, ақпарат таратудың жаңа модельдерін қалыптастыруда.

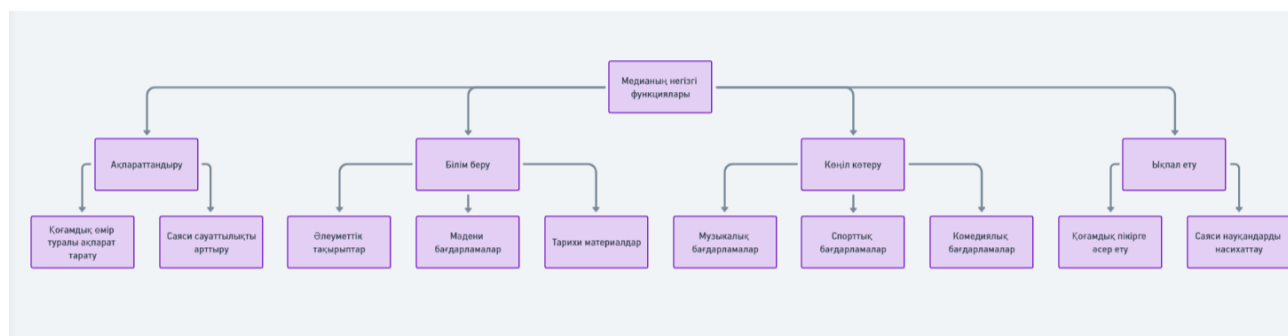
Қазақстанда мемлекеттік БАҚ саяси және әлеуметтік тұрақтылықты қамтамасыз етуде маңызды рөл атқарады. Мемлекеттік ақпарат құралдары арқылы билік реформаларды, бағдарламаларды насихаттайды және ұлттық бірлік пен тұрақтылық идеяларын қолдайды.

Сонымен қатар, тәуелсіз медиа қоғамдағы демократиялық процестердің катализаторы ретінде көрінеді. Олар қоғамның әртүрлі топтарының пікірлерін көрсету арқылы билікке балама көзқарас қалыптастырады. Тәуелсіз БАҚ журналистік зерттеулер жүргізу арқылы мемлекеттік құрылымдардың ашықтығын арттырады және сыбайлас жемқорлыққа қарсы күреске ықпал етеді [2].

Медианың негізгі функциялары қоғамның түрлі салаларында маңызды рөл атқарады. Ең алдымен, ақпараттандыру функциясы арқылы БАҚ қоғамдық өмірдің барлық салалары туралы ақпарат жеткізіп, азаматтардың саяси сауатын арттырады. Мысалы, сайлауалды бағдарламалар немесе мемлекеттік реформалар туралы хабар тарату арқылы халықтың шешім қабылдауына әсер ету мүмкіндігі бар. Бұдан бөлек, білім беру функциясы медианың ағартушылық рөлін көрсетеді. Әлеуметтік және мәдени тақырыптар, тарихи бағдарламалар немесе аналитикалық мақалалар халықтың білім деңгейін көтеруге септігін тигізеді.

Көңіл көтеру – медианың тағы бір маңызды қызметі. БАҚ мәдениет пен ойын-сауық саласында үлкен ықпалға ие болып, музыкалық, спорттық немесе комедиялық бағдарламалар арқылы халықтың бос уақытын пайдалы өткізуге көмектеседі. Сонымен қатар, медиа қоғамдық пікірге тікелей ықпал ететін күшті құрал болып табылады. Саяси науқандар, әлеуметтік мәселелер немесе экономикалық бастамалар БАҚ арқылы насихатталып, халықтың көзқарасына әсер етуі мүмкін.

Мемлекеттік және тәуелсіз медиа бірін-бірі толықтырып, қоғамдағы түрлі мәселелердің шешілуіне ықпал етеді. Алайда, бұл процесте олардың арасындағы тепе-теңдік сақталмаған жағдайда қоғамдық пікірді манипуляциялау қаупі туындайды. Осыған байланысты БАҚ-тың объективтілігі мен кәсібилігін қамтамасыз ету қоғамның тұрақты дамуы үшін негізгі міндет болып қала береді.



Сур. 1- Медианың негізгі функциялары

Цифрлық медиа мен әлеуметтік желілер қазіргі қоғамның маңызды құрамдас бөлігіне айналып, қоғамдық пікірді қалыптастыруда үлкен рөл атқаруда. Әлеуметтік желілердің негізгі ерекшелігі – олардың аудиторияға жылдам және тікелей қол жеткізу мүмкіндігі. Қазақстанда Facebook, Instagram, Telegram және TikTok сияқты платформалар ақпарат алмасудың басты құралдары ретінде кеңінен қолданылады. Бұл платформалар оқиғаларды нақты уақытта таратуға мүмкіндік беріп, аудиторияны тікелей қамтуымен ерекшеленеді. Сонымен қатар, әлеуметтік желілер әртүрлі пікірлерді еркін жариялауға жағдай жасап, қоғамдағы демократиялық процестерді жандандырады. Алайда, әлеуметтік желілердің мұндай еркіндігі жалған ақпарат пен дезинформацияның таралуына ықпал етіп, ақпараттық қауіпсіздік мәселесін туғызады.

Фейк жаңалықтар мен дезинформация қоғамдық пікірге айтарлықтай кері әсерін тигізеді. Жалған ақпарат сенімсіздік пен тұрақсыздыққа әкеліп, қоғамдық үрей тудыруы мүмкін. Қазақстанда пандемия кезінде вакцинация туралы таралған жалған ақпараттар халықтың медициналық шараларға сенімін төмендеткені белгілі. Мұндай проблемаларды шешу үшін фактчекинг платформаларын дамыту, ақпаратты растау тетіктерін енгізу және журналистік тергеулерді жандандыру қажеттігі туындап отыр [3].

Қазақстанда цифрлық медиа платформаларының дамуында бірнеше маңызды трендтер байқалады. Біріншіден, көптеген дәстүрлі БАҚ-тың электронды форматқа ауысуы – ақпараттық кеңістіктің құрылымын өзгертуде. Электронды басылымдар, мобильді қосымшалар және онлайн платформалар медиа тұтынудың негізгі құралдарына айналып келеді. Екіншіден, интерактивті контенттің, оның ішінде видеоматериалдар, подкасттар және тікелей эфирлердің танымалдылығы артуда. Бұл аудиториямен жедел әрі интерактивті байланыс орнатуға мүмкіндік береді. Үшіншіден, жасанды интеллект пен алгоритмдердің медиа саласындағы рөлі күшейіп, жеке пайдаланушылардың қызығушылығына бейімделген контент ұсыну тәжірибесі кеңеюде. Бұл технология бір жағынан ыңғайлы болса, екінші жағынан ақпараттық көпіршік (filter bubble) мәселесін туғызады, яғни пайдаланушылар тек өз қызығушылығына сәйкес ақпарат алатын жағдай қалыптасады.

Сонымен қатар, мемлекет цифрлық медианы реттеу бойынша жаңа ережелер енгізуде. Қазақстанда интернеттегі ақпарат сапасын бақылау және жалған жаңалықтарға қарсы шаралар қабылдау бойынша заңнамалар жетілдірілуде. Осылайша, цифрлық медианың дамуы тек ақпараттық кеңістікті өзгертіп қана қоймай, қоғамдық пікір қалыптастырудың жаңа тәсілдерін де айқындауда. Жаңа медиа мен әлеуметтік желілердің ықпалы артып келе жатқан жағдайда, олардың тиімділігін арттыру мен қауіптерін азайту маңызды міндет болып қала береді.

Кесте 1 – Медиа мен мемлекеттік басқару арасындағы өзара байланыс

Тақырып	Сипаттамасы	Мысалдар мен маңызды аспектілер
Мемлекеттік медиаполитика	Мемлекет медианы арнайы заңнамалар, ақпараттық саясат және мемлекеттік тапсырыстар арқылы реттейді. БАҚ-қа субсидиялар мен гранттар бөлініп, әлеуметтік маңызды жобаларды насихаттау қолдау табады.	Ақпараттық саясат аясында халыққа мемлекеттік реформалар мен бағдарламаларды түсіндіру.
		Мысалы, "Цифрлық Қазақстан" және "Жаңа Қазақстан" бағдарламаларының БАҚ арқылы насихатталуы.
Мемлекеттің имиджін қалыптастырудағы медиа рөлі	Медиа Қазақстанның жаһандық аренадағы имиджін ілгерілетуге қызмет етеді. Сыртқы саясаттағы жетістіктер мен мәдени-экономикалық әлеуетті көрсету үшін БАҚ стратегиялық рөл атқарады.	"Астана процесі" арқылы Қазақстанның бейбітшілік бастамалары.
		ЕХРО-2017 көрмесі мен Түркістанның туристік әлеуетін насихаттау.
		Отандық және шетелдік БАҚ-тағы позитивті имидж қалыптастыру жұмыстары.
Қоғамдық бақылауды күшейту	Медиа мемлекеттік органдардың қызметін бақылау, шешімдерінің ашықтығын қамтамасыз ету құралы болып табылады. Әсіресе, журналистік зерттеулер арқылы қоғамдағы маңызды мәселелер көтеріледі.	Журналистік зерттеулердің мемлекеттік органдардың қызметін жақсартуға ықпалы.
		"Халық үніне құлақ асатын мемлекет" тұжырымдамасының БАҚ арқылы жүзеге асуы.
		Мемлекеттік қызмет көрсету сапасын насихаттау.

Ескертпе: * Автордың [4] деректеріне негізделген құрастыруы.

Қазақстанның медиа саласында даму жолындағы бірқатар жүйелі мәселелер бар, олар медиа тәуелсіздігі, қаржыландыру және кадрлық қамтамасыз етуге қатысты. Бұл проблемалар БАҚ-тың сапалы ақпарат тарату қабілетіне және қоғамдағы рөлінің тиімділігіне әсер етеді.

Қазақстанда бұқаралық ақпарат құралдарының толық тәуелсіздігіне жету – әлі де өзекті мәселе. БАҚ-тың редакциялық саясатына билік пен ірі корпорациялардың ықпалы олардың шынайы ақпарат тарату қабілетін шектейді. Мемлекеттік тапсырыстар мен заңнамалық шектеулер кейбір тәуелсіз басылымдардың еркін жұмыс істеуіне кедергі келтіреді. Сонымен қатар, тәуелсіз БАҚ-тың қоғамдағы демократиялық процестерді қолдауға бағытталған әрекеттері шектеліп қалуы мүмкін. Бұл жағдай қоғамдық пікір алуандылығын азайтып, ақпараттық кеңістіктің біржақты болуына ықпал етеді.

Мемлекеттік және тәуелсіз БАҚ-тың қаржылық тұрақтылығы – маңызды мәселелердің бірі. Мемлекеттік БАҚ негізінен бюджеттік қаржыға сүйенеді, ал бұл олардың мазмұны мен бағытын тәуелді етеді. Екінші жағынан, тәуелсіз медиа өз жұмысын жарнамадан түскен табыстарға немесе халықаралық гранттарға сүйене отырып жүргізуге мәжбүр. Бұл тәуелсіз БАҚ-тың қаржылық тұрақтылығының төмендігіне және олардың ақпарат тарату мүмкіндіктерінің шектелуіне әкеледі. Қаржыландыру жетіспеушілігі журналистік зерттеулер жүргізуге, технологиялық жаңартулар енгізуге және сапалы контент шығаруға кедергі жасайды [5].

Журналистиканың кәсібилігі мен этикасының деңгейі де өзекті проблемалардың бірі. Медиа саласында мамандардың біліктілік деңгейін арттыру қажеттілігі туындап отыр. Тәжірибелі журналистердің тапшылығы, оқыту және қайта даярлау жүйесінің әлсіздігі БАҚ сапасының төмендеуіне алып келеді. Сонымен қатар, этикаға қатысты мәселелер, мысалы, ақпаратты бұрмалау, кәсіби стандарттардың сақталмауы және жарнамаға тым көп тәуелділік, журналистиканың қоғамдағы беделіне әсер етуде.

Қазақстан медиасының алдында тұрған негізгі мәселелер БАҚ-тың еркіндігі, қаржылық тұрақтылық және кадрлық әлеуетті арттыру қажеттілігін көрсетеді. Бұл мәселелерді шешу медиа саласының дамуына және оның қоғамдағы рөлінің күшеюіне ықпал етеді. Журналистиканың тәуелсіздігін қамтамасыз ету, қаржыландыру көздерін әртараптандыру және кәсіби кадрларды даярлау – медианы сапалы және сенімді ақпарат көзі ретінде дамытудағы негізгі міндеттер.

Қорытынды. Қазақстандағы бұқаралық ақпарат құралдары қоғамдық пікір қалыптастыруда маңызды орын алатын күшті институт ретінде қалыптасқан. Мемлекеттік БАҚ ұлттық тұрақтылықты насихаттап, ақпараттандыру және қоғамның бірлігін сақтауға бағытталса, тәуелсіз медиа қоғамның өзекті мәселелерін көтеріп, демократиялық принциптердің дамуына ықпал етеді. Соңғы жылдары цифрлық медианың қарқынды дамуы ақпарат тарату саласында жаңа мүмкіндіктер ашып, сонымен қатар жалған ақпараттың таралуы сияқты жаңа қиындықтар туғызды. Бұл БАҚ-тың рөлін тек дәстүрлі құрал ретінде ғана емес, цифрлық қоғамның динамикалық элементі ретінде қайта қарауды талап етеді.

Қазақстан медиасының тиімділігі мен сенімділігін арттыру үшін бірнеше маңызды шаралар қажет. Біріншіден, БАҚ тәуелсіздігін нығайту – демократиялық қоғам құрудағы негізгі шарттардың бірі. Екіншіден, журналистердің кәсіби біліктілігін арттыру арқылы медиа саласының сапасын жақсарту маңызды. Үшіншіден, қоғамдық бақылауды күшейту және медиа мен билік арасындағы ашық диалогты қамтамасыз ету, қоғам мен үкімет арасындағы сенімді нығайтуға ықпал етеді.

Болашақта медианың цифрлық трансформациясы мен оның қоғамдық пікірге әсерін жан-жақты зерттеу қажеттілігі артып келеді. Бұл зерттеулер медиа саласының жаһандық өзгерістерге бейімделуіне, ақпараттық қауіпсіздікті нығайтуға және оның қоғамдағы рөлін жаңа деңгейге көтеруге көмектеседі. Қазақстан медиа саласының дамуы елдің әлеуметтік және саяси тұрақтылығының маңызды факторына айналуы мүмкін.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Қанапиянов Е.Ж. Қазіргі Қазақстан медиасының цифрлық трансформациясы: талдау және перспективалар // Media Studies Journal. – 2019. – №3. – Б. 45–59.
2. Сұлтанова А.Ж. Қазақстандағы бұқаралық ақпарат құралдарының тәуелсіздік деңгейін талдау // Отандық журналистика және медиа: өзекті мәселелер. – 2020. – №5. – Б. 28–37.
3. Smith A. Digital Media and Public Opinion Formation: Global and Local Perspectives // Journal of Communication Studies. – 2019. – Vol. 74, No. 2. – P. 115–132.
4. Қазақстан Республикасының "Бұқаралық ақпарат құралдары туралы" Заңына өзгерістер мен толықтырулар. 2019 жылғы 25 маусым. // <https://adilet.zan.kz>.
5. Амантаев М.С. Әлеуметтік желілердің Қазақстандағы қоғамдық пікір қалыптастырудағы рөлі // Хабаршы: Қоғамдық ғылымдар сериясы. – 2021. – №4. – Б. 67–78.

САҚТАНДЫРУ ҚЫЗМЕТІН ЖЕТІЛДІРУДЕГІ ЦИФРЛЫҚ ТЕХНОЛОГИЯЛАРДЫҢ ЫҚПАЛЫ

Ахметова А.Ш.
Ктумгельдинова Д.О,
Ансабаева Р.С.
akhmetova.alua1@mail.ru
dktumgeldinova@gmail.com
МН-22-1к тобының студенттері
Аға оқытушы, магистр
Қазтұтынуодағы Қарағанды Университеті,
Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Аннотация: Инновациялық технологиялар адамдардың және жалпы қоғамның өміріне, әсіресе экономика саласына, тез еніп жатыр. Экономиканың цифрлық технологияларды қолдануды талап ететін салаларының бірі – сақтандыру. Инновациялық технологиялар сақтандыру нарығындағы барлық үдерістерді жақсартуға ықпал етеді. Сақтандырудың оң дамуы көбінесе цифрлық технологияларды енгізу мен қолдануға байланысты. Бұл мақалада цифрлық технологиялардың сақтандыру қызметінің дамуына әсерін талдау және бағалау қарастырылған. Сонымен қатар, негізгі технологиялар мен олардың тәуекелдерді бағалауда, шығындардың алдын алуда және сақтандыру қызметі үдерістерін жақсартуда қолданылуы сипатталады. Қойылған міндеттерді шешу үшін тақырыпқа қатысты дереккөздер зерттеліп, сақтандыру қызметінде цифрлық технологияларды қолдануға қатысты жобалар мен зерттеулер қарастырылды, алынған мәліметтер талданды. Зерттеу нәтижесінде сақтандыру компаниялары қызметінде қолданылатын жасанды интеллект, заттар интернеті, блокчейн сияқты цифрлық технологиялар мен олардың тәуекелдерді бағалауда, шығындардың алдын алуда және сақтандыру қызметінің үдерістерін жетілдірудегі рөлі анықталды. Бұл нәтижелер цифрлық технологияларды, атап айтқанда, онлайн сақтандыру полистерін сатуды, деректерді жинау және талдауды, сондай-ақ жасанды интеллект пен машиналық оқытуды сақтандыру нарығын дамыту үшін пайдаланатын компанияларға пайдалы болуы мүмкін.

Кілт сөздер: сақтандыру компаниясының бизнес-үдерістері, сақтандыру, цифрлық технологиялар, жасанды интеллект, экономика, блокчейн, технология, онлайн-платформа, инновация.

Инновациялық технологиялар қазіргі шындыққа тез еніп, адамның барлық өмір саласында үлкен маңызға ие болуда. Олардың енгізілуі мен дамуы экономика салаларына елеулі өзгерістер әкелді. Цифрлық технологиялар өндірістік циклдерді жеңілдетіп қана қоймай, аналитика мүмкіндіктерін кеңейтіп, оны өңдеуді жеңілдетті, жеке ұсыныстар жасауға мүмкіндік берді. Қазіргі уақытта барлық экономика салалары өзгерістер мен жақсартулар қажеттілігіне тап болып, өз үдерістеріне цифрлық технологияларды енгізуде. Бұл сақтандыру саласын да айналып өтпейді. Заманауи цифрлық технологиялар сақтандыру қызметін оңтайландыру мен дамыту үшін үлкен әлеуетке ие. Жасанды интеллект, заттар интернеті, блокчейн сияқты технологияларды қолдану тәуекелдерді бағалауды, шығындардың алдын алуды және сақтандыру үдерістерін айтарлықтай жақсарты алады. Цифрлық технологиялардың тағы бір сөзсіз артықшылығы – сақтандырудағы қызмет көрсету деңгейі мен клиенттік тәжірибені арттыру мүмкіндігі.

Зерттеудің мақсаты-цифрлық технологиялардың жылдам дамуы аясында олардың сақтандыру саласына әсерін зерттеу және түсіну сақтандыру компаниялары мен саланың жалпы дамуындағы маңызды бағыт болып табылады. Осыған орай, сақтандыру қызметінде цифрлық технологияларды қолдану ерекшеліктерін талдау және олардың бүкіл сақтандыру саласына әсерін бағалау қажеттілігі туындайды.

Осы мақсатты жүзеге асыру үшін цифрлық технологияларды қолдану мүмкіндіктерін зерттеген отандық және шетелдік авторлардың еңбектері зерттелді. Зерттеу аясында соңғы

бірнеше жылдағы ҚР Ұлттық Банкі статистикалық деректері талданды. Сонымен қатар, жүйелік және үдерістік тәсілдер, ғылыми абстракция, талдау мен синтез, салыстырмалы талдау, топтастыру сияқты жалпы ғылыми әдістер қолданылды. Мұның барлығы зерттеудің әдіснамалық негізі болды.[1]

Заманауи цифрлық технологиялар

Сақтандыру қызметінде қолданылатын негізгі қолжетімді цифрлық технологияларды қарастырайық (Кесте 1)

Кесте 1 - Қолжетімді цифрлық технологиялар

Цифрлық технология	Сипаттама
Жасанды интеллект	Алаяқтықты анықтау, тәуекелдерді бағалау технологиясы, деректерді жекелендіру, деректерді өңдеу және талдау.
Интернет ресурстары немесе интернет заттары	Объектілердің жағдайы мен пайдаланылуы туралы ақпарат жинау. Тізімге енгізілген құрылғылар сақтандырудың ықтимал объектілері болуы мүмкін.
Блокчейн	Сенімді және қауіпсіз деректер базасы.
Бұлтты деректер	Деректерге жылдам және ыңғайлы қол жеткізу.
Онлайн-платформа	Сақтандыру өнімдеріне қол жетімділік.
Ескерту: https://reconomic.ru/journal/article/3438/	

Сақтандыру қызметінде қолданылатын негізгі қолжетімді цифрлық технологияларды талдайтын болсақ, ең танымал технологиялардың бірі – жасанды интеллект. Машиналық оқыту алгоритмдері мен табиғи тілді өңдеуді үлкен көлемдегі деректерді нақты уақыт режимінде талдау және өңдеу үшін пайдалану артықшылықтары айқын. Сондай-ақ, бұл технологияның тағы бір маңызды артықшылығы – тәуекелдерді бағалау, шығындарды болжау, сақтандыру сыйақыларын анықтау және клиенттерге жеке қызмет көрсету үдерістерін автоматтандыру және жеделдету. Мысалы, сақтандыру компаниялары клиенттер туралы деректерді, олардың сақтандыру тарихын, клиенттердің мінез-құлқын және әлеуметтік медиа профильдерін жинап, талдай алады. Бұл тәуекелдерді дәлірек бағалауға және болашақ шығындарды болжауға ықпал етеді.[2]

Келесі бағыт – заттар интернеті. Бұл – өзара әрекеттесу концепциясы, онда технологиялармен жабдықталған физикалық заттар деректерді бір-біріне немесе сыртқы әлемге жеткізе алады. Бұл жүйе көптеген үдерістерде адамның қатысу қажеттілігін іс жүзінде толығымен жояды. Өртүрлі құрылғыларды интернет желісіне қосу арқылы, мысалы, көліктер мен жылжымайтын мүлік объектілерінің жағдайы мен пайдаланылуы туралы деректерді жинауға болады. Цифрлық технологияларды тәуекелдерді бағалау және басқаруды жақсарту үшін сәтті енгізудің бір мысалы – «ақылды үй» жүйелері. Бұл құрылғылар заттар интернеті тізіміне кіретін ең кең таралған құрылғылардың бірі болып табылады. Олар сақтандыру объектілерінің жай-күйі туралы деректерді жинауға және жіберуге мүмкіндік береді, ықтимал мәселелер туралы ескерту және клиенттерге ұсыныстар беру арқылы шығындардың алдын алуға көмектеседі. Осылайша, заттар интернеті мониторинг жүргізуге және шығындардың алдын алуға қызмет етеді.

Технология саласындағы тағы бір қызықты бағыт – блокчейн. Блокчейн – бұл ақпарат блоктар тізбегі түрінде сақталатын және деректердің ашықтығы, сенімділігі және қауіпсіздігін қамтамасыз ететін таралған деректер базасы. Мұндай жүйе полистерді аутентификациялауға кепілдік береді, шығындарды реттеу үдерісін едәуір жеңілдетеді, алаяқтық тәуекелін азайтады және сақтандыру компаниялары мен клиенттер арасындағы жұмыстың тиімділігін арттырады.

Сондай-ақ бағдарламалық құралдар мен роботтандырылған процесс автоматтандыруын да қарастыруға болады. Бұл технология сақтандыру қызметіндегі күнделікті операцияларды автоматтандыруға немесе үдерістерді автоматтандыруға мүмкіндік береді. Нәтижесінде, ақпаратты өңдеу уақыты мен шығындары айтарлықтай азайып, деректердің дәлдігі мен сенімділігі артады, бұл қателіктердің ықтималдығын төмендетеді.[3]

Тағы бір маңызды технология – бұлттық технологиялар. Деректерді сақтау, өңдеу және алмасу үшін қашықтағы серверлерді пайдалану жылдам әрі ыңғайлы қолжетімділікпен қамтамасыз етеді. Бұл технология серверлік жабдықты сақтау мен қызмет көрсету шығындарын азайтуға мүмкіндік береді. Деректер бұлттың қарастыратын болсақ, ол тәуекелдерді жылдам және дәл бағалауға ғана емес, сонымен қатар үлкен көлемдегі ақпаратты сақтауға және өңдеуге көмектеседі. Сонымен қатар, бұлттық технологиялар сақтандыру компанияларына клиенттерге қызмет көрсетудің сапасын жақсартуға мүмкіндік береді. Мысалы, сақтандыру компаниялары бұлттық сервистерді пайдалана отырып, әрбір клиенттің жеке қажеттіліктері мен тәуекелдеріне негізделген дербестендірілген ұсыныстар мен қызметтер жасай алады.

Сонымен қатар, онлайн платформаларды ұмытпау керек, олар қазіргі заманда ең көп таралған цифрлық жаңашылдықтардың бірі болып табылады. Онлайн платформалар мен қызметтер бүгінгі күні өте өзекті.[4]

Жоғарыда сипатталған цифрлық технологиялар сақтандыру қызметін жақсарту, тиімділікті арттыру және клиенттердің тәжірибесін жетілдіру үшін үлкен әлеуетке ие.

Цифрлық технологияларды қолдану нәтижесінде сақтандыруда не өзгереді:

1. Сақтандыру қызметінің тиімділігі мен табыстылығы артады;
2. Өзара және коммерциялық сақтандырудың конвергенциясы болады (P2P сақтандыру);
3. Сақтандыру қатынастарын әлеуметтендіру болады;
4. Жаңа сақтандыру қызметі мен өнімдері пайда болады;
5. Сақтандыру секторындағы еңбек нарығы өзгереді: кейбір сақтандыру агенттерін, төменгі және орта буын мамандарын автоматтандырылған басқару жүйелерімен және роботтармен алмастыру.

Адамдар қызметкердің өздерімен байланысқа шығуына, компания өкілінің келіп, өткен жылы қандай өзгерістер болғанын, неге бағалар көтерілгенін, сақтандыруды қалай арзандатуға болатынын түсіндіретініне үйреніп қалған. Бұл – қалыптасқан бейне, бір күнде өзгерту мүмкін емес әдет. Бұл сақтандыру бизнесін цифрландыру барлық клиенттер сегментін қамтуға мүмкіндік бермейтін тағы бір себеп. Тек сақтандырушылар ғана емес, сонымен қатар клиенттердің белгілі бір бөлігі де толық цифрландыруға әлі дайын емес.[5]

Сақтандыру бизнесінің ерекшеліктерімен байланысты қиындықтарды жеңумен қатар, қарқынды цифрландыру үшін заңнамалық процесті жеделдету қажет. Мысалы, біздің елде қазір жоқ тұрғын үйді міндетті сақтандыру немесе жол қозғалысы қауіпсіздігі саласындағы бірқатар заңнамалық мәселелер сияқты сұрақтар бар. Бұл мәселелерді мемлекеттік деңгейде жедел шешу отандық сақтандыру нарығын трансформациялауды жылдамдатып, барлық мүдделі тараптардың үміттеріне сай келер еді.[6]

Цифрлық технологиялардың сақтандыру қызметін оңтайландыру мен дамытудағы рөлі өте маңызды. Сақтандыру саласына енгізілген жасанды интеллект, заттар интернеті, блокчейн, бұлтты технологиялар, және онлайн платформалар бизнес-үдерістерді айтарлықтай жақсартуға ықпал етеді.

Цифрлық технологияларды енгізу нәтижесінде сақтандырудың тиімділігі артып, клиенттерге қызмет көрсету деңгейі жаңа сапалық деңгейге көтеріледі. Сақтандыру саласындағы инновацияларды дамыту – сақтандыру компаниялары үшін бәсекеге қабілеттілікті арттырып, экономикалық өсімді қамтамасыз етудің маңызды факторы.

Сондықтан, сақтандыру компаниялары цифрлық трансформацияны белсенді түрде жалғастырып, жаңа технологияларды енгізуге назар аударуы қажет. Бұл өзгерістер сақтандырудың жаңа дәуірін қалыптастыруға ықпал етіп, сақтандыру қызметін тек экономикалық тұрғыдан ғана емес, әлеуметтік жағынан да тиімдірек етеді.

Пайдаланылған әдебиеттер

1. Кляйн Р. «Digital Insurance: Business Innovation in the Post-Crisis Era». 2019.
2. Мұқашев А. «Цифрлық экономика: Қазақстан жағдайындағы даму перспективалары». Алматы, 2022.
3. Deloitte. «Insurtech Trends: How Technology Is Shaping the Insurance Industry».
4. Жасанды интеллект және сақтандыру нарығы. Harvard Business Review, 2021.
5. Қараева М. «Цифрлық технологияларды қолдану тиімділігі». Алматы, 2023.
6. Forbes Kazakhstan. «Инновациялық технологиялар: сақтандыру секторының болашағы».

НОВЕЙШИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И ЧАСТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Габдуллин А. Ж.

Alibek2003112@gmail.com

Студент, 4 курс, ЕНУ им. Л. Н. Гумилева

Научный руководитель: к.э.н., профессор Байгабулова К. К.

Аннотация: В статье рассматриваются новейшие управленческие подходы, применяемые в государственных и частных организациях Казахстана. Особое внимание уделяется внедрению инновационных технологий управления, таких как цифровизация, стратегическое планирование, внедрение гибких методов работы и повышение эффективности через улучшение корпоративной культуры. Проанализированы актуальные проблемы и вызовы, с которыми сталкиваются организации в условиях быстро меняющегося экономического и политического контекста. Также исследуются примеры успешных практик как в государственных структурах, так и в частных компаниях, и вырабатываются рекомендации для оптимизации управленческих процессов. Работа направлена на улучшение административной и хозяйственной деятельности организаций в Казахстане в рамках современных глобальных тенденций.

Ключевые слова: Государство, организации, стратегия, инновации, управление, метод

В условиях глобализации и быстро меняющегося экономического ландшафта эффективность управления становится ключевым фактором успеха как для государственных, так и для частных организаций Казахстана. Страна активно внедряет инновационные подходы, направленные на повышение конкурентоспособности и устойчивости. В последние годы цифровизация, стратегическое планирование и гибкие методологии управления (Agile, Lean) играют важную роль в оптимизации организационных процессов, улучшении взаимодействия и ускорении принятия решений. Эти подходы помогают организациям адаптироваться к внешним вызовам и повышать эффективность работы.

Для государственных структур внедрение новых управленческих практик становится необходимым для повышения прозрачности, результативности и контроля над использованием ресурсов. В этой статье рассматриваются новейшие управленческие подходы, их влияние на деятельность организаций в Казахстане, а также успешные практики и рекомендации для улучшения управления в современных условиях.

Цифровизация является одной из самых значимых тенденций в современном управлении. В Казахстане процесс внедрения информационных технологий в управление ускоряется как в государственных, так и в частных организациях. Электронное правительство, цифровые сервисы для бизнеса, системы управления проектами и ресурсами, а также внедрение искусственного интеллекта становятся неотъемлемой частью эффективного управления.

В государственных структурах цифровизация способствует повышению прозрачности, упрощению взаимодействия с гражданами и бизнесом, а также улучшению качества

предоставляемых услуг. Программы типа *Электронного правительства* позволяют сократить бюрократические процедуры, сделать более доступными и понятными процессы получения государственных услуг, а также повысить уровень доверия населения к государственным институтам. Для частных компаний цифровые решения помогают оптимизировать внутренние процессы, уменьшить затраты на администрирование, улучшить качество взаимодействия с клиентами и партнерами. В 2021 году была утверждена «Концепция развития государственного управления в Республике Казахстан до 2030 года», направленная на построение «человекоцентричной» модели управления, где главными ценностями являются граждане и их благополучие. Основные принципы этой концепции включают открытость, подотчетность и участие граждан в принятии управленческих решений. [1.]

Для реализации этих принципов разработан План действий, предусматривающий участие граждан в разработке и реализации управленческих решений, а также повышение доступности информации государственных органов и субъектов квазигосударственного сектора. Это соответствует концепции «Слышащего государства», ориентированной на оперативное реагирование на запросы общества. [2.]

Особое внимание уделяется внедрению систем аналитики больших данных (Big Data), которые позволяют более точно прогнозировать потребности рынка, оперативно реагировать на изменения внешней среды и принимать обоснованные стратегические решения. Адаптация к цифровым платформам позволяет компаниям в Казахстане значительно повысить свою конкурентоспособность, сокращая время на выполнение задач и улучшая клиентский сервис.

Гибкие методологии, такие как Agile и Lean, становятся все более популярными в Казахстане благодаря их адаптивности и эффективности в условиях изменчивой среды. В отличие от традиционных методов, таких как Waterfall, гибкие подходы лучше приспосабливаются к неопределенности и быстрому изменению требований. Agile основывается на сотрудничестве, постоянном улучшении и быстрой обратной связи, что делает его востребованным как в частных, так и в государственных организациях, где критична гибкость и возможность оперативного реагирования на изменения в процессе работы [3.] [4.]

Agile ориентирован на способность быстро адаптироваться к изменениям в требованиях клиентов и внешней среде. В условиях, когда потребности рынка могут быстро изменяться, такие компании, как стартапы и технологические фирмы, используют эту методологию для того, чтобы оставаться конкурентоспособными. Команды, работающие по принципам *Agile*, регулярно проводят спринты, что позволяет им оперативно реагировать на изменения и быстро вносить корректировки в продукт.

Lean ориентирован на минимизацию потерь и оптимизацию процессов. Внедрение *Lean*-подходов позволяет организациям улучшить производственные процессы, ускорить время разработки и снизить затраты. Этот подход активно используется в таких отраслях, как производство, логистика и здравоохранение, где важно не только повышение качества, но и оптимизация всех этапов работы.

При внедрении Agile в государственных структурах, например, особенно важно учитывать межведомственное взаимодействие и согласованность команд. В этом подходе акцент делается на поэтапном тестировании и координации между участниками, что позволяет минимизировать конфликты и повышает качество выполнения задач. Однако важно понимать, что для успеха Agile необходима адаптация процесса под культурные особенности организации, иначе методология может оказаться неэффективной. [5.]

Стратегическое планирование играет ключевую роль в развитии государственных и частных организаций Казахстана, обеспечивая устойчивый рост и адаптацию к динамичным изменениям внешней среды. В государственном секторе стратегическое планирование направлено на достижение национальных целей и приоритетов, определенных в ключевых документах, таких как «Стратегия развития Казахстана до 2050 года» и «Стратегический план развития Республики Казахстан до 2025 года». [6.]

Для частных компаний стратегическое планирование включает в себя не только долгосрочные финансовые и производственные цели, но и ориентацию на новые рынки, инновации и улучшение качества клиентского сервиса. Применение методик стратегического анализа, таких как SWOT-анализ, PEST-анализ, а также построение карт рисков и сценарных прогнозов, позволяет компаниям заранее предсказать возможные проблемы и подготовиться к ним.

В государственном управлении стратегическое планирование используется для разработки долгосрочных национальных проектов и программ, таких как Цифровой Казахстан, Индустриальная программа и другие стратегические инициативы. Применение этих программ помогает не только улучшать экономическую инфраструктуру, но и развивать социальную сферу, образование и здравоохранение, обеспечивая стабильное развитие страны в целом.

Однако для эффективного стратегического планирования важно учитывать быстро меняющиеся условия внешней среды, такие как колебания на международных рынках, изменения в законодательстве и политике. Это требует от организаций гибкости в пересмотре своих стратегий и оперативности в реагировании на изменения.

Современные управленческие подходы в Казахстане не могут быть успешными без внимания к вопросам корпоративной культуры и управления человеческими ресурсами. Развитие и поддержание эффективной корпоративной культуры играет ключевую роль в повышении мотивации сотрудников, улучшении взаимодействия внутри команды и достижении стратегических целей компании.

В Казахстане многие компании осознают важность формирования сильной корпоративной культуры для повышения эффективности и конкурентоспособности. Согласно исследованию, корпоративная культура направлена на воссоздание организации легитимности, идентичности, качества, производства, финансовых и деловых обязательств, прозрачности и надежности деловой информации. [7.]

В государственном секторе, несмотря на традиционность, также наблюдается стремление к улучшению организационной культуры. Важным аспектом является внедрение программ повышения квалификации государственных служащих, развитие лидерских качеств и улучшение взаимодействия между различными уровнями власти.

Переход к более гибким и ориентированным на результат управленческим моделям требует от организации внимания к созданию благоприятной рабочей среды, поддержки инициативности сотрудников и формирования системы постоянного профессионального роста.

Для эффективного развития управленческих подходов в Казахстане необходимо продолжать интеграцию цифровых технологий и гибких методологий, а также совершенствовать системы стратегического планирования и управления человеческими ресурсами. Важно наладить межсекторальное взаимодействие для совместной реализации крупных проектов, направленных на модернизацию экономики и улучшение качества жизни граждан.

Рекомендуется усилить внимание на обучении кадров, создании благоприятных условий для внедрения инноваций и устойчивых управленческих практик, а также развивать систему мониторинга и анализа данных для оперативного реагирования на изменения в экономике. Внедрение этих подходов позволит государственным и частным организациям Казахстана эффективно адаптироваться к глобальным вызовам и обеспечить устойчивое развитие в долгосрочной перспективе.

Таким образом, в условиях динамично развивающегося мира Казахстан сталкивается с необходимостью модернизации управленческих процессов как в государственном, так и в частном секторе. Внедрение новейших управленческих подходов, таких как цифровизация, гибкие методологии и стратегическое планирование, становится ключевым фактором, обеспечивающим конкурентоспособность и эффективность организаций в условиях быстро меняющихся экономических и политических реалий.

Цифровизация открывает новые возможности для повышения прозрачности, ускорения принятия решений и оптимизации работы государственных и частных организаций. Современные системы управления проектами и аналитики данных позволяют значительно повысить качество обслуживания, улучшить взаимодействие с клиентами и сократить операционные затраты. Внедрение гибких методологий, таких как Agile и Lean, способствует улучшению процессов внутри организаций, позволяет быстрее реагировать на изменения и повышать гибкость.

Стратегическое планирование помогает организациям предсказывать возможные риски и возможности, а также разрабатывать долгосрочные цели, обеспечивающие устойчивое развитие в условиях глобальных изменений. Важным аспектом также остается развитие корпоративной культуры, поддерживающей инновационное мышление и сотрудничество.

Для достижения устойчивого прогресса Казахстану необходимо продолжить адаптацию этих управленческих практик, совершенствуя инструменты и подходы, ориентированные на инновации, развитие человеческого капитала и оптимизацию административных процессов.

Список использованной литературы:

1. <https://adilet.zan.kz/rus/docs/U2100000522>
2. <https://adilet.zan.kz/rus/docs/P2100000470>
3. <https://cyberleninka.ru/article/n/kontseptsiya-agile-vozmozhnosti-i-perspektivy-primeneniya-v-gosudarstvennom-upravlenii-obzor-publikatsiy>
4. <https://moluch.ru/archive/322/73093/>
5. <https://cyberleninka.ru/article/n/o-vozmozhnosti-primeneniya-agile-v-upravlenii-gosudarstvennymi-i-munitsipalnymi-zakupkami>
6. https://www.akorda.kz/ru/official_documents/strategies_and_programs
7. <https://repository.apa.kz/bitstream/handle/123456789/1059/914>

АКТУАЛЬНЫЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И ЧАСТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ КАЗАХСТАНА

¹ Досмакова А.Е.

² Кнауц Л.Д.

¹salimova.8383@mail.ru

²leoknauc@mail.ru

¹Магистр экономики и бизнеса, старший преподаватель, КРУ им. А.Байтұрсынұлы

²Студент 1 курса, специальность 6В04102 Менеджмент

Аннотация: В условиях быстро меняющейся глобальной экономики и технологических изменений, Казахстан сталкивается с необходимостью внедрения новых управленческих подходов как в государственных, так и в частных организациях. Современные вызовы, такие как цифровизация, глобализация и экологические проблемы, требуют пересмотра традиционных моделей управления. Работа посвящена исследованию актуальных управленческих концепций, применяемых в Казахстане, с акцентом на их адаптацию к национальным условиям и целям. Рассматриваются инновационные стратегии, эффективные методы управления, а также роль цифровых технологий в повышении конкурентоспособности и устойчивости организаций. Особое внимание уделено анализу государственной реформы и трансформации частного сектора для ускорения экономического роста и социальной стабильности.

Ключевые слова: цифровизация, инновации, вызовы, экономика, технологии, конкуренция, проблемы, решения.

Введение. Современные глобальные вызовы, такие как быстрые технологические изменения, глобализация, экологические проблемы и социальные трансформации, требуют от государств и организаций внедрения новых подходов к управлению. Эффективное управление в этих условиях становится важнейшим инструментом для поддержания конкурентоспособности, устойчивого развития и адаптации к изменениям. Важно отметить, что в последние десятилетия управленческие концепции претерпели значительные изменения, что связано с развитием цифровых технологий, новыми требованиями общества и возрастающей ролью инноваций в бизнесе и государственном управлении.

Для Казахстана, страны с переходной экономикой, актуальность внедрения новейших управленческих подходов особенно велика. Казахстан находится на этапе глубоких реформ, направленных на модернизацию всех сфер жизни — от государственного управления до частного бизнеса. В последние годы страна активно внедряет цифровые технологии, реформирует госаппарат и создает условия для развития частного сектора. Казахстан стремится ускорить темпы своего экономического роста, преодолеть зависимость от природных ресурсов, развивать инновационные отрасли и обеспечить социальную устойчивость. В этих условиях внедрение современных управленческих подходов может сыграть ключевую роль в достижении этих целей. [3]

Основная часть. Использование таких новейших подходов, как цифровизация, гибкие методологии управления (Agile), стратегическое планирование с акцентом на устойчивое развитие, а также внимание к корпоративной социальной ответственности, становятся важными факторами в трансформации как государственных, так и частных организаций. Эти концепции требуют от лидеров организаций не только способности принимать быстрые и эффективные решения, но и готовности создавать новые механизмы взаимодействия с обществом и бизнесом, ориентированные на долгосрочные цели и инновационные решения.

Ключевыми аспектами, на которых необходимо сосредоточиться в управлении, являются не только технологические изменения, но и культурные и социальные трансформации. Важнейшими задачами для Казахстана становятся вопросы цифровизации государственных процессов, внедрения гибких методов управления в частные компании, а также построение устойчивых и социально ориентированных бизнес-моделей, которые способны справляться с вызовами времени и удовлетворять потребности общества.

Таким образом, исследование новейших управленческих подходов для государственных и частных организаций в контексте актуальности для Казахстана приобретает особую значимость по следующим причинам:

- **Эффективное государственное управление** — ключевой фактор, определяющий развитие и конкурентоспособность любой страны. От того, насколько эффективно функционируют институты власти, зависят не только успех экономических реформ, но и уровень доверия граждан, социальная стабильность и международный авторитет государства. Современные вызовы требуют от государственного аппарата гибкости, инновационности и ориентации на долгосрочные цели. Казахстан, стремящийся к устойчивому развитию, акцентирует внимание на: цифровизации государственных услуг и внедрение механизмов общественного контроля, уменьшают коррупционные риски и повышают доверие к институтам власти.

- **Необходимость разработки новой модели государственного управления** — современный мир, характеризующийся быстрыми технологическими, экономическими и социальными изменениями, требует пересмотра подходов к государственному управлению. Для Казахстана разработка новой модели государственного управления становится важным условием для обеспечения устойчивого развития, повышения конкурентоспособности и адаптации к вызовам времени.

- **Влияние цифровизации на государственный менеджмент.** Цифровизация оказывает трансформирующее воздействие на государственный менеджмент, позволяя модернизировать традиционные процессы, повысить их эффективность и создать более прозрачную и ориентированную на граждан систему управления.

• **Значение оценки социально-экономических последствий.** Оценка социально-экономических последствий является неотъемлемым элементом стратегического планирования и управления, особенно в контексте реализации государственных инициатив, реформ и крупных проектов. Она позволяет учитывать долгосрочные последствия решений, минимизировать риски и повышать эффективность распределения ресурсов.

• **Необходимость обоснования принятия экономических и управленческих решений** с точки зрения экономической целесообразности и долгосрочных интересов. Принятие экономических и управленческих решений должно быть основано на тщательном обосновании, которое учитывает как текущие потребности, так и долгосрочные цели развития. Особенно это важно для государственных и крупных корпоративных структур, где неправильные или необоснованные решения могут повлиять не только на краткосрочные результаты, но и на устойчивость в будущем.

Внедрение этих подходов не только способствует развитию экономики, но и влияет на повышение качества жизни граждан, улучшение бизнес-климата и модернизацию государственных институтов

Цифровизация и инновации в управлении. Цифровизация сегодня стала одной из ключевых составляющих эффективного управления. Она охватывает не только внедрение технологий, но и трансформацию процессов, подходов и взаимоотношений между организациями и людьми. В Казахстане этот процесс приобретает стратегическое значение, так как способствует укреплению позиций страны в глобальном экономическом пространстве.

Государственный сектор: программа «Цифровой Казахстан». Программа «Цифровой Казахстан», запущенная в 2018 году, направлена на создание инновационной экосистемы, которая обеспечит доступность цифровых технологий для всех граждан.

Основные цели программы:

- повышение качества государственных услуг через их автоматизацию и перевод в электронный формат;
- создание удобных цифровых платформ для взаимодействия граждан и госорганов;
- развитие инфраструктуры, включая интернет-доступ в отдаленных регионах.

Одним из ключевых проектов является система «Электронное правительство», которая позволяет гражданам:

- оформлять документы (паспорта, права, разрешения) онлайн;
- получать справки и выписки без необходимости личного визита в учреждения;
- оплачивать налоги и коммунальные услуги через единую платформу.

Сокращение бюрократии, ускорение принятия решений и прозрачность процессов стали главными преимуществами этой системы. Например, интеграция биометрических данных уже позволяет верифицировать личность пользователя в считанные секунды.

Частный сектор: цифровая трансформация бизнеса. В частных организациях цифровизация позволяет не только оптимизировать внутренние процессы, но и создавать новые модели взаимодействия с клиентами.

Основные направления:

- Big Data и аналитика: использование данных о клиентах и рынках для персонализации услуг и стратегического планирования;
- автоматизация процессов: внедрение роботов и алгоритмов для выполнения рутинных задач, что позволяет экономить ресурсы;
- электронная коммерция: бурный рост интернет-магазинов и платформ доставки создал удобные условия для покупателей.

Примером успешной цифровизации является переход казахстанских банков на платформы мобильного банкинга, что позволяет клиентам управлять своими финансами без необходимости посещения отделений.

Лидерство и стратегическое управление. Управление в современных условиях требует интеграции долгосрочного видения, стратегического планирования и гибкости. Казахстан

активно адаптирует международные практики, внедряя инновационные подходы как в государственных структурах, так и в бизнесе.

Государственные организации. Государственное управление Казахстана переходит на стратегическую модель, где приоритет отдается созданию долгосрочных планов, учитывающих глобальные вызовы и национальные интересы.

Ключевые инициативы включают:

- Национальные проекты, направленные на развитие инфраструктуры, человеческого капитала и регионов;
- программы по диверсификации экономики и снижению зависимости от сырьевого сектора;
- интеграцию принципов устойчивого развития в социально-экономическую политику.

Примером стратегического подхода является «Национальный план развития до 2050 года», который включает приоритеты в области экологии, образования, здравоохранения и цифровизации.

Частный сектор. В частных компаниях стратегическое управление помогает адаптироваться к изменениям рыночной среды. Казахстанские предприятия используют методы SWOT-анализа, прогнозирования и управления изменениями для:

- выхода на новые рынки, включая международные;
- привлечения инвестиций и внедрения инноваций;
- повышения эффективности внутренних процессов.

Компании, такие как «Казахмыс» и «Air Astana», успешно интегрировали стратегическое планирование в свою деятельность, что позволило им не только укрепить свои позиции на национальном уровне, но и завоевать доверие за рубежом.

Устойчивое развитие и корпоративная социальная ответственность (CSR). Современные подходы к управлению включают в себя активное внимание к вопросам устойчивого развития, экологии и социальной ответственности. Казахстан, обладая значительными природными ресурсами, стремится к их рациональному использованию и развитию экологически чистых технологий.

Государственные организации. Государство активно развивает инициативы, направленные на снижение экологической нагрузки. Важные шаги включают:

- Переход к использованию возобновляемых источников энергии, таких как солнечная и ветровая энергетика;
- развитие «зеленых» технологий, в том числе энергоэффективных строительных материалов и оборудования;
- снижение уровня загрязнения в крупных городах, таких как Алматы и Астаны.

Большую роль играет законодательство в области охраны окружающей среды, стимулирующее предприятия снижать выбросы и внедрять экологически чистые технологии.

Частный сектор. Корпоративная социальная ответственность становится важной частью стратегии бизнеса. Компании Казахстана начинают:

- инвестировать в местные сообщества, включая строительство школ, больниц и спортивных объектов;
- разрабатывать экологические программы, такие как переработка отходов или снижение выбросов углекислого газа;
- поддерживать сотрудников, создавая условия для их профессионального и личного развития.

Например, корпорация ERG (Евразийская Группа) реализует проекты в области образования, экологии и культуры, делая акцент на долгосрочную поддержку регионов, где она работает.

Управление знаниями и интеллектуальными ресурсами. В условиях глобализации управление знаниями становится одним из основных факторов конкурентоспособности. В

Казахстане этот процесс пока находится на начальном этапе, но уже наблюдаются положительные результаты.

Государственные организации. Государственные структуры начинают внедрять системы управления знаниями, которые позволяют:

- обеспечивать доступность информации для граждан и сотрудников госорганов;
- автоматизировать процессы принятия решений;
- создавать базы данных для обмена опытом между регионами и ведомствами.

Примером таких инициатив является внедрение платформ для электронного документооборота, сокращающих временные затраты на обработку информации.

Частный сектор.

Бизнес-среда уделяет большое внимание накоплению и эффективному использованию интеллектуальных ресурсов. Это достигается через:

- обучение сотрудников с использованием онлайн-платформ;
- развитие корпоративных университетов;
- защиту интеллектуальной собственности.

Компании, работающие в сфере IT, такие как Kaspi.kz, активно используют знания для разработки инновационных решений, таких как мобильные приложения, упрощающие финансовые операции.

Инклюзивное управление и многообразие. Инклюзивность и многообразие становятся важными аспектами современного управления, особенно в многонациональных странах, таких как Казахстан.

Государственные организации. Правительство стремится обеспечить равные возможности для всех граждан, включая женщин, молодежь и людей с ограниченными возможностями. Важными шагами являются:

создание программ поддержки для женщин в бизнесе и науке;

- инициативы по интеграции лиц с инвалидностью в социальную и экономическую жизнь;
- развитие молодежных проектов, направленных на их профессиональный рост.

Частный сектор. Компании понимают, что инклюзивность способствует формированию гармоничной корпоративной культуры. Многие предприятия внедряют:

- программы по борьбе с дискриминацией;
- политику равной оплаты труда для мужчин и женщин;
- инициативы по обучению и продвижению сотрудников из различных социальных групп.

Например, некоторые крупные компании, такие как КМГ (КазМунайГаз), начали интегрировать инклюзивные подходы в свою кадровую политику.

Современные подходы к управлению в условиях глобализации и стремительного технологического прогресса требуют от государств и бизнеса интеграции инноваций, долгосрочного планирования и устойчивого развития. Для Казахстана, который стремится стать одним из лидеров Центрально-Азиатского региона, эти направления имеют особую важность.

Цифровизация стала неотъемлемой частью управленческих процессов, что уже доказали такие инициативы, как «Цифровой Казахстан» и система «Электронное правительство». Эти проекты существенно изменили взаимодействие между гражданами и государственными структурами, повысив прозрачность, скорость и удобство предоставления услуг. Цифровая трансформация бизнеса также внесла значительный вклад в экономическое развитие, предоставив компаниям инструменты для оптимизации процессов, повышения производительности и конкурентоспособности.

Стратегическое управление, опирающееся на принципы инноваций, устойчивого роста и корпоративной социальной ответственности, играет важнейшую роль, как для государственного сектора, так и для частных организаций. Для государства это означает более точное планирование развития инфраструктуры, экономики и социальной сферы. Для бизнеса

— возможность расширения на новые рынки, привлечения инвестиций и создания устойчивых конкурентных преимуществ.

Устойчивое развитие и корпоративная социальная ответственность стали необходимыми условиями для успешного функционирования организаций. В Казахстане растёт осознание важности защиты окружающей среды, перехода к возобновляемым источникам энергии и внедрения экологически чистых технологий. Государственные программы и инициативы бизнеса, направленные на развитие «зеленой экономики», не только улучшают экологическую обстановку, но и укрепляют репутацию страны на международной арене.

Особое внимание уделяется управлению знаниями и интеллектуальными ресурсами, которые становятся ключевым активом в современных условиях. Внедрение таких систем позволяет эффективно использовать потенциал работников, создавать инновационные решения и повышать общую продуктивность. Это направление особенно перспективно для Казахстана в контексте подготовки высококвалифицированных кадров и модернизации экономических процессов.

Инклюзивное управление и внимание к многообразию в государственных структурах и бизнесе усиливают социальную стабильность и создают условия для равноправного участия всех граждан в общественной жизни. Такие подходы особенно актуальны для Казахстана, где проживает более 100 этнических групп, и равенство в правах и возможностях является важным элементом государственной политики.

Казахстан сегодня стоит на пути масштабных трансформаций, которые направлены на создание инновационной и устойчивой экономики, гармоничного общества и эффективной системы управления. Достижение этих целей требует продолжения работы в рамках программ цифровизации, стратегического управления, развития устойчивости и социальной ответственности, а также формирования инклюзивной и справедливой среды для всех граждан.

Таким образом, объединяя усилия государства, бизнеса и общества, Казахстан сможет не только повысить качество жизни населения, но и укрепить свои позиции на мировой арене. Это возможно благодаря последовательному внедрению современных управленческих подходов, использованию интеллектуального потенциала и ориентации на долгосрочные перспективы развития. [1,2,3]

Цифровизация, устойчивое развитие, стратегическое планирование, управление знаниями и инклюзивность составляют основу современного управления. Для Казахстана эти направления являются не только актуальными, но и жизненно важными для устойчивого роста и повышения качества жизни населения. Совместные усилия государственных структур, бизнеса и общества помогут достичь национальных целей и интеграции в глобальную экономику.

Заключение. В заключении можно отметить следующие моменты:

- **Теоретическая значимость** исследования. Положения и выводы статьи расширяют представление об управлении в контексте актуальных теоретических и научно-практических достижений.

- **Практическая значимость.** Сформулированные в статье предложения могут быть использованы органами государственной и местной власти для обоснования решений по укреплению государственности.

- **Необходимость перманентного реформирования государственной службы.** Это неотъемлемая часть административно-государственных преобразований.

- **Приоритеты в управлении.** Среди них — цифровизация деятельности государственных органов, повышение ориентированности на результат и интересы граждан, модернизация сознания в государственном секторе.

- **Кардинальные изменения роли личности сотрудника.** Он из наёмного работника, простого исполнителя в большей степени должен становиться партнёром, заинтересованным в достижении стратегических целей компании.

- **Необходимость учёта национальных и культурных параметров страны.**

Необходимо внедрять современные инструменты эффективного управления, но только с их учётом.

Современные управленческие подходы для государственных и частных организаций становятся важным фактором для достижения успешного и устойчивого развития. В Казахстане внедрение инновационных и гибких методов управления помогает эффективно решать как внутренние задачи, так и справляться с вызовами внешней среды. Эти подходы способствуют повышению конкурентоспособности на международной арене, улучшению качества государственных услуг, а также поддержанию социального и экологического баланса. Для Казахстана важно продолжать двигаться в направлении цифровизации, устойчивого развития и инклюзивного управления, чтобы обеспечить гармоничное развитие всех секторов экономики и улучшение жизни граждан [4].

Список использованных источников

1. Аманжолов А. “Экономические реформы в Казахстане: вызовы и перспективы”. – Алматы: КазНУ, 2020.-350с.
2. Гранберг А.Г. “Региональная экономика и управление”. – Москва: Экономика, 2019.-246с.
3. Портер М. “Конкуренция: конкурентные стратегии и их развитие”. – Москва: Вильямс, 2021.-250с.
4. Министерство цифрового развития Казахстана. “Программа ‘Цифровой Казахстан’”. – Нур-Султан: Правительство РК, 2023.
5. Давыдов А. “Цифровизация и управление: вызовы и перспективы”, Москва, 2022г., 196с.

МЕМЛЕКЕТТІК БІЛІК ОРГАНДАРЫНЫҢ РӨЛІ, ТҮРЛЕРІ МЕН АТҚАРАТЫН ҚЫЗМЕТТЕРІ

¹Еркинов А., ²Искаков Б.М.

iskakov82@mail.ru

¹«Тұран-Астана» университетінің магистранты

²«Тұран-Астана» университетінің магистранты, э.ғ.к

Аннотация. Мемлекеттік билік органдары мемлекетті басқару жүйесінің маңызды бөлігі болып табылады. Олар қоғамның саяси, әлеуметтік және экономикалық дамуын қамтамасыз етеді. Бұл мақалада мемлекеттік билік органдарының рөлі, олардың негізгі түрлері мен атқаратын қызметтері қарастырылады. Сонымен қатар, олардың тиімді қызмет етуінің маңыздылығы талданады. Экономиканы мемлекеттік басқару әлеуметтік, саяси басқарумен тікелей байланысты. Экономикалық, әлеуметтік, саяси басқару функцияларының араласуы бұл функцияларды бір мемлекеттік орган атқарған жағдайда көрініс алады. Мемлекеттік басқару бір орталыққа шоғырланған жағдайда мемлекеттік органдардың дұрыс тандап алған нысаны экономиканы мемлекеттік басқарудың пәрменділігін көтеруге көмектеседі. Жергілікті мемлекеттік басқарудың органдары орталықтан берілген мағыналы тәуелсіздігімен аймақта бірегей мемлекеттік саясатты жүргізеді, жергілікті өзін - өзі басқаруға қатысты көмек көрсету мысалы, жергілікті өзін - өзі басқарудың бюджетін құру, олардың құқықтарын қорғау сияқты функцияларын жүзеге асырады, сонымен бірге мемлекеттік қадағалау қызметін орындайды.

Кілт сөздер. мемлекеттік билік, билік органдары, басқару, қызметтер, демократия.

Жергілікті өзін - өзі басқарудың табиғатын түсіну парабар объективті шындықты түсінушілік аппаратты құруға мүмкіндікті ашады және оның негізінде жергілікті өзін - өзі

басқарудың құрылуы мен дамуын конструктивті басқаруға мүмкіндік береді. Қазіргі заманғы ғылымда жинақталған көптеген дәйектер тірі және өлі материяның өзінен - өзі ұйымдасуын табиғаттың объективті құбылысы және оның бөлінбес қасиеті деп көрсетеді. Әлеуметтік жүйелерге қатысты материяның бұл негізгі қасиеті түрлі нысандарда, соның ішінде өзін - өзі ұйымдастыратын, өзін - өзі басқаратын территориялық қоғамдастықтар түрінде көрінісін табады. Бұл көзқарас тұрғысынан жергілікті өзін - өзі басқаруды қоғам өмірінің объективті құбылысы ретінде және оның өзін - өзі ұйымдастыруының бір нысаны ретінде түсіну қажет. Мемлекет әлеуметтік институт ретінде белгілі бір мағынада қоғамның өзін - өзі ұйымдасуының нысаны, бірақ өзінің табиғаты бойынша неғұрлым күрделі болып келеді [1].

Айтылған көзқарасты есепке ала отырып жергілікті өзін - өзі басқаруды халықтың жергілікті деңгейде өзін - өзі ұйымдастыруының мүмкін болар бір нысаны деп бекітуге болады. Бұл қазіргі кездегі жергілікті өзін - өзі басқарудың құрылуы мен дамуының үдерісі объективті, белгілі бір мағынада болмауы мүмкін емес үдеріс, яғни жергілікті өзін - өзі басқаруды ұйымдастырудың қазіргі кездегі қағидалары өзімен әлеуметтік жүйелердің бөлінбес негізгі қасиеттерінде көрініс табатын нақты нысаны өзін - өзі ұйымдастыруының қасиетін көрсетеді. «Жергілікті өзін - өзі басқару» терминінің бұл талқылауына негізделі отырып дамудың ерте кезеңдерінде қоғамның ұйымдасуын «жергілікті өзін - өзі басқарудың» бүгінгі күнгі үлгілеріне жақын келетін нысандарында жүзеге асырылғанын айтуға болады, яғни «жергілікті өзін - өзі басқару» қоғамның өзін - өзі ұйымдастыруының бірінші нысандарының бірі болды. Өзін - өзі басқарудың қарапайым әдістері шешілуі қоғамдастықтың барлық мүшелерімен емес, ал олардың жеке мүшелеріне сеніп тапсырылуы арқылы тиімді болған қоғамдық пайдалы істердің бөлінуі нәтижесінде қалыптасты.

Қоғамдық өмірдің күрделенуі нәтижесінде мемлекеттер пайда бола бастады, сондықтан да мемлекетті өзін - өзі басқаратын қоғамдастықтардың бірлесуі және қайта құрылуы нәтижесінде «өсті» деуге болады. Басқа сөздермен айтқанда, әлеуметтік және шаруашылық үдерістерді реттеудің қоғамдық сипаттарына негізделген территориялық өзін - өзі ұйымдасуының қарапайым нысандары ерте кезеңнің өзінде қазіргі заманғы мемлекеттік институттардың сипаттарына ие болды. Осыдан көрінгелі отырған келесі қорытынды шығады: территориялық өзін - өзі басқарудың бірінші қарапайым нысандарының эволюциясы территориялық қоғамдық өзін - өзі басқару түріндегі өзін - өзі ұйымдастыруының қоғамдық нысандарын сақтай отырып мемлекеттің пайда болуына және жергілікті өзін - өзі басқарудың қазіргі заманғы нысандарына алып келуі қажет болды.

Сонымен, қазіргі жергілікті өзін - өзі басқару халықтың өзін - өзі ұйымдастыруының нысаны ретінде мемлекеттің және қоғамдық институттардың сипаттарын бірге алып жүреді, яғни қос табиғатты және мағынасы бойынша қоғамдық – мемлекеттік институт болып табылады. Жергілікті өзін - өзі басқару қасиеттерінің қос сипатында жергілікті билікті түсінудің «кілті» жатыр және де ол бір уақытта жергілікті биліктің нақты мәртебесі бойынша тоқтатылмайтын таластардың қайнар көзі болып келеді.

И.И.Овчинниковтың ойы бойынша: «өзін - өзі басқарудың қағидасы – басқаруда қолданылатын қағидалардың арасындағы неғұрлым ескі және әмбебап болып табылатындардың бірі. Ол адамдардың өте ерте даму кезеңдерінен бастап адамдық қоғамның қажеттіліктеріне жауап беріп отырды және белгілі бір уақытқа дейін әлеуметтік ұйымдастырудың жеке құралы болып қалды. Қоғамның дамуына байланысты оның мемлекетпен өзара қайшылығы өсті, басқару міндеттері де күрделенді. Өзін - өзі басқарудың рөлі мен оны институционалдық рәсімдеудің әдістері басқарудың нысандары мен әдістерінің тәуелділігіне түсіп өзгере бастады» [2].

Сонымен мемлекеттік басқару да жергілікті өзін - өзі басқару сияқты бір табиғатты не одан туындаған, бірақ мемлекеттің масштабты және жеткілікті ұзақ мерзімді өмір сүруіне байланысты оның бастапқы негізі біршама абстрактіленеді. Ал мемлекеттердің пайда болуымен қоғамның өмірін ұйымдастырудағы жергілікті өзін - өзі басқарудың алғашқы қарапайым нысандарының рөлі мен орны күрт өзгере бастады. Жергілікті өзін - өзі басқару үшін мемлекеттік құрылымда өз «орнын» табудың ұзақ кезеңі басталды. Жергілікті жерлерде

басқаруды ұйымдастырудың нысандары мен қағидалары мемлекеттің дамуында өзгеріп отырды.

Жергілікті өзін - өзі басқаруды ұйымдастырудың қазіргі заманғы қағидалары мен нысандары қоғам мен мемлекеттің ұзақ диалектикалық қарама – қайшылықтарының нәтижесінде қалыптасты. Ол қоғам мен мемлекеттің мүдделерін келістіруде компромисті табудың үздіксіз үдерісі болды. Бұл көзқарастың тұрғысынан қазіргі заманғы жергілікті өзін - өзі басқаруды ғасырлар бойы жасалған территориялық қоғамдастық пен мемлекеттің өзара механизмі ретінде қарастыруға болады, ал оның басты міндеті, сәйкесінше мүдделерді келістіру.

Жергілікті өзін - өзі басқарудың қазіргі заманғы нысандары мен жүзеге асырылуының қағидаларын қалыптастырудың үдерісі шын мәнінде жинақталмаған сипатта болды, бірақ белгілі бір заңдарға сүйенді. Әдетте бұл үдеріс циклдық сипатта еді, яғни жергілікті өзін - өзі басқарудың гүлдену кезеңдері оның құлдырау кезеңдерімен ауысып отырды. Мұнда анықтаушы рөлді мемлекеттік құрылыс пен жалпы мемлекеттің әлеуметтік – экономикалық дамуының деңгейі ойнады. Мемлекеттің гүлденуі мен дағдарыстары «қарама – қарсы фазаларда» қайталанып отырды, оларға жергілікті өзін - өзі басқарудың «шырқауы» мен «күлауы» тән болды. Сонымен мемлекеттік институттар белгілі бір тарихи кезеңдерде анықталған әлеуметтік – экономикалық тығырықтарда жергілікті өзін - өзі басқарудан басым болды немесе оның дамуыны мүмкіндік туғызатын үрдіске ие еді.

Бірақ жергілікті өзін - өзі басқарудың мәнін анықтағанда басқа шеттеушілікті болдырмау қажет: жергілікті өзін - өзі басқару күшті мемлекеттік биліктің баламасы емес. Ал дамыған жергілікті өзін - өзі басқару – күшті мемлекеттің сипаты. Жергілікті деңгейде жергілікті өзін - өзі басқару өмірді қамтамасыз етудің сұрақтарын өзіне ала отырып мемлекетті сақтау мен нығайтуға әрекет етеді, қоғамда әлеуметтік шиеленісі шешетін және алдын ала ескертетін факторы болып мемлекеттің дамуында тұрақтандырушы рөл ойнайды [3].

Қазіргі заманғы еуропалық түсінікте жергілікті өзін - өзі басқару демократиялық тәртіптің анықталған кепілі ретінде қарастырылады. Жергілікті өзін - өзі басқару туралы Еуропалық Хартияға сәйкес «жергілікті өзін - өзі басқару органдары кез келген демократиялық құрылымның негізін құрайды» делінген. Сонымен қатар жергілікті өзін - өзі басқару мемлекеттік істердің мардымды бөлігін регламенттеу және де оны басқару құқығы мен нақты қабілеті деп түсініледі.

Жергілікті өзін - өзі басқарудың мәнін нақты түсіну үшін жергілікті өзін - өзі басқару туралы Еуропалық Хартияның 3 - бабында жазылған анықтамасын беру қажет: «... жергілікті өзін - өзі басқару – бұл жергілікті өзін - өзі басқару органдарының заң жүзінде, өзінің жауапкершіліктері негізінде және жергілікті халықтың мүдделері үшін әрекет ете отырып мемлекеттік істердің маңызды бөлігін регламенттеу мен оны басқару бойынша құқығы мен нақты мүмкіндігі».

Кесте – 1 Мемлекеттік функциялардың басқару деңгейіне қарай орналасуы

Басқару деңгейі	Функциялар сыпаты
Тек мемлекеттік республикалық басқару	Экономикалық қауіпсіздікті қамтамасыз ету; Қаржы жүйесінің тұтастығын қамтамасыз ету; Табиғи ресурстарды қорғау (әуе, өтпелі сулар, аумақтық теңіздер, айлақтар, жер ресурстары); Мемлекеттік меншікті басқару; Қоғамдық және мемлекеттік қауіпсіздік; Бұқаралық ақпарат және коммуникациялар құралдары; Мемлекеттік ақпараттық ресурстардың тұтастығы, т.б.
Бірлескен мемлекеттік басқару - республикалық және аймақтық	Республикалық басқарудан құқық қолдану қызметін жартылай аймақтық билікке республикалық органдар тарапынан толық бақылау жағдайында өткізу

Аймақтық басқару	Тек республикалық және бірлескен мемлекеттік басқару функцияларынан басқа мемлекеттік басқару функциялары

Біздің мемлекетіміздегі жергілікті өзін - өзі басқарудың құқықтық негізі Қазақстан Республикасы Конституциясының 89 - бабында жазылған. Бірақ қазіргі уақытқа дейін Қазақстанда жалпы мемлекеттік құрылыс, әлеуметтік_шиеленісуді шешу және азаматтық қоғамды қалыптастыру, территорияның әлеуметтік – экономикалық дамуының сұрақтарын шешу, елдің тұрақты дамуын қамтамасыз ету үдерістерінде жергілікті өзін - өзі басқарудың рөлі мен орны туралы бір көзқарас жоқ. Жергілікті өзін - өзі басқару институтының рөлі мен орның парабар емес бағалау мен қарама – қайшылықтарының негізінде бірдей түсіну аппараттың жоқтығы және қоғамның әр түрлі таптары арасында жергілікті өзін - өзі басқаруды әр түрлі түсіну жатыр.

Жергілікті өзін - өзі басқару институтын жергілікті мемлекеттік басқару институтынан айыра білу қажет. Жергілікті мемлекеттік басқару тікелей мемлекеттік басқарудың жүйесіне қосылған және территорияда мемлекеттік саясаттың бастаушысы болып шығады.

Сонымен жергілікті өзін - өзі басқару – бұл мемлекеттік билік органдарының жүйесіне кірмейтін, қызметі орталық билік органдарының шешімімен жасалатын, ал әрекеті жергілікті қоғамдастықтың мүдделерін қанағаттандыруға бағытталған мемлекеттік құрылыстың ерекше элементі. Осыған байланысты аймақтық және жергілікті биліктің мүдделері әу бастан бастап айырылған болу қажет, әйтпесе ол өз кезегінде орталық билік жағынан жергілікті сепаратизмнің шығуына ықпал жасайтын маңызды құралы болады

Американ менеджментінің атасы Питер Друкердің пікірінше, ұлттың тарихи жетістіктерінің 60 пайызы табиғи ресурстармен және технологиялармен анықталып қоймайды, басқарудың пәрменділігімен өлшенеді. Осы себептен-ақ кейбір елдер үнемі алға көтерілсе, енді біреулері артта қалады.

Мемлекет тарапынан нашар басшылық кез-келген елді тұрақсыздыққа, сыбайлас жемқорлыққа, кедейшілікке алып келеді.

Қазіргі уақытта әлеуметтік-экономикалық үрдістердің ауқымдылығы, серпінділігі және ашықтығы жаңа проблеманы - мемлекеттің ауқымды факторлардың өзгеріу қарқынына жылдам бейімделу проблемасын туғызды.

Осыған байланысты мемлекет өзін бизнеске қарсы қоймай, пәрменді институттық құрылым жасау жолымен жеке сектордың өнімділігін көтеруді және маңызды қоғамдық игіліктерді ұқыптылықпен жасауды қамтамасыз етуге тиіс [4].

Қазір әлемдік қауымдастықта мемлекет тек қана экономикалық саясатты жасаумен шектеліп қалмауға тиіс деген көзқарас нығая түсуде. Экономикалық саясатты дәйектілікпен жүзеге асыруға мүмкіндік беретін, нарықтың ойдағыдай жұмыс істеуіне көмектесетін тиісті институттық элементтерді дамытуы керек.

Нашар институциялық құрылым қажетті деңгейде қоғамның алға жылжуын, елдің макроэкономикалық тұрақтылығы мен экономикалық қауіпсіздігін қамтамасыз ете алмайды.

Қазіргі қоғамда мемлекеттік басқару міндеттерінің сан жағынан ұлғаюы олардың сапалық күрделіленуін бейнеледі.

Бұл нарықтық инфрақұрылымды кеңейту және нығайту, ұлттық басымдылық бағыттарды жүзеге асыру, мемлекет пен нарықтың өзара қарым-қатынасын ықтималдандыру, мемлекеттік әлеуметтік бағдарламаларды жасау, жаңа ақпараттық технологияларды енгізу, заң және басқа да нормативтік-құқықтық актілер мен әлеуметтік-экономикалық сипаттағы шараларды жасау, биліктің жергілікті органдарының рөлін көтеру проблемаларымен байланысты.

Мемлекеттің ұлттық экономиканы басқарудағы басымдылық бағыттарын, сондай-ақ, оның басты экономикалық саяси және әлеуметтік мақсаттарын басшылыққа алып, осы заманғы кезеңде оның неғұрлым басты міндеттерін атап өткен жөн:

- бірінші, мемлекеттік биліктің үш тармағын басқарудың барлық деңгейінде (республикалық, аймақтық жергілікті) құқықтық реттеуді жетілдіру;

- екінші, өркениетті жеке кәсіпкерлікті дамыту үшін институциялық құқықтық өріс жасау (заңнаманы сақтауға бақылау мен қадағалаудың осы заманғы нысандарын қоса ескеріп);

- үшінші, мемлекеттік экономиканы басқару субъектісі (елдің халық шаруашылығын индикативті стратегиялық басқару, шектеулі ұлттық ресурстарды ұқыптылықпен жұмсау нысанында) ретінде жоспарлау - үйлестіру функциясын күшейту;

- төртінші, мемлекеттің мемлекеттік және жеке меншік секторлардың жұмыс істеуі үшін ақша ресурстарымен (бюджеттік-қаржылық) қаржы босату функциясын экономиканың барлық секторларында өнімге деген мемлекеттік тапсырыстар есебінен едәуір өсіруде күшейту;

- бесінші, нарық жағдайында мемлекеттік қызметшілерден бастап жеке кәсіпкерлерге дейін шаруашылықты жүргізуге қатысушылардың білім деңгейі мен құзырлығын көтеру.

Мемлекеттің функцияларын қалыптастыру, оларды басқару деңгейіне қарай тарату, оның қалыптасу, нығаю және даму үрдісінде өтеді. Функциялардың пайда болу дәйектілігі тарихи даму барысында қоғам алдында тұрған мақсаттар мен міндеттердің кезектілігіне байланысты.

Мемлекеттік билік жүйесі ішкі-сыртқы функцияларды ұйымдасқан түрде және үйлесімді орындау мақсатымен қалыптасады.

Жалпыға бірдей сұрыптауларға сәйкес ішкі функциялар: экономикалық, әлеуметтік, салық және қаржы бақылауы, азаматтардың құқықтары мен еріктілігін қорғау, заңдылық пен құқық тәртібін қамтамасыз ету; сыртқы функциялар, әлемдік экономикаға араласу, ел қорғанысы, ауқымды проблемаларды (экологиялық, шикізат, энергетика, демография, т.б.) шешуде басқа мемлекеттермен ынтымақтастық.

Әр функция бойынша мемлекеттік басқару элементтерінің толық жиынтығы мақсаттылық, болжам жасау, жоспарлау, бақылау, есеп, реттеу, ақпараттық қамтамасыз ету, әдістемелік нұсқауларды қамтуға тиіс.

Функцияларды орындау, органдарға бекітіліп берілген материалдық, қаржы, табиғат, еңбек, ақпараттық және басқа да ресурстармен қамтамасыз етіледі.

Республикалық деңгейдегі атқарушы билік органдары өздеріне бекітіліп берілген функциялар мен басқару элементтерінің жиынтығы мен өз мәртебесіне қарай министрлік, комитет, агенттік, тағы басқалармен ерекшеленеді.

Қолданылған әдебиеттер тізімі:

1 ҚР Конституциясы – Алматы: ЖШС «Издательство «Норма-К», 2002 – 40 Б.

2 И.И.Овчинник. Экономические основы системы местного самоуправления // Экономика и статистика - 2004 - № 1 – С.34-37

3 Махмутова М.М. Система местного самоуправления в Казахстане / Разработка новых правил игры в старых условиях. Том 3 /Под ред. Мунтяну И., Попа В. – Будапешт, 2001 – 822 С.

4 Болатханова З. Роль и функции государственных органов в управлении экономикой Казахстана // Экономика и статистика - 2023 - № 3 – С.3-6

МОТИВАЦИОННЫЕ МОДЕЛИ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Калжан А.А.

Магистрант университета «Туран-Астана»

Аннотация. В статье рассматриваются мотивационные модели, применяемые в зарубежных странах, с акцентом на их особенности, преимущества и возможность адаптации в различных организационных и культурных контекстах. Анализируются такие модели, как теория ожидания, теория справедливости, иерархия потребностей Маслоу, двухфакторная теория Герцберга и другие, используемые для стимулирования трудовой деятельности.

Особое внимание уделено практике применения мотивационных инструментов в различных странах, учитывающих национальные особенности и социально-экономические условия. Делается вывод о важности адаптации зарубежного опыта в национальных системах управления для повышения эффективности работы персонала.

Ключевые слова. мотивационные модели, теория ожидания, теория справедливости, мотивация персонала, зарубежный опыт, национальные особенности, управление трудовой деятельностью.

Несмотря на использование одинаковых теорий мотивации труда, созданных в основном зарубежными учеными, подходы к мотивации труда в Казахстане и за рубежом сильно разнятся. Наиболее значительные успехи в управлении мотивацией труда и персоналом фирм достигнуты в Японии и США. Поэтому следует провести сравнительный анализ мотивационных подходов в этих странах.

Японская концепция мотивации. С середины 60-х годов XX века в экономику вошло понятие японского чуда – тех молниеносных перемен, которые произошли в японской экономике за сравнительно небольшой период времени.

В самом упрощенном виде этот подход можно представить таким образом, что Япония достигла успехов в экономических преобразованиях благодаря трем принципам: пожизненный наем персонала, система старшинства при определении заработной платы и служебных повышений и внутрифирменные профсоюзы. Считается, что благодаря этим принципам Япония обладает большей степенью трудоотдачи, теряет меньше времени в разного рода стачках, протестах, простоях, может более легко внедрять новые технологии, обладает большими возможностями в контроле над качеством продукции и в целом производит больше и быстрее высококачественных товаров, чем ее заграничные конкуренты.

Особый интерес в мире к этой системе трудоустройства проявляется потому, что от практики найма на работу и последующего трудоустройства зависит мотивирование как работников, так и работодателей к более производительным, эффективным взаимоотношениям друг с другом в процессе производства, что существенно влияет на рост производственных показателей. Кроме того, система трудоустройства обуславливает либо присутствие, либо отсутствие консенсуса не только между работниками и работодателями, но и в самом коллективе. В случае отсутствия согласия в коллективе фирмы или предприятия производительность труда может и не упасть, так как фирмы предъявляют жесткие требования к работникам, однако при нахождении компромисса между работниками производственного коллектива отношение к труду и удовлетворенность им со стороны работников могут возрасти, определяя увеличение производительности за счет создания благоприятной обстановки.

Именно японские методы управления принято считать одной из важнейших составляющих японского экономического чуда. Отлаженная и приспособленная к японским условиям и японской психологии система менеджмента работала практически безукоризненно в период быстрого подъема экономики, а затем во время замедленного роста, вызывая пристальный интерес со стороны конкурентов [1].

В США и странах Западной Европы признается, что главные преимущества японских компаний заключаются в системах и методах управления персоналом, в реализованном на практике понимании особой важности для успешной деятельности фирм их человеческих ресурсов. Существует еще ряд методов.

В Японии преобладает групповая психология, так называемый группизм. Согласно концепции группизма, «желательное» как форма отношений не разделяет, а объединяет индивидов с группой: индивидуальное и групповое неразделимы.

Японцы тянутся к группе, стараются всячески поддерживать установившиеся групповые отношения. Они проявляют явное беспокойство, если чувствуют, что группе грозит беда. Психология устойчивых групп – вот главная определяющая всех действий на японском предприятии. Такая психология формировалась веками. Замкнутость жизни в своем мире,

отсутствие отношений с другими странами, вплоть до второй половины XIX века, привели к тому, что японцы не могут вырваться за пределы собственного характера и своей группы. Такая позиция мешает формированию независимой личности. Психология самостоятельного мышления и поведения не развилась в Японии. Японская личность представляет собой резкую противоположность индивидуалистической и независимой западной личности, оформившейся в условиях культуры, развившейся из культуры племен, занимавшихся разведением скота и кочеванием с одного места на другое. Культура японцев не обладает устойчивостью и постоянностью западного индивида. Японцев постоянно критикуют, заявляя, что у них нет индивидуальности. Но зато есть процесс приобретения индивидуальности группой, а уже на ее фоне – скрытой индивидуальности отдельного человека. Группа по своему характеру часто становится сильной. В подсознание каждого японца органически встроена установка: «Успехи твоей группы – твои успехи». Эта установка действует с самого раннего детства каждого японца.

На японских предприятиях функционируют рабочие группы по 4 – 6 человек и более. Наиболее оптимальной считается группа в 10 – 20 человек. В такой группе обеспечивается контактность участников и их взаимодействие при выполнении трудовых операций. Дух соревнования между отдельными работниками группы, их соперничество не поощряется, считается, что это вносит разлад, порождает индивидуалистические наклонности, подрывающие единство группы. А вот соперничество между группами всемерно стимулируется. Японцы полагают, что в условиях группового соперничества вырастают и укрепляются все групповые добродетели, а главное – солидарность группы.

В результате совместной деятельности у членов рабочих групп возникает ощущение автономии, свободы поведения. В таких условиях атмосфера группы воспринимается ее членами как нечто близкое каждому. Задачи группы, вытекающие из общих задач фирмы, становятся для членов группы своими.

Молодые работники, попадая в фирме в жесткую систему направленного воспитания, в относительно короткий срок приобретают все нужные качества для групповой работы. Таким образом, у японских работников очень сильна потребность в причастности, и именно методы, поддерживающие удовлетворение этой потребности, больше, чем стимулирование, обеспечивают высокую мотивацию к труду. Понятие «корпоративный дух», введенное в научный оборот немецким теоретиком военного искусства К. Клаузевицем в первой четверти XIX века, сегодня означает преданность идеалам организации, преданность ей самой, то есть сложившийся десятилетиями мощнейший метод мотивации. Большое внимание администрация японских фирм уделяет мерам по установлению доверительных отношений с персоналом. Доверие порождает ответное доверие.

В итоге большинство японских работников, приобщенных к идеалам фирмы, проникаются убеждением, что они хозяева производства и их мнение играет важную роль в принятии каких-либо решений в фирме. Конечно, на самом деле это иллюзия, которую создать не так уж трудно. Для ее создания служит ряд факторов, в зону действия которых работники попадают с первого дня пребывания на фирме [2].

Во-первых, это адаптация. В апреле каждого года выпускники учебных заведений поступают на работу в фирмы. Несколько месяцев они проходят групповую практику и подготовку по специальности по разработанной фирмой программе, во время которой выясняются склонности, способности и желания вновь поступивших работников. Многие рабочие и служащие после поступления на работу живут несколько лет в общежитиях фирмы, а совместная жизнь – это еще один фактор, ведущий к развитию корпоративного духа.

Во-вторых, продвижение по службе, иерархические перестроения. В японских фирмах постоянно осуществляются перестроения персонала, в результате которых работник поднимается на новую, более высокую социальную ступень. Повышения могут быть незначительными, но их регулярность хорошо мотивирует людей, создавая ощущение постоянной перспективы роста.

В-третьих, этнопсихологический колорит фирмы. Многие японские фирмы организуют за свой счет различные спортивные мероприятия, всякого рода вечера, способствуют организации семейных торжеств, свадеб, юбилеев и т.д.

Современные исследователи, как в Японии, так и за рубежом, считают, что настоящий этап научно-технического прогресса, приведший к изменениям характера труда, делает систему пожизненного найма экономически все более нерентабельной.

Для обеспечения ее деятельности в новых условиях компании производят следующие мероприятия:

1) институт временных работников, занятых неполный рабочий день, при этом меняется не уровень занятости, а уровень заработной платы;

2) гибкая заработная плата на внутрифирменном рынке со своим спросом и предложением, изолированном от внешнего рынка рабочей силы. В условиях длительной депрессии при невозможности увольнения рабочие должны быть согласны к уменьшению заработной платы и другим ограничениям, иначе фирма просто обанкротится;

3) предельная диверсификация производства с целью сохранения занятости персонала компании в случае структурных экономических изменений;

4) перевод работников в компании-субконтракторы и другие компании;

5) поддержание загруженности предприятия путем регулирования объема заказов, отдаваемых фирмам-подрядчикам. Крупные корпорации, уменьшая объем внешних заказов, увеличивают собственное производство, поддерживая таким образом уровень загрузки собственного оборудования и персонала;

б) доходы корпорации в случае увеличения чистой прибыли идут не на увеличение выплат дивидендов держателям акций корпорации, а накапливаются внутри компании для создания барьеров на пути будущих спадов производства.

Но все же основным на сегодняшний день фактором мотивации труда является система пожизненного найма, преимущества которой очевидны: стабильность занятости, которая выгодна не только работникам и предприятию, а всему японскому обществу в целом. Низкий уровень безработицы – основа стабильности социально-политической ситуации в любой стране. Компания накапливает богатый человеческий капитал, администрации легче управлять им с точки зрения укрепления производственных отношений.

Концепция человеческих ресурсов в американском менеджменте. В 70-е годы XX столетия в американском управлении персоналом утвердились понятия «управление человеческими ресурсами» и «человеческие ресурсы», взамен «управления персоналом» «персонала» [3].

В качестве основных отличий данных концепций управлений можно отметить признание экономической целесообразности капиталовложений, которые связаны с привлечением рабочей силы, обучением, повышением трудоспособности и производительности труда, а также созданием благоприятных условий для выявления профессиональных качеств и способностей работников.

Основным теоретическим постулатом концепции человеческих ресурсов можно назвать определение работников как ресурса производства, освоение и продвижение которого требует денежных средств и организационных усилий работодателя.

Таким образом, человеческие ресурсы уравниваются с основным капиталом и финансовыми ресурсами в правах.

Американские ученые-экономисты отмечают, что в ходе современного этапа НТР происходит резкое расширение возможностей работников влиять на результаты производственно-хозяйственной деятельности.

Сравнительная характеристика японской и американской моделей управления приведена в таблице 1.

Таблица 1- Сравнительный анализ американской и японской концепций мотивации

№	Японская модель	Американская модель

п/п		
1	Управленческие решения принимаются коллективно на основе единогласия	Индивидуальный характер принятия решений
2	Коллективная ответственность	Индивидуальная ответственность
3	Нестандартная, гибкая структура управления	Строго формализованная структура управления
4	Неформальная организация контроля	Четко формализованная процедура контроля
5	Коллективный контроль	Индивидуальный контроль руководителя
6	Замедленная оценка работы сотрудника и служебный рост	Быстрая оценка результата труда, ускоренное продвижение по службе
7	Основное качество руководителя – умение осуществлять координацию действий и контроль	Главное качество руководителя – профессионализм
8	Ориентация управления на группу	Ориентация управления на отдельную личность
9	Оценка управления по достижению гармонии в коллективе и по коллективному результату	Оценка управления по индивидуальному результату
10	Личные неформальные отношения с подчиненными	Формальные отношения с подчиненными
11	Продвижение по службе по старшинству и стажу работы	Деловая карьера обуславливается личными результатами
12	Подготовка руководителей универсального типа	Подготовка узкоспециализированных руководителей
13	Оплата труда по показателям работы группы, служебному стажу и т.д.	Оплата труда по индивидуальным достижениям
14	Долгосрочная занятость руководителя в фирме	Краткосрочный найм на работу
Примечание – составлен по данным источника [3]		

Концепция человеческих ресурсов в американском менеджменте является практической, т.к. ее возникновение является результатом изменений условий технической, социально-экономической и производственных сферах. Во многих отраслях решающим фактором конкурентоспособности стали уровень ее мотивации, обеспеченность квалифицированной рабочей силой, формы организации труда и другие особенности, определяющие эффективность использования персонала. Одним из положений теории человеческих ресурсов является появление оценок и ценностных категорий к персоналу. Сумма дохода напрямую зависит от продолжительности и эффективности, а также производительности труда каждого работника.

Современные технологии управления не допускают жесткой регламентации. При этом в принятии управленческих решений требуется предоставление автономии на рабочем месте, но ограничивается возможность контроля и надзора за действиями персонала. Изменения в содержании труда просматриваются на всех уровнях управления. Использование компьютерных технологий в управлении позволяют повысить уровень ответственности и сложности управленческих решений, часть полномочий делегируется на средний и нижний уровни управления.

Обучение работников в рамках «подхода человеческих ресурсов» рассматривается как средство повышения индивидуальной трудовой отдачи. Как отмечает С.А. Шапиро, именно в результате обучения персонала разрыв «ценностей» работников для фирмы (по отношению к лучшим) сокращается в два-три раза, а прибыль предприятия увеличивается [4].

В Казахстана, при выборе подходящей модели мотивационного управления, следуют учитывать отечественный опыт теории и практики управления. Этот выбор должен определить путь развития нашей страны на долгие годы вперед.

В заключении следует сделать вывод, что наиболее приемлемым для казахстанских предприятий является американский путь управления человеческими ресурсами, нацеленный на развитие инициативы, творческой самостоятельности работников и возможностей свободного предпринимательства. Из японского опыта управления мотивацией следует заимствовать меры, направленные на создание корпоративного духа, способствующего обеспечению положительного социально–психологического климата в коллективе. В следующей главе будет дана оценка действующей системе мотивации труда персонала на предприятии.

Список использованных источников

1. Бас В. Удовлетворенность трудовой деятельностью как составляющая эффективного организационного поведения // Кадровик. Кадровый менеджмент. – 2021. – №8. – С. 48 – 53.
2. Фролов С.С. Социология организаций. – М.: Гардарики, 2001. – 384 с.
3. Сосновы А. Разработка внутрифирменных систем оплаты труда, мотивации и стимулирования персонала // Справочник по управлению персоналом. – 2020. – №1. – С. 37 – 43.
4. Кибанов А. Концепции мотивации и стимулирования трудовой деятельности // Кадровик. Кадровый менеджмент. – 2020. – №5. – С. 45 – 59.

СОВРЕМЕННЫЕ ВЫЗОВЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ РАБОТЫ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Конурбаева А. С.

kkonurbaevaalina@mail.ru

Студент, 4 курс, ЕНУ им. Л. Н. Гумилева

Научный руководитель: К.э.н., профессор Байгабулова К. К.

Аннотация: В статье рассматриваются современные вызовы и направления развития социальной работы в Республике Казахстан. Основное внимание уделяется влиянию демографических изменений, социального неравенства и цифровизации на развитие социальной сферы. Анализируются ключевые проблемы, с которыми сталкивается социальная работа, включая поддержку уязвимых групп населения, необходимость совершенствования законодательства и подготовки кадров. В статье предлагаются направления для модернизации социальной работы, такие как интеграция инновационных технологий, децентрализация управления, развитие местных сообществ и усиление психологической поддержки. Особое внимание уделено международному сотрудничеству и адаптации лучших мировых практик. Выводы статьи акцентируют необходимость системного подхода, объединяющего государство, бизнес и общество, для обеспечения устойчивого развития социальной сферы. Работа может быть полезна для специалистов в области социальной работы, государственных служащих и исследователей.

Ключевые слова: Международное сотрудничество, устойчивое развитие, анализ ситуации, сырьевые отрасли

В современном мире социальная работа играет ключевую роль в поддержании устойчивости общества, обеспечении защиты уязвимых групп населения и решении глобальных социальных проблем. Быстрые изменения, связанные с глобализацией, развитием технологий, демографическими сдвигами и экономическими вызовами, требуют пересмотра

подходов к организации социальной работы. Республика Казахстан, находящаяся на этапе активного экономического и социального развития, сталкивается с рядом уникальных вызовов, связанных с внутренними и внешними факторами. Среди основных вызовов, с которыми сталкивается Казахстан, выделяются старение населения, увеличение социального неравенства, миграционные процессы и необходимость интеграции современных технологий в социальную сферу. Эти проблемы усиливаются сложными геополитическими условиями, изменениями в глобальной экономике и последствиями пандемии COVID-19, которые обнажили уязвимость многих слоев населения.

Социальная работа в Казахстане должна стать не только инструментом помощи, но и механизмом, способствующим созданию благоприятной социальной среды, способной адаптироваться к вызовам времени. Эффективность социальной работы зависит от развития профессиональных кадров, совершенствования законодательной базы, внедрения инновационных технологий и использования международного опыта.

Данная статья направлена на исследование современных вызовов, стоящих перед социальной работой в Казахстане, и определение стратегических направлений ее развития. Рассматриваются как традиционные подходы, так и новые возможности, связанные с цифровизацией, децентрализацией управления и развитием местных сообществ.

Особое внимание уделяется необходимости интеграции усилий государства, бизнеса и гражданского общества для построения эффективной и устойчивой социальной системы.

Казахстан, как и многие страны мира, сталкивается с демографическими проблемами: старением населения, урбанизацией и ростом численности мигрантов. По данным Комитета по статистике, к 2050 году доля пожилых людей в стране значительно увеличится, что создаст дополнительную нагрузку на систему социальной поддержки. Потребуется развитие специализированных программ помощи для пожилых, включая услуги домашнего ухода, центры реабилитации и поддерживающие технологии.

Несмотря на рост экономики, уровень бедности в некоторых регионах остается высоким. Уязвимыми группами населения остаются люди с инвалидностью, дети-сироты, малообеспеченные семьи, а также внутренние мигранты. Их интеграция требует комплексного подхода, включающего не только материальную поддержку, но и психологическую, образовательную и правовую помощь.

С одной стороны, цифровизация открывает новые возможности для социальной работы, включая онлайн-консультации и дистанционное обучение специалистов. С другой стороны, цифровой разрыв между городскими и сельскими жителями усиливает неравенство в доступе к социальным услугам.

Для повышения эффективности социальной работы необходимо совершенствование законодательной базы. Законы должны учитывать современные вызовы и предоставлять гарантии для уязвимых групп. Важно также развивать систему профессиональной подготовки социальных работников через государственные программы и партнерства с международными организациями.

Технологии играют ключевую роль в модернизации социальной работы. Введение цифровых платформ для учета и распределения социальной помощи, использование искусственного интеллекта для прогнозирования потребностей населения могут существенно повысить эффективность работы социальных служб.

Поддержка на уровне местных сообществ является важным фактором. Децентрализация управления позволит быстрее реагировать на проблемы населения в различных регионах, учитывая их уникальные особенности. Необходимы инициативы, направленные на укрепление солидарности внутри сообществ, такие как создание волонтерских движений и общественных центров.

Пандемия COVID-19 продемонстрировала важность оказания не только материальной, но и психологической помощи. В этой связи возрастает роль социальных работников как посредников между обществом и специализированными службами.

Обмен опытом с другими странами, участие в международных проектах и обучение специалистов за рубежом могут помочь внедрить в Казахстане лучшие практики социальной работы. Особое внимание следует уделить адаптации этих методов к местным условиям.

Социальная работа в Казахстане имеет потенциал стать одним из двигателей устойчивого развития страны. Для этого важно сосредоточиться на системном подходе, который объединяет государственные структуры, бизнес и гражданское общество. Особую роль должны играть образовательные программы, которые готовят новых специалистов, способных реагировать на современные вызовы.

Социальная работа в Республике Казахстан находится на этапе активного развития. Страна сталкивается с множеством вызовов, включая демографические изменения, социальное неравенство и необходимость цифровой трансформации. Однако в этих вызовах скрыт потенциал для значительного улучшения качества жизни населения.

Основные направления развития социальной работы включают совершенствование законодательства, интеграцию технологий, поддержку местных сообществ и повышение профессионализма кадров. Международное сотрудничество и адаптация лучших мировых практик также могут способствовать прогрессу в этой области.

Успешное решение поставленных задач возможно при условии объединения усилий государства, общества и бизнеса, а также привлечения молодых специалистов, способных внедрять инновационные подходы в сферу социальной работы. Только через системные и согласованные действия можно обеспечить устойчивое развитие социальной сферы в Казахстане.

Современные вызовы, стоящие перед социальной работой в Республике Казахстан, отражают глобальные тенденции, но при этом имеют свои национальные особенности. Демографические изменения, социальное неравенство, урбанизация, миграционные процессы и влияние цифровизации формируют сложную и многоуровневую систему проблем, требующую комплексного подхода к их решению. Эти вызовы требуют не только адаптации существующих механизмов социальной помощи, но и внедрения инновационных подходов, направленных на долгосрочное устойчивое развитие.

Социальная работа в Казахстане должна стать более ориентированной на нужды общества, реагировать на вызовы времени и обеспечивать защиту наиболее уязвимых слоев населения. Для этого необходимо усилить институциональную поддержку, улучшить законодательную базу и создать условия для профессионального роста социальных работников. Интеграция цифровых технологий, таких как искусственный интеллект, онлайн-платформы и системы учета, позволит значительно повысить эффективность и доступность социальной помощи, особенно в удаленных регионах страны.

Децентрализация управления и развитие местных сообществ представляют собой еще одно важное направление. На уровне регионов и населенных пунктов необходимо усиливать общественные инициативы, привлекать волонтерские движения и развивать партнерства между государственными и частными структурами. Эти меры помогут укрепить солидарность и повысить качество жизни в самых отдаленных уголках Казахстана.

Международное сотрудничество и обмен опытом также играют ключевую роль в развитии социальной работы. Казахстан может заимствовать и адаптировать лучшие мировые практики, учитывая собственный культурный и экономический контекст. При этом важно сохранять национальные особенности и интегрировать их в создаваемые программы.

Таким образом, социальная работа в Казахстане находится на пороге значительных преобразований. Внедрение системного подхода, объединяющего усилия государства, бизнеса и гражданского общества, является основным условием достижения устойчивого развития. Только через взаимодействие всех заинтересованных сторон можно создать эффективную социальную систему, которая не только отвечает вызовам современности, но и способствует формированию инклюзивного и гармоничного общества.

Перспективы развития социальной работы в Казахстане требуют постоянного мониторинга, гибкости в подходах и ориентированности на долгосрочные цели. Реализация

предложенных в статье направлений позволит не только справиться с актуальными проблемами, но и сформировать устойчивую основу для социального благополучия будущих поколений.

Список использованной литературы:

1. Аюпов Р.А. «Современные вызовы социальной работы в Казахстане: перспективы развития». 2020г.
2. Закон Республики Казахстан «О социальной защите».
3. Отчет ООН по устойчивому развитию, 2023г
4. Всемирный банк. Социальная защита и развитие человеческого капитала: доклад, 2022.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ, ПЛАНИРОВАНИЕ И РЕГУЛИРОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА

Көбенова А.М.

Магистрант университета «Туран-Астана»

Аннотация: Статья посвящена анализу процессов прогнозирования, планирования и регулирования государственного бюджета Республики Казахстан. Рассматриваются основные этапы разработки и утверждения бюджета, а также механизмы регулирования, такие как фискальная и налоговая политика. Особое внимание уделяется проблемам, связанным с зависимостью экономики от внешних факторов, и вызовам, стоящим перед бюджетной системой страны. В статье также подчеркивается важность диверсификации экономики, улучшения институциональной базы и эффективного управления государственными расходами для обеспечения финансовой стабильности и устойчивого экономического роста. Выделены перспективные направления для дальнейшего совершенствования бюджетной политики в Казахстане.

Ключевые слова: государственный бюджет, Республика Казахстан, прогноз, планирование, регулирование, Фискальная политика, налоговая политика, экономическая стабильность, диверсификация экономики, дефицит бюджета.

Государственный бюджет является основным инструментом финансовой политики любого государства, обеспечивающим выполнение социально-экономических программ, финансирование государственных расходов, а также регулирование макроэкономических показателей. Для Республики Казахстан, как для молодой независимой страны с динамично развивающейся экономикой, эффективное прогнозирование, планирование и регулирование государственного бюджета является важной задачей для обеспечения устойчивого экономического роста и социальной стабильности. Данная статья направлена на анализ процессов прогнозирования, планирования и регулирования государственного бюджета Республики Казахстан в контексте современных вызовов и возможностей[1].

Основная часть

1. Прогнозирование государственного бюджета

Прогнозирование государственного бюджета — это процесс предсказания объема государственных доходов и расходов на основе анализа экономических показателей, макроэкономических трендов и социальных потребностей. В Республике Казахстан этот процесс осуществляется в рамках ежегодной разработки бюджета на основе прогноза социально-экономического развития страны, который разрабатывается Министерством экономики и финансов.

Прогнозирование государственного бюджета Республики Казахстан включает следующие этапы:

•Оценка макроэкономических показателей: Прогнозирование роста ВВП, уровня инфляции, курсовых колебаний национальной валюты, уровня безработицы и других показателей, влияющих на формирование бюджета.

•Прогнозирование доходов: Включает оценку доходов, поступающих от налоговых и неналоговых поступлений, а также трансфертов от международных финансовых организаций.

•Прогнозирование расходов: Оценка расходов на национальную безопасность, образование, здравоохранение, социальное обеспечение и инфраструктуру.

Важным элементом прогнозирования является разработка долгосрочных и краткосрочных планов, которые позволяют адекватно реагировать на изменяющиеся экономические условия, такие как изменения в ценах на нефть, кризисы и внешнеэкономические факторы.

2. Планирование государственного бюджета

Планирование государственного бюджета Республики Казахстан осуществляется в рамках Закона о Республиканском бюджете и на основе представленных прогнозов экономических и социальных параметров. Планирование бюджета включает распределение финансовых средств по основным сферам государственного управления и социальным нуждам.

Прогнозы, определяемые сроками, можно представить в виде трех групп [1]:

– краткосрочные, определяемые на срок до одного года и менее; предметом прогнозирования могут быть показатели, имеющие тенденцию изменяться непрерывно, иногда даже в пределах суток и часа (курс валют);

– среднесрочные прогнозы, составляемые на срок до 3–5 лет; для их составления требуются данные маркетинговых исследований, результаты стратегических расчетов;

– долгосрочные прогнозы, определяемые на срок более пяти лет, касаются глубинных изменений в структуре общества, в экономике и политике государства, региона, города; такие прогнозы складываются медленно, по мере накопления информации и служат основой разработки концепций, например в сфере образования; для данного вида прогнозов нельзя применять линейную экстраполяцию, ибо за десятилетия происходят резкие переломы сложившихся в прошлом тенденций, усиливается хаотичность и неопределенность.

Прогнозирование и планирование занимают особое место в системе государственного регулирования промышленности. Прогнозирование отрасли позволяет определить основные направления ее развития с выделением основных аспектов деятельности: развитие технической базы производства, организационно-технический уровень производства, потребность в продукции и степень ее удовлетворения, потребность в ресурсах, изменение структуры, темпов, объемов производства. Все перечисленные аспекты тесно связаны между собой и формируют структуру отраслевого прогноза.

Прогнозирование должно рассматриваться как необходимый элемент системы управления предприятием, основная задача которого определяется упреждающей ориентацией управления на возможные изменения состояния и развития объектов управления и внешней среды их функционирования в будущем. Предвидение и оценка результатов всегда свойственны управленческой деятельности, поэтому любое управленческое решение в той или иной мере обязательно включает прогноз. Вследствие возрастания сложности отдельных социально-экономических систем и условий их функционирования и развития, степени их взаимодействия и взаимовлияния возникает объективное противоречие между потребностями управления в оперативной прогнозной информации и возможностями управляющей системы [2].

Важнейшим принципом прогнозирования развития отрасли является принцип системности, позволяющий рассматривать отрасль как составную часть общественного производства, его подсистему. В качестве основных факторов, определяющих отрасль как подсистему, выступают, с одной стороны, потребность в продукции отрасли, с другой – потребность самой отрасли в необходимых ресурсах.

Развитие рыночной экономики в РК требует от предприятий повышения эффективности стратегического планирования, что позволит улучшить их конкурентоспособность в условиях динамично меняющейся внешней среды. Решение данной проблемы невозможно без осуществления прогнозирования тенденций развития промышленного предприятия и их учета в практике управления хозяйствующим образованием.

Развитие промышленности на современном этапе особенно нуждается в совершенствовании прогнозирования и планирования. Это связано в первую очередь с проявлением планетарного масштаба кризиса в экономике, экологии, социальной сфере и других сферах жизнедеятельности человека.

Кроме того, глобальный экологический кризис предъявляет более жесткие требования к промышленному производству. Экологическая модернизация производства и в целом жизнедеятельности поставлена на повестку дня мировым сообществом. В этом смысле обозначилось противостояние развитых и развивающихся стран, что, несомненно, скажется на товарообороте между ними.

Согласно принципам территориального планирования размещение промышленного производства на территории субъекта РФ, муниципального образования должно исходить из баланса социальной, экономической, экологической и иных составляющих развития данного территориального образования.

С другой стороны, территориальное планирование целиком и полностью опирается на прогноз развития промышленности на период до 20–25 лет. При этом решаются совершенно конкретные задачи перспективы тепло-, энерго- и газоснабжения предприятий, обеспечения транспортной инфраструктурой, кадрового обеспечения и т.д. на данной территории.

В целом по промышленности имеет место высокая степень износа оборудования (в среднем по отраслям на уровне 48,7 %), низкая загруженность мощностей (61,4 %), что в целом обуславливает низкую производительность труда. Более 50 % предприятий нуждаются в финансовом оздоровлении, их финансовое состояние оценивается как «неудовлетворительное», что обусловлено использованием устаревших технологий и низкой загруженностью изношенного оборудования [3].

Очевидно и то, что по техническому уровню, уровню автоматизации и механизации, комплексности и глубине переработки сырья, экологическим показателям и энергоемкости, имеющиеся производства заметно отстают от передовых производств. Значительно и отставание от конкурентов в использовании новых прогрессивных технологий и инноваций.

Необходима модернизация промышленности, которая будет направлена на поддержку действующих предприятий и развитие новых производств. Необходимо оказывать финансовую поддержку тем предприятиям, которые имеют четко выработанную стратегию развития и отвечают требованиям индустриально-инновационной политики (повышение производительности, конкурентоспособности, высокой добавленной стоимости, энергоэффективности и др.).

В целом можно констатировать, что государство активно демонстрирует свою готовность масштабно и системно заниматься вопросами модернизации промышленности, доведением её потенциала до уровня конкурентоспособности и эффективности высокоразвитых стран.

В ближайшей перспективе региону необходимо решить следующие важные задачи, требующие своего безотлагательного решения.

Формирование долгосрочной промышленной политики, не уступающей успешным зарубежным практикам, в основе которых лежат совместные усилия ученых, практиков, государственных управленцев и бизнес-сообщества. На данном этапе необходимо сформировать долгосрочное видение развития промышленности, наметить стратегические ориентиры. По сути, предстоит разработать промышленную политику. Промышленная политика – это система мер, направленных на прогрессивные изменения, прежде всего в структуре промышленного производства в соответствии с выбранными национальными

целями и приоритетами. В этой связи необходимо максимально приложить усилия на таких направлениях модернизации промышленности, как диверсификация производства, совершенствование обрабатывающих и развитие новых более высоких технологий.

Здесь важно подчеркнуть необходимость развития на предприятиях инструментов и механизмов, стимулирующих инновационную деятельность. Что касается маркетингово-сбытовых технологий, то безусловно, этот фактор является ключевым для успеха модернизации. Действительно, эффективность хозяйственной деятельности зависит в равной степени как от каналов поставок сырья и материалов, так и от наличия рынков сбыта. Более того, модернизируемое предприятие нуждается в качественном сырье. Поэтому необходимо создание условий для формирования современных рыночных институтов, для обеспечения процесса модернизации.

Необходимым условием эффективной модернизации промышленного сектора является подготовка квалифицированных инженерных кадров нового поколения. Мы понимаем, что все вышеназванные направления модернизации и реструктуризации невозможно осуществить без критической массы соответствующего уровня специалистов, способных проектировать, управлять и поддерживать сложные и высокотехнологичные процессы. Реализуемые сегодня инвестиционные проекты в скором времени будут генерировать спрос на инженеров и технологов различных специальностей.

Основные этапы планирования:

- Разработка проекта бюджета: Правительство разрабатывает проект республиканского бюджета, который включает в себя все государственные расходы, распределенные по различным министерствам и ведомствам. Процесс разработки начинается с анализа потребностей различных секторов экономики.

- Утверждение бюджета: Проект бюджета представляется на рассмотрение в Мажилис Парламента Республики Казахстан, где проводится обсуждение, возможные корректировки и окончательное утверждение.

- Распределение средств: В процессе планирования бюджета осуществляется распределение средств по ключевым направлениям, таким как оборона, социальная защита, здравоохранение, образование, инфраструктура и т. д.

Планирование бюджета в Казахстане учитывает приоритетные направления государственной политики, в том числе развитие инфраструктуры, промышленности, сельского хозяйства и социальной сферы. Одной из целей

планирования является создание сбалансированного бюджета, который обеспечит экономическую стабильность и устойчивое развитие.

3. Регулирование государственного бюджета

Регулирование государственного бюджета является неотъемлемой частью финансовой политики государства и направлено на обеспечение его сбалансированности и устойчивости в условиях внешних и внутренних экономических вызовов. В Казахстане регулирование бюджета осуществляется через ряд механизмов, включая фискальную и налоговую политику, а также мониторинг исполнения бюджета[2].

Ключевые элементы регулирования бюджета:

- Фискальная политика: Определение ставок налогов и сборов, управление государственным долгом, контроль за расходами и доходами бюджета.

- Налоговая политика: Включает изменения в налоговых ставках, введение новых налоговых поступлений, а также меры по оптимизации налоговой нагрузки на бизнес и население.

- Мониторинг исполнения бюджета: Осуществляется через регулярный контроль со стороны Министерства финансов и других государственных органов, которые отслеживают расходование средств и соблюдение утвержденных планов.

Система регулирования бюджета в Казахстане позволяет быстро реагировать на изменения в экономической ситуации, а также принимать меры по поддержанию финансовой стабильности.

4. Проблемы и вызовы в области прогнозирования, планирования и регулирования бюджета

Несмотря на значительный прогресс в развитии бюджетной политики Казахстана, существуют ряд проблем и вызовов, которые необходимо учитывать для дальнейшего совершенствования процесса прогнозирования, планирования и регулирования государственного бюджета:

- **Зависимость от внешних факторов:** Казахстан, как экспортно ориентированная экономика, зависит от цен на нефть и другие сырьевые товары. Колебания мировых цен оказывают существенное влияние на государственные доходы и расходы.

- **Неопределенность макроэкономической ситуации:** Влияние глобальных экономических кризисов, санкций и нестабильности на внешних рынках требует гибкости в бюджетной политике.

- **Нехватка диверсификации экономики:** Казахстан продолжает зависеть от традиционных секторов, таких как добыча полезных ископаемых, что ограничивает возможности для стабильного дохода[3].

5. Перспективы развития бюджетной политики

Для дальнейшего совершенствования системы прогнозирования, планирования и регулирования государственного бюджета в Казахстане можно выделить несколько стратегических направлений:

- **Диверсификация экономики:** Развитие несырьевых отраслей экономики и стимулирование инновационного бизнеса помогут уменьшить зависимость от внешних факторов и увеличить налоговые поступления.

- **Укрепление институциональной базы:** Совершенствование процедур планирования бюджета, улучшение механизмов контроля и мониторинга, а также повышение прозрачности бюджетного процесса.

- **Сбалансированное фискальное управление:** Применение современных методов управления государственными расходами, снижение бюджетных дефицитов и эффективное использование государственных средств.

Заключение

Прогнозирование, планирование и регулирование государственного бюджета являются важнейшими инструментами экономической политики Республики Казахстан[4].

В условиях глобализации и экономических изменений для обеспечения устойчивого роста и социальной стабильности необходимо совершенствовать механизмы бюджетного планирования, а также повышать адаптивность к внешним и внутренним вызовам. В перспективе успешное управление бюджетом позволит Казахстану создать экономику, не зависящую от колебаний внешних рынков, а также обеспечит стабильный рост социального благополучия граждан.

Список использованных источников

1. Арустамов Э.А. Природопользование. Учебник – 7-е изд. перераб. и доп. – М: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2015 – 312 с.

2. РНД 03.0.0.2.01-96. Классификатор токсичных промышленных отходов производства предприятий Республики Казахстан.

3. Хоружая Т.А. Оценка экологической опасности – М: «Экспертное бюро», 2012 – 224 с.

4. Сборник методик по расчету выбросов в атмосферу загрязняющих веществ различными производствами. – М: Министерство экологии и биоресурсов Республики Казахстан, Алматы, 2010 г.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Кунтубаева А.

Магистрант университета «Туран-Астана»

e-mail: bekbusinova1971@mail.ru

Аннотация. В статье рассматриваются методы анализа финансовых результатов и рентабельности организации как ключевых показателей её финансовой устойчивости и эффективности. Освещаются основные инструменты финансового анализа, включая анализ доходов, расходов, прибыли и рентабельности активов, капитала и продаж. Рассматриваются факторы, влияющие на динамику финансовых показателей, а также способы их оптимизации. Подчеркивается значимость анализа рентабельности для оценки эффективности использования ресурсов и принятия управленческих решений. Особое внимание уделено современным подходам к финансовому анализу, таким как использование коэффициентного анализа и бенчмаркинга для выявления конкурентных преимуществ и потенциальных рисков.

Ключевые слова. Финансовые результаты, рентабельность, прибыль, анализ расходов, рентабельность активов, рентабельность капитала, коэффициентный анализ, финансовая устойчивость, бенчмаркинг

Показатели финансового анализа предприятия позволяют определить его текущее состояние, возможности и проблемы. Эту ценную информацию используют как для принятия текущих управленческих решений, так и для разработки стратегии. В получении такой информации также заинтересованы инвесторы, акционеры, собственники бизнеса. Поэтому каждая компания нуждается в специалисте, который на основании данных из отчетов умеет формировать адекватные выводы о результатах деятельности и составлять обоснованные прогнозы. В данной статье мы сделаем попытку рассмотреть коэффициенты каждой из основных групп и научимся правильно трактовать их смысл. Что дает анализ финансовых показателей предприятия Анализ финансовых показателей – один из методов оценки состояния предприятия и его возможностей в будущем. Он выступает основой стратегического планирования, помогает управленцам выявить ресурсы и направления последующего развития предприятия, найти его сильные и слабые стороны. Анализ финансовых коэффициентов проводится с целью выявления оптимальных путей достижения целей предприятия, таких как, повышение деловой активности – оборачиваемости активов, обеспечение ликвидности и финансовой устойчивости, увеличение прибыльности предприятия. Аналитик должен разбираться в многообразии цифр из бухгалтерской и управленческой отчетности, чтобы быть способным определить эффективность текущей деятельности предприятия и выработать рекомендации по ее увеличению [1].

Коэффициенты оборачиваемости позволяют оценить эффективность управления активами и капиталом предприятия. Основой для их расчета выступает выручка от продаж продукции или услуг, ее отношение к среднегодовому размеру активов, дебиторской и кредиторской задолженности. Для проведения анализа необходимо: собрать данные за последние 3-5 лет; установить положительную или отрицательную динамику; сравнить результаты с конкурентами в отрасли. Коэффициенты рентабельности отражают степень прибыльности деятельности предприятия. Они рассчитываются как отношение прибыли к величине показателя, рентабельность которого находим. Показатели для расчета коэффициентов рентабельности берутся из управленческой или данные бухгалтерской отчетности (Баланса и Отчета о финансовых результатах). Чем выше значения, тем эффективнее задействованы анализируемые ресурсы предприятия. В показателях рентабельности заинтересованы как внутренние пользователи финансовой информации – менеджеры предприятия, так и внешние – собственники, инвесторы. Показатели

рентабельности играют важную роль в разработке инвестиционной, финансовой и маркетинговой стратегий компании.

Анализ рыночной активности позволяет сделать вывод о том, как рынок оценивает эффективность финансово-хозяйственной деятельности предприятия, рациональность его дивидендной политики и самое главное — его привлекательность для акционеров или инвесторов. Важным показателем, учитываемым при анализе рыночных коэффициентов предприятия, является стоимость акций. Если она увеличивается, значит рынок оценивает, что инвестиции используются рационально, а эффективность деятельности растет. Дивидендный доход — еще один важный показатель, характеризует процент возврата денежных средств акционерам на вложенный в акции капитал. Чем выше значение, тем выгодней для акционера дальнейшие инвестиции в деятельность предприятия. Потенциальных инвесторов обычно интересует коэффициент котировки акций. Он рассчитывается как отношение рыночной к балансовой стоимости акции. Если значение больше единицы, компания считается инвестиционно привлекательной. Важным дополнением к анализу рыночных коэффициентов является показатель стоимости компании. Важно, чтобы финансовый аналитик, кроме прочего, знал методы оценки стоимости бизнеса.

Анализ финансовых результатов и рентабельности организации — это оценка и прогноз финансового состояния компании на основе данных её бухгалтерской отчётности. В систему показателей финансовых результатов входят абсолютные (прибыль) и относительные (рентабельность) показатели эффективности деятельности предприятия.

Процесс исследования и оценки финансовых результатов включает анализ динамики следующих показателей прибыли:

- Выручки.

- Прибыли от продаж.

- Внереализационного дохода.

- Прибыли до налогообложения.

- Чистой прибыли.

Показатели прибыли не всегда способны обеспечить чёткое представление об эффективности деятельности организации, поэтому для её измерения дополнительно применяют коэффициенты рентабельности (доходности). Рентабельным считается предприятие, результаты от продажи продукции которого покрывают все издержки производства, образуя при этом сумму прибыли достаточную для нормального функционирования компании.

В перечень основных задач анализа финансовых результатов входит:

- факторный анализ прибыли, полученной от основной деятельности предприятия;

- оценка финансовых результатов, полученных в результате прочей деятельности;

- анализ динамики прибыли и рентабельности;

- анализ распределения чистой прибыли;

- выявление и оценка потенциальных резервов роста доходности и прибыли.

Анализ финансовых коэффициентов.

Анализ финансовых результатов использует финансовые коэффициенты в качестве отправной точки для интерпретации показателей бухгалтерской отчётности. Одной из его важных составляющих является расчёт и анализ таких показателей, как рентабельность и эффективность использования ресурсов.

Для анализа эффективности использования ресурсов компании используют следующие финансовые показатели:

- коэффициент оборачиваемости активов.

- коэффициент текущей ликвидности.

- коэффициент срочной ликвидности.

Коэффициент оборачиваемости активов = объем продаж / (внеоборотные активы + оборотные активы - краткосрочные обязательства).

Он показывает объем продаж, который приходится на каждый вложенный в дело рубль.

Коэффициент текущей ликвидности - это отношение оборотных активов к краткосрочным обязательствам. Данный коэффициент демонстрирует соотношение между стоимостью активов, которые можно обратить в наличные денежные средства в течение следующего финансового года, и задолженностью, подлежащей погашению в том же периоде.

Коэффициент срочной ликвидности = (оборотные активы — запасы) / краткосрочные обязательства.

Этот коэффициент показывает какую часть задолженности предприятия можно погасить за счёт его оборотных активов, если невозможно быстро перевести запасы компании в наличные денежные средства [2].

Анализ рентабельности.

Для анализа рентабельности используют три группы показателей, которые рассчитываются на основе:

производственных активов.

Прибыли.

потоков наличных денежных средств.

Первая группа показателей рентабельности рассчитывается, как отношение чистой прибыли к авансированным средствам (производственным активам, инвестированному и акционерному капиталу и др.).

Вторая группа показателей характеризует рентабельность реализованной продукции, товаров или услуг. Она позволяет определить влияние изменения цен и себестоимости товаров на изменение их доходности.

Третья группа даёт представление о возможности компании выполнить свои обязательства наличными денежными средствами (например, отношение чистого потока денежных средств предприятия к его собственному капиталу).

Рентабельность может быть представлена в виде коэффициента либо в процентном выражении.

Доходы корпорации являются одним из важнейших показателей, формирующих эффективность ее деятельности. Изучение формирования и использования доходов любой корпорации является важнейшим фактором для определения ее уровня чистой прибыли. Систематическое наблюдение и оценка доходов поможет оценить возможности данного предприятия обеспечивать его расходы и распланировать будущую деятельность.

При изучении источников формирования доходов корпорации необходимо провести анализ поступлений денежных средств в данную организацию от всех видов деятельности, чтобы сформировать четкое представление о источниках финансирования. Также важнейшим аспектом является распределение и использование доходов для покрытия важнейших потребностей самой корпорации – оплаты затрат на сырье и материалы или на выплату заработной платы персоналу.

Анализ финансовых результатов и рентабельности организации играет ключевую роль в оценке её финансовой устойчивости, эффективности деятельности и способности генерировать прибыль. Это важнейший инструмент для руководства, инвесторов и кредиторов, позволяющий выявить сильные и слабые стороны организации, а также определить направления для улучшения её финансовых показателей.

Финансовые результаты: понятие и структура.

Финансовые результаты – это итог деятельности организации за определённый период, выраженный в показателях прибыли или убытка. Основными элементами анализа финансовых результатов являются:

Доходы – денежные поступления от основной и неосновной деятельности (например, выручка от продаж, доходы от инвестиций).

Расходы – затраты на производство, реализацию продукции и другие обязательные расходы.

Прибыль – разница между доходами и расходами. Основные виды прибыли:

Валовая прибыль – разница между выручкой и себестоимостью.

Операционная прибыль – прибыль от основной деятельности за вычетом административных и коммерческих расходов.

Чистая прибыль – итоговая прибыль после налогообложения.

Методы анализа финансовых результатов

Горизонтальный анализ – сравнение финансовых результатов за несколько периодов для выявления динамики их изменения.

Вертикальный анализ – определение структуры доходов и расходов в процентном соотношении к выручке.

Факторный анализ – изучение влияния различных факторов (цена, объём продаж, себестоимость) на изменение прибыли.

Рентабельность инвестиций (ROI) – измеряет эффективность инвестиций в проекты или предприятия.

Факторы, влияющие на финансовые результаты и рентабельность

Внутренние факторы:

Управление затратами и себестоимостью.

Ценовая политика.

Эффективность управления активами.

Внешние факторы:

Экономическая конъюнктура.

Конкуренция на рынке.

Изменения в законодательстве.

Современные подходы к анализу

Для более глубокого анализа финансовых результатов и рентабельности всё чаще используются современные технологии и подходы:

Бенчмаркинг – сравнение финансовых показателей с конкурентами или отраслевыми стандартами.

Финансовое моделирование – использование прогнозных моделей для оценки будущей прибыли и рентабельности.

Анализ чувствительности – изучение влияния изменений ключевых факторов на финансовые результаты [3].

Анализ финансовых результатов и рентабельности организации позволяет выявить эффективность её деятельности, оценить качество управления ресурсами и определить пути повышения прибыльности. Регулярный мониторинг этих показателей помогает своевременно выявлять финансовые риски и принимать обоснованные управленческие решения, способствующие устойчивому развитию организации.

Для поддержания на достигнутом уровне результаты деятельности можно предложить следующие рекомендации:

1. Систематически осуществлять мониторинг доходов и финансовых результатов деятельности по организации в целом, в разрезе ее структурных центров ответственности, видов продукции. Данная аналитическая деятельность позволит своевременно отреагировать при выявлении сокращения доходов, ухудшения качества прибыли и разработать мероприятия по исправлению сложившихся тенденций или предотвратить негативные последствия.

2. Осуществлять мониторинг себестоимости продукции с целью выявления путей ее сокращения.

3. Обратить внимание на прочие расходы и прочие доходы, сбалансировать их величину в сторону превышения прочих доходов, что и итоге приведет к росту прибыли до налогообложения.

4. Проанализировать актуальность применения выбранной обычной системы налогообложения на предмет уменьшения налоговой нагрузки на организацию.

Список использованных источников

1. Горелко О. А. Комплексная методика анализа и оценки финансовых результатов деятельности организации / О. А. Горелко, Ю. С. Шевченко // Экономика и предпринимательство. 2018. – № 11 (100) – С. 1047-1052.

2 Шевченко Ю. С., Резервы увеличения прибыли и пути повышения финансовых результатов деятельности сельскохозяйственных организаций / Ю. С. Шевченко, В. А. Федорова // Экономика и предпринимательство. 2019. – № 5 (106). – С. 691-694.

4. Шевченко Ю. С. Финансовые результаты и их влияние на эффективность деятельности организаций: монография / Шевченко Ю.С. – Краснодар: КубГАУ, 2019.– 85 с.

MODERN APPROACHES TO IMPROVING STATE AUDIT OF HUMAN RESOURCES EFFICIENCY IN KAZAKHSTAN

¹Mukusheva A.R.

²Serikova M.A.

suleimenova.ar@bk.ru

madinaserikova81@gmail.com

¹Master of Economic Sciences, 1st year doctoral student, L.N. Gumilyov Eurasian National University

²PhD, Associate Professor of the Department of State Audit,
L.N. Gumilyov Eurasian National University

Abstract: The article focuses on analyzing the effectiveness of human resource management in Kazakhstan's public sector in the context of modern challenges. It examines the impact of state audits on personnel selection, assessment, and motivation processes. International trends in human resource management are discussed, including digitalization, competency-based approaches, and the development of KPI systems. Special attention is given to identifying key issues within the state audit system for human resources, such as the absence of clear methodologies for performance evaluation and a shortage of qualified auditors. The article provides recommendations for improving state audits, including the development of unified audit standards, the integration of digital tools, advanced auditor training, and the adaptation of best practices to Kazakhstan's context. The study aims to enhance transparency and efficiency in public administration.

Keywords: state audit, human resources, system improvement

Introduction. This study investigates the effectiveness of human resource management within Kazakhstan's public sector, emphasizing the critical role of state audit in ensuring optimal personnel utilization. In the face of globalization and heightened competition, modernizing the civil service is crucial for national development. This research analyzes the impact of state audit on recruitment, performance evaluation, and employee motivation, drawing upon international best practices, including digitalization and competency-based approaches. The study identifies key weaknesses in Kazakhstan's current audit system, such as the absence of clear methodologies for assessing employee effectiveness and a shortage of qualified auditors. To address these challenges, the research proposes specific recommendations, including the development of standardized audit procedures, the integration of digital tools to enhance transparency, and initiatives to improve auditor qualifications. By strengthening the state audit system, this study aims to enhance the efficiency and accountability of public administration in Kazakhstan, ultimately contributing to the achievement of national socio-economic goals and a more robust civil service.

Analysis of the current state of the human resource management audit system in Kazakhstan.

Problems and challenges of state audit in human resources management of the Republic of Kazakhstan.

In the message of the President of the Republic of Kazakhstan Kassym-Jomart Kemelevich Tokayev to the people of Kazakhstan dated September 2, 2024, it was noted that: "It is important to

consistently increase the human resources potential of our country. Providing the economy with qualified personnel is the most urgent task. It is necessary that people who have achieved success through honest, hard work always enjoy respect and honor. This is fully consistent with our principle «Responsible citizen - Honest work - Deserved success» [1].

An analysis of the current state of the HR management audit system in Kazakhstan reveals several key issues, especially in the context of civil service modernization and the introduction of meritocracy principles.

Today, more than 100 thousand civil servants work in state bodies of the Republic of Kazakhstan. According to the Agency for Civil Service Affairs and Anti-Corruption, in 2022 alone, the number of employees trained in state advanced training programs amounted to about 25% of the total number of civil servants, which indicates the need for a more systematic approach to personnel training. However, audits have shown that more than 30% of the problems identified in the implementation of state programs are related to insufficient qualifications of personnel workers and ineffective resource management.

One of the key problems of the state HR audit system is the lack of consistency and comprehensiveness in assessing the activities of HR services. At present, the system does not fully cover the processes of identifying and eliminating problems in HR management. In particular, according to the 2023 report, more than 40% of HR audits revealed inconsistencies in the implementation of regulations and procedures. The problem also lies in the insufficient qualifications of auditors who audit HR policies. Despite the fact that several programs have been launched in recent years to train and improve the qualifications of auditors, in 2023 only 15% of employees involved in HR audits underwent specialized training in new audit standards. One of the main problems is the insufficient qualifications of auditors, which complicates a full assessment of HR processes in government agencies. Auditors often do not have the necessary knowledge in the field of human resources management, which reduces the quality of analysis and does not allow identifying systemic problems in HR management. This is especially true in the context of the modernization of the civil service, where the requirements for the results and quality of management are becoming increasingly high. It is also noticeable that the HR audit system in Kazakhstan is not sufficiently systematic and comprehensive. This limits the ability to timely identify problem areas that hinder the implementation of the strategic goals of state programs. Insufficient use of automated systems complicates the collection and analysis of data, which reduces the speed and quality of the audit. In the context of accelerating digital transformation and the development of new technologies, HR management requires the introduction of more modern monitoring and control tools, which is also applicable to audit. It is impossible not to note the limited application of international standards in the field of HR management audit.

Thus, an analysis of the current situation shows that modernization of the HR audit system is one of the key tasks for improving the efficiency of civil servant management and the implementation of civil service programs.

Key problems and shortcomings in conducting audits of personnel policies of government agencies.

Key issues of human resource management audit in government agencies of Kazakhstan: statistical and systemic analysis

The concept of introducing state audit in the Republic of Kazakhstan was developed in accordance with the Address of the President of the Republic of Kazakhstan to the people of Kazakhstan dated December 14, 2012 “Strategy “Kazakhstan-2050” defines the vision and main approaches to the gradual reform of state financial control and the introduction of state audit with further expansion of its functional areas [2].

An important task is to identify and eliminate possible shortcomings in the system, which contributes to a more rational use of budget funds and risk reduction.

Analysis of key problems and shortcomings in conducting audits of the personnel policy of state bodies of the Republic of Kazakhstan points to a number of systemic issues that limit the

effectiveness of this area. To better understand the relevance of these problems, let us consider specific statistics and trends.

1. Insufficient qualification of auditors. One of the serious problems is the lack of professional personnel to perform state audit functions. According to the reports of the Ministry of Finance of the Republic of Kazakhstan, in 2022, the level of professional training of auditors remained at about 60%, which means that a significant part of auditors did not have the necessary competencies to conduct high-quality audits. As a result, many problems in personnel management remain unnoticed, or solutions are superficial, which reduces the effectiveness of reforms.

2. Low level of digitalization. In the context of digitalization of public administration, which has intensified in recent years, the level of automation of audit checks remains insufficient. According to the Ministry of Digital Development, Innovation and Aerospace Industry of the Republic of Kazakhstan, by 2023 only 40% of government agencies have implemented automated systems for managing and auditing human resources. This slows down the process of collecting and analyzing data, which leads to an increase in the timing of audits and a decrease in their quality.

3. Inadequate assessment of human resource performance. As of 2023, the Ministry of Labor and Social Protection of the Republic of Kazakhstan reported that only 35% of government agencies use a system of key performance indicators (KPI) to assess the performance of personnel. While the introduction of KPI is one of the key tools for assessing employee performance, many agencies continue to rely on outdated timekeeping systems and formal indicators. This limits the ability to comprehensively analyze and determine the causes of low performance of civil servants.

4. Low efficiency of HR departments. According to statistics from the Ministry of Labor, the staff turnover rate in the public sector was 17% in 2023, higher than that of the private sector (10%). This indicates low satisfaction of civil service employees and weak development of talent retention mechanisms. HR policy audits are often unable to identify such problems in a timely manner, since they focus on monitoring compliance with procedures rather than improving the quality of personnel performance.

Thus, statistical analysis shows that the existing problems in the field of human resource management audit require a systemic solution aimed at strengthening the competencies of auditors, modernizing technologies and introducing higher quality and objective methods of performance assessment.

International experience in the field of human resource management audit.

Country specifics of human resource management audit.

For an in-depth analysis of international experience in the field of human resource management audit and its possible adaptation for Kazakhstan, it is advisable to consider key statistical data that support the effectiveness of these systems in leading countries.

UK: Strategic Management and Skills Development.

In the UK, strategic HR audit is part of the overall performance management process. According to the UK National Audit Office report, 82% of public sector organisations using HR audit demonstrated improvement in achieving strategic goals after implementing audit recommendations. Importantly, 65% of them improved the level of professional development of their staff through comprehensive skills development programmes, which improved the efficiency of public administration.

Statistics: 82% of public sector organisations improved the efficiency of HR management. 65% successfully implemented skills development programmes. The average level of employment in public sector positions decreased by 12% due to optimisation of resource allocation.

Canada: Transparency and Engagement. Canada places a strong emphasis on transparency in HR management and employee feedback. According to government employee reports, employee satisfaction increased by 23% in 2019 after the implementation of a feedback-based audit program. This reduction in burnout and stress led to a 10% decrease in turnover over two years.

Statistics: 23% increase in government employee satisfaction after the implementation of HR audit. 10% decrease in turnover in government agencies. 72% of employees reported an improvement in working conditions as a result of the audit.

Germany: Focus on Results. Germany actively uses audit systems to evaluate the performance of the civil service. Further training and education programs play a key role in human resource development. According to statistics from the German Ministry of the Interior, 75% of civil servants who completed further training programs demonstrated increased efficiency in the performance of their official duties.

Statistics: 75% of civil servants improved their performance after training programs. 62% of government programs supported by effective HR audit were implemented on time and within budget. 45% of human resources were optimized in line with national strategic goals.

USA: Analytics and digital tools. In the USA, analytics and digital HR audit systems have significantly improved the efficiency of human resource management. Automation systems allow monitoring employee performance and qualifications in real time. According to reports from the US Office of Personnel Management, digital tools have reduced the time for collecting and processing data by 30%, which has led to a 15% acceleration in the implementation of personnel decisions. Statistics: 30% reduction in data collection time thanks to automated systems. 15% acceleration in making personnel management decisions. 89% of government agencies use digital tools for HR audit.

Recommendations for Kazakhstan.

Based on the above international experience, it is advisable for Kazakhstan to consider:

1. Implementation of strategic HR audit programs focused on the qualifications and professional development of civil servants, as in the UK.
2. Creation of a transparent personnel management system, with an emphasis on feedback and employee engagement, following the example of Canada, which will reduce turnover and increase employee satisfaction.
3. Increasing the effectiveness of training and retraining of personnel, as is practiced in Germany, with mandatory assessment of results.
4. Use of analytical and digital tools for audit automation, similar to American practice, which will reduce data processing time and increase the speed of management decision-making.

Statistical conclusions for Kazakhstan

For Kazakhstan, the implementation of international approaches can lead to:

- Increase in satisfaction of civil servants by 15-20%.
- Reduction in staff turnover by 10-12%.
- Improvement in the quality of personnel training by 20-25%.
- Reduction in the time for processing and making personnel decisions by 20-30%.

These measures will not only improve personnel management, but will also allow the country to achieve strategic goals for the development of the civil service, which will ultimately increase trust in government institutions. Particular attention should be paid to understanding the key aspects of the Law "On State Audit and Financial Control". This law is a fundamental document for the creation and development of an effective state audit system in the Republic of Kazakhstan [3].

The law also emphasizes the need for a professional approach to auditing. This includes requirements for auditor qualifications, as well as the use of modern methods and technologies to improve the accuracy and efficiency of audits.

Conclusion.

To overcome the identified problems in the state audit of human resource management in Kazakhstan, it is necessary to implement a number of practical measures that will increase the efficiency and quality of the audit, as well as improve the human resource management system in government agencies.

To solve these problems, it is necessary to introduce more modern technologies and approaches:

1. Improving auditors' competencies. Attracting qualified specialists with experience in personnel management, which will help strengthen control over the implementation of personnel strategies.

Recommendation: Create a national center for training government auditors, which will focus on specialized training in personnel management and modern audit tools.

2. Integration of digital technologies. In the context of digitalization of public administration, automation of personnel audit will significantly improve the collection and processing of data. It is expected that by 2025, 50% of all audits of state personnel systems will be carried out using digital solutions.

Recommendation: Implement specialized digital platforms for collecting, storing and analyzing data on human resources in government agencies. Platforms should include functions for monitoring staff turnover, skill levels and assessing employee motivation.

3. Develop a system of key performance indicators (KPI). The creation of a KPI system for assessing the work of civil servants will allow for a more objective assessment of their contribution to achieving strategic goals, which is especially important in the context of implementing state programs and strategies. Recommendation: Develop a system of regular monitoring and evaluation of programs for improving the qualifications of civil servants, with subsequent integration of the results into the human resources audit process.

4. Increasing audit transparency and implementing feedback mechanisms

To increase trust in auditing and improve results, it is necessary to ensure transparency of audit processes. An important element is also the implementation of a feedback mechanism that will allow auditors to receive information on how their recommendations are being implemented.

Recommendation: Implement a feedback system that allows heads of state institutions to report on the implementation of audit recommendations, and auditors to adapt their approaches based on this information.

References

1. Tokayev, K.-Zh. K. Message of the President of the Republic of Kazakhstan K.-Zh.K. Tokayev to the people of Kazakhstan dated September 2, 2024 [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.akorda.kz/ru/poslanie-glavy-gosudarstva-kasym-zhomarta-tokaeva-narodu-kazahstana-spravedlivyy-kazahstan-zakon-i-poryadok-ekonomicheskii-rost-obshchestvennyy-optimizm-285014>, free. – (Accessed: 10/24/2024).
2. The concept of implementation of state audit of September 3, 2013 [Electronic resource]. – Access mode: <https://adilet.zan.kz/rus/docs/U1300000634>, free. – (Accessed: 10/24/2024).
3. Law of the Republic of Kazakhstan on State Audit and Financial Control dated November 12, 2015 [Electronic resource]. – Access mode: <https://adilet.zan.kz/rus/docs/Z1500000392>, free. – (Accessed: 10/24/2024).

ACCOUNTING SYSTEM OF TRADITIONAL AND ISLAMIC BANKS

¹ Ramazanova A.

² Al Humssi Ahmad

¹ ram-anel@mail.ru

² 1042135139@rudn.ru

¹ Master's student, L.N. Gumilyov Eurasian National University, Astana

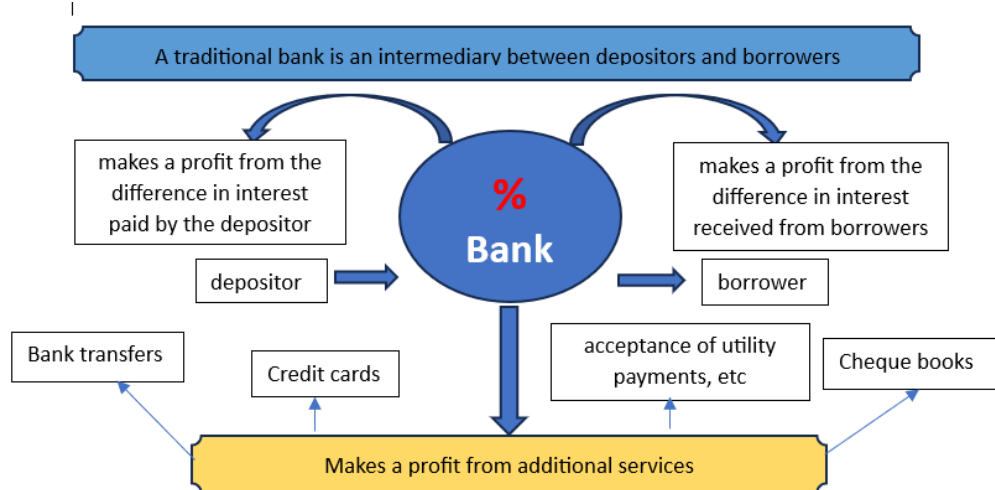
² PhD in Economics, People's Friendship University of Russia, Moscow

Abstract. In recent decades, there has been an increase in the influence of religion on economic processes and phenomena in general and accounting issues in particular. Existing approaches to accounting have shown their inadequacy, which has led to an increase in the interest of scientists in alternative accounting models that have passed the test of time. This also applies to the Islamic accounting system. The article highlights the prerequisites for the formation and development of Islamic accounting in the 20th century, assesses the contribution of various scholars to the study of this topic, formulates reasoned conclusions about the need to harmonize international Islamic accounting due to the inconsistency of traditional accounting systems with the canons of Sharia.

Keywords: traditional bank, Islamic financial institution, accounting system, Islamic finance, Ethical Principle, Sharia law.

Introduction. The role of Islamic finance has been increasing all over the world in recent years. The main goal of its development is the need to attract external long-term investments for the implementation of industrial development plans, diversify investment flows, as well as provide the population with alternative sources of financing. [1]

In order to understand what the "Islamic financial system" is, let's turn to the traditional model and explain how it works.



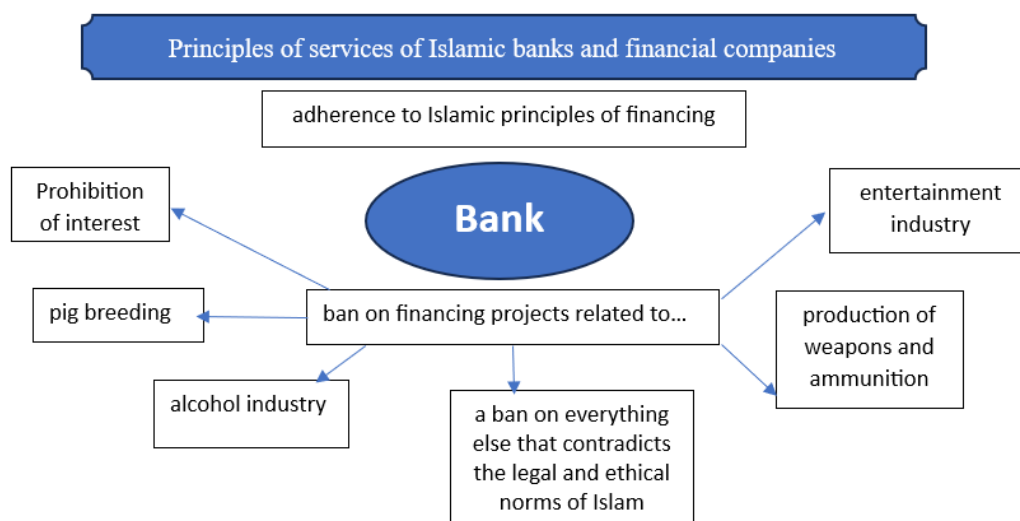
Picture 1 - Financial system of a traditional bank

A traditional bank is an intermediary between depositors and borrowers and profits from the difference between the interest paid by depositors and the interest received from borrowers. [2]

In addition to bank interest, the bank makes a profit from additional services, such as bank transfers, issuance of cheque books to customers with current accounts, credit card services, acceptance of utility payments, etc.

An Islamic bank differs from a conventional bank only in two ways: ethical considerations and banking products, and the second follows from the former. Otherwise, these two banks are largely identical. [3]

The fundamental difference between an Islamic bank and a traditional one is the complete rejection of bank interest, which is prohibited by Islamic principles.



Picture 2 - Financial system of Islamic bank [4]

Purpose of the study. How, then, do Islamic banks and financial companies generate revenue? Islamic principles of finance allow trade relations but prohibit financing at interest.

Modern Islamic banks and financial companies allow clients to finance the purchase of real estate or equipment, to finance construction and agricultural projects, small and medium-sized businesses, and so on, and they do so through purchase and sale, leasing or equity participation in a project. [5]

The main principles of the Islamic financial system

1) Money cannot and should not arise from money, that is, the increment of capital cannot take place in the sphere of money circulation.

2) Investors' income should be associated with investments in trade and production (the real sector of the economy). Transactions should be secured by real assets, and not on loans at interest and derivative financial instruments. [6]

3) Relations between participants should be built on the basis of partnership with the sharing of risks and returns. An Islamic financial company and its client must share the profits agreed upon by the parties and mutually bear the costs in case of losses.

4) Money is not a commodity; it is only a measure of value. [7]

Prohibitions

- Riba is any loan interest, that is, loans, bonds, fixed-income deposits. It is forbidden to give money at interest and exchange goods for similar goods with an increase.

- Gharar - speculation, excessive uncertainty regarding the subject of the contract and its terms. Transactions must be clear, transparent, and unchangeable until the moment of the transaction.

- Maysir - profit arising from an accidental combination of circumstances, that is, gambling, transactions, bets.

- Haram is a ban on financing certain sectors of the economy in accordance with Islamic norms. An Islamic finance company is prohibited from financing the production of tobacco, alcohol, weapons, drugs, as well as the production and distribution of pornography, certain types of entertainment, etc. [8]

Research methods. In the study of the subject issues of the article, general scientific methods of cognition were used, including a review analysis of the literature on the topic, retrospective and comparative analysis, and the system-structural method. [9] In the analysis of the literature on the subject, recognized monographs, scientific articles and reviews of scientific works on the study of Islamic finance, as well as modern works in the post-Soviet countries and in the world were used. Comparative analysis was used in the study of the Islamic accounting development in Islamic and European countries.

Results and discussions. Accounting and financial reporting play a significant role in the development of the economy of any state. In the modern world, various models have been formed, which have gone through different stages and processes of transformation in their development. [10]

Parameter	Islamic Bank	Traditional Bank
Principles	Must comply with Sharia law	Focus on profit maximization
Interest Rates	Prohibited (Riba)	Permitted (interest income)
Types of Transactions	Mudarabah, Musharakah, Ijara, etc.	Loans, deposits, investments
Risk Sharing	Risk is shared between bank and client	Risk primarily borne by the borrower
Investment	Investments only in halal projects	Investments in any profitable ventures
Income Generation	Income from profit-sharing	Interest income

Client Accounts	Segregated accounts based on services	General accounts (savings, checking)
Reporting Standards	Compliance with Sharia accounting standards	Generally Accepted Accounting Principles (GAAP) or IFRS
Social Responsibility	Emphasis on social welfare and community development	Less emphasis on social responsibility

Table 1 - Comparative Table of Accounting: Islamic Bank vs. Traditional Bank

One of the most notable factors that caused financial crashes and scandals of many companies in different countries, is the lack professional ethics in accounting and reporting. The ethics of the accountancy profession can be defined as a set of rules and principles that are developed by professional organizations that oversee the professional activities of an accountant, which contribute to strengthening the degree of trust on the part of all interested parties - investors, creditors, clients, government agencies. [11]

The ethics of accountancy in both traditional and Islamic banking are essential for maintaining trust, transparency, and accountability. While there are many similarities, there are also key differences rooted in the underlying principles of each banking system. Here's a comparison of the ethical considerations in both:

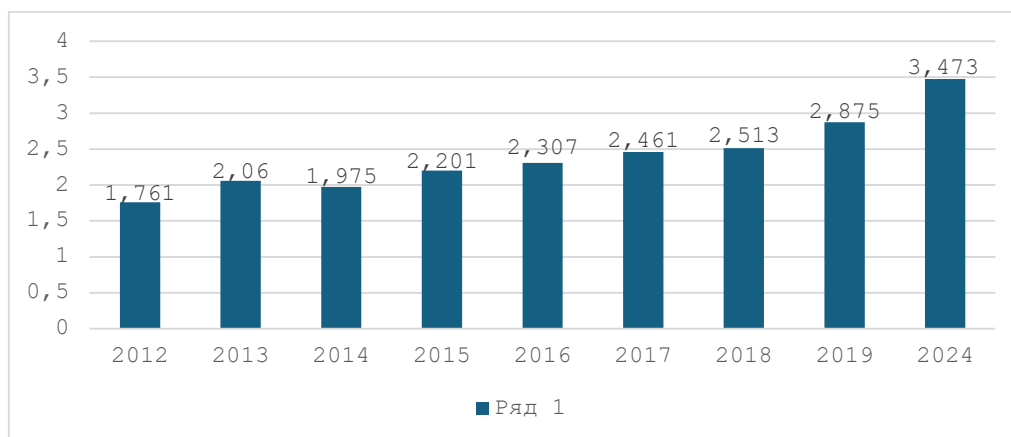
Ethical Principle	Traditional Banking	Islamic Banking
Integrity	Emphasis on honesty and accuracy in reporting	Strong emphasis on honesty, aligned with Sharia principles
Objectivity	Requires impartiality and avoidance of conflicts of interest	Requires impartiality, with a focus on ethical considerations in transactions
Professional Competence	Continuous education and adherence to standards	Requires knowledge of both accounting and Sharia law for compliance
Confidentiality	Protection of sensitive client information	Same emphasis on confidentiality, with additional focus on ethical disclosure
Transparency	Clear financial reporting for stakeholder trust	High transparency in profit-sharing and ethical use of funds
Compliance with Laws	Adherence to financial regulations and standards	Compliance with Sharia law, avoiding practices like riba (interest)
Social Responsibility	Limited focus on social responsibility	Strong emphasis on social welfare and community development
Risk Sharing	Primarily focuses on risk borne by borrowers	Promotes shared risk between the bank and clients, fostering fairness

Table 2 - Comparative Table: Ethics of Accountancy in Traditional vs. Islamic Banking

The growth dynamics of assets of Islamic banks in recent years exceeds the dynamics of traditional banks. Several important factors contributing to this:

- Growth of the Muslim population in the world. Between 2010 and 2020 alone, the number of Muslims increased by 19 percent to 1.8 billion people. According to analysts, by 2050 their number may reach 2.8 billion people; [12]

- Growth of the economies of Muslim countries. Over the past 20 years, the countries of the Islamic world have grown by 263 percent, and their share in world GDP has increased from 3 to 14 percent;
- Implementation of digital solutions. There are more than 375 fintech companies in the world related to Islamic finance;
- Support at the state level.



Picture 3 - Growth of Islamic finance assets in 2012–2024, billion US dollars [13]

Over the next 10 years, demand for Islamic banking can be predicted to be strong in both more mature markets, such as the Middle East, and emerging markets, such as Africa and the European Union, where a large proportion of the Muslim population does not have access to Islamic banking. Given the macroeconomic and political risks, both regional and international, caused by, among other things, the global pandemic, markets are expected to rise through the consolidation of banking assets rather than the rapid expansion of banking operations.

Thus, it should be concluded that the concentration of assets managed by Islamic banks is significant in the world financial system due to the increase in the number of people professing Islam, and the geographical diversification of the activities of Islamic financial institutions. This creates prerequisites for further sustainable growth of the Islamic banking sector both through the consolidation of banking assets and through the development of joint projects with traditional financial institutions. [14]

Conclusion. The main countries of distribution are the countries of the Arab world. However, the Islamic model of accounting is international, since, while performing its main functions, it is not tied to the socio-economic development of the countries in which it originated, but is based on the ideology of equitable distribution, based on ethical norms, which is well understood and accepted by most of the population. the world's population. Islamic banks were the first to appear and today are the most common institutions of Islamic economics in world practice.

These institutions are not limited to territorial expansion and are established outside Arab countries, eventually turning into so-called "Islamic windows" in non-Muslim countries. Along with Islamic banking, Islamic insurance companies (takaful) are developing rapidly. In addition to these institutions, one of the leading institutions of Islamic economics is financial (investment) companies. To build the proper functioning of these institutions, it is necessary to develop a well-structured accounting that would allow calculations to be made according to new (for traditional accounting models) instruments and consider the principles of Islamic accounting.

References

1. Tatarina N., Kokh I., Safina L. Principles and Instruments of Islamic Financial Institutions. *Procedia Economics and Finance*. 2015. Vol. 24. P. 479

2. Бекин Р.И. Исламские финансовые институты и инструменты в мусульманских и немусульманских странах: особенности и перспективы развития: автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. 2009. 48 с.
3. Kovev D.M., Islamic Banking - Features, Place in the World Banking System and Development Problems. Вестник науки. 2021 no. 3, p. 49-59
4. Terminology used in Islamic banks // Official website The Islamic Financial Services Board; URL: <https://www.ifsb.org/terminologies.php> (дата обращения: 01.09.2024).
5. Murtuza A., International Journal of Islamic Financial. 2002. 19p.; URL: <http://www.perpustakaan.depkeu.go.id/FOLDERJURNAL/vol4no1art1.pdf> (дата обращения: 03.09.2024).
6. Bogatyreva S.N., Accounting (financial) statements. 2023. P. 516.
7. Kharisova F., Yusupova A.R., Kharisov I.K., Characteristics of the Islamic accounting model. International Accounting, 2018, vol.21. iss.3. p.138
8. Haniffa R, Hudaib M, Journal of Islamic Accounting and Business Research. 2010. P.9.
9. Gray R., Owen D., Adams C.E., Accounting and Accountability: Changes and Challenges in Corporate Social and Environmental Reporting. Prentice-Hall. 1996
10. Hamid S, Craig R, Clarke F, Bookkeeping and accounting control systems in a tenth-century Muslim administrative office. Accounting, Business & Financial History, 1995; URL: <https://doi.org/10.1080/09585209500000049> (дата обращения: 10.09.2024).
11. Karim R.A.A., Accounting in Islamic financial institutions. Accounting & Business. 2009
12. Kamla R., Critical Perspectives on Accounting, 2008. P.176
13. Umarov Kh.S., Financial business, 2013. P.69
14. Kotova K.Yu., Kokoulina E. A., Topical Issues of Modern Economics, 2021. P.251

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Саятхан А.

Магистрант университета «Туран-Астана»

Аннотация. В статье рассматриваются ключевые аспекты оценки экономической эффективности инвестиционных проектов. Подчеркивается значение применения современных методов анализа, таких как расчет чистой приведенной стоимости (NPV), внутренней нормы доходности (IRR), индекса рентабельности (PI) и срока окупаемости (PP). Анализируются критерии, используемые для принятия инвестиционных решений, включая учет рисков, динамики денежных потоков и макроэкономических факторов. Особое внимание уделено вопросам выбора дисконтной ставки и ее влияния на результаты оценки. Делается акцент на важности комплексного подхода, который включает не только количественный, но и качественный анализ для достижения долгосрочной устойчивости и максимизации прибыли инвестиционных проектов.

Ключевые слова. экономическая эффективность, инвестиционные проекты, чистая приведенная стоимость (NPV), внутренняя норма доходности (IRR), индекс рентабельности (PI), срок окупаемости (PP), оценка рисков, дисконтная ставка, инвестиционный анализ.

Под эффективностью инвестиционного проекта, как уже упоминалось, преимущественно подразумевает уровень его согласованности с ожидаемой отдачей и выгодами партнеров. В целях определения этого уровня и применяется оценка. Можно оценивать проект по двум показателям:

Оценка продуктивности инвестиционного проекта в целом осуществляется с общественной и коммерческой позиции, но необходимо отметить, что обе позиции предполагают наличие единственной стороны, организующей стартап за счет собственных вложений.

Цели оценки эффективности проекта в целом:

- Установление ожидаемой привлекательности для участвующих сторон;
- Определение источников привлечения денежных средств.

Виды инвестиционных оценок эффективности в целом:

- Общественная (социально-экономическая) эффективность инвестиций;
- Коммерческая эффективность.

Сторонами, принимающими участие в проекте, могут выступать организация, внедряющая стартап, ее учредители, кредитные институты (как дополнительный канал финансирования), лизинговые структуры, обеспечивающие, например, основными средствами для проекта, и т.д.

Иногда проект касается вовлеченности вышестоящих институтов, например, региона, что может оказать значительное влияние на его исполнение, потому что масштабные проекты, которые носят социально значимый характер, могут потребовать государственного финансирования.

Экономическая эффективность, инвестиционные проекты, чистая приведенная стоимость (NPV), внутренняя норма доходности (IRR), индекс рентабельности (PI), срок окупаемости (PP), оценка рисков, дисконтная ставка, инвестиционный анализ.

Инвестиционная деятельность играет ключевую роль в обеспечении устойчивого экономического роста и инновационного развития. Одним из важнейших этапов управления инвестиционными проектами является оценка их экономической эффективности. От правильности проведенной оценки зависит принятие управленческих решений, направленных на оптимизацию вложений и минимизацию рисков [1].

Теоретические основы оценки экономической эффективности. Экономическая эффективность инвестиционного проекта определяется степенью достижения поставленных целей при минимальных затратах ресурсов. Основные принципы оценки:

- Учет временной стоимости денег.
- Баланс между доходами, расходами и рисками.
- Сравнительный анализ альтернативных проектов.

Ключевые методы оценки эффективности делятся на динамические и статические.

Методы оценки экономической эффективности

1. Динамические методы

Учитывают временную стоимость денег, что делает их предпочтительными для долгосрочных проектов.

- Чистая приведенная стоимость (NPV)

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} - I$$

где CF_t — денежный поток в период t , r — дисконтная ставка, I — первоначальные инвестиции.

Проект считается эффективным, если $(NPV > 0)$.

- Внутренняя норма доходности (IRR)

Это ставка дисконтирования, при которой $(NPV = 0)$. Если $(IRR > r)$ (требуемая доходность), проект принимается.

- Индекс рентабельности (PI)

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t}}{I}$$

Проект эффективен, если $(PI > 1)$.

- Срок окупаемости (PB)

Время, за которое проект окупает первоначальные вложения. Используется модифицированный показатель (Discounted PB), учитывающий дисконтирование.

Статические методы

Учитывают только текущие денежные потоки, не рассматривая временную стоимость денег.

- Средняя рентабельность инвестиций (ARR).

- Простая окупаемость.

Учет рисков и неопределённости

Для более точной оценки необходимо учитывать:

- Анализ чувствительности: исследование влияния изменения ключевых параметров (цены, затрат, объемов продаж) на результат.

- Метод сценариев: моделирование возможных исходов (оптимистичного, пессимистичного и базового сценариев).

- Моделирование Монте-Карло: количественная оценка рисков на основе вероятностных распределений.

Практическое применение

Крупные инфраструктурные проекты

Оценка требует учета долгосрочных социальных и экономических эффектов. Здесь NPV и IRR являются наиболее подходящими показателями.

Проекты в условиях высокой неопределенности

Используются методы сценариев и анализ чувствительности для минимизации риска.

Инновационные проекты

Требуют учета нематериальных эффектов, таких как рост конкурентоспособности и улучшение имиджа компании.

Проблемы оценки экономической эффективности

Оценка экономической эффективности играет центральную роль в принятии инвестиционных решений, однако этот процесс сопровождается рядом проблем. Ошибки в оценке могут привести к неоптимальным инвестициям, финансовым потерям или упущенным возможностям.

Ограниченность инвестиционных ресурсов вызывает необходимость их эффективного использования. При этом могут быть две постановки задачи рационального использования инвестиций:

- если объем инвестиций для осуществления проекта задан, то следует стремиться получить максимально возможный эффект от их использования;
- если задан результат, который надо получить за счет вложения капитала, необходимо искать пути минимизации расхода инвестиционных ресурсов.

Экономическая эффективность инвестиционного проекта — это категория, отражающая соответствие инвестиционного проекта целям и интересам его участников.

Осуществление успешных инвестиционных проектов увеличивает внутренний валовой продукт (ВВП), который затем делится между участниками проекта — акционерами, работниками предприятий, банками, бюджетами разных уровней и др. Поступлениями и затратами этих участников определяются различные виды эффективности инвестиционного проекта. Рекомендуется оценивать следующие виды эффективности проекта.

1. *Эффективность проекта в целом.* Оценка эффективности инвестиционного проекта в целом обычно производится с общественной и коммерческой позиций, причем оба вида эффективности рассматриваются с точки зрения единственного участника, реализующего проект за счет собственных средств.

Цели оценки эффективности проекта в целом:

- определение потенциальной привлекательности проекта для возможных участников;
- поиск источников финансирования.

Виды эффективности инвестиционного проекта в целом:

- общественная (социально-экономическая) эффективность проекта;
- коммерческая эффективность проекта [2].

2. *Эффективность участия в проекте.* Участниками проекта могут быть предприятие, реализующее проект, и его акционеры; банки, осуществляющие кредитование проекта;

лизинговая компания, предоставляющая оборудование для проекта, и т.д. Проект может затрагивать интересы структур более высокого порядка (отрасль, регион и т.п.), которые способны весьма существенно повлиять на его реализацию. Проект может быть общественно значимым и требовать поддержки федерального, регионального или местного бюджетов.

Наличие нескольких участников инвестиционного проекта предопределяет несовпадение их интересов, разное отношение к приоритетности различных проектов. Для каждого участника характерно формирование специфических потоков денежных средств для расчета показателей эффективности и, как следствие, возможное несовпадение результатов оценки и решения об участии в проекте. Поэтому следует определить эффективность проекта для каждого непосредственного участника.

Цели определения эффективности участия в проекте:

- проверка реализуемости инвестиционного проекта;
- проверка заинтересованности в реализации проекта всех его участников.

Эффективность участия в проекте включает:

- эффективность участия предприятий в проекте (эффективность инвестиционного проекта отдельно для каждого предприятия-участника);
- эффективность инвестирования в акции предприятия (эффективность для акционеров — участников инвестиционного проекта);
- эффективность участия в проекте структур более высокого уровня, в том числе: а) региональная и народнохозяйственная эффективность — для региона и народного хозяйства в целом; б) отраслевая эффективность — для отдельных отраслей народного хозяйства, финансово-промышленных групп (ФПГ), объединений предприятий и холдинговых структур;
- бюджетная эффективность инвестиционного проекта — эффективность участия в инвестиционном проекте бюджета определенного уровня.

Все виды эффективности инвестиционного проекта базируются на сопоставлении затрат и результатов (выгод) от проекта, но отличаются подходом к их оценке и составом.

Перед проведением оценки эффективности экспертно определяется общественная значимость проекта. Общественно значимыми считаются крупномасштабные, народнохозяйственные и глобальные проекты. Оценку эффективности инвестиционного проекта рекомендуется проводить в два этапа.

Первый этап — расчет эффективности проекта в целом

Цели этапа:

- интегрированная экономическая оценка проектных решений;
- создание необходимых условий для поиска инвесторов.

Для локальных проектов оценивается только их коммерческая эффективность и, если она оказывается приемлемой, рекомендуется переходить к следующему этапу оценки.

Для общественно значимых проектов сначала оценивается их общественная эффективность. При неудовлетворительной общественной эффективности проекты не рекомендуются для реализации. Если общественная эффективность оказывается достаточной, оценивается коммерческая эффективность. При недостаточной коммерческой эффективности общественно значимого инвестиционного проекта рекомендуется рассмотреть различные формы его поддержки, которые повышают коммерческую эффективность до приемлемого уровня.

Задачей первого этапа является определение эффективности проекта в целом исходя из предположения, что он будет профинансирован целиком за счет собственных средств. Такой подход позволяет представить эффективность проекта как такового, т.е. эффективность технико-технологических и организационных решений, предусмотренных в проекте. Это необходимо для привлечения потенциальных инвесторов к участию в его реализации.

Второй этап — расчет эффективности участия в проекте (осуществляется после выработки схемы финансирования)

Для локальных проектов определяется эффективность участия в проекте отдельных предприятий-участников, эффективность инвестирования в акции, бюджетная эффективность.

Для общественно значимых проектов сначала определяется региональная эффективность и, если она удовлетворительна, дальнейший расчет выполняется как для локальных проектов. Если необходимо, оценивается и отраслевая эффективность.

Участие в проекте должно быть выгодным для всех инвесторов, причем для каждого из них оценка эффективности производится в соответствии с его интересами, по адекватным им критериям. Поэтому на втором этапе оценивается значительно больше видов эффективности. Компромиссное решение, удовлетворяющее всех участников, находится в процессе согласования их интересов и при условии, что проект достаточно эффективен и, следовательно, может быть выгодным для каждого.

Помимо экономического, от реализации инвестиционного проекта могут быть получены социальный и экологический эффекты. Поэтому при разработке проекта должна производиться оценка его социальных и экологических последствий, а также затрат, связанных с социальными мероприятиями и охраной окружающей среды.

Оценка социальных результатов проекта предполагает, что проект должен соответствовать социальным нормам, стандартам и условиям соблюдения прав человека. Предусматриваемые проектом мероприятия по созданию работникам нормальных условий труда и отдыха, обеспечению их продуктами питания, жилой площадью и объектами социальной инфраструктуры являются обязательным условием его реализации и какой-либо самостоятельной оценке в составе результатов проекта не подлежат. Когда реализация проекта предполагает улучшение жилищных и культурно-бытовых условий работников (например, предоставление бесплатно или на льготных условиях жилья), затраты по сооружению или приобретению соответствующих объектов включаются в состав затрат по проекту и учитываются в расчетах эффективности в общем порядке.

Доходы от этих объектов (часть стоимости жилья, оплачиваемая в рассрочку, выручка предприятий бытового обслуживания и т.п.) учитываются в составе результатов проекта. В расчетах эффективности учитывается и самостоятельный социальный результат подобных мероприятий, получаемый при увеличении рыночной стоимости жилья, обусловленном вводом в действие дополнительных объектов социально-бытового назначения [3].

Сложность оценки проектов с длительным периодом реализации, где изменения внешней среды могут существенно повлиять на эффективность.

Проблемы с оценкой нематериальных активов

Трудности в измерении таких факторов, как бренд, интеллектуальная собственность, клиентская база.

Их влияние на экономическую эффективность часто остается недооцененным.

Проблемы в различных секторах экономики

Инфраструктурные проекты

Сложность учета косвенных эффектов, таких как социальное влияние и улучшение экосистемы региона.

Инновационные проекты

Высокая степень неопределенности в оценке перспектив новых технологий.

Отсутствие аналогов, что затрудняет использование исторических данных.

Малый и средний бизнес

Ограниченность доступа к аналитическим инструментам и информации для оценки.

Нехватка профессиональных знаний в области финансового анализа.

Подходы к решению проблем

Повышать квалификацию сотрудников в области инвестиционного анализа.

Оценка экономической эффективности инвестиционных проектов является сложным, но критически важным этапом инвестиционного процесса. Правильный выбор методов оценки позволяет минимизировать риски и обеспечить максимальную отдачу от вложенных ресурсов.

В условиях ускоряющихся изменений в экономике и высоких требований к устойчивому развитию важно адаптировать существующие методы и внедрять новые подходы.

Список использованных источников

1. Бригхэм Ю., Эрхардт М. «Финансовый менеджмент. Теория и практика».
2. Гражданский кодекс Республики Казахстан.
3. Отчёты Всемирного банка по инвестиционной деятельности.

ПУТИ ПРИМЕНЕНИЯ ПОЛЬСКОЙ МОДЕЛИ В РАЗВИТИИ ТУРИЗМА КАЗАХСТАНА

Сулейменова А. Ж.

imaidxna@gmail.com

Магистрант 2 курса, факультет экономики, Евразийский Национальный
Университет им. Л.Н.Гумилева, Астана, Казахстан

Аннотация. В статье рассматривается опыт Польши в развитии туристической отрасли и возможности его адаптации для Казахстана. Анализируются ключевые управленческие стратегии, включая государственные субсидии, частно-государственные партнёрства и инвестиции в инфраструктуру, которые способствовали росту туризма в Польше. Особое внимание уделено программе «Польский туристический ваучер», направленной на стимулирование внутреннего туризма, и её роли в поддержке малого и среднего бизнеса. На основе польского опыта сформулированы рекомендации для Казахстана, направленные на развитие туристической инфраструктуры, поддержку внутреннего туризма и продвижение страны на международной арене. Предложенные меры способствуют устойчивому развитию и повышению конкурентоспособности Казахстана в сфере туризма.

Ключевые слова: туризм, устойчивое развитие, Польша, Казахстан, туристическая инфраструктура, государственная поддержка, частно-государственное партнёрство.

Введение. Развитие туристической отрасли в современном мире играет важную роль в экономическом росте, создании рабочих мест и повышении конкурентоспособности стран на международной арене. В условиях глобализации и растущего спроса на уникальные туристические направления многие страны стремятся внедрять инновационные подходы к управлению туризмом. Для Казахстана, обладающего богатым природным и культурным потенциалом, особый интерес представляет изучение и адаптация успешных зарубежных стратегий, направленных на устойчивое развитие туризма. В данной статье рассматривается опыт Польши, которая смогла укрепить свои позиции в международной туристической индустрии благодаря государственной поддержке, частно-государственным партнёрствам и стратегическим инвестициям в инфраструктуру. Польская модель, включающая субсидии для стимулирования внутреннего туризма, активное продвижение на внешних рынках и эффективное использование партнёрств с частным сектором, является примером успешного подхода к развитию отрасли. Проведённый анализ служит основой для предложений по её применению в Казахстане, что позволит стране максимально раскрыть туристический потенциал и укрепить позиции на мировом рынке.

Основная часть. Современное состояние туристического бизнеса в Польше. Туристическая отрасль Польши занимает важное место в экономике страны и демонстрирует стабильный рост в последние годы, чему способствует богатое культурное и природное наследие. По данным Министерства спорта и туризма Польши [1], на туризм приходится значительная доля ВВП страны, а ежегодное количество международных туристов исчисляется миллионами. Среди ключевых направлений развития — культурный и

природный туризм, опирающийся на объекты Всемирного наследия ЮНЕСКО, такие как старинный город Краков, Замок Мальборк и Вавельский замок, привлекающие значительное число туристов [2].

Таблица 1 – Основные показатели туристической отрасли Польши за период 2019–2023 гг.

Год	Количество туристов (млн)	Вклад туризма в ВВП (%)	Внутренний туризм (%)	Международный туризм (%)
2019	19,6	6,0	65	35
2020	8,4	3,0	80	20
2021	10,5	4,0	75	25
2022	15,0	5,5	68	32
2023	17,0	5,8	66	34

Примечание: составлено автором на основе источника [3].

Таблица 1 показывает изменения в туристической отрасли Польши за последние 5 лет, включая влияние пандемии COVID-19 на спад туристического потока в 2020 году и последующее восстановление сектора.

С каждым годом усиливается акцент на экологический и культурный туризм. Польское правительство активно поддерживает проекты, направленные на устойчивое развитие туристического сектора, с особым вниманием к охране культурного наследия и окружающей среды [4]. Благодаря программам субсидирования местные туристические компании и муниципальные власти получают возможность привлекать инвестиции и развивать инфраструктуру, что в свою очередь стимулирует как внутренний, так и международный туризм [5].

Эффективное управление играет ключевую роль в развитии туристической отрасли Польши, способствуя её адаптации к требованиям глобального рынка. В условиях стратегического управления туристической сферой особое внимание уделяется гармоничному взаимодействию государственных и частных инициатив, а также продвижению региональных туристических брендов [6]. В этой связи управление туристическим сектором в Польше включает не только региональные структуры, но и программы поддержки, направленные на обучение предпринимателей принципам устойчивого туризма, что положительно влияет на качество услуг [7].

Таким образом, современное состояние туристического бизнеса в Польше характеризуется высокой степенью управляемости и акцентом на устойчивое развитие, что способствует увеличению привлекательности страны на международной арене [2].

Ключевые управленческие стратегии поддержки туризма в Польше. Развитие туристического сектора Польши опирается на стратегические государственные инициативы, активное партнёрство с частным сектором и реализацию значимых проектов, направленных на устойчивое развитие отрасли. Эти управленческие стратегии способствовали укреплению позиций Польши как привлекательного туристического направления, что подтверждается статистическими данными и научными исследованиями.

Одной из ключевых государственных инициатив, оказавшей значительное влияние на рост внутреннего туризма, стала программа субсидирования туристических услуг для граждан. Программа «Польский туристический ваучер» предоставляла семьям возможность использовать государственные субсидии на отдых, что способствовало увеличению посещаемости регионов, ранее не являвшихся основными туристическими центрами, и поддержке местных предпринимателей. По данным Центрального статистического управления Польши (GUS), за период действия программы внутренний туризм увеличился на 18% по сравнению с предыдущими годами [3].

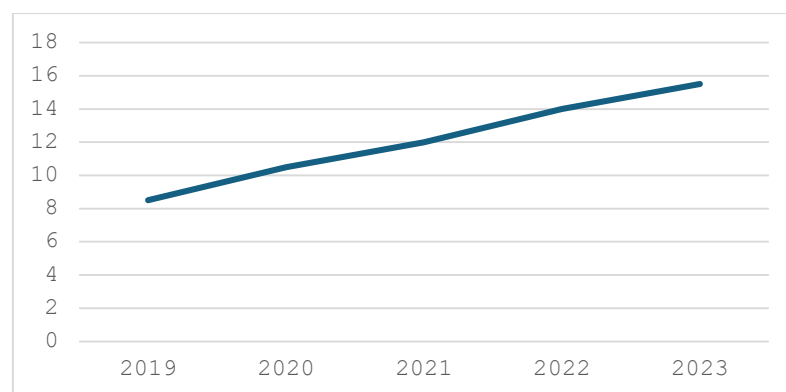


Рис. 1 - Динамика роста внутреннего туризма в Польше после введения программы «Польский туристический ваучер» (2019–2023 гг.)

Примечание: составлено автором на основе источника [1]

Рисунок 1 демонстрирует рост числа внутренних туристов после введения программы «Польский туристический ваучер», запущенной для стимулирования внутреннего туризма и поддержки местного бизнеса в Польше. В 2019 году до введения ваучера количество внутренних туристов составляло примерно 8,5 миллионов. С введением программы в 2020 году, несмотря на ограничения, связанные с пандемией, количество туристов увеличилось до 10,5 миллионов, что указывает на успешное стимулирование внутреннего туризма даже в условиях кризиса. В 2021 году эта цифра выросла до 12 миллионов, а в 2023 году — до 15,5 миллионов, отражая восстановление отрасли и устойчивый рост интереса к внутреннему туризму благодаря государственной поддержке. График демонстрирует, как меры государственной поддержки помогли стабилизировать туристический сектор и повысить его привлекательность для граждан, способствуя экономическому развитию регионов и укреплению внутреннего туристического рынка Польши.

Важную роль в развитии туристического сектора играет также модернизация инфраструктуры, финансируемая государством. В 2023 году на улучшение туристической инфраструктуры, включая транспортную доступность и гостиничный сектор, было инвестировано 2,5 млрд злотых. Эти инвестиции направлены на повышение качества туристических услуг и увеличение количества туристов за счёт улучшения условий для их пребывания, особенно в регионах с высоким туристическим потенциалом [8]. Подобные вложения также способствуют повышению экономической устойчивости менее развитых туристических зон, делая их более доступными и привлекательными для посещения.

Партнёрство между государственным и частным секторами также сыграло важную роль в реализации управленческих стратегий. В последние годы в Польше значительно выросло число совместных проектов между государственными учреждениями и частными компаниями в сфере туризма. Такие партнёрства включают, например, финансирование и поддержку малых и средних предприятий, что способствует развитию разнообразных туристических предложений. Поддержка малого бизнеса через субсидии и налоговые льготы позволила улучшить качество услуг и разнообразить рынок, создавая конкуренцию и стимулируя инновации в туристической отрасли [3].

Примеры успешных проектов, реализованных благодаря партнёрству, включают инициативу «Visit Poland», направленную на привлечение международных туристов и укрепление имиджа страны на мировом уровне. По данным Министерства развития Польши, программа «Visit Poland» в 2022 году привлекла более 3 миллионов иностранных туристов, что принесло дополнительные доходы в размере около 1,5 миллиарда евро. Программа включала рекламные кампании на зарубежных рынках, культурные и спортивные мероприятия, а также продвижение польского наследия и гастрономии. Исследования подтверждают, что такие программы повышают узнаваемость страны и стимулируют повторные визиты [8].

Таким образом, сочетание государственных инициатив, активного партнёрства с частным сектором и успешных проектов формирует управленческую основу, способствующую устойчивому развитию туризма в Польше. Эффективная реализация этих стратегий позволяет стране сохранять конкурентные позиции в международной туристической индустрии и повышать её значимость для национальной экономики.

Преимущества и вызовы польских управленческих стратегий. Управленческие подходы Польши к развитию туризма обеспечили значительный рост внутреннего и международного туризма, при этом достигнутые результаты подчёркивают как сильные стороны, так и ограничения выбранных стратегий. Преимуществом польской модели является её способность поддерживать стабильный рост в условиях меняющейся экономики. Внутренний туризм показал увеличение на 18% за счёт государственных субсидий и модернизации инфраструктуры, что оказало положительное влияние на доходы местного бизнеса и занятость в туристических регионах [3].

Эффективность субсидий, таких как ваучеры для внутреннего туризма, позволила обеспечить постоянный приток туристов, что увеличило доходы местных предприятий на 12% в популярных туристических направлениях, создавая стабильную экономическую базу для регионов с низким уровнем дохода [4]. Наибольший прирост доходов наблюдается в регионах, получивших значительные государственные субсидии и инвестиции в туристическую инфраструктуру. Это иллюстрирует Рисунок 2, который демонстрирует процентный рост доходов от туризма в таких регионах, как Западно-Поморское (25%), Малопольское (22%) и Поморское (20%) воеводства. Круговая диаграмма наглядно показывает, как государственная поддержка и инвестиции способствуют развитию местного туризма и укреплению экономической базы данных территорий.

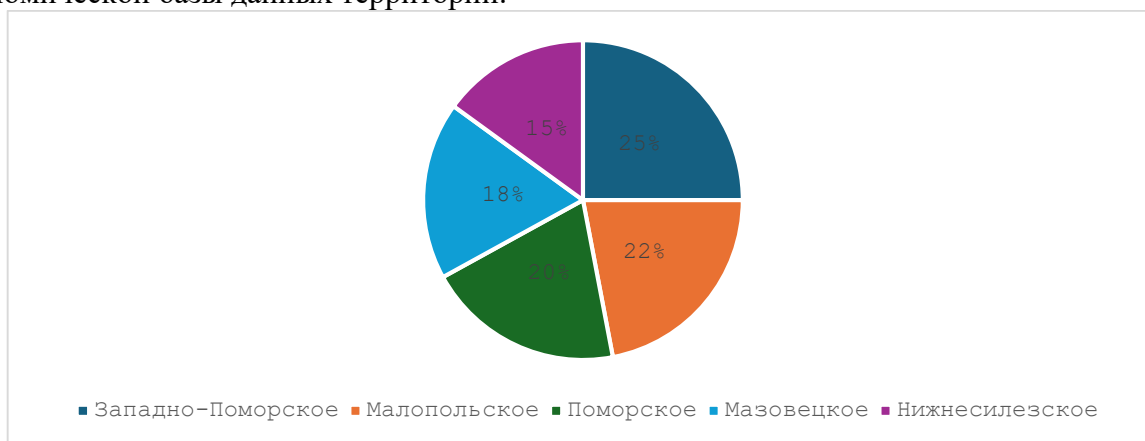


Рис. 2 - Процентный рост доходов от туризма по регионам Польши, получившим наибольшие государственные субсидии и инвестиции

Примечание: составлено автором на основе источника [3].

Влияние этих мер на устойчивое развитие подчёркивает значимость государственных субсидий и стимулирует активное развитие местных предприятий, что создаёт основу для долгосрочного роста.

Одним из значительных вызовов остаётся необходимость устойчивого финансирования инфраструктурных проектов. Государственные инвестиции, такие как 2,5 млрд злотых, направленные на инфраструктуру в 2023 году, показали эффективность в краткосрочной перспективе, однако поддержание высокого уровня финансирования требует привлечения частных инвестиций для снижения нагрузки на бюджет. Ограниченные государственные средства создают риски для долгосрочного поддержания инфраструктуры, и ключевым решением может быть расширение публично-частных партнёрств для равномерного распределения финансовых обязательств [9].

Серьёзной проблемой также является необходимость регулярного обновления инфраструктуры и туристических предложений для поддержания конкурентоспособности на

международном рынке. С учётом растущей конкуренции с европейскими направлениями, Польша сталкивается с потребностью в дополнительных инвестициях — около 250 млн злотых ежегодно — для обновления и продвижения своих предложений на международной арене [8].

Таким образом, польская модель туризма обладает значительными преимуществами, включая экономическую устойчивость и поддержку местного бизнеса, но требует оптимизации в управлении долгосрочными проектами и привлечении частных партнёров для минимизации рисков и сохранения конкурентоспособности на международном рынке.

Применение польского опыта в Казахстане. Анализ туристических рынков Польши и Казахстана выявляет ключевые направления, по которым польский опыт управления туризмом может быть адаптирован к условиям Казахстана. Оба государства обладают значительными туристическими ресурсами, привлекающими внимание как национальных, так и международных туристов. Польша славится такими природными зонами, как Татры и Балтийское побережье, а также культурными и историческими центрами в Варшаве и Кракове, которые создают основу для устойчивого развития внутреннего и въездного туризма [3]. Казахстан, в свою очередь, обладает уникальными природными достопримечательностями, такими как Кольсайские озёра и Чарынский каньон, а также культурными и историческими маршрутами, привлекательными для любителей экологического и приключенческого туризма [10]. Эти ресурсы формируют потенциальную базу для применения управленческих подходов, уже успешно зарекомендовавших себя в Польше.

Сходства между Польшей и Казахстаном проявляются также в необходимости модернизации транспортной инфраструктуры, так как ограниченная доступность удалённых туристических объектов ограничивает возможности привлечения туристов. Польский опыт показывает, что значительные государственные инвестиции в инфраструктуру, такие как выделение 2,5 млрд злотых в 2023 году на модернизацию транспортных узлов, способствуют росту туристического потока и укрепляют конкурентные позиции страны на международной арене [8]. Казахстан может использовать этот подход, разработав долгосрочную программу инвестиций в транспортную сеть, которая включает модернизацию дорожной сети, создание новых железнодорожных маршрутов и улучшение инфраструктуры аэропортов. Эти меры улучшат доступ к ключевым туристическим зонам и повысят привлекательность труднодоступных регионов для посетителей, способствуя дальнейшему развитию внутреннего и международного туризма.

Существенное различие между двумя странами заключается в уровне государственной поддержки внутреннего туризма. В Польше действует программа «Польский туристический ваучер», направленная на стимулирование внутреннего туризма и поддержку малых и средних туристических предприятий, что способствовало росту числа внутренних поездок на 18% и позитивно отразилось на развитии туристического сектора [4]. Казахстан может рассмотреть возможность внедрения аналогичной программы субсидирования для стимулирования внутреннего спроса на туристические услуги. Например, такая программа могла бы включать субсидированные ваучеры для посещения национальных туристических объектов, поддерживая тем самым малый бизнес, связанный с туризмом и гостеприимством. Реализация подобных мер не только увеличит число внутренних туристов, но и обеспечит поддержку местным предпринимателям в туристически значимых регионах, способствуя укреплению экономики этих областей.

Кроме того, польский опыт государственно-частного партнёрства представляет собой важный элемент, способствующий устойчивому развитию туристической отрасли. В Польше партнёрства между государственными органами и частными компаниями сыграли ключевую роль в обеспечении финансирования для крупных инфраструктурных проектов и продвижении страны на международной арене. Например, программа «Visit Poland», реализованная в рамках этих партнёрств, привлекла более 3 млн туристов, что принесло дополнительные доходы в размере 1,2 млрд евро [9]. Казахстан мог бы рассмотреть возможность заключения партнёрских соглашений с частными инвесторами для реализации

крупных проектов в сфере туризма, что позволит не только распределить финансовую нагрузку, но и привлечь инновационные решения, направленные на улучшение качества услуг и развитие инфраструктуры. Такие партнёрства могли бы также способствовать созданию новых туристических объектов, ориентированных на разнообразные интересы посетителей.

Важным направлением развития туризма также является активное продвижение туристических ресурсов страны на международной арене, что было успешно реализовано Польшей через программу «Visit Poland». Казахстан может воспользоваться аналогичным подходом, разработав стратегию продвижения своих уникальных природных и культурных ресурсов. Это может включать выделение приоритетных международных рынков, создание туристического бренда страны, использование цифровых каналов для маркетинга и сотрудничество с международными туристическими агентствами. Такие меры позволят Казахстану повысить осведомлённость международной аудитории о туристическом потенциале страны и привлечь туристов, интересующихся экологическим и культурным туризмом.

Таким образом, адаптация польского опыта управления в туристической сфере, направленная на развитие инфраструктуры, поддержку внутреннего туризма, установление партнёрств с частным сектором и активное продвижение на международном рынке, представляет собой перспективное направление для Казахстана. Реализация этих подходов способна способствовать росту туристической отрасли Казахстана, укреплению его позиций на международной арене и поддержанию экономического роста, обеспечивая при этом устойчивое развитие и привлекательность страны для широкого круга туристов.

Заключение. Опыт Польши в управлении туристической отраслью представляет собой успешную модель, основанную на эффективных государственных инициативах, партнёрстве с частным сектором и стратегических инвестициях в инфраструктуру. В результате таких мер, как субсидии на внутренний туризм, модернизация транспортной сети и продвижение страны на международной арене, Польша сумела значительно укрепить свои позиции как привлекательное туристическое направление. Анализ польской модели демонстрирует её способность не только поддерживать устойчивый рост отрасли, но и повышать доходы местных предприятий, стимулировать развитие регионов и создавать стабильные экономические базы для областей с высоким туристическим потенциалом.

Для Казахстана, обладающего уникальными природными и культурными ресурсами, применение польского опыта открывает перспективы для активного развития туризма и повышения конкурентоспособности на международной арене. Внедрение программ поддержки внутреннего туризма, долгосрочных инвестиций в инфраструктуру и партнёрских проектов с частным сектором может стать важным шагом к раскрытию потенциала туристического рынка Казахстана. Адаптация успешных управленческих стратегий позволит стране привлекать больше туристов, развивать местные предприятия и стимулировать экономический рост в туристически значимых регионах. В долгосрочной перспективе такие меры будут способствовать созданию устойчивой и конкурентоспособной туристической отрасли, способной внести значимый вклад в экономику Казахстана.

Список использованных источников

1. Министерство спорта и туризма. Отчёт о состоянии туризма в Польше в 2023 году [Электронный ресурс]. Польша: Министерство спорта и туризма, 2023. URL: <https://www.gov.pl/web/sport/charakterystyka-krajowych-i-zagranicznych-podrozy-mieszkancow-polski-w-i-pol-2023-r> (дата обращения: 15.11.2024).
2. Котлер П., и др. Маркетинг в туризме: пример развивающегося рынка Польши // Журнал туристического маркетинга. 2022. Т. 15. № 4. С. 215–228.
3. Главное статистическое управление Польши (GUS). Туризм в 2023 году [Электронный ресурс]. URL: <https://stat.gov.pl/en/topics/culture-tourism-sport/tourism/tourism-in-2023%2C1%2C21.html> (дата обращения: 15.11.2024).

4. Новак К., и др. Устойчивое развитие в польском туризме: стратегические направления и реализация // Польский журнал исследований в области окружающей среды. 2021. Т. 30. № 6. С. 4001–4010.
5. Польская туристическая организация. Отчёт о туризме в Польше [Электронный ресурс]. Польша: Польская туристическая организация, 2023. URL: <https://www.pot.gov.pl/attachments/category/123/Sprawozdanie%20z%20dzia%C5%82alno%C5%9Bci%20POT%20w%202023.pdf> (дата обращения: 15.11.2024).
6. Рыдзковский В., и др. Роль регионального управления в развитии туристического сектора Польши // Экономическое развитие и туризм. 2020. Т. 8. № 2. С. 139–150.
7. Министерство развития, труда и технологий. Инвестиции в будущее: программы поддержки туристического сектора [Электронный ресурс]. Польша: Министерство развития, труда и технологий, 2023. URL: <https://www.parp.gov.pl/attachments/article/84550/4%20lipca%20info%20prasowe%20turystyka.pdf> (дата обращения: 15.11.2024).
8. Министерство фондов и региональной политики Польши. Фонды ЕС 2021–2027 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.gov.pl/web/fundusze-regiony/fundusze-ue-2021-27> (дата обращения: 15.11.2024).
9. Ковальски Й., Зелиньска М. Государственно-частное партнёрство в развитии туризма: польский опыт // Журнал исследований в области туризма. 2021. Т. 18. № 3. С. 140–155.
10. Отчёт о развитии туризма и анализ рынка Казахстана [Электронный ресурс]. Казахстан, 2022. URL: <https://www.kazakhstan.travel/> (дата обращения: 15.11.2024).

НОРМАТИВНО-ПРАВОВАЯ БАЗА, РЕГУЛИРУЮЩАЯ СОЦИАЛЬНЫЕ ГАРАНТИИ И ВЫПЛАТЫ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Ягмусова А.Ф.

yagmussova@mail.ru

докторант кафедры конституционного и гражданского права Евразийского национального университета имени Л.Н. Гумилева, Астана, Казахстан

Аннотация: В статье анализируются основные аспекты нормативно-правовой базы, регулирующей социальные гарантии и выплаты в Республике Казахстан. Рассматриваются конституционные основы, законодательные и подзаконные акты, а также механизмы реализации социальных прав граждан. Выявляются ключевые проблемы, такие как фрагментарность законодательства, бюрократические барьеры и недостаточное финансирование. Особое внимание уделено вопросам правоприменения и их влиянию на доступность социальной помощи. Предлагаются меры по совершенствованию системы, включая разработку единого закона о социальном обеспечении, внедрение современных технологий, таких как цифровизация процессов, и повышение адресности социальных выплат для уязвимых категорий населения.

Ключевые слова: Социальные гарантии, социальные выплаты, законодательство, правовое регулирование, Казахстан, цифровизация.

Социальные гарантии и выплаты — ключевой элемент социальной политики любого государства. Они обеспечивают защиту уязвимых категорий населения и способствуют достижению социальной справедливости. В Республике Казахстан правовое регулирование социальных гарантий и выплат развивается с момента обретения независимости, что связано с необходимостью адаптации советского наследия к рыночным условиям.

Актуальность темы обусловлена растущими вызовами, такими как инфляция, демографические изменения и последствия глобальных кризисов. Эти факторы требуют модернизации законодательной базы и создания устойчивой, адресной системы социальной защиты. Целью исследования является анализ нормативно-правовой базы, регулирующей социальные гарантии и выплаты, выявление существующих проблем и разработка рекомендаций по её совершенствованию.

Задачи исследования включают:

- определение роли Конституции в формировании социальной политики;
- изучение ключевых законодательных актов, регулирующих социальные гарантии и выплаты;
- выявление проблем правоприменения и их влияния на доступность социальных выплат;
- разработка предложений по улучшению нормативно-правовой базы.

Конституция Республики Казахстан формирует основу социальной политики и гарантирует базовые социальные права граждан.

Согласно статье 1 Конституции, Казахстан является социальным государством, что обязывает органы власти обеспечивать гражданам минимальный уровень социальной защиты. Это положение определяет приоритеты государственной политики, включая защиту малообеспеченных слоёв населения, пенсионное обеспечение и поддержку семей с детьми.

Статья 28 Конституции закрепляет право каждого на социальную помощь [1]. Важным аспектом является то, что данная помощь предоставляется не только за счёт государственных средств, но и через систему обязательного социального страхования. Однако Конституция оставляет детализацию механизмов реализации социальных прав на уровне отраслевых законов, что нередко становится источником правовых коллизий.

Например, отсутствие единого подхода к определению категории «нуждающиеся граждане» приводит к неоднозначности в практике предоставления пособий. Также стоит отметить, что конституционные нормы о социальной защите пока недостаточно конкретизированы в отношении цифровизации и современных подходов к социальной поддержке.

Нормативно-правовая база социальных гарантий в Казахстане включает несколько уровней, среди которых выделяются кодифицированные акты, отдельные законы, подзаконные акты и международные соглашения. Одним из основных элементов этой базы являются различные кодексы, регулирующие ключевые аспекты социальной защиты граждан.

- Трудовой кодекс Республики Казахстан регулирует социальные гарантии для работающих граждан, включая компенсационные выплаты при увольнении, право на оплачиваемый отпуск и отпуск по уходу за ребёнком [2]. Однако в кодексе отсутствуют нормы, касающиеся поддержки работников, занятых в неформальном секторе экономики, что создаёт пробелы в защите данной категории граждан.

- Кодекс о налогах и других обязательных платежах регулирует правила уплаты социальных отчислений, являющихся основой для формирования фонда обязательного социального страхования [3]. Эти отчисления обеспечивают финансирование различных социальных выплат, включая пенсионное обеспечение и компенсации в случае утраты трудоспособности.

- Социальный кодекс Республики Казахстан объединил основные положения, регулирующие социальную защиту граждан, в единый нормативный акт. Кодекс направлен на упрощение процедур предоставления социальных выплат и услуг, устранение правовых пробелов и повышение адресности социальной поддержки. Одной из ключевых целей Социального кодекса является создание систематизированной и прозрачной системы социальной защиты, которая учитывает современные вызовы и потребности общества. Его принятие стало важным шагом в модернизации социальной политики Казахстана, что позволило повысить эффективность взаимодействия между государством и гражданами в сфере социальной защиты. Кодекс также предусматривает меры по цифровизации процессов

предоставления социальных услуг, что упрощает доступ к ним и минимизирует бюрократические барьеры. Принятие Социального кодекса стало основой для дальнейшего совершенствования системы социальной защиты, ориентированной на повышение уровня жизни населения и укрепление социальной стабильности [4].

– Кодекс об административных правонарушениях содержит нормы, связанные с нарушениями в сфере социальных гарантий, например, в случае несвоевременной уплаты социальных отчислений или ненадлежащего выполнения обязательств работодателями [5].

Кроме того, в правовом регулировании социальных гарантий важную роль играют отдельные законы, такие как Закон «О минимальных социальных стандартах и их гарантиях», который играет важную роль в нормативно-правовой базе, регулирующей социальные гарантии и выплаты [6]. Этот закон устанавливает принципы, критерии и минимальные стандарты в области социальной защиты, охраны здоровья, образования, жилищного обеспечения и других жизненно важных сфер. Его цель — обеспечение базового уровня социальной поддержки для всех граждан, независимо от их социального статуса и уровня доходов. Закон определяет минимальные социальные стандарты как гарантированный государством перечень условий и показателей, обеспечивающих достойный уровень жизни граждан. Среди них выделяются минимальный размер заработной платы, пенсий, социальных пособий и стипендий, а также минимальные нормативы в сфере охраны труда и здравоохранения.

Помимо кодексов и законов, важную роль в правовом регулировании социальных гарантий играют подзаконные акты. Постановления Правительства Казахстана уточняют размеры социальных выплат, порядок их индексации и категории получателей. Например, ежегодно принимаются постановления о повышении минимального прожиточного минимума, что непосредственно влияет на размер социальных выплат. Однако отсутствие прозрачных критериев для индексации остаётся проблемой, которая затрудняет доступ граждан к актуальной и своевременной социальной помощи.

Таким образом, нормативно-правовая база социальных гарантий в Казахстане представляет собой совокупность различных актов, среди которых особенно важными являются кодексы, обеспечивающие системность и регламентирующие ключевые аспекты социальной защиты граждан. Однако для более эффективного функционирования этой системы необходимо продолжать совершенствовать законодательство, включая принятие Социального кодекса, который позволит объединить все нормативные акты, регулирующие социальное обеспечение, в единую и понятную систему.

Правовое регулирование социальной защиты в Республике Казахстан сталкивается с рядом существенных проблем, которые затрудняют реализацию социальных гарантий и выплат. Одной из ключевых проблем является фрагментарность законодательства. Законы, регулирующие социальные гарантии, часто разрабатываются и принимаются без учёта их взаимосвязи, что приводит к разрозненности правовых норм. Например, вопросы социальной защиты детей регулируются одним законом, а пенсионное обеспечение — другим, без чёткого взаимодействия между ними. Такой подход создаёт правовые пробелы и усложняет разработку комплексной и согласованной системы социальной поддержки.

Кроме того, значительную трудность представляют коллизии и противоречия между различными нормативно-правовыми актами. Несогласованность положений законов и подзаконных актов приводит к трудностям в их применении. Например, порядок расчёта социальных пособий может не согласовываться с налоговым законодательством, что нередко становится причиной задержек в выплатах или неправомерного отказа в их предоставлении.

Административные барьеры также остаются одной из наиболее острых проблем. Для получения социальных выплат гражданам зачастую приходится преодолевать сложные бюрократические процедуры, связанные с необходимостью предоставления многочисленных документов. При этом значительная часть информации могла бы быть доступна через цифровые базы данных, что позволило бы сократить сроки рассмотрения заявлений и уменьшить количество необходимых действий со стороны заявителей.

Ещё одним важным препятствием является ограниченность финансирования. Зависимость социальной защиты от бюджетных средств делает её уязвимой перед экономическими колебаниями. В периоды экономического кризиса или сокращения бюджетных поступлений государственные выплаты могут быть заморожены или индексированы в меньшем объёме, чем это требуется для компенсации инфляции. Это подрывает доверие граждан к системе социальной защиты и снижает её эффективность.

Все эти проблемы требуют комплексного подхода для их устранения, включая разработку более системного и согласованного законодательства, повышение уровня финансирования и цифровизацию процессов предоставления социальных выплат.

Перспективы совершенствования законодательства в области социальных гарантий в Республике Казахстан включают ряд направлений, которые требуют комплексного подхода для их реализации. Одним из ключевых шагов может стать разработка единого закона о социальном обеспечении. Такой закон объединит все основные положения о социальных гарантиях и выплатах, устранив существующее дублирование норм и правовые коллизии. Это позволит создать более целостную и эффективную правовую базу.

Особое внимание следует уделить цифровизации социальных выплат. Автоматизация процесса назначения пособий через интеграцию государственных баз данных упростит доступ граждан к социальной помощи, сократив сроки рассмотрения заявлений и снизив уровень бюрократической нагрузки.

При этом важно изучить международный опыт в области социальной защиты. Практика стран с развитыми системами социальной поддержки, таких как Швеция и Германия, может быть полезной для разработки новых механизмов адресной помощи. Например, такие страны активно используют современные технологии и адресные подходы, которые могут быть адаптированы к казахстанским реалиям.

Важным направлением также является повышение уровня финансирования системы социальной защиты. Это можно достичь за счёт перераспределения бюджетных средств, увеличения отчислений в фонды социального страхования, а также введения новых источников финансирования, таких как социальные облигации или налоги на роскошь. Дополнительно следует стимулировать участие бизнеса в финансировании социальных программ через налоговые льготы и партнёрские инициативы.

Для повышения эффективности системы социальных выплат необходимо обеспечить их адресность. Совершенствование механизмов предоставления социальной помощи должно быть направлено на точное определение нуждаемости граждан. Использование цифровых технологий, таких как искусственный интеллект и блокчейн, позволит создать прозрачные и эффективные механизмы распределения социальной поддержки.

Прозрачность и участие граждан в разработке социальной политики также являются важными аспектами совершенствования системы. Регулярное информирование населения о порядке предоставления выплат, индексации пособий и изменениях в законодательстве повысит доверие к системе социальной защиты. Кроме того, вовлечение граждан и неправительственных организаций в обсуждение и разработку нормативных актов обеспечит их более высокую адаптированность к реальным потребностям общества.

Таким образом, перспективы совершенствования законодательства требуют комплексного подхода, включающего как правовые, так и административные и технологические меры, что позволит повысить доступность и эффективность системы социальной защиты в Казахстане.

Правовое регулирование социальных гарантий и выплат в Республике Казахстан играет ключевую роль в обеспечении социальной справедливости, защите уязвимых категорий населения и укреплении стабильности общества. Однако анализ текущей нормативно-правовой базы показывает, что система сталкивается с серьёзными проблемами, такими как фрагментарность законодательства, бюрократические барьеры и ограниченность финансирования. Эти факторы снижают её эффективность и вызывают сложности в реализации социальных прав граждан.

Для преодоления существующих проблем требуется комплексное совершенствование законодательства. Принятие единого закона о социальном обеспечении позволило бы устранить дублирование норм и правовые коллизии, повысив системность и прозрачность правового регулирования. Цифровизация процессов предоставления социальных выплат упростит доступ граждан к помощи, сократив сроки обработки заявлений и повысив адресность поддержки. Адаптация международного опыта, таких как механизмы социальной защиты в странах Европы, поможет внедрить передовые подходы к организации и финансированию системы.

Перспективным направлением исследований является детальное изучение конкретных механизмов реализации социальных гарантий. Это включает адаптацию системы к экономическим, демографическим и технологическим изменениям. Реализация предложенных мер создаст устойчивую и справедливую систему социальной защиты, которая станет основой для повышения качества жизни граждан и укрепления доверия к государственным институтам.

Список использованных источников:

1. Конституция Республики Казахстан (принята на республиканском референдуме 30 августа 1995 года).
2. Трудовой Кодекс Республики Казахстан от 23 ноября 2015 года № 414-V ЗРК.
3. Кодекс Республики Казахстан О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс) (с изменениями и дополнениями по состоянию на 09.09.2024 г.)
4. Социальный Кодекс Республики Казахстан от 20 апреля 2023 года № 224-VII
5. Кодекс Республики Казахстан Об административных правонарушениях от 5 июля 2014 года № 235-V ЗРК.
6. Закон Республики Казахстан от 19 мая 2015 года № 314-V «О минимальных социальных стандартах и их гарантиях».

ҚЫЗМЕТ КӨРСЕТУ САЛАСЫНДА САПА СТАНДАРТТАРЫН ЕНГІЗУДІҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ БАСҚАРУ МОДЕЛЬДЕРІ

¹Даутпаева А.Р., ²Хасенова К.Қ.

¹Магистрант, ²Экономика ғылымдарының кандидаты, доцент

azel.dautpayeva@gmail.com

n_kenzhegul@mail.ru

Л.Н.Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, Астана қ.

Аңдатпа. Қазіргі таңда Қазақстанда қызмет көрсету саласында инновациялық басқару модельдері қызмет көрсету сапасын арттыруға және тиімділікті көтеруге бағытталған маңызды құрал ретінде қолданылуда. Бұл мақалада мемлекеттік және жеке сектордағы инновациялық модельдер мен технологиялардың енгізілуі, цифрландыру мен автоматтандыру процестерінің қызмет көрсету саласындағы рөлі қарастырылған. Инновациялық шешімдер халыққа көрсетілетін қызметтердің сапасын жақсартуға, уақытты үнемдеуге және бәсекеге қабілеттілікті арттыруға ықпал етеді. Сонымен қатар, жасанды интеллект, деректерді талдау және жаңа коммуникациялық технологиялардың енгізілуі клиенттердің сұранысын қанағаттандыруда маңызды рөл атқаратыны талданған. Бұл жұмыстың мақсаты – қызмет көрсету саласында инновациялық басқару модельдерінің тиімділігін зерттеу, олардың әлеуметтік-экономикалық әсерін талқылау және Қазақстанның экономикалық дамуындағы рөлін айқындау. Қызмет көрсету саласының болашағы мен оның даму перспективалары қарастырылған.

Кілт сөздер: Инновациялық басқару модельдері, қызмет көрсету сапасы, цифрландыру, жасанды интеллект, деректерді талдау, тиімділік, автоматтандыру, мемлекеттік сектор, жеке сектор, бәсекеге қабілеттілік, инновациялар.

Қызмет көрсету саласы – бұл қазіргі экономиканың маңызды және қарқынды дамып келе жатқан секторы. Қазақстанда бұл сала соңғы жылдары айтарлықтай дамып, елдің экономикалық өсімі мен әлеуметтік тұрақтылығына маңызды ықпал жасауда. Қызмет көрсету саласы тек қана экономикалық тиімділікті қамтамасыз етумен шектелмей, тұтынушылардың қанағаттанушылығын, сапа стандарттарына сәйкестігін арттыруға бағытталған. Сапа менеджменті жүйелері тұтынушылардың сұраныстарына жауап беріп, ұйымның тиімділігін арттырудың маңызды аспектісі болып табылады. А.Х. Котлердің пікірінше, сапа тұтынушылардың қажеттіліктерін қанағаттандыруға бағытталған басқару жүйесінің негізі болып табылады [1]. Сондай-ақ, Дж.Р. Мичалски сапа менеджментін ұйымдастыруда стратегияның үйлесімділігі мен тұрақтылығын қамтамасыз етудің маңыздылығын атап өтеді [2]. Сапа стандарттарын енгізу кәсіпорындардың қызмет көрсету деңгейін арттырып, олардың нарықтағы бәсекеге қабілеттілігін арттыруға көмектеседі.

Бұл мақсатқа жету үшін ұйымдар инновациялық басқару модельдерін қолдануы тиіс. Мысалы, цифрлық технологияларды енгізу, процестерді автоматтандыру, қызмет көрсету сапасын бақылау жүйелерін тиімді ұйымдастыру сапаны арттырудағы маңызды құралдар болып табылады. Заманауи технологиялар мен әдістерді қолдану қызмет көрсету саласындағы сапа менеджментін жаңа деңгейге көтеріп, ұйымдарға жоғары сапалы қызмет көрсету мүмкіндігін береді. Бұл инновациялар саланың тұрақты дамуына және халықаралық нарықта бәсекеге қабілетті болуына ықпал етеді.

Қазіргі уақытта қызмет көрсету саласында сапа деңгейін арттыру маңызды стратегиялық мақсаттардың бірі болып табылады. Бұл мақсатқа жету үшін инновациялық әдістер мен жаңа технологиялар пайдалану қажеттілігі туындап отыр. Цифрландыру мен автоматтандыру дәуірінде инновациялық шешімдер қызмет көрсету процесін тиімді ұйымдастыруға және тұтынушылардың қанағаттанушылығын қамтамасыз етуге көмектеседі.

Қызмет көрсету саласында сапа мен тиімділікті арттыруда инновациялық әдістер мен технологиялар маңызды рөл атқарады. Цифрландыру мен автоматтандыру процестері бұл саланың сапасын жаңа деңгейге көтеруге мүмкіндік береді. Инновациялық әдістер мен технологияларды қолдану қызмет көрсету процестерін оңтайландырып, ресурстарды тиімді пайдалану мен уақытты үнемдеуге септігін тигізеді. Сонымен қатар, бұл әдістер ұйымның ішкі процестерін автоматтандырып, қызметкерлердің жұмыс жүктемесін жеңілдетуге мүмкіндік береді.

Қазіргі таңда, қызмет көрсету саласында қолданылатын басты инновациялық әдістер мен технологиялар әртүрлі салаларда өз тиімділігін дәлелдеді. Мысалы, клиенттермен өзара әрекеттесу үшін қолданылатын чат-боттар, онлайн қызмет көрсету жүйелері, электронды төлемдер және мобильді қосымшалар тұтынушының қажеттіліктерін жылдам әрі тиімді қанағаттандыруға көмектеседі.

Сонымен қатар, қызмет көрсету саласында автоматтандырудың дамуы да маңызды тенденциялардың бірі болып табылады. Бұл технологиялар жұмыс барысын жеңілдетіп, адамның қателіктерін азайтады, сонымен қатар қызмет көрсету сапасын арттыруға мүмкіндік береді. Мысалы, кейбір қонақ үйлер мен мейрамханаларда тапсырыс қабылдаудың автоматтандырылған жүйелері енгізілген, бұл клиенттердің уақытын үнемдеуге және қызмет көрсету жылдамдығын арттыруға мүмкіндік береді.

Айта кететін тағы бір маңызды технология – бұл үлкен деректерді (Big Data) пайдалану. Бұл технология компанияларға тұтынушылардың мінез-құлқын, сұраныстарын және басқа да маңызды ақпаратты жинақтап, оны талдай отырып, қызмет көрсету сапасын жақсарту стратегияларын құруға көмектеседі. Осылайша, ұйымдар өз клиенттерінің жеке көзқарасы негізінде қызмет көрсету мүмкіндігіне ие болады.

Қызмет көрсету саласының тиімділігін арттыруда тағы бір маңызды құрал – бұл қызмет көрсету процесінде тұрақты мониторинг жүргізу мен мәліметтерді талдау. Цифрлық құралдар мен бағдарламалық қамтамасыз ету жүйелері арқылы компаниялар қызмет көрсету сапасын үнемі бақылап, қажетті өзгерістер енгізіп отырады. Бұл, өз кезегінде, тұтынушылардың қанағаттанушылығын арттыруға мүмкіндік береді.

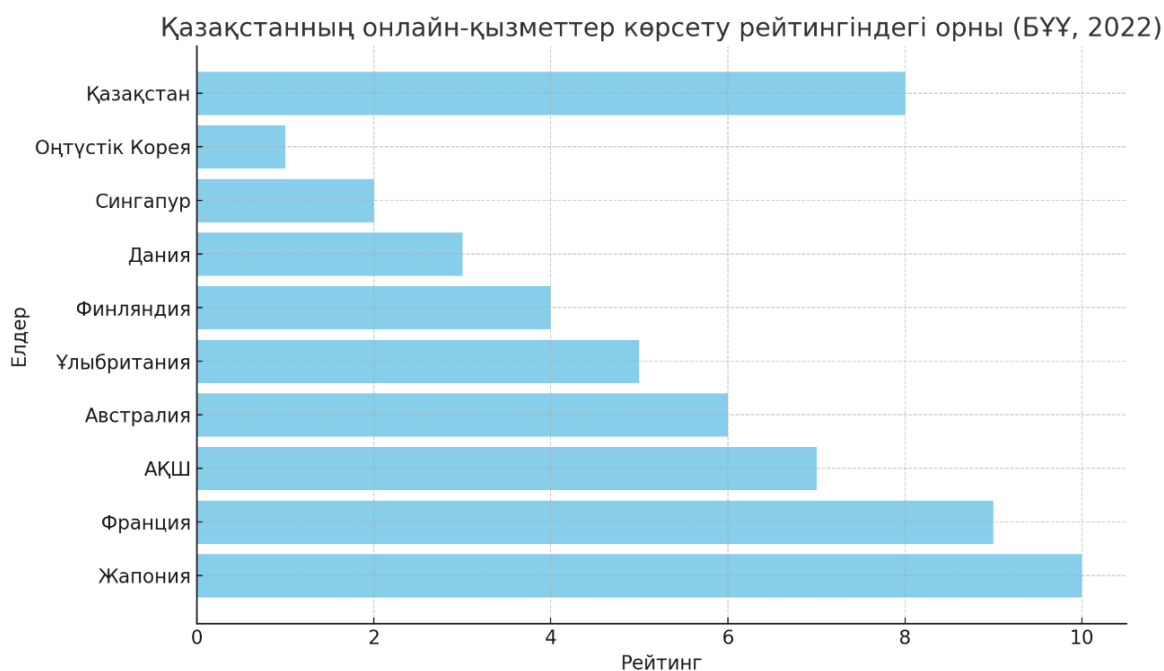
Жалпы, инновациялық әдістер мен жаңа технологиялар қызмет көрсету саласында сапаны арттыруға және оның тиімділігін жоғарылатуға ықпал етеді. Бұл өзгерістер тұтынушылардың талаптарына жауап беру және нарықта бәсекеге қабілетті болу үшін маңызды.

1-ші кестеде қызмет көрсету саласында сапаны арттыру үшін қолданылатын негізгі инновациялық әдістер мен технологиялар, олардың сипаттамалары мен артықшылықтары көрсетілген.

Кесте 1. Қызмет көрсету саласында сапаны арттыру үшін қолданылатын инновациялық әдістер мен технологиялар.

Инновациялық әдіс немесе технология	Сипаттамасы	Қолдану саласы	Мысалдар
Цифрландыру.	Қызмет көрсету процесін сандық технологиялар арқылы басқару.	Қаржы, денсаулық сақтау, білім.	Онлайн банкинг, электронды медициналық қызметтер.
Автоматтандыру.	Қызмет көрсету процестерін автоматтандыру, адамның араласуын азайту.	Мейрамхана, қонақ үйлер.	Роботтар арқылы қызмет көрсету, автоматты такси қызметі.
CRM жүйелері.	Тұтынушылармен қарым-қатынас менеджменті жүйесі.	Қонақ үйлер, денсаулық сақтау.	Booking.com, Amazon платформалары.
Жасанды интеллект (AI).	Тұтынушылардың қажеттіліктерін болжау және қызмет көрсету сапасын жақсарту үшін деректерді талдау.	Сауда, қызмет көрсету.	Чат-боттар, деректерді талдау, жеке ұсыныстар.
Cloud Computing (Бұлтты есептеу).	Ақпаратты сақтау және өңдеу үшін қашықтағы серверлерді қолдану.	Қаржы, білім беру, қызмет көрсету.	Google Drive, Amazon Web Services (AWS).
Интернет заттар (IoT).	Құрылғылар мен жүйелерді интернет арқылы біріктіру.	Өндіріс, денсаулық сақтау, логистика.	Ақылды үй жүйелері, медициналық құралдар.
Ескерту- Автормен деректер негізінде құрастырылған[1].			

Қазақстандық компаниялардың қызмет көрсету саласында инновациялық басқару модельдерін қолдануы сапа мен тиімділікті арттыруға бағытталған бірқатар нақты бастамалар арқылы жүзеге асырылуда. Мысалы, мемлекеттік секторда «Азаматтарға арналған үкімет» мемлекеттік корпорациясы бизнес-процестердің реинжинирингін жүзеге асырып, қағазбастылықты азайту және қызмет көрсету сапасын жақсарту мақсатында цифрлық шешімдерді енгізуде. Бұл жұмыс нәтижесінде Қазақстан БҰҰ-ның 2022 жылғы онлайн-қызметтер көрсету рейтингінде 8-орынға көтерілді. Бұл көрсеткіш Қазақстанның цифрлық трансформация саласында алдыңғы қатарлы елдермен, мысалы, Дания, Оңтүстік Корея және Австралиямен жақындағанын көрсетеді және азаматтардың өмір сүру сапасын жақсартуға, уақыт үнемдеуге және елдің халықаралық беделін арттыруға айтарлықтай үлес қосты [3].



Сурет 1. БҰҰ онлайн-қызметтер көрсету (Online Service Index (OSI)) рейтингі.
Ескерту- Автормен деректер негізінде құрастырылған[3].

Жеке секторда да инновациялық басқару модельдерін енгізу сапа мен тиімділікті арттырудың маңызды құралына айналууда. Мысалы, Алматы облысындағы «Жетісу Вольфрамы» ЖШС өндіріс үдерісіне жаңа технологияларды енгізу арқылы ауқымды инвестициялар тартып, жылына 3,3 миллион тонна кен өндеуді жоспарлап отыр [4]. Бұл жоба, біріншіден, жергілікті экономикаға оң әсер етіп, жаңа жұмыс орындарын құруға мүмкіндік береді. Екіншіден, компанияның экспорттық әлеуетін арттыру арқылы Қазақстанның жаһандық нарықтағы бәсекеге қабілеттілігін нығайтуға үлес қосады. Мұндай бастамалар тек жеке сектордың дамуын ғана емес, жалпы ұлттық экономиканың инновациялық дамуын қамтамасыз етіп, цифрлық және өндірістік трансформация саласындағы Қазақстанның халықаралық беделін арттырады. Осылайша, бұл мысал қызмет көрсету саласындағы ғана емес, сонымен қатар өндірістік сектордағы инновациялық басқару модельдерінің тиімділігін көрсетеді.

Қазақстандағы инновациялық басқару модельдерін қолдану үлгілерін төмендегі 2-ші кестеден көруге болады.

Кесте 2. Қызмет көрсету саласындағы инновациялық басқару модельдері.

Компания/Сектор	Инновация түрі	Нәтижесі
«Азаматтарға арналған үкімет».	Цифрландыру және реинжиниринг.	Уақытты үнемдеу, БҰҰ рейтингінде өсу, халыққа қызмет көрсету сапасының артуы.
«Жетісу Вольфрамы» ЖШС.	Өндіріс технологияларын жетілдіру.	Жаңа жұмыс орындары, экспортты арттыру.
«Қазпошта».	Е-commerce және логистика шешімдері.	Жеткізу уақытын қысқарту, онлайн сауда тиімділігін арттыру, ауылдық аймақтарға қызмет көрсетуді кеңейту.
<i>Ескерту- Автормен деректер негізінде құрастырылған[3, 4].</i>		

Қызмет көрсету сапасын болашақта жақсартуға бағытталған жаңа тенденциялар Қазақстанда бірнеше негізгі бағытта дамып келеді. Соңғы екі жылда мемлекеттік секторда цифрландыру мен реинжинирингті енгізу қарқынды түрде жүргізіліп, халыққа қызмет көрсету тиімділігі артуда. 2024 жылдың алғашқы жартысында Қазақстанда барлық мемлекеттік қызметтердің 93%-ы электронды түрде ұсыныла бастады, оның 86%-ы смартфон арқылы қолжетімді болды [5]. Бұл өзгеріс қызмет көрсету сапасын арттырып, уақытты үнемдеуге мүмкіндік береді.

Қазіргі уақытта жасанды интеллект (AI) және цифрлық шешімдер мемлекеттік және жеке секторда кеңінен енгізілуде. Мысалы, Қазақстан үкіметі 2024-2029 жылдарға арналған Жасанды интеллектті дамыту тұжырымдамасын қабылдады [5]. Бұл бастама технологиялық және инновациялық салаларда жаңа мүмкіндіктер ашады, әсіресе медицина, білім беру және өнеркәсіп салаларында.

Егер қызмет көрсету саласында сапаны жақсартуға келер болсақ, келешекте пайдаланушылардың сұраныстарын болжау мен жеке қызмет көрсетуді арттыру мақсатында деректерді талдау мен автоматтандырылған жүйелердің қолданылуы маңызды рөл атқаратын болады. Мысалы, электронды қызметтер мен инновациялық платформаларды пайдалану арқылы, Қазақстан азаматтары мемлекеттік қызметтерді жылдам және тиімді ала алады. Бұның бәрі халықтың өмір сүру сапасын жақсартуға бағытталған.

Сонымен қатар, коммуникация инфрақұрылымының дамуы, оның ішінде ауылды аймақтарға кең жолақты интернеттің жеткізілуі де қызмет көрсету сапасына әсер етеді. Осыған орай, елімізде цифрлық теңсіздікті жою үшін жаңа технологияларды енгізу басты бағыттардың бірі болып отыр.

Қызмет көрсету сапасының артуы тек мемлекеттік секторда ғана емес, жеке секторда да байқалады. Қазақстандағы стартаптар мен инновациялық жобалар, сондай-ақ халықаралық серіктестіктердің арқасында, цифрлық трансформация мен жаңа бизнес-модельдер енгізілуде. Бұл, өз кезегінде, тұтынушыларға қызмет көрсету саласында жаңа мүмкіндіктер туғызады.

Қорытындылай келе, Қазақстанда қызмет көрсету саласында инновациялық басқару модельдерінің енгізілуі осы саладағы қызметтердің сапасын арттыруға, тиімділікті жоғарылатуға және бәсекеге қабілеттілікті нығайтуға бағытталған маңызды қадам болып табылады. Мемлекеттік және жеке секторларда цифрландыру, автоматтандыру және жаңа технологияларды енгізу арқылы халыққа көрсетілетін қызметтердің сапасы айтарлықтай жақсарады. Мысалы, мемлекеттік секторда цифрлық шешімдер мен реинжиниринг үдерістері арқылы қызмет көрсету уақытын қысқарту және тиімділікті арттыру мүмкін болды. Сонымен қатар, жасанды интеллект, деректерді талдау және жаңа коммуникациялық технологиялар инновациялық басқарудың жаңа бағытын ұсынады, бұл өз кезегінде клиенттердің қажеттіліктеріне жылдам жауап беруге мүмкіндік береді.

Қазақстанда цифрландырудың қарқынды дамуы мемлекет пен бизнес арасында тиімді өзара әрекеттестік құрып, экономикалық өсімге ықпал етеді. Жеке секторда да инновациялар өндірістік тиімділікті арттыруда, жаңа жұмыс орындарын ашуға, сондай-ақ экспорттық әлеуетті нығайтуға мүмкіндік береді. Қазіргі таңда цифрландыру мен инновациялық технологиялар экономиканың барлық салаларына әсер етіп, қызмет көрсету сапасын жақсартумен қатар, экономиканың жалпы бәсекеге қабілеттілігін арттыруға мүмкіндік береді.

Қызмет көрсету саласындағы инновациялық басқару модельдерін енгізу Қазақстанның халықаралық аренада бәсекеге қабілеттілігін арттыруда маңызды рөл атқарады. Елдің экономикалық және әлеуметтік дамуында айтарлықтай оң өзгерістердің орын алуы, халықтың өмір сүру сапасының жақсаруы – бұл инновациялық басқарудың тиімділігі мен ықпалының айқын көрсеткіштері болып табылады. Инновациялар мен жаңа технологияларды енгізу тек экономикалық тұрғыдан тиімділік әкеліп қана қоймай, елдің әлеуметтік жағдайын да жақсартуға ықпал етеді. Сондықтан, Қазақстанның қызмет көрсету саласында инновациялық модельдер мен цифрлық шешімдерді қолдану елдің жаһандық нарықтағы бәсекеге қабілеттілігін арттыру үшін маңызды және қажетті шара болып табылады.

Пайданылған әдебиеттер

1. Котлер, Филипп. Маркетинг негіздері. – Мәскеу: "Проспект", 2022. – 832 б.
2. Мичалски, Дж.Р. Стратегиялық менеджмент және сапа жүйелері. – Лондон: Pearson Education, 2021. – 512 б.
3. DKNews.kz [Электрондық ресурсы] — URL: <https://dknews.kz/kz/kazak-tilindegi-makalalar/308418-kazakstan-cifrandyruda-kosh-bastap-tur-memlekettik> (қаралу уақыты: 19.11.2024).
4. Kazinform [Электрондық ресурсы] — URL: <https://primeminister.kz/news/reviews/zhartyzhyldyk-korytyndy-onerkasiptin-damuy-otandyk-ondiristi-koldau-zhane-zhana-zhumys-oryndaryn-ashu-28828> (қаралу уақыты: 20.11.2024).
5. The Astana Times [Электрондық ресурсы] — URL: <https://astanatimes.com/2024/08/kazakhstan-reviews-progress-in-digitization-and-innovation-development-in-six-months/> (қаралу уақыты: 22.11.2024).

ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИЙ И ФИНАНСОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ЭКОНОМИКУ КАЗАХСТАНА

¹Курманов А.М.

²Байгабулова К.К.

¹e-mail: aiv.kurman@gmail.com

¹Магистрант 1 курса, Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева

²Научный руководитель, кандидат экономических наук, Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева

Аннотация. В условиях глобальной конкуренции и стремительного технологического прогресса инновации играют ключевую роль в устойчивом развитии национальных экономик. В статье рассматривается влияние развития инноваций на экономику Казахстана, анализируются основные направления инновационной деятельности, выявляются преимущества и вызовы внедрения инноваций. Особое внимание уделяется государственным инициативам, поддерживающим инновационный рост, а также примерам успешных проектов в различных секторах экономики. На основе проведенного анализа делаются выводы о перспективах дальнейшего развития инновационной экономики Казахстана.

Ключевые слова: инновации, экономика Казахстана, цифровизация, государственная поддержка, технологическое развитие.

Введение. В современном мире инновации стали неотъемлемой частью экономического развития, определяя конкурентоспособность стран на глобальной арене. Казахстан, обладая значительным потенциалом в различных отраслях, стремится интегрировать инновационные технологии для повышения эффективности экономики и улучшения качества жизни населения. Развитие инноваций способствует не только технологическому прогрессу, но и социально-экономическим изменениям, стимулируя создание новых рабочих мест, улучшение инфраструктуры и повышение производительности труда.

Цель данной статьи — проанализировать влияние развития инноваций на экономику Казахстана, определить ключевые направления инновационной деятельности, оценить преимущества и вызовы внедрения инноваций, а также рассмотреть государственные инициативы и примеры успешных проектов в различных секторах экономики.

Теоретические основы инноваций и их роль в экономическом развитии. Понятие инноваций. Инновации представляют собой внедрение новых или существенно улучшенных продуктов, услуг, процессов, организационных моделей или методов маркетинга, направленных на повышение эффективности и конкурентоспособности предприятий и экономики в целом. Согласно определению Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), инновации включают как технологические, так и нетехнологические изменения.

Влияние инноваций на экономический рост. Инновации являются одним из основных драйверов экономического роста, способствуя повышению производительности, созданию новых рынков и улучшению качества продукции. Согласно модели индуцированного роста (endogenous growth theory), инновации и технологические изменения играют центральную роль в долгосрочном экономическом развитии, обеспечивая устойчивый рост ВВП и повышение уровня жизни населения.

Модель индуцированного роста. Модель индуцированного роста подчеркивает, что технологический прогресс является результатом экономической активности и вложений в исследования и разработки (НИОКР). В отличие от экзогенных моделей, где технологический прогресс считается внешним фактором, модель индуцированного роста рассматривает инновации как внутренний процесс, тесно связанный с экономическим поведением агентов.

Инновационная деятельность в Казахстане. Состояние инновационной системы. Инновационная система Казахстана включает научно-исследовательские институты, университеты, предприятия и государственные органы, взаимодействующие для создания и внедрения новых технологий. Государство активно поддерживает инновационную деятельность через различные программы и инициативы, направленные на стимулирование научных исследований и разработок (НИОКР), привлечение инвестиций в высокотехнологичные отрасли и создание благоприятных условий для стартапов.

Основные компоненты инновационной системы Казахстана: Научно-исследовательские институты и университеты: Основные центры научных исследований и разработок, генерирующие новые знания и технологии.

Предприятия и стартапы: Основные потребители инноваций и разработчики новых продуктов и услуг.

Государственные органы и регуляторы: Создают нормативно-правовую базу и предоставляют финансирование для инновационных проектов.

Инвестиционные фонды и венчурный капитал: Обеспечивают финансирование для стартапов и инновационных предприятий.

Образовательные программы: Подготовка квалифицированных кадров, способных работать с передовыми технологиями.

Основные направления инновационной деятельности. Технологические инновации: Разработка и внедрение новых технологий в промышленности, информационных технологиях, энергетике и других ключевых секторах экономики.

Процессные инновации: Оптимизация производственных процессов, повышение их эффективности и снижение затрат.

Продуктовые инновации: Создание новых или существенно улучшенных продуктов и услуг, отвечающих современным требованиям рынка.

Организационные инновации: Улучшение управленческих практик, организационной структуры и бизнес-моделей компаний.

Цифровизация: Переход от традиционных методов ведения бизнеса к цифровым технологиям, что позволяет повысить скорость и эффективность операций.

Роль государственного регулирования и поддержки. Правительство Казахстана играет ключевую роль в развитии инновационной экономики через разработку стратегий, предоставление грантов и субсидий, а также создание благоприятной правовой и институциональной среды. Программа «Цифровой Казахстан» является одним из примеров государственной инициативы, направленной на развитие цифровых технологий и поддержку инновационных проектов.

Влияние инноваций на экономику Казахстана. Повышение производительности и эффективности. Внедрение инновационных технологий способствует повышению производительности труда и эффективности производственных процессов. Это позволяет предприятиям снижать издержки, улучшать качество продукции и увеличивать объемы производства, что в свою очередь положительно сказывается на ВВП страны.

Развитие IT-сектора позволяет автоматизировать бизнес-процессы, внедрять системы управления ресурсами и повышать общую производительность труда. Компании, инвестирующие в цифровизацию, демонстрируют более высокие показатели производительности и роста.

Создание новых рабочих мест. Инновационная деятельность стимулирует создание новых рабочих мест в высокотехнологичных секторах экономики. Развитие IT, биотехнологий, возобновляемых источников энергии и других инновационных отраслей способствует привлечению квалифицированных специалистов и развитию новых профессий.

Развитие экспортного потенциала. Инновационные продукты и технологии повышают конкурентоспособность казахстанской продукции на международных рынках, способствуя увеличению экспорта. Это способствует укреплению платежного баланса и повышению статуса Казахстана как страны с развитым инновационным потенциалом.

Таблица 1: Влияние инноваций на ключевые экономические показатели Казахстана

Показатель	До внедрения инноваций	После внедрения инноваций	Изменение (%)
ВВП (млрд\$)	150	180	+20%
Производительность труда (%)	100	130	+30%
Уровень безработицы (%)	6	5.2	-13%
Экспорт (млрд\$)	50	65	+30%
Инвестиции в НИОКР (млрд\$)	2	3	+50%

Устойчивое развитие и экологическая безопасность. Инновации играют важную роль в достижении целей устойчивого развития, включая улучшение экологической безопасности и рациональное использование природных ресурсов. Внедрение экологически чистых технологий способствует снижению негативного воздействия промышленности на окружающую среду и повышению энергоэффективности.

Примеры успешных инновационных проектов в Казахстане. **Kaspi Bank** является одним из лидеров в области финтеха в Казахстане. Мобильное приложение **Kaspi.kz**

предлагает широкий спектр услуг, включая платежи, переводы, кредиты, страхование и управление счетами. Благодаря удобству использования и multifunctionality приложения, **Kaspi Bank** смог привлечь миллионы пользователей и укрепить свои позиции на рынке.

Особенности проекта: Экосистема услуг: Kaspi.kz объединяет банковские услуги с торговыми платформами, что позволяет пользователям совершать покупки, оплачивать счета и управлять финансами в одном приложении.

Искусственный интеллект: Использование ИИ для анализа поведения клиентов и предложения персонализированных финансовых продуктов.

Безопасность: Внедрение биометрической аутентификации и систем защиты данных для обеспечения безопасности пользователей.

Статистические данные:

В 2023 году **Kaspi.kz** обслуживала более 10 миллионов активных пользователей.

Ежемесячный объем транзакций через **Kaspi.kz** превысил 50 миллиардов тенге.

Влияние на экономику:

Повышение лояльности клиентов: Удобство использования приложения способствует увеличению лояльности и удержанию клиентов.

Увеличение объема операций: Клиенты чаще и активнее используют банковские услуги через мобильное приложение, что увеличивает общий объем операций банка.

Рост доходов: Экосистема услуг позволяет банку получать доходы от различных сервисов, включая торговлю и страхование. [2]

Halyk Bank активно внедряет искусственный интеллект для анализа данных клиентов, что позволило улучшить процессы кредитования и снизить уровень просроченных долгов. Использование ИИ позволяет банку более точно оценивать кредитные риски и предлагать клиентам индивидуализированные условия кредитования.

Особенности проекта:

Анализ данных: Использование больших данных для прогнозирования потребностей клиентов.

Системы ИИ: Внедрение ИИ для автоматизации процессов кредитного анализа и принятия решений.

Персонализация услуг: Предоставление клиентам индивидуализированных финансовых предложений на основе анализа их данных.

Статистические данные:

Снижение уровня просроченных долгов на 20% после внедрения ИИ.

Повышение точности кредитного анализа на 30%.

Увеличение числа выданных кредитов на 15% благодаря более точной оценке рисков.

Влияние на экономику:

Улучшение управления рисками: Более точная оценка кредитных рисков снижает вероятность просрочек.

Повышение эффективности: Автоматизация процессов кредитного анализа сокращает время принятия решений и снижает затраты на обработку заявок.

Увеличение клиентской базы: Персонализированные условия кредитования привлекают больше клиентов, увеличивая объем выдаваемых кредитов.

Прозрачность операций: Все транзакции записываются в неизменяемый реестр, что повышает доверие клиентов и регуляторов. [3]

Forte Bank — относительно новый игрок на рынке банковских услуг Казахстана, который быстро завоевывает доверие клиентов благодаря инновационным подходам и цифровым решениям. Банк предлагает интегрированные цифровые услуги, включая мобильный банкинг, онлайн-кредиты и инвестиционные продукты.

Особенности проекта:

Интегрированная цифровая платформа: Комплексные цифровые услуги для клиентов.

Использование биометрии: Биометрические системы аутентификации.

Партнерские программы: Сотрудничество с финтех-компаниями для разработки новых продуктов.

Статистические данные:

В 2023 году **Forte Bank** привлек более 2 миллионов новых клиентов через цифровые каналы.

Ежемесячный объем транзакций через мобильное приложение **Forte Bank** составляет около 10 миллиардов тенге.

Влияние на экономику:

Увеличение клиентской базы: Быстрый рост числа клиентов через цифровые каналы способствует расширению рынка.

Повышение лояльности: Высокий уровень удовлетворенности клиентов способствует удержанию и привлечению новых пользователей.

Рост доходов: Интегрированные цифровые сервисы обеспечивают дополнительные источники дохода за счет партнерских программ и расширенного спектра услуг.[4]

Freedom Bank известен своими передовыми подходами к внедрению инноваций и ориентированностью на клиента, что делает его одним из наиболее динамично развивающихся банков в Казахстане. Банк предлагает омниканальные сервисы, персонализированные финансовые рекомендации на основе искусственного интеллекта и экологически устойчивые финансовые продукты. [5]

Статистические данные:

- В 2023 году **Freedom Bank** расширил свою клиентскую базу на 1.5 миллиона клиентов благодаря внедрению омниканальных сервисов.
- Внедрение **AI-Driven Insights** повысило эффективность предоставления персонализированных услуг, увеличив доход на 10%.

Влияние на экономику:

- **Повышение лояльности клиентов:** Омниканальные сервисы обеспечивают удобство взаимодействия, что увеличивает лояльность клиентов.
- **Расширение спектра услуг:** Персонализированные финансовые рекомендации и экологически устойчивые продукты привлекают новые сегменты клиентов.
- **Рост доходов:** Инновационные продукты и услуги способствуют увеличению доходов банка за счет расширенного спектра предложений. [16]

Bank CenterCredit

Bank CenterCredit — один из старейших и наиболее уважаемых банков в Казахстане, который активно внедряет инновации для поддержания своих позиций на рынке и удовлетворения потребностей клиентов. Банк использует интеллектуальные решения для управления финансами клиентов и интеграции блокчейн-технологий для повышения прозрачности и безопасности транзакций.

Особенности проекта:

Digital Transformation: Полная цифровизация внутренних процессов.

Smart Banking Solutions: Персонализированные финансовые планы и автоматические сбережения

Статистические данные:

В 2023 году **Bank CenterCredit** завершил цифровую трансформацию основных внутренних процессов, снизив время обработки заявок на 40%.

Внедрение **Smart Banking Solutions** привлекло 1 миллион новых клиентов, заинтересованных в автоматизированных финансовых услугах [6]

Влияние на экономику:

Повышение операционной эффективности: Снижение времени обработки заявок и автоматизация внутренних процессов значительно повышают операционную эффективность банка.

Увеличение безопасности транзакций: Использование блокчейн-технологий снижает риски мошенничества и повышает доверие клиентов.

Рост клиентской базы: Персонализированные решения и улучшенное обслуживание привлекают новых клиентов и повышают удовлетворенность существующих.

Преимущества и вызовы внедрения инноваций и финтеха

Повышение эффективности:

Оптимизация процессов: Автоматизация и цифровизация позволяют предприятиям выполнять операции быстрее и с меньшими затратами.

Снижение издержек: Меньше физических отделений и автоматизация операций снижают операционные расходы. [9]

Улучшение качества обслуживания:

Удобство использования: Клиенты получают доступ к услугам в любое время и из любого места через цифровые каналы.

Быстрота обслуживания: Мгновенные транзакции и автоматизированные процессы сокращают время ожидания клиентов.

Конкурентоспособность:

Уникальные предложения: Инновационные продукты и услуги помогают предприятиям выделиться на фоне конкурентов.

Укрепление позиций на рынке: Предприятия, активно внедряющие инновации и финтех-решения, занимают лидирующие позиции на рынке.

Новые источники дохода:

Разработка новых продуктов: Инновации и финтех позволяют предприятиям предлагать новые продукты и услуги, что открывает дополнительные источники дохода.

Расширение клиентской базы: Привлечение новых клиентов через инновационные решения способствует увеличению доходов.

Вызовы

Высокие затраты на внедрение:

Инвестиции в технологии: Внедрение инновационных технологий и финтех-решений требует значительных финансовых вложений, что может быть проблематично для некоторых предприятий.

Обучение персонала: Необходимость обучения сотрудников новым технологиям и процессам увеличивает затраты.

Кибербезопасность:

Угрозы безопасности данных: Увеличение цифровизации сопровождается ростом угроз безопасности данных и операций.

Необходимость усиления защиты: Предприятиям необходимо постоянно обновлять и совершенствовать меры кибербезопасности для защиты от потенциальных атак.

Регуляторные барьеры:

Соответствие законодательным требованиям: Внедрение новых технологий и финтех-решений должно соответствовать существующим законодательным нормам и стандартам.

Изменение нормативной базы: Необходимость адаптации к изменениям в законодательстве может замедлять процесс внедрения инноваций и финтеха.

Спротивление изменениям:

Адаптация сотрудников: Сотрудники предприятий могут испытывать трудности с адаптацией к новым технологиям и процессам.

Привычки клиентов: Клиенты, привыкшие к традиционным методам взаимодействия, могут сопротивляться переходу на цифровые сервисы. [11]

Таблица 2: Вызовы внедрения инноваций и финтеха

Вызовы	Описание
Высокие затраты	Инвестиции в технологии, обучение персонала

Вызовы	Описание
Кибербезопасность	Угрозы безопасности данных, необходимость усиления защиты
Регуляторные барьеры	Соответствие законодательным требованиям, изменения нормативной базы
Сопротивление изменениям	Адаптация сотрудников, привычки клиентов

Роль государственного регулирования и поддержки инноваций

Регуляторные инициативы

Национальный банк Республики Казахстан (НБ РК) активно разрабатывает и внедряет регуляторные инициативы, направленные на создание благоприятных условий для внедрения инноваций и финтех-решений. Это включает упрощение процедур лицензирования для финтех-компаний, разработку стандартов кибербезопасности и создание правовой базы для использования блокчейн-технологий и криптовалют. [1]

Статистические данные:

В 2023 году НБ РК инициировал 5 новых регуляторных актов, направленных на поддержку финтех-компаний и внедрение цифровых технологий.

Около 40% предприятий Казахстана участвуют в программах НБ РК по внедрению инновационных технологий и финтех-решений. [9]

Финансовая поддержка

Правительство предоставляет финансовую поддержку предприятиям и финтех-компаниям через гранты, субсидии и налоговые льготы. Это стимулирует инвестиции в исследования и разработку новых технологий, а также способствует развитию стартапов в различных секторах экономики.

Пример:

Государственная программа «Цифровой Казахстан» включает гранты для финтех-стартапов, которые разрабатывают инновационные решения для различных отраслей, таких как мобильные приложения, системы управления рисками и цифровые платформы.[7]

Статистические данные:

В 2023 году государственная поддержка включала выделение 200 миллионов долларов на развитие финтех-сектора.

Более 50 финтех-компаний получили гранты и субсидии для разработки инновационных проектов.

Создание инновационных хабов

Создание **инновационных хабов** и технологических парков способствует сотрудничеству между предприятиями, финтех-компаниями и научными учреждениями. Это создает экосистему, способствующую обмену знаниями и опытом, а также ускоряет процесс внедрения инновационных решений.

Статистические данные:

В 2023 году в Казахстане было создано 3 инновационных хаба, специализирующихся на финтех-технологиях.

Более 20 предприятий и 30 финтех-компаний участвуют в проектах, реализуемых через инновационные хабы.

Перспективы развития инноваций и финтеха в экономике Казахстана

Развитие искусственного интеллекта

ИИ будет всё активнее использоваться для анализа данных, прогнозирования поведения клиентов и улучшения процессов принятия решений. Это позволит предприятиям более эффективно управлять рисками, предотвращать мошенничество и предлагать персонализированные продукты и услуги.

Пример:

Внедрение чат-ботов на основе ИИ для автоматического ответа на вопросы клиентов и предоставления консультаций по продуктам и услугам.

Статистические данные:

Ожидается, что к 2025 году более 70% предприятий Казахстана будут использовать ИИ для автоматизации клиентских услуг.

Прогнозируется, что внедрение ИИ позволит снизить операционные издержки предприятий на 15-20%. [8]

Усиление мобильного банкинга и цифровых сервисов

Мобильные приложения и цифровые сервисы станут ещё более функциональными и интегрированными с другими сервисами, предоставляя клиентам доступ к широкому спектру услуг в одном удобном приложении. Это повысит уровень удовлетворенности клиентов и укрепит их лояльность к предприятиям.

К примеру, внедрение интегрированных платформ, объединяющих услуги электронной коммерции, платежей и финансового планирования позволяет клиентам управлять своими финансами и совершать покупки в одном приложении.

Статистические данные:

Прогнозируется, что к 2025 году более 80% экономических операций будут проводиться через мобильные приложения.

Ожидается, что уровень удовлетворенности клиентов цифровыми сервисами увеличится на 25%.

Расширение экосистемы финтех

Сотрудничество между предприятиями и финтех-компаниями будет способствовать созданию новых инновационных решений, улучшению качества обслуживания клиентов и расширению спектра предоставляемых услуг. Это откроет новые возможности для роста и развития экономики Казахстана.

Статистические данные:

Ожидается, что к 2025 году доля финтех-компаний в экономике Казахстана составит 30%.

Совместные проекты с финтех-компаниями позволят предприятиям увеличить объем предоставляемых услуг на 20%. [10]

Заключение. Развитие инноваций играет решающую роль в экономическом развитии Казахстана, способствуя повышению производительности, созданию новых рабочих мест, улучшению качества обслуживания клиентов и укреплению конкурентоспособности на международном уровне. Государственная поддержка, включая регуляторные инициативы, финансовую помощь и создание инновационных хабов, создает благоприятные условия для внедрения и развития инновационных технологий в различных секторах экономики. Несмотря на существующие вызовы, такие как высокие затраты на внедрение и необходимость обеспечения кибербезопасности, перспективы дальнейшего развития инновационной экономики Казахстана остаются оптимистичными. Успешные кейсы ведущих предприятий демонстрируют, как инновации и финтех-решения могут привести к значительным улучшениям в экономической деятельности, обеспечивая устойчивый экономический рост и социально-экономическое развитие страны.

Список использованных источников

- 1 Национальный банк Республики Казахстан. Официальный сайт: <https://nationalbank.kz>
- 2 Kaspi.kz. Официальный сайт: <https://kaspi.kz>
- 3 Халық Банк . Официальный сайт: <https://halykbank.kz>
- 4 Forte Bank. Официальный сайт: <https://fortebank.kz>
- 5 Freedom Bank. Официальный сайт: <https://freedombank.kz>
- 6 Bank CenterCredit. Официальный сайт: <https://centercredit.kz>

- 7 Цифровой Казахстан. Официальный сайт правительства Казахстана: <https://digitalkazakhstan.gov.kz>
- 8 FinTech Hub Kazakhstan. Официальный сайт: <https://fintechhub.kz>
- 9 Отчеты о состоянии банковского сектора Казахстана. Национальный банк Казахстана, 2023.
- 10 Статьи и исследования по инновациям и финтеху в экономике. Журнал «Финансовый аналитик», 2022-2024.
- 11 Международные исследования по финтех и банковским инновациям. World Bank Reports, 2023.
- 12 Технологические тренды в экономике. Журнал «Экономическое обозрение», 2023.
- 13 AI in Business: Халық Банк Case Study. Халық Банк Казахстана, 2023.
- 14 Kaspi.kz Annual Report 2023. Kaspi Bank, 2023.
- 15 Forte Bank Innovations Report 2023. Forte Bank, 2023.
- 16 Freedom Bank Annual Innovation Report 2023. Freedom Bank, 2023.
- 17 Bank CenterCredit Digital Transformation Report 2023. Bank CenterCredit, 2023.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РК

¹Рысбекова Айгерим Аскаровна

²Толысбаев Бауржан Советович

¹rysbekova-01@mail.ru

²tol_b@mail.ru

¹Магистрант экономического факультета ЕНУ им. Л.Н.Гумилева

²д.э.н., профессор кафедры менеджмент ЕНУ им. Л.Н.Гумилева

Аннотация: Пищевая промышленность Казахстана играет важную роль в обеспечении продовольственной безопасности и экономического роста, но сталкивается с проблемами импортозависимости, экологических рисков и отсутствия стимулов для внедрения циркулярной экономики. Исследование акцентирует внимание на принципах безотходного производства, анализирует успешные международные примеры и перспективы их адаптации в Казахстане. Предлагаются меры для устойчивого развития отрасли: государственная поддержка в виде субсидий, налоговых льгот, развитие малых и средних предприятий и платформ для сотрудничества. Внедрение циркулярных подходов позволит минимизировать отходы, повысить конкурентоспособность, стимулировать экспорт и улучшить экологическую ситуацию.

Введение. Пищевая промышленность является стратегически важной отраслью экономики Казахстана. Она решает ключевые задачи по обеспечению продовольственной безопасности и удовлетворению потребностей внутреннего рынка, а также поддерживает экономический рост через экспортный потенциал и создание рабочих мест [1,2]. Тем не менее, отрасль сталкивается с рядом значительных проблем. Высокая степень зависимости от импорта продовольствия и сырья, экологические риски, связанные с производственными отходами, и ограниченные ресурсы требуют от Казахстана перехода к более устойчивым и ресурсосберегающим моделям производства [3,4].

В последние годы Казахстан делает существенные шаги в направлении диверсификации агропромышленного комплекса. В рамках национальной стратегии планируется запуск более 170 проектов в пищевой промышленности, машиностроении и металлургии, что отражает стремление страны укрепить продовольственную безопасность и снизить импортозависимость [5]. Кроме того, в условиях глобального продовольственного кризиса Казахстан обладает возможностью усилить свои позиции на мировом рынке,

наращивая производство и экспорт продовольственных товаров [6]. Внедрение принципов циркулярной экономики и переход к безотходному производству способны не только минимизировать негативное воздействие на окружающую среду, но и повысить конкурентоспособность национальной продукции, соответствующей международным экологическим стандартам [7,3].

Цель настоящего исследования — выявить основные проблемы и перспективы развития пищевой промышленности Казахстана с акцентом на продовольственную безопасность, принципы циркулярного производства и устойчивого развития. Статья нацелена на анализ существующих вызовов, включая импортозависимость и экологические риски, а также на разработку рекомендаций по формированию устойчивой и конкурентоспособной пищевой отрасли.

Основная часть. Пищевая промышленность Казахстана сталкивается с рядом значительных проблем, ограничивающих её развитие и конкурентоспособность на внутреннем и международном рынках. Основные из них включают высокую зависимость от импорта сырья и технологий, неэффективную утилизацию производственных отходов, а также нехватку стимулов для перехода на циркулярные практики.

Зависимость от импорта сырья и технологий

Высокая степень импортозависимости в пищевой промышленности Казахстана снижает устойчивость отрасли к внешним кризисам. По данным исследований, значительная часть перерабатывающего сырья и оборудования закупается за рубежом, что увеличивает затраты на производство и делает отечественную продукцию менее конкурентоспособной [4]. В частности, в таких секторах, как мясная и молочная промышленность, импорт составляет до 40% от общего объема сырья и оборудования, что видно на рисунке 1.



Рис.1 – Структура импортозависимости в пищевой промышленности Казахстана

Проблемы с утилизацией отходов и влияние на окружающую среду

С увеличением объемов производства в пищевой промышленности растет и объем отходов, значительная часть которых утилизируется недостаточно эффективно. По данным министерства экологии и природных ресурсов Казахстана, многие предприятия пищевой отрасли пока не перешли на современные методы переработки отходов, что приводит к увеличению выбросов парниковых газов и загрязнению окружающей среды [3,7] .

Отсутствие стимулов для перехода на циркулярные практики. В отличие от многих стран, где циркулярная экономика активно поддерживается государственными программами и налоговыми льготами, в Казахстане пока отсутствуют комплексные стимулы для предприятий, ориентированных на безотходное производство [1]. Это замедляет внедрение устойчивых методов производства и не мотивирует предприятия к сокращению отходов и повышению эффективности использования ресурсов. Данные представлены на рисунке 2.

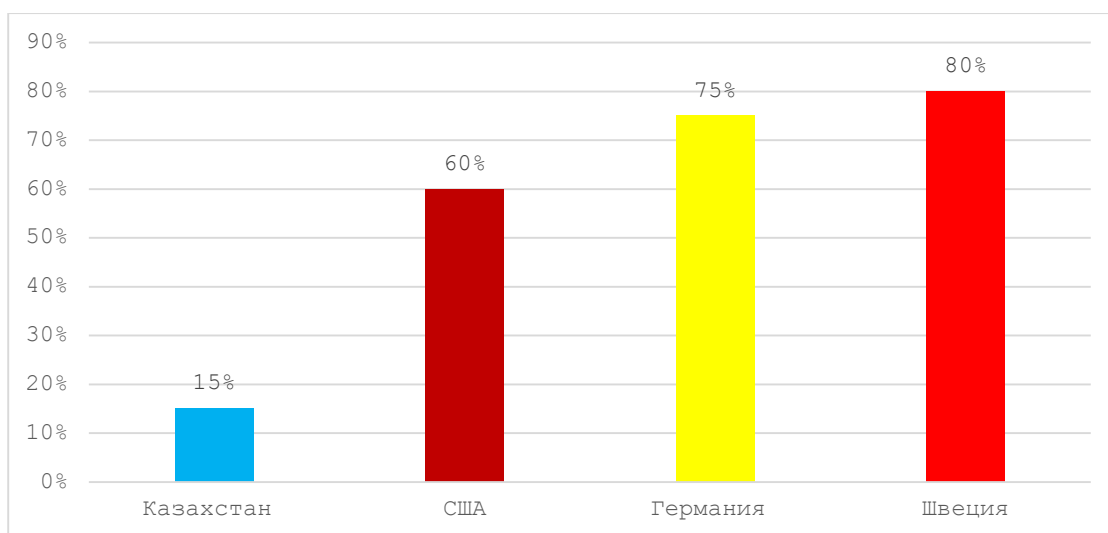


Рис.2 – Процент предприятий, внедривших циркулярные практики в пищевой промышленности

Концепция циркулярного и безотходного производства. Циркулярная экономика представляет собой модель производства и потребления, направленную на максимальное использование ресурсов и минимизацию отходов. Она включает такие процессы, как совместное использование, аренда, повторное использование, ремонт, восстановление и переработка существующих материалов и продуктов. Основная цель — продлить жизненный цикл товаров, снижая потребность в новых ресурсах и уменьшая количество отходов [4].

Принципы безотходного производства тесно связаны с концепцией циркулярной экономики. Они направлены на создание производственных процессов, при которых отходы либо полностью отсутствуют, либо используются в качестве сырья для других производств. Это достигается через оптимизацию процессов, внедрение инновационных технологий и изменение подходов к дизайну продукции [8].

Международный опыт демонстрирует успешные примеры внедрения циркулярных практик. В Японии, например, реализуется концепция "Общество замкнутого цикла", направленная на сокращение потребления ресурсов и минимизацию отходов. В 2000 году Япония приняла Основной закон об обществе с устойчивым материальным циклом, который заложил правовую основу для развития циркулярной экономики в стране. В рамках этой политики в 2018 году уровень переработки бытовых отходов достиг 20%, что свидетельствует о высокой эффективности государственных программ и экологической ответственности населения [9].

Среди конкретных проектов, направленных на продвижение циркулярной экономики, выделяются японские экотехнопарки. В этих парках отходы одного производства используются в качестве сырья для другого, что позволяет снижать общий объем отходов и повышать эффективность использования ресурсов. Этот подход способствует созданию устойчивой системы переработки и закрывает производственный цикл на уровне регионов [6,4].

В Европе также наблюдаются успешные примеры. Нидерланды, например, активно внедряют циркулярные модели, что способствует переработке отходов и повторному использованию материалов. В стране циркулярная экономика охватывает около 85 000 видов деятельности и обеспечивает занятость примерно 420 000 человек. Кроме того, в Нидерландах реализуются около 1500 инновационных инициатив в этой сфере, а уровень использования материалов циркулярного цикла достигает 30%, что является одним из самых высоких показателей в мире [10]. Эти инициативы не только способствуют охране окружающей среды, но и стимулируют экономический рост за счет создания новых рабочих мест и развития инновационных отраслей. Среди успешных проектов — создание хаба для циркулярной

экономики и внедрение циркулярных закупок в рамках инициативы Green Deal на сумму более 100 млн евро [10].

Внедрение принципов циркулярной экономики и безотходного производства требует комплексного подхода, включающего сотрудничество между государством, бизнесом и обществом. Опыт передовых стран показывает, что такие модели способствуют устойчивому развитию, повышению конкурентоспособности экономики и улучшению качества жизни населения [7].

В пищевой промышленности Казахстана постепенно внедряются технологии циркулярного производства, направленные на эффективное использование побочных продуктов и минимизацию отходов. Это способствует устойчивому развитию отрасли, снижению экологической нагрузки и повышению экономической эффективности.

1. Использование пищевых отходов для создания новых продуктов

В молочной отрасли Казахстана молочная сыворотка, являющаяся побочным продуктом при производстве сыра и творога, перерабатывается в различные продукты. Например, она используется для создания белковых напитков и мягких сыров, а также добавляется в хлебобулочные изделия, обогащая их питательными веществами. Это не только снижает объем отходов, но и добавляет экономическую ценность сырью [11].

2. Циркулярные подходы в мясной промышленности

В мясной отрасли Казахстана побочные продукты, такие как кости, остатки мяса и жир, перерабатываются в корм для животных, что позволяет рационально использовать ресурсы и уменьшить объемы отходов. Кроме того, отходы животноводства, такие как навоз, перерабатываются в биогаз, который используется для обогрева помещений, обеспечивая энергоэффективность и сокращая зависимость от традиционных источников энергии [12].

3. Переработка отходов в ликероводочной промышленности

В ликероводочной промышленности Казахстана побочные продукты брожения, такие как барда, используются в качестве корма для сельскохозяйственных животных. Это не только сокращает расходы фермеров на корма, но и помогает утилизировать отходы производства. Некоторые заводы также используют отходы брожения для производства биогаза, который применяется в производственных процессах, что снижает затраты на энергию и уменьшает выбросы углекислого газа [12].

4. Технологии переработки и компостирования

В ряде регионов Казахстана, таких как Ақмолинская область, активно развиваются технологии компостирования пищевых отходов. Этот процесс позволяет создавать органические удобрения, которые затем применяются в сельском хозяйстве. Кроме того, внедрение анаэробного брожения для получения биогаза из органических отходов становится перспективным направлением, особенно в агропромышленных районах страны, где существует стабильный доступ к биомассе [13].

5. Меры по снижению потребления воды и энергии

Многие предприятия пищевой промышленности Казахстана внедряют энерго- и водосберегающие технологии. Например, АО «Рахат» в Алматы установило систему рециркуляции воды, что позволило сократить водопотребление на 15%. Модернизация оборудования привела к снижению энергопотребления на 10%, что эквивалентно экономии около 1,2 млн кВт·ч в год. ТОО «Беккер и К» в Караганде внедрило энергоэффективные холодильные установки, что позволило сократить потребление электроэнергии на 20%. Использование повторного цикла воды уменьшило водопотребление на 25%. АО «Эфес Казахстан» в Алматы реализовало проект по оптимизации производственных процессов, который позволил снизить потребление воды на 18% и энергии на 12%. Это дает ежегодную экономию около 500 тыс. м³ воды и 2 млн кВт·ч электроэнергии [14].

Перспективы и преимущества безотходного производства

1. Экономическая выгода для предприятий

Внедрение циркулярных моделей позволяет предприятиям снизить затраты на сырье и уменьшить расходы на утилизацию. Например, переработка молочной сыворотки, побочного

продукта молочной промышленности, дает возможность производить дополнительные продукты, такие как белковые концентраты и лактоза, что увеличивает доход предприятий на 10-20% благодаря продаже этих побочных продуктов [15]. Также переработка пищевых отходов в Казахстане позволяет предприятиям экономить до 15% на расходах по утилизации отходов, снижая затраты и поддерживая устойчивость производства [8].

2. Влияние на экологическую ситуацию

Переработка отходов пищевой промышленности и внедрение биоэкономики позволяют существенно сократить выбросы углекислого газа. Например, использование биотехнологий для переработки отходов в корм для животных или биогаз уменьшает объемы выбросов CO₂ на 30-40% по сравнению с традиционной утилизацией [16]. В Акмолинской области внедрение компостирования органических отходов уменьшило объем отходов, отправляемых на свалки, на 25%, что также способствует снижению загрязнения почвы и подземных вод [17].

3. Возможности для экспорта продукции с добавленной стоимостью

Производство продукции с использованием побочных продуктов увеличивает экспортный потенциал. Например, изготовление высокопротеиновых кормов для животных на основе пищевых отходов востребовано на международном рынке и имеет экспортный потенциал до 5 млн долларов в год, по данным Казахстанского исследовательского центра устойчивого развития [18]. Это позволяет Казахстану укреплять свои позиции на мировых рынках экологически чистой продукции, что также соответствует международным трендам на устойчивое развитие и экологичность.

Рекомендации по развитию и поддержке циркулярной экономики в Казахстане

1. Поддержка малого и среднего бизнеса

Для создания благоприятной среды для циркулярной экономики в Казахстане требуется уделить особое внимание малым и средним предприятиям (МСП). МСП играют ключевую роль в устойчивом развитии экономики, однако часто сталкиваются с финансовыми и техническими ограничениями при внедрении безотходных производственных моделей. Необходимы специализированные программы поддержки и наставничества, чтобы помочь малым предприятиям развиваться в сфере циркулярной экономики. Опыт стран Европейского Союза показывает, что финансирование инноваций и создание консультационных платформ (например, InnovFin и Investment Fund of Circular Economy в Европе) способствует устойчивому росту и снижению барьеров для бизнеса [10].

2. Внедрение государственных субсидий и налоговых льгот

Государственная поддержка в виде субсидий и налоговых льгот для компаний, внедряющих циркулярные практики, может значительно ускорить переход к безотходному производству. Например, в Нидерландах сниженные ставки НДС применяются к услугам по мелкому ремонту и переработке товаров, что стимулирует спрос на экологически устойчивые продукты и услуги [10]. Казахстан мог бы адаптировать этот подход, внедряя налоговые льготы и сниженные ставки для компаний, занимающихся переработкой и повторным использованием ресурсов.

3. Разработка централизованных платформ и партнерских программ

Создание платформ для обмена знаниями и ресурсами между государственными органами, бизнесом и научными учреждениями будет способствовать развитию циркулярной экономики. Примером может служить Европейская платформа заинтересованных сторон в циркулярной экономике, которая объединяет ресурсы и знания для оптимизации циркулярных процессов и предотвращения дублирования в финансировании проектов [19].

Заключение. Внедрение циркулярной экономики в Казахстане открывает значительные возможности для экономического, экологического и социального развития. В условиях истощения природных ресурсов и роста объемов отходов переход на безотходные и ресурсосберегающие технологии становится стратегической необходимостью. Казахстан, обладая потенциалом для развития циркулярных моделей, может использовать опыт передовых стран и адаптировать его к своим условиям.

Применение безотходного производства, активное вовлечение малого и среднего бизнеса и поддержка со стороны государства в форме субсидий и налоговых льгот могут сыграть ключевую роль в продвижении циркулярных принципов. Такие меры позволят не только минимизировать экологические издержки, но и создать новые рабочие места, повысить конкурентоспособность казахстанских предприятий на международном рынке, а также улучшить качество жизни населения за счет снижения уровня загрязнения и рационального использования ресурсов.

Как показывает международный опыт, поддержка циркулярной экономики способствует устойчивому экономическому росту, и Казахстан имеет все предпосылки для успешного внедрения таких подходов. Циркулярная экономика должна стать важным элементом государственной стратегии, направленной на достижение целей устойчивого развития, укрепление экономики и защиту природных ресурсов для будущих поколений.

Список использованных источников

емирбаева М.Б. Диверсификация пищевой промышленности Казахстана в условиях глобализации // Международный журнал. Нархоз Университет, Алматы, Казахстан. 2017. – С. 1–8.

сылбекова Н.Т. Анализ конкурентоспособности пищевой промышленности Республики Казахстан // Международный журнал экспериментального образования. – 2013. – № 8. – С. 144–145.

айдарова Л.К., Рахметуллина Ш.Ж. Экологизация производства пищевой промышленности Республики Казахстан // Проблемы агробизнеса. – 2019. – Январь–Март. – С. 121–122.

енисова О.К., Рахимбердинова М.У. Развитие импортозамещения как фактор обеспечения продовольственной безопасности Казахстана // Экономика: стратегия и практика. – 2021. – № 2(16). – С. 107–115.

Казахстане запустят 170 новых проектов в пищевой промышленности, машиностроении и м
е
к Казахстан может заработать на мировом продовольственном кризисе // Informburo.kz.

Д
а
гоги года: продовольственная безопасность и развитие АПК, новые производства и поддержка

у
е
йеубаева С.Н., Мадиярова Э.С., Апышева А.А. Анализ состояния пищевой промышленности Республики Казахстан // <https://informburo.kz/statika-kazakhstan-mozhet-zarabotat-na-mirovom-prodovolstvennom-krizise> – 2021. – № 1(80). – С. 193–200. DOI:

В
нских В.В., Тарновская И.П. Netherlands Experience in Circular Economy Development // Проблемы развития циркулярной экономики. – 2023. – С. 93–100.

н M.A., Sidorov V.A. Промышленные отходы в виде спиртовой барды и перспективы её использования в сельском хозяйстве в качестве органического удобрения // Cyberleninka. –

ngriNews. Акмолинской области запущена установка по компостированию пищевых отходов

роткий И.А., Плотников И.Б., Мазеева И.А. Современные тенденции в переработке молочной выворотки // Техника и технология пищевых производств. – 2019. – Т. 49, № 2. – С. 227–234.

амраев А.А., Аллакулыева Н.А. Биоэкономика и её роль в устойчивом развитии агропромышленного комплекса // Вестник аграрной науки Казахстана. – 2023. – № 2(78). – С. 60–65.

шбеков М.У. Циркулярная экономика: как эффективное направление безотходного производства // Экономика и социум. – 2024. – № 3(118). – С. 45–50.

агиева Р.К. Циркулярная экономика: от теории к практике // Казахский национальный университет им. аль-Фараби. – 2023.

/

Е

и

г

о

р

е

а

п

ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ "ЗЕЛЕНОГО" ФИНАНСИРОВАНИЯ: "ЗЕЛЕННЫЕ" ОБЛИГАЦИИ.

Оренулы Айдын

Саубетова Б.С

aidyn1324@gmail.com.

Yessenov University г. Актау

Р

а

у

э

к

о

н

и

с

т

р

о

б

и

г

с

е

р

о

д

л

а

н

и

с

т

р

о

б

и

г

с

е

р

о

д

л

а

н

Аннотация: В статье рассматривается актуальность и необходимость перехода к устойчивому развитию через зеленое финансирование, выделяя его роль в интеграции экологических, социальных и экономических целей на мировом уровне. Значимость зеленых облигаций в привлечении капитала для экологически устойчивых проектов, особенно в контексте Казахстана, который обладает большим потенциалом в области возобновляемых источников энергии и стремится к реализации устойчивых инициатив согласно Стратегии "Казахстан 2050" и Концепции перехода к "зеленой" экономике. Статья также анализирует виды зеленых облигаций и их потенциал для финансирования проектов, способствующих экологической устойчивости и социально-экономическому развитию Казахстана. В заключении статьи подводятся итоги сравнительного анализа и выделяются основные проблемы и вызовы для Казахстана в области зеленого финансирования.

Ключевые слова Устойчивое развитие, Зеленое финансирование, Зеленые облигации, Экологическая устойчивость, Концепция "зеленой" экономики,

Введение. В последние годы мировое сообщество все активнее осознает необходимость перехода к устойчивому развитию, что подразумевает интеграцию экологических, социальных и экономических целей. В этом контексте особое внимание уделяется зеленому финансированию как ключевому инструменту для достижения целей устойчивого развития, включая борьбу с изменением климата, сохранение биоразнообразия и переход к "зеленой" экономике. Зеленое финансирование охватывает широкий спектр финансовых инструментов и продуктов, в том числе зеленые облигации, которые привлекают капитал для финансирования экологически устойчивых проектов. Казахстан, страна с богатыми природными ресурсами и значительным потенциалом для развития возобновляемых источников энергии, стоит на пороге значительных трансформаций в сфере зеленого финансирования. Принятие Стратегии "Казахстан 2050" и разработка Концепции перехода Республики Казахстан к "зеленой" экономике являются яркими примерами стремления страны к устойчивому развитию. В рамках этих стратегических инициатив зеленое финансирование играет центральную роль в мобилизации необходимых ресурсов для реализации проектов в области возобновляемой энергетики, управления отходами и охраны водных ресурсов. Значительный потенциал и высокую заинтересованность государства в развитии зеленого финансирования[1].

Основная часть. В эпоху глобальных климатических изменений и усиления социальной ответственности перед будущими поколениями, концепция зеленого финансирования

набирает все большую популярность по всему миру. Зеленое финансирование, ориентированное на поддержку экологически устойчивых и социально ответственных проектов, представляет собой ключевой инструмент для достижения целей устойчивого развития, установленных Организацией Объединенных Наций. Этот финансовый подход не только способствует сокращению вредных выбросов в атмосферу и защите биологического разнообразия, но и обеспечивает социальную справедливость, создавая новые рабочие места и способствуя экономическому росту в рамках "зеленой" экономики[2].

Интерес к зеленому финансированию выходит далеко за пределы национальных границ, объединяя страны, международные организации, частный сектор и гражданское общество в стремлении к устойчивому развитию. Зеленые облигации, как один из наиболее распространенных инструментов зеленого финансирования, позволяют привлекать значительные инвестиции в проекты, направленные на борьбу с изменением климата, переход на возобновляемые источники энергии, улучшение энергоэффективности и сохранение природных ресурсов. По данным Climate Bonds Initiative, рынок зеленых облигаций продолжает демонстрировать впечатляющий рост, подчеркивая растущий интерес инвесторов к устойчивым инвестициям.

Среди них — необходимость дальнейшего развития нормативно-правовой базы, укрепления институциональных механизмов, повышения осведомленности и заинтересованности частного сектора, а также обеспечения прозрачности и отчетности по зеленым проектам.[3].

В этом контексте актуальным становится комплексное исследование экономико-правовых и социальных аспектов предоставления зеленого финансирования в Казахстане. Особое внимание в статье уделяется анализу опыта использования зеленых облигаций как одного из наиболее перспективных инструментов зеленого финансирования, способствующего привлечению инвестиций в проекты, направленные на экологическую устойчивость и социально-экономическое развитие страны.

В эпоху глобальных климатических изменений и усиления социальной ответственности перед будущими поколениями, концепция зеленого финансирования набирает все большую популярность по всему миру. Зеленое финансирование, ориентированное на поддержку экологически устойчивых и социально ответственных проектов, представляет собой ключевой инструмент для достижения целей устойчивого развития, установленных Организацией Объединенных Наций. Этот финансовый подход не только способствует сокращению вредных выбросов в атмосферу и защите биологического разнообразия, но и обеспечивает социальную справедливость, создавая новые рабочие места и способствуя экономическому росту в рамках "зеленой" экономики.

Интерес к зеленому финансированию выходит далеко за пределы национальных границ, объединяя страны, международные организации, частный сектор и гражданское общество в стремлении к устойчивому развитию. Зеленые облигации, как один из наиболее распространенных инструментов зеленого финансирования, позволяют привлекать значительные инвестиции в проекты, направленные на борьбу с изменением климата, переход на возобновляемые источники энергии, улучшение энергоэффективности и сохранение природных ресурсов. По данным Climate Bonds Initiative, рынок зеленых облигаций продолжает демонстрировать впечатляющий рост, подчеркивая растущий интерес инвесторов к устойчивым инвестициям.

Зеленые облигации — это тип облигаций, выпускаемых для финансирования или рефинансирования проектов, приносящих экологическую пользу и способствующих устойчивому развитию. Эти облигации представляют собой долговые инструменты, через которые корпорации, банки, муниципалитеты и другие эмитенты привлекают средства на рынке капитала для реализации проектов, направленных на борьбу с изменением климата, защиту окружающей среды и продвижение "зеленых" технологий.

Виды зеленых облигаций:

- Стандартные зеленые облигации (Green "Use of Proceeds" Bonds): Выпускаются с целью финансирования или рефинансирования заранее определенных "зеленых" проектов. Эмитенты обязуются использовать вырученные средства исключительно на "зеленые" проекты и отчитываться о результатах их реализации.
- Зеленые облигации общего назначения (Green General Purpose Bonds): Средства от выпуска таких облигаций могут быть использованы для более широких целей компании, не ограничиваясь конкретными "зелеными" проектами. Однако эмитенты берут на себя обязательства по достижению определенных экологически устойчивых целей.
- Зеленые облигации со связанными с устойчивостью целями (Sustainability-Linked Bonds): Эти облигации связаны с выполнением эмитентом определенных устойчивых ключевых показателей эффективности (KPIs) и устойчивых целей (Sustainability Performance Targets, SPTs). Их особенность в том, что условия облигации, например процентная ставка, могут изменяться в зависимости от того, достиг ли эмитент этих целей.
- Зеленые облигации с проектным обеспечением (Project Bond): Инвестиции направляются конкретно в один "зеленый" проект, и облигации обеспечиваются доходами от этого проекта. Это могут быть, например, облигации для финансирования определенной ветровой электростанции или солнечного парка.
- Муниципальные зеленые облигации: Выпускаются местными властями для финансирования "зеленых" проектов на территории муниципалитета, таких как улучшение систем водоснабжения, строительство очистных сооружений или обновление городского транспорта для снижения выбросов углекислого газа.
- Зеленые секьюритизированные облигации: Это облигации, обеспеченные пулом активов, связанных с "зелеными" проектами, например, ипотеками на энергоэффективное жилье или кредитами на финансирование "зеленых" технологий.
-

Таблица 1- Зеленые облигации SWOT-анализ

сильные стороны (Strengths)	Слабые стороны (Weaknesses)
1. Финансирование экологически устойчивых проектов: Зеленые облигации предоставляют средства для реализации проектов, направленных на улучшение экологии и сокращение углеродных выбросов, что актуально в контексте сохранения окружающей среды. 2. Увеличение доступа к капиталу: Зеленые облигации привлекают инвесторов, заинтересованных в устойчивом развитии, что расширяет возможности эмитентов для финансирования их экологических проектов. 3. Разнообразие видов облигаций: Наличие различных типов зеленых облигаций позволяет эмитентам выбирать наиболее подходящий вариант в зависимости от их конкретных потребностей и целей. 4. Увеличение прозрачности и ответственности: Эмитенты обязуются отчитываться о результатах реализации проектов, что повышает прозрачность и доверие со	1. Ограничения на использование средств: Некоторые виды зеленых облигаций могут иметь ограничения на использование средств только для определенных "зеленых" проектов, что снижает гибкость в распределении капитала. 2. Неопределенность рисков: В случае неудачи "зеленых" проектов эмитенты все равно несут финансовые обязательства перед инвесторами, что может увеличить риски для них и инвесторов. 3. Сложности в оценке эффективности проектов: Оценка эффективности "зеленых" проектов может быть сложной, особенно если они требуют времени для достижения результатов, что затрудняет принятие инвестиционных решений.

стороны инвесторов и общества.	
Возможности (Opportunities)	Угрозы (Threats)
1.Рост спроса на экологически устойчивые инвестиции: С увеличением осознания проблем изменения климата растет спрос на инвестиции, направленные на улучшение ситуации в этой области. 2.Инновации и развитие новых технологий: Фокус на "зеленых" проектах стимулирует развитие новых экологических технологий и инноваций. 3.Повышение привлекательности для инвесторов: Зеленые облигации могут привлечь новые сегменты инвесторов, заинтересованных в сочетании финансовой прибыли с социальной и экологической ответственностью.	1.Изменение законодательства и стандартов: Изменения в законодательстве и стандартах могут повлиять на условия выпуска и обязательства эмитентов зеленых облигаций. 2.Конкуренция и рыночные условия: Конкуренция с другими видами инвестиций и изменения на финансовых рынках могут оказать давление на привлекательность зеленых облигаций. 3.Недостаточная поддержка общества и инвесторов: Без достаточной поддержки и интереса со стороны общества и инвесторов, рынок зеленых облигаций может столкнуться с ограниченным ростом.

Сравнительный анализ.Использование зеленых облигаций в Казахстане начинает набирать обороты, отражая глобальный тренд к устойчивому финансированию и инвестициям. В стремлении перейти к "зеленой" экономике и достичь целей устойчивого развития, Казахстан начал исследовать и применять инструменты зеленого финансирования, включая зеленые облигации. Это относительно новое направление для страны, но оно уже демонстрирует значительный потенциал и интерес со стороны государственных и частных структур. Правительственная поддержка. Правительство Казахстана активно поддерживает переход к устойчивому развитию и экологической ответственности. В рамках Стратегии "Казахстан-2050" и других стратегических документов предусматривается развитие "зеленой" экономики. Хотя конкретные меры по стимулированию рынка зеленых облигаций только начинают разрабатываться, уже существуют программы поддержки проектов в области возобновляемой энергетики, что может стать основой для будущего рынка зеленых облигаций.[4].

Казахстан обладает значительным потенциалом для развития проектов в области возобновляемой энергетики, устойчивого землепользования, защиты водных ресурсов и энергоэффективности. Это открывает широкие возможности для использования зеленых облигаций как инструмента привлечения инвестиций в эти сектора. Развитие рынка зеленых облигаций может стать одним из ключевых факторов перехода Казахстана к экологически устойчивой экономике.

Развитие и использование зеленых облигаций за рубежом демонстрирует значительный рост и инновационный подход к финансированию проектов, направленных на борьбу с изменением климата и продвижение устойчивого развития. Этот тренд особенно выражен в странах Европы, Северной Америки, а также в некоторых азиатских странах, включая Китай. Давайте рассмотрим ключевые аспекты этого процесса более подробно:

Многие правительства зарубежных стран активно поддерживают выпуск зеленых облигаций, предоставляя льготы или субсидии эмитентам и инвесторам, а также разрабатывая национальные стандарты для обеспечения прозрачности и достоверности экологических заявлений. Европейский союз, например, активно работает над созданием Европейского зеленого курса (European Green Deal), который включает в себя инициативы по финансированию устойчивого развития, в том числе через зеленые облигации. Инновации и

диверсификация. Зарубежные рынки зеленых облигаций характеризуются высоким уровнем инноваций и диверсификации. Это касается не только сфер применения средств (от возобновляемой энергии и энергоэффективности до защиты биоразнообразия и чистой воды), но и структуры самих облигаций. Появляются новые форматы, такие как зеленые облигации со связанными с устойчивостью целями (Sustainability-Linked Bonds), которые позволяют привязать условия облигаций к достижению конкретных экологических показателей.

Для сравнения использования зеленых облигаций в Казахстане и за рубежом, можно выбрать следующие критерии. Объем рынка и количество выпусков: Рынок зеленых облигаций за рубежом характеризуется высоким объемом и большим количеством выпусков, с участием множества стран и компаний, включая крупные международные организации и корпорации.

Казахстан: Рынок зеленых облигаций в Казахстане находится на начальном этапе развития с относительно небольшим числом выпусков и ограниченным объемом.

Правительственная поддержка и регулирование: Многие страны имеют развитую нормативно-правовую базу и предлагают стимулы для развития рынка зеленых облигаций, например, через налоговые льготы или субсидии.

Казахстан: Правительство Казахстана демонстрирует заинтересованность в развитии устойчивого финансирования, однако комплексная система стимулов и специализированное регулирование для зеленых облигаций еще находится в стадии разработки.

Цели и проекты финансирования: Зеленые облигации за рубежом финансируют широкий спектр проектов, от возобновляемых источников энергии и энергоэффективности до устойчивого управления водными ресурсами и защиты биоразнообразия.

Казахстан: Несмотря на ограниченный объем рынка, зеленые облигации в Казахстане направлены на поддержку проектов в сферах, имеющих важное значение для экологического и социально-экономического развития страны, в том числе в области возобновляемой энергетики. Роль международных организаций. Международные финансовые организации, такие как Всемирный банк и Европейский инвестиционный банк, выступают крупными эмитентами зеленых облигаций и играют важную роль в популяризации этого финансового инструмента на мировом уровне.

Они также способствуют разработке методологий и стандартов для оценки экологической эффективности проектов, финансируемых за счет зеленых облигаций. Инновации и диверсификация. Зарубежные рынки зеленых облигаций характеризуются высоким уровнем инноваций и диверсификации.

Это касается не только сфер применения средств (от возобновляемой энергии и энергоэффективности до защиты биоразнообразия и чистой воды), но и структуры самих облигаций. Появляются новые форматы, такие как зеленые облигации со связанными с устойчивостью целями (Sustainability-Linked Bonds), которые позволяют привязать условия облигаций к достижению конкретных экологических показателей. Транспарентность и верификация.

Одним из ключевых аспектов рынка зеленых облигаций является необходимость обеспечения транспарентности и достоверности использования средств. Для этого применяются различные механизмы верификации и сертификации, включая независимый аудит и оценку со стороны специализированных агентств. Международные принципы зеленых облигаций (Green Bond Principles), разработанные Международной ассоциацией рынков капитала (ICMA) [5].

Заключение: Исходя из сравнительного анализа использования зеленых облигаций в Казахстане и за рубежом, можно выделить несколько ключевых проблем и вызовов, с которыми сталкивается Казахстан на пути развития этого финансового инструмента:

Недостаточная правовая база и регулирование: В отличие от многих зарубежных стран, где существуют четкие правила и стандарты для зеленых облигаций, в Казахстане еще не полностью разработана нормативно-правовая база, специально направленная на регулирование и поддержку рынка зеленых облигаций.

Ограниченное понимание и осведомленность: На начальном этапе развития рынка в Казахстане наблюдается недостаточный уровень осведомленности среди потенциальных эмитентов и инвесторов о преимуществах и возможностях зеленого финансирования.

Ограниченный доступ к информации и экспертизе: В стране пока что недостаточно развита инфраструктура для обеспечения доступа к актуальной информации, аналитическим данным и международной экспертизе в области зеленых облигаций, что затрудняет принятие обоснованных решений.

Низкий уровень диверсификации проектов: В то время как за рубежом зеленые облигации финансируют широкий спектр экологически устойчивых проектов, в Казахстане пока что сфера применения этих инструментов ограничена несколькими направлениями.

Ограниченное участие частного сектора: В отличие от зарубежного опыта, где значительную роль в выпуске и инвестировании в зеленые облигации играет частный сектор, в Казахстане пока что преобладает участие государственных и международных финансовых организаций.

Вызовы в оценке и верификации проектов: Существует необходимость разработки и внедрения эффективных механизмов для оценки экологического воздействия и верификации проектов, финансируемых за счет средств от зеленых облигаций, для обеспечения прозрачности и доверия инвесторов.

Список литературы

1. Болонин А.И., Болонина С.Е., Лещенко Ю.Г. [Мониторинг финансовых инноваций в статистике центральных банков](#) // Информатизация в цифровой экономике. – 2023. – № 2. – с. 119-138. – doi: 10.18334/ide.4.2.118424.

2. Болонин А.И., Алиев М.М., Исмаилов К.М. [Технологии Big Data на финансовых рынках: практические аспекты](#) // Экономическая безопасность. – 2024. – № 5. – с. 1093-1114. – doi: 10.18334/ecsec.7.5.121032.

3. Болонин А. И., Асрян А. С. [Риски внедрения искусственного интеллекта в банковский сектор](#) // Инновации и инвестиции. – 2024. – № 2. – с. 288-291.

4. Болонина С. Е., Орлова А. А. [Трансформация платежной сферы России в условиях цифровизации экономики и санкционных ограничений](#) // Имущественные отношения в Российской Федерации. – 2023. – № 5(260). – с. 18-25. – doi: 10.24412/2072-4098-2023-5260-18-25.

5. Горловой Д.Н., Мазий В.В. [Банковские инновации: перспективы и проблемы внедрения](#) // Вестник Евразийской науки. – 2020. – № 1. – с. 35.

ссылки:

https://id.elsevier.com/as/authorization.oauth2?state=1ca74ec7fe16cb325aecab941a164c2f&prompt=none&scope=openid%20email%20profile%20els_auth_info%20els_analytics_info%20urn%3Acom%3Aelsevier%3Aidp%3Apolicy%3Aproduct%3Aindv_identity&authType=SINGLE_SIG N IN&response_type=code&platSite=MDY%2Fmendeley&redirect_uri=https%3A%2F%2Fwww.mendeley.com%2Fcallback%2F&client_id=MENDELEY

<https://trends.rbc.ru/trends/green/6204e6589a79475c17b7c988>

<https://www.acra-ratings.ru/research/2698/>

<https://www.kommersant.ru/doc/5410238>

ЖОҒАРҒЫ БӘСЕКЕЛЕС НАРЫҚТАРДА ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА КӘСПКЕРЛІКТІҢ СӘТТІ БӘСЕКЕЛЕСУ ҮШІН ҚОЛДАНАТЫН СТРАТЕГИЯЛАРДЫ ЗЕРТТЕУ

Ибыжанова Айжан Джексенбаевна

Газизова Жаннур Каныбековна

Gazizova.j2002@gmail.com

Доцент, экономика ғылымдарының кандидаты, Жәңгір хан атындағы Батыс Қазақстан
арғарлық-техникалық университеті
Магистрант, Жәңгір хан атындағы Батыс Қазақстан арғарлық-техникалық университеті

Аннотация: Мақалада қазіргі нарық жағдайында шағын және орта кәсіпкерлік (ШОК) кәсіпорындары қолданатын бәсекелестік стратегиялардың концепциялары қарастырылады. Негізгі назар тұрақты бәсекелестік артықшылыққа қол жеткізуге бағытталған стратегияларды әзірлеу мен іске асыру тәсілдерін талдауға аударылады. Шектеулі ресурстар жағдайында ШОК үшін бейімделген шығындарды жетекшілікке алу, дифференциация және фокустау стратегиялары сияқты бәсекелестік позициялау модельдеріне ерекше мән беріледі. Стратегияны таңдауға әсер ететін нарықтық орта динамикасы, технологиялық өзгерістер және салалық ерекшеліктер сияқты факторлар зерттеледі. Мақалада бұл сектордағы кәсіпорындар үшін икемділік пен инновациялық тәсілдің маңыздылығы атап өтіледі. Зерттеу теориялық әдістер мен тиімді тәжірибелерді анықтауға және ШОК үшін ұсыныстар әзірлеуге мүмкіндік береді. Жұмыс нәтижелері стратегиялық жоспарлауды жақсартуға, бәсекеге қабілеттілікті арттыруға және ШОК-ң ұзақ мерзімді дамуын қамтамасыз етуге бағытталған.

Түйін сөздер: стратегия, бәсекелестік, нарықтық тенденциялар, дифференциация, инновация, фокус стратегиясы.

Кіріспе. Шағын және орта кәсіпкерлік заманауи экономикада маңызды рөл атқара отырып, көптеген елдерде жұмыспен қамту, инновация және экономикалық өсудің маңызды факторы болып табылады. Алайда, цифрландыру және нарықтық ортаның жоғары өзгермелілігі жағдайында ШОК тұрақты дамуы мен бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету үшін тиімді стратегиялар әзірлеуді талап етеді. Бәсекелестік артықшылыққа қол жеткізу – кәсіпорындардың ұзақ мерзімді табысының негізі, ал бұл артықшылықты қамтамасыз етудің негізгі құралы – дұрыс таңдалған және іске асырылған бәсекелестік стратегиялар. [1]

Зерттеу жұмысының мақсаты – ШОК-ке нарықтағы ұстанымын нығайтуға және ұзақ мерзімді тұрақтылығын қамтамасыз етуге көмектесетін тиімді стратегияларды анықтау.

Зерттеу жұмысының міндеттері:

1. ШОК - тің бәсекелестік стратегияларының теориялық негіздерін зерделеу.
2. ШОК стратегияларын жүзеге асыруға әсер ететін факторларды (нарық динамикасы, ресурстардың шектеулілігі, технологиялық өзгерістер) анықтау.
3. Бәсекеге қабілеттілікті арттыруға бағытталған тиімді стратегияларды әзірлеу бойынша ұсыныстар жасау.

Бұл мақалада ШОК үшін бәсекелестік стратегиялардың теориялық негіздері мен практикалық аспектілері қарастырылады. Зерттеу шеңберінде стратегияны таңдау мен жүзеге асыруға әсер ететін факторлар, соның ішінде нарықтық динамика және инновациялық шешімдердің маңызы талқыланады.

Зерттеу материалдары мен әдістері. Шағын және орта кәсіпкерлік (ШОК) көптеген елдердің экономикасында маңызды рөл атқарады. Шектеулі ресурстар мен шағын ауқымға қарамастан, Шағын және орта кәсіпкерлік жоғары бәсекелестік нарықтарда табысты бәсекелесуге қабілетті, себебі олар әртүрлі стратегияларды қолданады және олар кәсіпкерлікке өмір сүруге және дамуға көмектеседі. Бұл стратегиялар компанияның ерекшеліктерін, нарықты және бизнес даму кезеңдерін ескеруді қажет етеді.

Жаһандану мен жоғарғы бәсекелестік жағдайында шағын және орта кәсіпорындар бірқатар қиындықтармен бетпе-бет келеді, олар тиімді бәсекелестік стратегияларды әзірлеуді талап етеді. Бәсекелестік стратегиялар кәсіпорындарға нарықта өмір сүруге және табысты дамуға көмектеседі, тұрақты орынды қамтамасыз етеді. [2]

Нарықтағы бәсекелестіктің негізгі теорияларының бірі Майкл Портердің теориясы болып табылады, ол үш негізгі бәсекелестік стратегияны белгілейді: шығындар бойынша көшбасшылық, дифференциация және фокус жасау. Бұл стратегиялар шағын және орта

кәсіпкерлік үшін нарықтық ресурстар мен ерекшеліктерді ескере отырып бейімделе алады. Олардың негізгі түрлеріне тоқталайық:

1.Шығындар бойынша көшбасшылық стратегиясы – бұл өндіріс шығындарын төмендету және тауарларды немесе қызметтерді бәсекеге қабілетті бағамен ұсынуға бағытталған стратегия. Бұл стратегияны таңдаған шағын және орта кәсіпкерліктер, өндіріс процесін оңтайландыруға және шығындарды азайтуға тырысады, бұл бағаларды қолжетімді етіп, тұтынушыларды тартуға мүмкіндік береді. Алайда бұл стратегияны табысты жүзеге асыру үшін үнемі өндіріс пен жеткізілім тиімділігіне назар аудару қажет.

2.Дифференциация стратегиясы – бұл нарықтағы басқа бәсекелестерден ерекшеленетін өнім немесе қызмет жасау. Осы стратегияны таңдаған шағын және орта кәсіпкерліктер, қосымша құнды, мысалы, жақсартылған сапа, инновациялық ерекшеліктер немесе ерекше қызмет ұсынуы керек. Шығындар бойынша көшбасшылардан айырмашылығы, дифференциация стратегиясын қолданатын кәсіпорындар жоғары баға қоюға мүмкіндік алады, өйткені олар тұтынушыларға эксклюзивтілікті ұсынады. Жоғары бәсекелестік жағдайында баға саясатының маңызы зор. Бағалардың өзгеруі тұтынушылардың таңдауына айтарлықтай әсер етеді. Бірақ тек төмен бағалар арқылы бәсекелесуден гөрі, сапалы әрі инновациялық ұсыныстар жасау маңызды. Баға мен сапа арасында оңтайлы баланс табу – шағын және орта кәсіпкерлік үшін басты стратегиялық мақсат болуы керек.

3.Фокус жасау стратегиясы – бұл нарықтың тар сегментіне шоғырлану. Осы стратегияны қолданатын шағын және орта кәсіпкерлік, белгілі бір тұтынушылар сегментіне немесе географиялық аймаққа қызмет көрсетуге бағытталған. Бұл стратегияның түрі кәсіпорындарға өз аудиториясының қажеттіліктерін тереңірек түсінуге және оларға жеке шешімдер ұсынуға мүмкіндік береді. Фокус жасау стратегиясында компания немесе жеке тұлға нарықтың кең ауқымынан бір сегментті таңдап, сол сегментке барынша көп күш жұмсайды. Бұл сегмент әдетте әлеуеті жоғары және компанияның мүмкіндіктеріне сәйкес келеді. Фокус жасағанда барлық ресурстар (қаржы, адамдар, технологиялар) тек таңдалған нарық сегментіне және мақсаттарға жұмсалады. Бұл барлық күш-жігердің тиімді болуына көмектеседі.

4.Инновациялық стратегиялар - шағын және орта кәсіпкерлік үшін маңызды бәсекелестік артықшылық болып табылады, себебі олар икемді болып табылады және жаңа идеяларды тез енгізуге қабілетті. Жоғары бәсекелестік нарықтарда компаниялар тұтынушыларды тарту және олардың қанағаттанушылығын арттыру үшін ерекше шешімдер іздеуі керек. Бұл жаңа өнімдерді әзірлеумен, өндірістік процестерді жақсартумен немесе жаңа технологияларды енгізумен байланысты болуы мүмкін. Сондай-ақ, маркетингтегі инновациялар, мысалы, әлеуметтік желілер мен цифрлық платформаларды пайдалану да табысты стратегияның ажырамас бөлігі болып табылады.

5.Гибридті стратегиялар - күрделі нарықтық жағдайларда шағын және орта кәсіпкерлік сондай-ақ шығындар бойынша лидерлік, дифференциация және фокус стратегияларын біріктіру арқылы гибридті стратегияларды қолдануы мүмкін. Мысалы, компания бір салада шығындарды азайтып, екінші салада ерекше өнім немесе қызмет ұсынуы мүмкін. Мұндай тәсіл ШОК-ке бірнеше бағытта тиімді бәсекелесуге мүмкіндік береді, осылайша кеңірек клиенттер тобын тартады.

6.Серіктестік стратегиялары - шағын және орта кәсіпкерлік үшін маңызды стратегиялардың бірі басқа компаниялармен серіктестік қатынастар орнату болып табылады. Бұл ірі ұйымдармен ынтымақтастықты, бірлескен маркетингтік науқандарды немесе экономия жасау үшін басқа шағын кәсіпорындармен бірігу мүмкіндігін білдіреді. Серіктестік қаржылық тәуекелдерді азайтуға, жаңа нарықтарға шығуға және қаржылық көрсеткіштерді жақсартуға көмектеседі.

7. Икемді стратегиялар - шағын және орта кәсіпкерлік жиі нарықтағы өзгерістермен бетпе-бет келіп отырады. Сондықтан басты стратегиялардың бірі — бейімделу және өзгерістерге тез жауап беру қабілеті. Икемділік шағын және орта кәсіпкерлікке өнімдік желілерді, маркетинг әдістерін немесе операциялық процестерді өзгертуге мүмкіндік береді,

бұл жаңа тұтынушы қажеттіліктеріне немесе нарықтық жағдайларға тез жауап беруге мүмкіндік береді. Мұндай компаниялар нарықтық трендтерді өз пайдасына пайдалана отырып, қажетті өзгерістерді тез енгізе алады. [3]

Стратегияны таңдауға әсер ететін факторлар болады. Шағын және орта кәсіпкерлік бәсекелестік стратегияны дұрыс таңдау үшін бірнеше негізгі факторларды ескеруі керек:

– Нарық және сыртқы орта. Шағын және орта кәсіпкерлік нарықтағы өзгерістерді, бәсекелестердің мінез-құлқын, технологиялық жаңалықтарды және тұтынушының қалауын үнемі талдауы керек. Бұл стратегияны қазіргі жағдайға сай дұрыс таңдауға көмектеседі.

– Шектеулі ресурстар. Шағын және орта кәсіпкерлік көбінесе ресурстармен шектелген, сондықтан стратегияны таңдау кезінде икемділік қажет. Мысалы, шектеулі бюджетті ескере отырып, кәсіпорындар шығындар бойынша көшбасшылық стратегиясына ұмтылуы мүмкін.

– Инновациялар және икемділік. Нарық тез өзгеріп жатқан жағдайда, Шағын және орта кәсіпкерлік жаңашылдық енгізуге және стратегияларды өзгертуге дайын болуы керек.

Дифференциация немесе фокус стратегиялары (кесте 1) компанияның нарыққа тез бейімделуіне және тұтынушыларға ерекше шешімдер ұсынуына мүмкіндік береді.

Кесте 1 - ШОК үшін бәсекелестік стратегиялардың артықшылықтары мен кемшіліктері

Стратегия	Артықшылықтары	Кемшіліктері
Шығындар бойынша көшбасшылық	- бағаны төмендету; - нарық үлесін ұлғайту; - сезімтал клиенттерді тарту; ресурстарды тиімді пайдалану.	- бәсекелестіктің жоғары болуы; - маржаның минимизациясы; - процестерді оңтайландыру үшін үлкен инвестиция қажеттілігі; - өнім немесе қызмет сапасының төмендеу қаупі; ұзақ мерзімді кезеңде төмен бағаны сақтаудың қиындығы.
Дифференциация	- ерекше өнімдер; - жоғары маржа; - клиенттердің адалдығын арттыру; - брендті күшейту.	- зерттеу және әзірлеуге кететін жоғары шығындар; инновацияға, маркетингке және сапаны қолдауға жоғары шығындар; бәсекелестердің оңай көшіріп алуы; - бірегейлікті қабылдау тәуелділігі.
Фокус жасау	- нарықтың тар сегментінде адал тұтынушыларды тарту; ұсынысты дәлдеу; - ниша сегментінде позицияларды нығайту; бәсекелестің аздығы; - клиенттердің қажеттіліктерін терең түсіну.	- нарық шектеулігі; - тар нишаларға тәуелділік; масштабтаудың шектеулі мүмкіндіктері; - ниша талғамының өзгеруіне осалдық; нарықтың бір сегментіне тәуелділік қаупі.

Инновация	• жаңа нарыққа шығу; • салада көшбасшы болу мүмкіндігі; • инвестициялар мен серіктестерді тарту.	• жоғары тәуекелдер және белгісіздік; • ҒЗТКЖ-ға айтарлықтай қаражат салу қажеттілігі; • инновацияларды монетизациялаудың кешігуі.
Гибридтік стратегия	• дифференциация мен шығындар лидерлігінің артықшылықтарын біріктіру; • мақсатты аудиторияны кеңейту; • өзгермелі жағдайларға бейімделу.	• екі стратегияны қатар жүзеге асырудың қиындығы; • ресурстардың шашыраңқылығы; • маркетингте дәйектіліктің болмау қаупі.

[4] Бірінші кестеде келтірілген мәліттерден әр стратегияның өзіндік артықшылықтары мен кемшіліктері бар екендігін көруге болады. Бұл кесте шағын және орта кәсіпкерлікке (ШОК) нарықтағы мақсаттарына жету үшін қолдануға болатын бәсекелестік стратегиялардың жүйелендірілген қорытындысын білдіреді. Ол келесілерді қамтамасыз етеді:

1.Бәсекеге қатысты тәсілдерді құрылымдау: Кестеде шығындар бойынша лидерлік, дифференциация, фокус (нишалану), инновациялар және гибридтік модельдер сияқты негізгі стратегиялар көрсетілген. Бұл стратегиялар әртүрлі нарықтық жағдайларда бәсекелестік үшін негізгі құралдар болып табылады.

2.Әрбір стратегияның артықшылықтары мен шектеулерін түсіну: Кестеде әр стратегияның күшті жақтары (мысалы, жаңа клиенттерді тарту, шығындарды азайту, брендті өсіру) және тәуекелдері (жоғары шығындар, іске асырудың күрделілігі, тар ниша) көрсетілген, бұл олардың белгілі бір компания үшін қаншалықты орынды екенін бағалауға көмектеседі.

3.Қолайлы стратегияны таңдау: Әр стратегия саланың ерекшелігіне, нарық түріне, бәсекелестік деңгейіне және бизнестің даму сатысына байланысты бейімделуі мүмкін.

Осылайша, кесте шағын және орта кәсіпкерлік үшін бәсекелестік саясат саласында талдау жасау және шешім қабылдау үшін практикалық құрал ретінде қызмет етеді. Ол компанияларға өз позицияларын сақтау немесе өсу жолын анықтауға, тәуекелдерді азайтуға және бәсекеге қабілеттілікті арттыруға көмектеседі.

Тиімді даму мен бәсекеге қабілеттілікті қамтамасыз ету үшін шағын және орта кәсіпкерліктер бірнеше ұсыныстарды ескеруі керек. ШОК үшін стратегияларды әзірлеу бойынша негізгі ұсыныстар:

– Стратегияларды жергілікті жағдайларға бейімдеу. Үлкен корпорациялардың модельдерін көшірмей, оларды жергілікті нарық ерекшеліктеріне және шағын бизнестің нақты жағдайларына бейімдеу керек.

– Икемді басқару әдістерін пайдалану. Шағын және орта кәсіпкерлік нарықтағы өзгерістерге жауап ретінде стратегияларды жылдам өзгерте білуі керек.

– Инновациялар мен технологиялық прогресс. Жаңа технологиялар мен инновациялық шешімдер енгізу компанияларға нарықта ерекшеленуге және жаңа тұтынушылар тартуға көмектеседі.[5]

Кесте 2 - Бәсекелестік стратегияларды ШОК даму кезеңіне және нарыққа сәйкес қолдану

ШОК даму кезеңі	Шығындар бойынша көшбасшылық	Дифференциация	Фокус жасау
Бастапқы кезең	Өндіріс процестерін оңтайландыру,	Ерекше өнім/қызмет әзірлеу	Тар нарық сегментіне шоғырлану

	шығындарды төмендету		
Өсу және кеңейту	Өндіріс көлемін ұлғайту, шығындарды минимизациялау	Қосымша ерекше функцияларды әзірлеу	Белгілі бір географиялық аймаққа бағытталу
Нарықтың жетілуі	Тиімділікті барынша арттыру, шығындарды барлық деңгейде азайту	Өнімнің ерекше қасиеттерін нығайту, сапасын арттыру	Нақты мақсатты аудиторияға қызмет көрсету
Төмендеу немесе дағдарыс кезеңі	Бағаны төмендету арқылы бәсекеге қабілеттілікті сақтау	Ерекшелікті сақтау	Нарықтың тар сегменттерінде жұмыс істеу

[6,7]

Екінші кесте шағын және орта кәсіпкерлік үшін компанияның даму кезеңі мен нарық ерекшеліктеріне байланысты бәсекелестік стратегияларды таңдаудың жалпыға ортақ тәсілдерінің қорытындысы болып табылады. Ол Майкл Портер, Филипп Котлер және Игорь Ансоффтың еңбектерінде ұсынылған тұжырымдамаларға негізделген. Бұл авторлар әртүрлі бәсекелестік стратегияларды және олардың ұйымның даму кезеңдері мен нарықтық жағдайларына байланысты қолданылуын сипаттайды.

Стратегияны іске асырудың практикалық аспектілері. Шағын және орта кәсіпкерлік жоғары бәсекелестік нарықтарында стратегияны іске асыру барысында тиімді стратегияларды қолданғанына қарамастан, бірнеше қиындықтарға тап болады. Негізгі қиындықтардың бірі – инновациялар мен маркетингтік әрекеттерге арналған қаржы ресурстарының жетіспеушілігі. Негізгі қиындықтарға тоқтала кететін болсақ:

- Кәсіпорынның ауқымын ұлғайту үшін қаржы ресурстарының шектеулілігі: Бәсекелестік стратегияларды іске асыру үшін технологияларға және маркетингке елеулі инвестициялар қажет, бұл көптеген шағын және орта кәсіпкерлік үшін қиындық туғызады;

- Білікті кадрлардың жетіспеушілігі: Кәсіпорындар маркетинг, технологиялар және басқару саласында мамандардың жетіспеушілігімен кездеседі;

- Қатаң бәсекелестік: Кейбір салаларда ірі компаниялармен бәсекелесу өте қиын, себебі олардың масштабы мен мүмкіндіктері өте кең;

- Клиенттермен ұзақ мерзімді қарым-қатынас орнату қиындықтары.

Дегенмен, табысты кәсіпорындар осы қиындықтарды жеңудің жолдарын табуда. Осы қиындықтарды жеңудің оңтайлы шешімдері төмендегілер болып табылады:

- Шығындарды азайту үшін аутсорсингті және серіктестік бағдарламаларын енгізу;

- Инвестициялар тарту немесе бизнесті қолдаудың мемлекеттік бағдарламаларына қатысу.

Дифференциация, шығындарды азайту, серіктестік тәсілдер және нарықтың тар сегменттеріне фокус жасау сияқты стратегиялар шағын және орта кәсіпкерлікке тек аман қалуға ғана емес, сонымен қатар табысқа жетуге мүмкіндік береді. Стратегияларды сәтті іске асыру үшін мемлекеттік қолдау бағдарламалары мен инвестициялық белсенділік маңызды рөл атқарады. [8]

Қазақстанда шағын және орта кәсіпкерлік жоғары бәсекелестік нарықтарда түрлі стратегияларды қолдану арқылы өз мүмкіндіктерін арттыруда. Дей тұрғанмен, Қазақстандағы шағын және орта кәсіпкерлік көптеген қиындықтарға, атап айтқанда шектеулі ресурстарға, экономикалық тұрақсыздыққа және жоғары бәсекелестіктің нарығына тап болуда. Осы мәселеде шағын және орта кәсіпкерлік үшін дұрыс стратегия таңдау өте маңызды, себебі ол кәсіпорынның нарықтағы орны мен табыстылығын айқындайды. Сол мақсатта шағын және орта кәсіпкерліктің қызметі табысты болуы үшін үнемі нарықтық трендтерді бақылап, жаңа технологиялар мен әдістерді енгізу қажет.

Қорытынды: Қазақстандағы ШОК стратегиялары тақырыбы бойынша қорытынды пікір дұрыс стратегияны таңдаудың - тұрақтылықты және бәсекеге қабілеттілікті қамтамасыз етудегі маңыздылығын айқындайды. Осы орайда, аталған дифференциация және фокус жасау сияқты стратегияларды қолдана отырып, кәсіпорындар тек нарықта өмір сүріп қоймай, өзгерістер жағдайында өркендей де алады.[9]

Қазақстандағы ШОК үшін бәсекеге қабілеттілікті арттыру және тұрақты даму мақсатында төмендегідей ұсыныстарды ұсынуға болады:

1.Инновацияларды енгізу және цифрландыруды ынталандыру: Бұл кәсіпорындардың тиімділігін арттырып, жаңа нарықтарға шығуға мүмкіндік береді.

2.Мемлекеттік қолдауды кеңейту: ШОК-ң дамуы үшін мемлекеттік қолдау шаралары, мысалы, салық жеңілдіктері, гранттар, және жеңілдетілген несиелер сияқты бағдарламаларды одан әрі дамыту қажет.

3.Кадрлар даярлау және біліктілікті арттыру: Бұл бизнестің сапалы қызмет көрсетуіне және инновациялық жобаларды жүзеге асыруға ықпал етеді.

4.Нарықты зерттеу және стратегиялық жоспарлау: Бұл тұтынушылардың сұранысын түсінуге мүмкіндік береді.

5.Қаржылық сауаттылықты арттыру: ШОК өкілдеріне қаржылық сауаттылықты арттыру бағдарламаларын ұсыну қажет.

Осы ұсыныстарды жүзеге асыру арқылы Қазақстандағы ШОК өз бәсекеге қабілеттілігін арттырып, экономикалық өсімге маңызды үлес қоса алады.

Негізгі қорытынды ой табысты кәсіпорындар инновациялар мен технологиялық шешімдерді енгізу арқылы тиімділікті арттыруға және тұтынушылардың қажеттіліктерін қанағаттандыруға белсенді түрде жұмыс істейтінін көрсетеді. Қазақстандық нарықта дамуын жалғастыру барысында ШОК үшін өсу мүмкіндіктері, әсіресе цифрландыру және интернет-сауда салаларында маңызды. Сонымен қатар, ғаламдық экономикалық тұрақсыздық жағдайында шағын және орта кәсіпорындар нарықтық өзгерістерге жылдам бейімделуге және икемді болуға тиіс. [10]

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Джангелдина З.С. Қазақстандағы шағын және орта бизнестің қазіргі жағдайы //Журнал «Экономика және бизнес». 2017. №4(56), 20-135 беттер.
2. Якимов, И.С. Шағын және орта кәсіпорындарды басқару стратегиялары //Алматы: Қаржы баспасы. 2018. 13 бет.
3. Майкл П. Бәсекелестік стратегия: Салалар мен бәсекелестерді талдау әдістемесі// Нью-Йорк, АҚШ: The Free Press.1980. 30 бет.
4. Уразова Д.Б. Шағын және орта бизнестің экономикалық жүйедегі орны //Журнал «Жаңа экономика». 2021. №7(12), 44-57 беттер.
5. Касымова А.Ж. Қазақстанда шағын және орта бизнестің дамуына мемлекеттік қолдау// Журнал «Экономика: теория және практика». 2020. №3(29), 98-104 беттер.
6. Игорь А. Стратегиялық басқару (Strategic Management) // АҚШ, Нью-Йорк: Macmillan Publishing Co. 1979. №5,6 тараулар .
7. Филип К. Маркетинг менеджмент (Marketing Management) // АҚШ, Нью-Джерси, Энглвуд Клифс: Prentice Hall. 1967. №18 тарау.
8. Омарова Г.С. Қазіргі заманғы экономикадағы шағын және орта бизнес //Журнал «Қаржы және экономика». 2019. №2(25), 45-60 беттер.
9. Серикова М.М. Қазақстандағы шағын және орта бизнес: қиындықтар мен даму бағыттары //Журнал «Менеджмент және нарық». 2021. №5(10), 75-88 беттер.
10. Рахимов А.Н. Шағын және орта бизнестің әлеуметтік-экономикалық маңызы //Қызылорда: Ғылым баспасы. 2020. 49 бет.

БАСҚАРУ ТӘЖІРИБЕСІНДЕГІ ТӘУЕКЕЛДЕРДІ БАСҚАРУДЫҢ ЗАМАНАУИ ТӘСІЛДЕРІ

Алдонгарова Акмарал Кудайбергеновна

Еркулова Гулмира Сериковна

akmaral100802@gmail.com

gulmira.yerkulova@yu.edu.kz

Менеджмент оқу бағдарламасының магистранты, Ш.Есенов атындағы технология және инжиниринг университеті

Экономика ғылым кандидаты, доцент, Ш.Есенов атындағы технология және инжиниринг университеті

Аннотация: Мақалада басқарушылық шешімдер қабылдау процесінде тәуекелдерді басқарудың заманауи тәсілдері қарастырылады. Жоғары белгісіздік пен сыртқы ортаның динамикалық өзгеруі жағдайында тәуекелдерді тиімді анықтауға, бағалауға және азайтуға мүмкіндік беретін әдістемелерді талдауға ерекше назар аударылады. SWOT талдауы, сценарийлік модельдеу, шешім ағашы әдісі және заманауи цифрлық платформалар сияқты тәуекелдерді басқару құралдары мен технологиялары сипатталған. Жүйелік тәсілдің рөлі және тәуекелдерді басқаруды Стратегиялық жоспарлау мен жедел басқаруға интеграциялау атап өтіледі. Басқарушылық шешімдердің сапасын арттыру және ұйымның тұрақты дамуына қол жеткізу үшін тәуекелдерді басқарудың маңыздылығына баса назар аударылды. Бизнестің әртүрлі салаларында қарастырылған тәсілдерді сәтті қолдану мысалдары және оларды басқару практикасына бейімдеу бойынша ұсыныстар келтірілген.

Кілт сөздер: тәуекелдерді басқару, тәуекелдерді азайту, сценарийлік модельдеу, шешім ағашы әдісі, сандық платформалар, тұрақты даму

Кіріспе. Қазіргі экономикалық ортаның жоғары белгісіздігі мен тұрақсыздығы жағдайында тәуекелдерді басқару тиімді басқару тәжірибесінің негізгі элементіне айналады. Ұйымдар экономикалық, саяси, технологиялық және экологиялық тәуекелдерді қоса алғанда, олардың қызметіне әсер етуі мүмкін факторлардың көбеюіне тап болады. Бұл басқарудың барлық деңгейлерінде тәуекелдерді талдауға, бағалауға және азайтуға заманауи тәсілдерді енгізуді талап етеді.

Бұл мақаланың мақсаты басқару шешімдерін қабылдау контекстінде тәуекелдерді басқарудың өзекті тәсілдерін қарастыру болып табылады. Зерттеу белгісіздік деңгейін төмендетуге ықпал ететін және ұзақ мерзімді перспективада ұйымдардың тұрақтылығын қамтамасыз ететін ең тиімді құралдар мен әдістерді анықтауға бағытталған.

Сандық платформалар мен аналитикалық жүйелер сияқты заманауи технологияларды енгізу ұйымдарға ықтимал тәуекелдерді дәл болжап қана қоймай, сонымен қатар сыртқы ортаның өзгеруіне жедел жауап беруге мүмкіндік береді. Мақалада SWOT талдауы, сценарийлік модельдеу, шешім ағашы әдісі және тәуекелдерді басқаруды стратегиялық жоспарлаудың жалпы процесіне біріктіруге ықпал ететін басқа да практикалық құралдар сияқты тәуекелдерді басқару әдістері қарастырылады.

Осылайша, мақала тәуекелдерді басқарудың кешенді тәсілін қолданудың маңыздылығын атап көрсетеді және заманауи жағдайларға бейімделуі мүмкін инновациялық әдістерді талдау міндетін қояды.

Негізгі бөлім. 1. Тәуекелдерді басқаруға кіріспе

Тәуекелдерді басқару қазіргі ұйымды стратегиялық және жедел басқарудың негізгі аспектілерінің бірі болып табылады. Жаһандану, экономикалық тұрақсыздық және жылдам технологиялық өзгерістер жағдайында тәуекелдерді тиімді басқару ұйымдардың табысты жұмысының маңызды шарты болып табылады. Тәуекелдерді басқарудың заманауи тәсілдері

тәуекелдерді бағалаудың сандық әдістерін де, оларды сәйкестендіру мен азайтудың сапалық тәсілдерін де қамтитын кешенді тәсілді қажет етеді.

Бүгінгі күні тәуекел, ең алдымен, күресу керек теріс элемент ретінде қарастырылды, бірақ соңғы онжылдықтарда көптеген компаниялар тәуекелдерді стратегиялық процестің құрамдас бөлігі ретінде қабылдай бастады. Тәуекелдерді қабылдау мақсаттарға жету үшін саналы қадам ретінде де, жағымсыз салдарды азайту үшін сақтық шарасы ретінде де болуы мүмкін.

Тәуекелдерді басқарудың заманауи тәсілдері ақпараттық технологияларды, математикалық модельдерді, болжамды және сценарийлік әдістерді қолдануды қоса алғанда, әртүрлі әдістерді біріктіруге негізделген. Тәуекелдерді басқару процестері динамикалық болып, сыртқы және ішкі ортаның өзгеретін жағдайларында икемділік пен бейімделуді қамтамасыз ететінін атап өткен жөн. [6]

2. Тәуекелдерді басқару кезеңдері мен әдістері

2.1. Тәуекелдерді анықтау

Тәуекелдерді басқару процесінің бірінші кезеңі - оларды анықтау. Бұл кезең ұйымның қызметіне әсер етуі мүмкін ықтимал қауіптер мен белгісіздіктерді анықтау және сипаттау болып табылады. [1] Тәуекелдерді анықтау маңызды процесс болып табылады, өйткені қауіптерді нақты түсінбестен оларды болашақта тиімді басқару мүмкін емес.

Тәуекелдерді анықтау сатысында әртүрлі әдістер қолданылады:

- Сараптамалық бағалау әдісі-ықтимал тәуекелдерді талдайтын және оларды басқару бойынша ұсыныстар жасайтын мамандардың пікіріне негізделген.
- Сценарий әдісі-ағымдағы тенденциялар мен қауіп факторларын талдау негізінде оқиғалардың дамуының әртүрлі мүмкін сценарийлерін құруға мүмкіндік береді.
- Деректерді талдау әдісі-статистикалық мәліметтер мен трендтерді талдау негізінде заңдылықтар мен ықтимал қауіптерді анықтау үшін қолданылады. [4]



Сурет.1 - Тәуекелдерді басқару процесінің кезеңдері

1-суретте тәуекелдерді басқарудың негізгі кезеңдерін көрсететін блок-схема көрсетілген: тәуекелдерді анықтау, оларды бағалау, тәуекелдерді басқару стратегияларын әзірлеу және мониторинг. Осы кезеңдердің әрқайсысы әртүрлі тәсілдер мен талдау әдістерін қажет ететін бірнеше ішкі кезеңдерді қамтиды.

2.2. Тәуекелдерді бағалау

Тәуекелдер анықталғаннан кейін оларды бағалау маңызды кезең болып табылады. Тәуекелдерді бағалау олардың пайда болу ықтималдығын және ұйым үшін ықтимал салдарын анықтауға мүмкіндік береді. Бұл тәуекелдерге басымдық беруге және егжей-тегжейлі зерттеуді қажет ететіндерді бөліп көрсетуге мүмкіндік береді.

Тәуекелдерді бағалау әртүрлі әдістерді қолдану арқылы жүзеге асырылуы мүмкін:

- Тәуекелдерді бағалаудың сапалы әдістері-тәуекелдердің бизнес-процестерге әсерін талдауды және стратегиялық мақсаттарды қамтиды. Бұл әдістер сараптамалық пайымдауларға және тәуекелдердің әсер ету ықтималдығы мен дәрежесін бағалау үшін шкалаларды қолдануға негізделген.

- Сандық бағалау әдістері-тәуекелдердің ықтималдығын және олардың ықтимал салдарын бағалау үшін статистикалық және математикалық модельдерді қолдану. Монте-Карло әдістері сияқты модельдеу әдістерін, сондай-ақ ықтималдық модельдері мен сценарийлік талдау әдістерін қамтиды. [3]

Кесте 1. Тәуекелдерді бағалау әдістері

Әдіс	Сипаттама	Артықшылықтары
Сараптамалық бағалау әдісі	Мамандардың пікірі негізінде тәуекелдерді бағалау	Қолдану оңай, қиын жағдайларға жарамды
Сценарий әдісі	Оқиғаларды дамытудың бірнеше нұсқаларын талдау	Әр түрлі ықтимал нәтижелерді ескеруге мүмкіндік береді
Ықтималдық модельдері	Болжау үшін статистикалық деректерді пайдалан	Тәуекелдердің ықтималдығын және олардың салдарын дәл бағалауға мүмкіндік береді
Сандық талдау	Статистикалық және математикалық әдістерді қолдану	Ірі және күрделі жобаларда қолданылады

2.3. Тәуекелдерді басқару стратегияларын әзірлеу

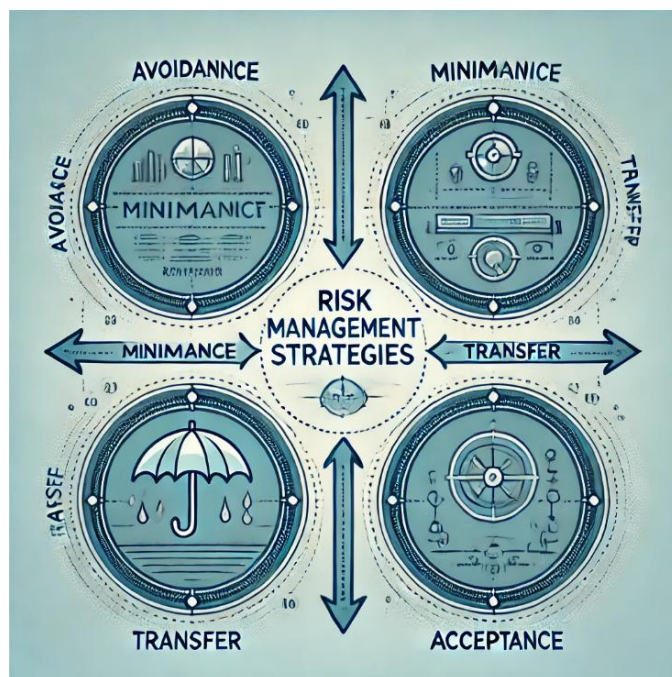
Тәуекелдер бағаланғаннан кейін оларды басқару стратегияларын әзірлеу қажет. Тәуекелдерді басқару стратегиялары тәуекелдердің түріне және ұйымның оларды азайту немесе бейтараптандыру мүмкіндіктеріне байланысты. Қазіргі тәжірибеде стратегиялардың бірнеше түрі ерекшеленеді:

- Тәуекелді болдырмау-тәуекелдерді толығымен жою үшін шаралар қабылдау. Бұл жоғары тәуекелдерді қамтитын белгілі бір жобалардан немесе операциялардан бас тарту болуы мүмкін.

- Тәуекелді азайту-бұл ұйымдағы тәуекелдердің әсерін азайтуға бағытталған іс-шараларды әзірлеу, мысалы, процестерді жаңарту немесе жаңа технологияларды енгізу арқылы.

- Тәуекелдерді беру-сақтандыру, аутсорсинг сияқты тәуекелдерді басқару үшін сыртқы құралдарды пайдалану, сондай-ақ тәуекелдердің бір бөлігін өз мойнына алатын серіктестермен келісімшарттар жасау.

- Тәуекелді қабылдау-кейбір жағдайларда, егер оның әсері шамалы болса немесе оны жоюға кететін шығындар ықтимал шығындардан асып кетсе, ұйым тәуекелді азайту үшін ешқандай қадам жасамауға шешім қабылдауы мүмкін.[7]



Сурет 2. Тәуекелдерді басқару стратегиялары

2.4. Тәуекелдерді бақылау және бақылау

Стратегияларды әзірлеп, оларды енгізгеннен кейін мониторинг пен бақылауды жүйелі түрде жүргізу қажет. Бұл кезең тәуекелдердің дамуын бақылауды және қолданылатын стратегиялардың тиімділігін бағалауды қамтиды. Тәуекелдерді бақылау сыртқы және ішкі ортадағы өзгерістерге уақтылы жауап беруге және жаңа деректерге сәйкес стратегияларды түзетуге мүмкіндік береді.

Тәуекелдерді тиімді бақылау үшін нақты уақыт режимінде негізгі көрсеткіштердегі өзгерістерді бақылауға және ықтимал тәуекелдерді болжауға мүмкіндік беретін ақпараттық технологиялар мен аналитикалық жүйелер қолданылады. Сонымен қатар, тәуекелдерді бақылау қол жеткізілген нәтижелерді үнемі бағалауды және егер жағдай өзгерсе, стратегияны қайта қарауды талап етеді. [5]

Кесте 2. Стратегиялар және оларды тәуекелдерді басқаруда қолдану

Тәуекелдерді басқару стратегиясы	Стратегияның сипаттамасы	Қолдану
Тәуекелді болдырмау	Тәуекелдерді толығымен алып тастау немесе олардың әсерін азайту	Жоғары тәуекелді жобалардан бас тарту
Тәуекелді азайту	Тәуекелдердің әсерін азайту үшін шаралар әзірлеу	Жаңа технологияларды немесе қауіпсіз процестерді енгізу
Тәуекелдерді беру	Сақтандыру немесе аутсорсингті пайдалану	Табиғи апаттардан немесе қаржылық тәуекелдерден сақтандыру
Тәуекелді қабылдау	Тәуекелді қызметтің ажырамас бөлігі ретінде қабылдау	Стартаптарға немесе жоғары тәуекелді инновациялық жобаларға инвестициялар

3. Тәуекелдерді басқарудың заманауи құралдары мен тәсілдері

Тәуекелдерді басқарудың заманауи тәсілдері жасанды интеллект (AI), блокчейн және аналитикалық платформалар сияқты инновациялық технологияларды біріктіруде, бұл тәуекелдерді басқару процестерінің тиімділігін едәуір арттыруға мүмкіндік береді.

3.1. Жасанды интеллектті қолдану

Тәуекелдерді басқаруда жасанды интеллект технологияларын пайдалану болжау дәлдігін айтарлықтай жақсартуға және шешім қабылдау процестерін жеделдетуге мүмкіндік береді. AI деректердің үлкен көлемін талдауға және қолмен байқау қиын жасырын үлгілерді анықтауға көмектеседі. Бұл ұйымдарға тәуекелдерді алдын ала болжауға және оларды азайту стратегияларын жедел енгізуге көмектеседі.

Аі үшін пайдалануға болады:

- Қаржылық тәуекелдерді болжау;
- Үлкен деректерді талдау және ықтимал қауіптерді анықтау;
- Ұйымға сыртқы факторлардың әсерін бағалау.

3.2. Тәуекелдерді басқарудағы Блокчейн

Blockchain технологиясы тәуекелдерді басқаруда, әсіресе қаржы саласында да қолданылады. Бұл алаяқтық пен деректерді бұрмалаумен байланысты тәуекелдерді азайту арқылы бизнес-процестердің қауіпсіздігі мен ашықтығын арттыруға мүмкіндік береді. [4]

Блокчейн технологиясын қолданудың артықшылықтары:

- Операциялар мен келісімшарттардың ашықтығын арттыру;
- Деректерді рұқсатсыз кіруден қорғауды қамтамасыз ету;
- Жалған ақпаратпен байланысты тәуекелдерді азайту.

Кесте 3. Тәуекелдерді басқарудағы аі және blockchain артықшылықтары мен қолдану салалары

Технология	Артықшылықтары	Қолдану аясы
Жасанды интеллект	Болжау дәлдігін арттыру, талдауды автоматтандыру	Қаржылық тәуекелдерді болжау, қауіптерді бағалау
Блокчейн	Ақпараттың ашықтығы мен қауіпсіздігін қамтамасыз ету	Алаяқтыққа қарсы іс-қимыл, транзакцияларды қорғау
Аналитикалық платформалар	Үлкен деректерді өңдеу, аналитика негізінде шешім қабылдау	Сыртқы тәуекелдерді бағалау, сценарийлерді модельдеу

Қазіргі жаһандану және жылдам технологиялық прогресс жағдайында ұйымдар өздерінің бәсекеге қабілеттілігі мен тұрақтылығын қамтамасыз ету үшін тәуекелдерді тиімді басқару қажеттілігіне тап болады. Тәуекелдерді азайтудың ең тиімді құралдарының бірі-аналитикалық платформалар. Бұл жүйелер компанияларға үлкен көлемдегі деректерді жинауға, өңдеуге және талдауға арналған қуатты құралдарды ұсынады, бұл қауіп-қатерлерге жедел жауап беруге және басқарушылық шешімдер қабылдауға мүмкіндік береді.

Аналитикалық платформалар-бұл деректермен жұмыс істеуге, оларды талдауға және визуализациялауға арналған құралдарды қамтитын интеграцияланған жүйелер. [2] Мұндай платформалардың негізгі мақсаты-шикі деректерді менеджерлер мен мамандарға тәуекелдерді анықтауға, олардың ықтималдығы мен ықтимал салдарын бағалауға және оларды азайту стратегияларын әзірлеуге көмектесетін пайдалы ақпаратқа айналдыру. Бұл платформалар үлкен деректерді талдау, Машиналық оқыту және жасанды интеллект әдістерін белсенді қолданады, бұл болжамдардың дәлдігі мен қабылданған шешімдердің тиімділігін едәуір жақсартады.

Тәуекелдерді басқаруда аналитикалық платформалардың маңызды қолданылуының бірі тәуекелдерді анықтау және бағалау болып табылады. Ол үшін аналитикалық платформалар қаржылық есептілік пен нарық көрсеткіштерінен бастап әлеуметтік — экономикалық жағдайлар мен экологиялық тәуекелдер туралы мәліметтерге дейін әртүрлі

көздерден ақпарат жинайды. Машиналық оқыту алгоритмдері мен аналитикалық модельдерді қолдана отырып, бұл платформалар жіберіп алуы мүмкін ықтимал қауіптерді анықтай алады.

Сонымен қатар, аналитикалық платформалар ұйымдарға тәуекелдерді болжауға және ықтимал сценарийлерді модельдеуге мүмкіндік береді. Бұл әсіресе белгілі бір әрекеттер мен шешімдердің ықтимал салдарын бағалау үшін өте маңызды. Мысалы, қаржы саласында аналитикалық платформалар нарықтық жағдайдың өзгеруін болжай алады және мүмкін қаржылық дағдарыстар туралы ескертеді, бұл активтерді қорғау және шығындарды азайту шараларын қабылдауға мүмкіндік береді. Басқа салаларда, мысалы, өндірістік секторда, мұндай платформалар өндірістік процестердің бұзылуын болжауға немесе еңбек қауіпсіздігіне ықтимал қауіптерді анықтауға көмектеседі.

Аналитикалық платформаларды пайдаланудың негізгі артықшылықтарының бірі-тәуекелдерге уақтылы жауап беру мүмкіндігі. Осы платформаларда қолданылатын технологиялар нақты уақыттағы деректерді талдауға мүмкіндік береді, бұл шешім қабылдау процесін едәуір жылдамдатады. Компаниялар ағымдағы тәуекелдер мен олардың өзгерістері туралы ақпаратты жедел ала алады, бұл стратегияларды уақтылы бейімдеуге және жоспарларды түзетуге мүмкіндік береді. [5]

Сонымен қатар, аналитикалық платформалар компанияларға тәуекелге байланысты операциялық шығындарды азайту арқылы ресурстарды оңтайландыруға көмектеседі. Мысалы, логистикада аналитикалық жүйелер жеткізу маршруттарын оңтайландыруға және тауарлардың кешігуіне немесе зақымдалуына байланысты тәуекелдерді азайтуға көмектесетін жеткізу деректерін, ауа райы жағдайларын және басқа сыртқы факторларды қарастыруы мүмкін. Өндірісте аналитикалық платформалар өнім сапасының ықтимал проблемаларын немесе қауіпсіздік стандарттарына сәйкес келмейтіндігін анықтауға көмектеседі, бұл ақауларды азайтуға және қызметкерлер мен тұтынушылардың денсаулығына қауіп төндіруге мүмкіндік береді.

Алайда, аналитикалық платформаларды енгізу технологиялық инфрақұрылымға және білікті мамандарға айтарлықтай инвестицияларды қажет етеді. Мұндай жүйелерді жобалау, конфигурациялау және пайдалану уақытты қажет етеді, сонымен қатар қосымша шығындармен байланысты модельдер мен алгоритмдерді үнемі жаңартып отырады. Тағы бір мәселе-деректердің сапасын қамтамасыз ету қажеттілігі, өйткені деректердегі кез келген қателер немесе кемшіліктер дұрыс емес болжамдар мен дұрыс емес шешімдерге әкелуі мүмкін. Сондықтан тәуекелдерді басқаруда аналитикалық платформаларды сәтті қолдану тек жақсы техникалық базаны ғана емес, сонымен бірге деректермен жұмысты тиімді ұйымдастыруды қажет етеді. [2]

Осы қиындықтарға қарамастан, тәуекелдерді басқарудағы аналитикалық платформалардың болашағы перспективалы болып көрінеді. Жасанды интеллект пен Машиналық оқыту технологияларының дамуымен бұл жүйелер барған сайын күшті және дәлірек болады, бұл ұйымдарға тәуекелдерді бағалау және азайту үшін жаңа мүмкіндіктер ұсынады. Қазірдің өзінде аналитикалық платформалар бүкіл әлемдегі компанияларға тәуекелге төзімділікті арттыруға, шығындарды азайтуға және негізделген шешімдер қабылдауға көмектеседі. Болашақта мұндай жүйелер тәуекелдерді басқаруда одан да маңызды рөл атқарады, бұл ұйымдарға өзгерістерге тез бейімделуге және сыртқы ортаның қиындықтарына тиімді жауап беруге көмектеседі.

Қорытынды

Басқару практикасындағы тәуекелдерді басқарудың заманауи тәсілдері кез-келген ұйымда стратегиялық және жедел жоспарлаудың ажырамас бөлігіне айналады. Өндіріс пен басқару процесінің әртүрлі кезеңдерінде туындайтын тәуекелдер компанияның тұрақтылығы мен ұзақ мерзімді дамуына айтарлықтай әсер етуі мүмкін. Сондықтан тәуекелдерді бағалау мен басқарудың тиімді әдістерін енгізу бәсекелестік артықшылықтарға қол жеткізудің және Бизнесінің икемділігін арттырудың маңызды құралына айналады.

Тәуекелдерді басқарудың заманауи тәсілдері барлық ықтимал қауіптер мен мүмкіндіктерді жан-жақты қарастыруға, сондай-ақ олардың ықтимал салдарын болжауға мүмкіндік беретін интеграцияланған модельдерді қолдануды қамтиды. Бұған SWOT талдау және болжау әдістері сияқты дәстүрлі талдау әдістері де, тәуекелдерді болжау және оларды бақылауды автоматтандыру үшін жасанды интеллектті пайдалану сияқты инновациялық тәсілдер де кіреді.

Мақалада талқыланатын негізгі аспектілердің бірі — стратегиялық жоспарлаудан бастап күнделікті операцияларға дейін ұйымның барлық деңгейлерін қамтуы керек тәуекелдерді басқарудың кешенді тәсілінің қажеттілігі. Ықтималды модельдеу, сценарийлерді талдау әдістері және тәуекел модельдерін құру сияқты әдістерді қолдану белгісіздік аймақтарын дәлірек анықтауға және ықтимал шығындарды азайту үшін тиісті стратегияларды жасауға мүмкіндік береді.

Сонымен қатар, тәуекелдерді басқару ұйымнан сыртқы және ішкі ортаның өзгеруіне тез бейімделе алатын икемді құрылымның болуын талап ететінін атап өткен жөн. Бұл компанияның барлық деңгейлерінде тәуекелдерді басқару мәдениетін дамытуды, қызметкерлерді оқытуды және тәуекелдерді бақылау мен бақылаудың жаңа технологияларын енгізуді қамтиды.

Тәуекелдерді басқаруға тек әдістер мен құралдар ғана емес, сонымен қатар ұйымның барлық бөлімшелері арасындағы сауатты өзара әрекеттесу де ықпал етуі керек екенін түсіну де маңызды. Тиімді қарым — қатынас, ақпарат беру және шешімдерді бірлесіп әзірлеу тәуекелдерді басқарудың сәтті стратегиясының маңызды құрамдас бөлігі болып табылады.

Болашақта жаңа технологияларды, соның ішінде Машиналық оқыту мен бигдатты енгізу тәуекелдерді басқаруды дамытуда шешуші рөл атқарады. Бұл инновациялар болжау дәлдігін айтарлықтай арттыруға, талдау және шешімдерді әзірлеу процестерін автоматтандыруға көмектеседі, бұл өз кезегінде тәуекелдерді басқарудың жалпы тиімділігін жақсартуға әкеледі.

Осылайша, тәуекелдерді басқару тұрақты дамуды және өзгермелі жағдайларға бейімделуді талап ететін қазіргі заманғы басқару процесінің маңызды элементі болып қала береді. Тәуекелдерді басқарудың заманауи тәсілдерін сәтті енгізу компанияларға ықтимал қауіптерді азайтып қана қоймай, нарықта тұрақты өсу мен табысқа жету үшін туындайтын мүмкіндіктерді пайдалануға мүмкіндік береді.

Пайдаланылған дереккөздердің тізімі:

1. Kaplan, R. S., & Mikes, A. (2012). Managing risks: A new framework. *Harvard Business Review*, 90(6), 48-60.
2. Markowitz, H. M. (1952). Portfolio Selection. *Journal of Finance*, 7(1), 77-91.
3. ISO 31000:2018. Risk Management – Guidelines. International Organization for Standardization (ISO).
4. COSO. (2004). Enterprise Risk Management: Integrated Framework. Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO).
5. Горбатенко, А. А. (2020). Современные подходы к управлению рисками в бизнесе. СПб.: Экономика.
6. Смит, Дж. (2018). Управление рисками: теория и практика. М.: Наука.
7. Kerzner, H. (2013). Project Management: A Systems Approach to Planning, Scheduling, and Controlling. John Wiley & Sons.

ЦИФРЛАНДЫРУДЫҢ ҚЫЗМЕТ КӨРСЕТУ САЛАСЫНДАҒЫ РӨЛІ

Нурпеисова Ақбота Маратқызы

Ғылыми жетекші: Курманов Нурлан Айдилдаевич

akbota.nurpeisova.02@bk.ru

kurmanov_na@enu.kz

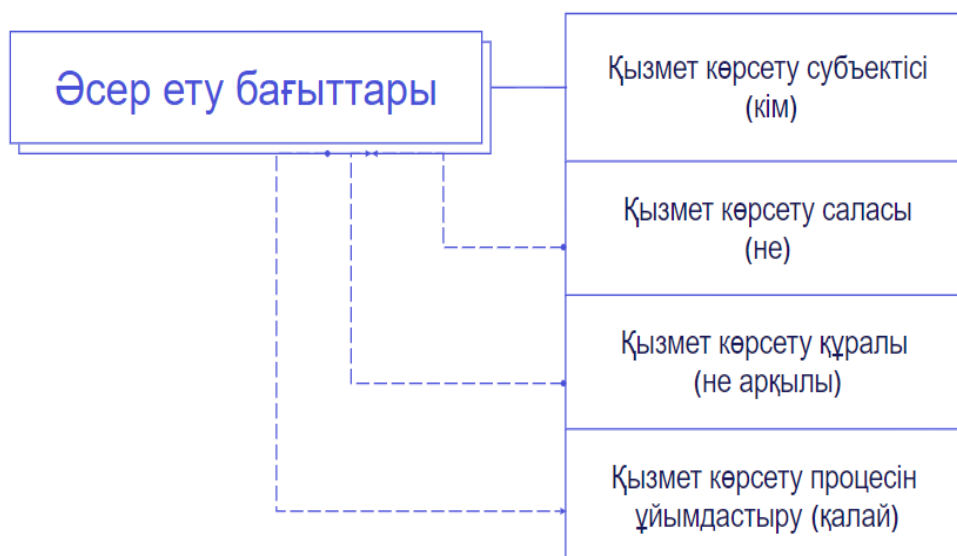
Л.Н.Гумилев атындағы Еуразия Ұлттық Университетінің 1 курс Магистранты
Л.Н.Гумилев атындағы Еуразия Ұлттық Университетінің Экономика ғылымдарының PhD,
Профессоры

Аңдатпа: Цифрландыру – бұл экономиканың барлық салаларында, соның ішінде қызмет көрсету секторында тиімділікті арттырудың негізгі құралына айналды. Қызмет көрсету саласындағы цифрлық технологиялар бизнес-процестерді оңтайландырып, шығындарды азайтуға, клиенттермен өзара әрекеттесуді жақсартуға және қызмет көрсету сапасын арттыруға мүмкіндік береді. Бұл мақалада цифрландырудың қызмет көрсету саласына тигізетін әсері, оның мүмкіндіктері мен қиындықтары қарастырылады. Сонымен қатар, халықаралық тәжірибе мен Қазақстандағы цифрландырудың мысалдары талданып, тиімді стратегиялар ұсынылады. Қызмет көрсету секторындағы цифрлық технологиялардың рөліне жасалған талдау олардың экономикалық өсімге және халықтың өмір сүру сапасына қалай ықпал ететінін көрсетеді.

Түйін сөздер: цифрландыру, қызмет көрсету, технология, тиімділік, цифрлық шешімдер, экономикалық өсім.

Кіріспе. Цифрландыру қызмет көрсету саласына жаңа серпін беріп, кәсіпорындар мен тұтынушылар арасындағы байланысты түбегейлі өзгертуде. Сандық технологияларды қолдану арқылы қызмет көрсету саласы тұтынушының қанағаттанушылығын арттыру, жұмыс тиімділігін жақсарту және шығындарды азайту секілді маңызды бағыттарда айтарлықтай жетістіктерге жетті. Мысалы, онлайн платформалар мен мобильді қосымшалар тұтынушылардың қажеттіліктерін жылдам қанағаттандырып, тапсырыстар жасау мен төлем жүргізу процесін жеңілдетеді. Жасанды интеллект және үлкен деректерді талдау құралдары бизнес-процестерді оңтайландырып, еңбек өнімділігін арттыруда ерекше рөл атқарады. Сонымен қатар, бұлттық технологиялар мен автоматтандырылған жүйелер компанияларға өндірістік және әкімшілік шығындарды азайтуға мүмкіндік береді. Бұл өзгерістер қызмет көрсету саласының тиімділігін арттырып, оның дамуына жаңа мүмкіндіктер ашуда. Қызмет көрсету саласы – экономикадағы маңызды секторлардың бірі. Ол халықтың өмір сүру деңгейін тікелей анықтайды және ЖІӨ-нің айтарлықтай бөлігін құрайды [1]. Цифрландыру бұл салада ерекше рөл атқарады, себебі ол жаңа инновациялық шешімдерді ұсынады. Мысалы, электрондық қызметтер, онлайн платформалар және жасанды интеллект технологиялары арқылы кәсіпорындар өз жұмысын жеңілдетіп, клиенттердің сұранысына жылдам жауап береді.

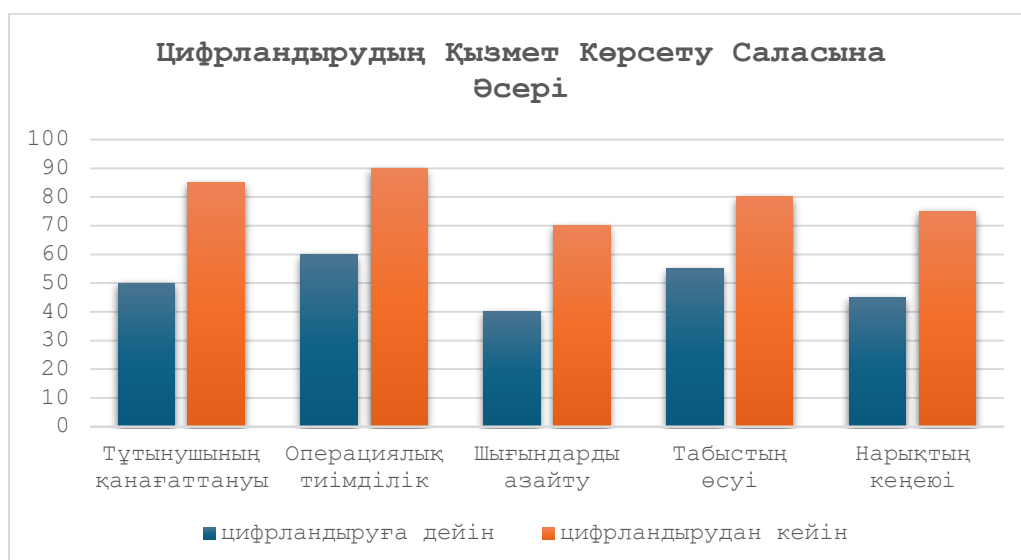
Негізгі бөлім. Цифрлық трансформация – бұл компаниялардың бизнес-процестеріндегі түбегейлі өзгерістер, олар ақпараттық-коммуникациялық технологияларды енгізу және үлкен деректерді пайдалану нәтижесінде технологиялық және басқарушылық аспектілерін жетілдіруге байланысты [2]. Қызмет көрсету саласындағы цифрлық трансформацияның негізгі мақсаттарының бірі – ақпараттандыру мен интеллектуализация деңгейін арттыру және «адам факторына» тәуелділікті азайту. Цифрландырудың әсерін бұл жерде төрт бағыт бойынша қарастыруға болады (Сурет -1).



Сурет -1: Цифрландырудың қызмет көрсету саласына әсер ету бағыттары [3]

Цифрландырудың қызмет көрсету саласына әсер етуінің бағыттары бірнеше маңызды аспектілерді қамтиды. Біріншіден, қызмет көрсету субъектісі ретінде клиент пен қызмет көрсетушінің өзара әрекеттесуі жаңа деңгейге көтерілді. Сандық платформалар арқылы клиенттер қызметтерге қолжетімділікті жылдам әрі оңай алса, қызмет көрсетушілер тұтынушылардың қажеттіліктерін нақты талдап, жеке ұсыныстар ұсына алады. Екіншіден, қызмет көрсету саласы жаңа технологияларды қолдану арқылы кеңейіп, жаңа мүмкіндіктер ашуда. Мысалы, онлайн кеңес беру, қашықтықтан оқыту немесе медициналық телемедицина секілді қызмет түрлері пайда болды. Үшіншіден, қызмет көрсету құралы ретінде жасанды интеллект, бұлттық технологиялар және үлкен деректерді талдау құралдары кеңінен қолданыла бастады. Бұл құралдар қызмет көрсетуді жеделдетіп қана қоймай, оның сапасын да арттырады. Соңында, қызмет көрсету процесін ұйымдастыру цифрлық шешімдер арқылы оңтайландырылып, автоматтандыру және басқарудың интеллектуалдық жүйелері енгізілді. Бұл өзгерістер қызмет көрсету саласының тиімділігін арттырып, оның барлық кезеңдерінде ресурстарды ұтымды пайдалануға ықпал етеді. Осы төрт бағыт қызмет көрсету саласының цифрландыру арқылы дамуының негізгі векторларын анықтайды.

Цифрландыру қызмет көрсету саласына жаңа серпін беріп, кәсіпорындар мен тұтынушылардың арасындағы байланысты түбегейлі өзгертуде (1-диаграмма).



1 – диаграмма: Цифрландырудың қызмет көрсету саласына әсері [4]

Экономикалық ынтымақтастық және даму ұйымының (ЭЫДҰ) зерттеулері цифрландырудың еңбек өнімділігі мен экономикалық өсімге айтарлықтай әсерін көрсетеді [5]. Сандық сауаттылық көрсеткіштері жоғары елдерде еңбек өнімділігі қарқынының артуы мен нарықтың тұрақтылығы анық байқалады. Мысалы, бұлттық технологиялар мен автоматтандырылған жүйелер арқылы компаниялар өндірістік және әкімшілік шығындарды қысқартып, өз табыстарын ұлғайтуда. Сонымен қатар, жасанды интеллект пен үлкен деректерді талдау құралдары нарықтың ағымдағы қажеттіліктерін болжауға мүмкіндік беріп, компанияларға тиімді стратегиялар құруға көмектеседі.

Цифрландыру тек шығындарды азайтып, пайданы көбейту ғана емес, сондай-ақ нарыққа тұрақтылық әкеліп, жаңа тұтынушыларды тартуға да негізделген. Бұл қызмет көрсету саласының экономикалық дамуына серпін беріп, оның барлық деңгейлерінде тиімділікті арттырудың басты факторына айналды. Бүгінгі таңда цифрландыру процесі әлемнің көптеген елдерін қамтып отыр. Канада, Қытай Халық Республикасы, Сингапур, Жаңа Зеландия, Оңтүстік Корея және Дания сияқты 15-тен астам мемлекет «Интернет плюс» (Қытай), ИКТ-хаб (Канада), «ақылды экономика», «ақылды ұлт» (Сингапур), «креативті экономика» (Оңтүстік Корея), мемлекеттік секторды цифрландыру (Дания) жобаларын жүзеге асыруға кірісті.

Н.В. Құшжанов пен У.Ж. Әлиев атап өткендей: «Бүгінгі әлемдік экономиканы сипаттайтын технологиялық өзгерістердің деңгейі, ақпараттық технологияларды пайдаланудың үнемі артуы экономикалық ортада өзгерістерге алып келді. Қазіргі уақытта бизнес жаңа формаларға ие болып, оның басым бөлігі интернетке көшіп, жаңа веб-технологиялар секілді интернеттің артықшылықтарын пайдалануда» [6].

Жаңа технологиялар мен құрылғылар, соның ішінде смартфондар, компьютерлер, жүргізушісіз автомобильдер және ақылды тұрмыстық құрылғылар, тұтынушылардың ақпарат пен қызметтерге қол жеткізу тәсілдерін өзгертті. Бұл жаңашылдықтар барлық салалар мен қызмет түрлеріне еніп, қызмет көрсету саласын айтарлықтай өзгертіп жатыр. Қызмет көрсету саласындағы цифрландыру тұтынушылармен өзара қарым-қатынасты ғана емес, компаниялар ішіндегі процестерді басқаруды да қамтиды. Цифрлық технологиялар контекстінде бәсекелестік артықшылықтардан айырылып қалмау үшін интерфейстік веб-жүйелер мен интеллектуалды технологияларды енгізу қажет. Жалпы, цифрландыру жағдайындағы қызмет көрсету саласы жеткізушілер мен тұтынушылар арасындағы өзара әрекеттесу процестеріне енгізілген интеллектуалды технологияларды пайдаланатын қызмет түрлерінің жиынтығы болып табылады. Басқаша айтқанда, қызмет көрсету саласындағы цифрландыру интеллектуалды процесс ретінде қарастырылуы мүмкін. Ол бәсекелестік құндылық пен желілік әсерлерді қалыптастыру үшін цифрлық трансформация мен автоматтандыру, үлкен деректермен байланысты технологияларды қолдану сияқты жаңа тәсілдерді пайдаланады.

Технология қызмет көрсету саласындағы кәсіпорындарға электрондық кезек жүйесін енгізу арқылы клиенттерге қызмет көрсету процесін реттеу, қызмет ақысын төлеу кезінде штрих-кодтарды сканерлеу, қызметтерді жылжыту барысында контексттік жарнамаларды пайдалану сияқты қосымша мүмкіндіктер береді. Бұл әрекеттер интерфейстерді бағдарламаланатын, бағытталған, икемді, ассоциативті, коммуникативті және есте сақтау қабілеті бар етіп жасауға мүмкіндік беретін интеллектуалды технологиялардың арқасында мүмкін болды.

Қазақстанда цифрландыру деңгейі қарқынды дамып келе жатыр. Қазақстан 2019 жылы Дүниежүзілік экономикалық форумның (ДЭФ) Жаһандық бәсекеге қабілеттілік индексі рейтингінде 55-орынды иеленді. Қызмет көрсету саласына цифрландыруды енгізудің сәтті кейстерінің бірі ретінде пошта қызметін атап өтуге болады.

«Қазпошта» АҚ пошта қызметінде дрондарды қолдану 2017 жылдан бастап пилоттық режимде «Adrome Automation» компаниясының «дрон-пошташы» жобасы іске қосылды. 2018 жылдан бастап компания «Қазпошта» АҚ-мен серіктестік аясында салмағы 2 кг дейінгі

жүктерді жеткізу үшін дрондарды қолдана бастады. Жақын болашақта компания салмағы 8 кг дейін жүк көтеретін жаңа дронды іске қосуды жоспарлап отыр.

Дрондар жеткізуді төрт бағыт бойынша жүзеге асырады: Алматы, Оңтүстік Қазақстан, Қарағанды және Жамбыл облыстары. Тұрақты негізде дрондар хат-хабарларды Алматы облысындағы Ұзынағаш ауылынан Бесмойнақ, Дегерес, Талап, Сарыжаз ауылынан Комерши, Қарасаз, Талас, Шалкөде ауылдарына; Қарағанды облысындағы Молодежный ауылынан Дальнее және Родниковское ауылдарына, Ұлытау ауылынан Сарлық ауылына және басқа да елді мекендерге жеткізеді. Бүгінгі күнге дейін дрондар 22 000 км-ден астам қашықтықты еңсеріп, 1700 кг-нан астам баспа өнімдерін тасымалдады. Дрон-пошташылар жеткізу уақытын айтарлықтай қысқартуға мүмкіндік береді. Мысалы, көлікпен межелі жерге жету үшін 250 км қашықтықты еңсеру қажет және бұл шамамен 6 сағат уақыт алады. Ал дрон тура бағытта 70 км қашықтықты ұшып өтіп, 6 сағаттың орнына бар болғаны 1,5 сағат жұмсайды [7]. Қазақстандағы қызмет көрсету саласындағы цифрландыру деңгейін бағалау мақсатында SWOT-талдау жасалды. Бұл талдаудың мақсаты – цифрландырудың салаға әсер ететін күшті және әлсіз жақтарын, мүмкіндіктері мен қауіптерін анықтау. Талдау нәтижелері қызмет көрсету саласында тиімді цифрлық шешімдерді енгізуге және экономикалық дамуға ықпал ететін стратегияларды әзірлеуге көмектеседі. Сонымен қатар, бұл зерттеу цифрландыру процесін жетілдіру үшін халықаралық тәжірибені ескере отырып, нақты ұсыныстар жасауға бағытталған (Кесте - 1):

Кесте 1: Қазақстан Республикасының қызмет көрсету саласындағы цифрландыру деңгейіне SWOT талдау

S (Strengths) — Мықты тұсы	Мемлекеттік бастамалар мен бағдарламалар: 1.«Цифрлық Қазақстан» бағдарламасы сандық технологияларды әртүрлі салаларға, соның ішінде қызмет көрсетуге енгізуді қолдайды. 2.Электрондық үкіметтің (eGov) белсенді дамуы, бұл мемлекеттік қызметтерді алуды жеңілдетеді. IT-инфрақұрылымның өсуі: Интернеттің кең таралуы және 4G/5G желілерінің дамуы. Дата-орталықтар мен бұлттық технологиялардың кеңеюі (BilimLand, Daryn Online, Astana Hub, Kcell Data Center, Kazakhtelecom Cloud Solutions). Сәтті кейстердің мысалдары: 1.«Қазпошта» пошта қызметінде дрондарды енгізу. 2.Медициналық мекемелерде электронды кезек және онлайн жазылу жүйелері. Бизнес тарапынан сандық шешімдерді тану: 1.Компаниялардың онлайн саудаға көшуі және CRM/ERP жүйелерін пайдалануы. 2.Мобильді қосымшалар мен цифрлық платформалардың дамуы (1Fit, iTeka, Ticketon, Aviata, DamuBala, Mindal).
W (Weaknesses) — Әлсіз тұсы	Цифрлық сауаттылықтың төмен деңгейі: Әсіресе ауылдық аймақтарда халықтың цифрлық технологиялар туралы білімінің жеткіліксіздігі. Цифрлық теңсіздік: Шалғай аудандарда жоғары жылдамдықты интернетке шектеулі қолжетімділік. Кадр тапшылығы: Білікті IT-мамандардың жетіспеушілігі және цифрландыру жағдайында жұмыс істеу үшін кадрларды жеткіліксіз даярлау. Технологияларды интеграциялаудың әлсіздігі: Көптеген компаниялар ескірген жүйелер мен басқару әдістерін пайдалануды жалғастыруда.
О (Opportunities) — Мүмкіндіктер	Цифрлық платформаларды дамыту: Электрондық коммерция, телемедицина, қашықтықтан оқыту сияқты онлайн қызметтерді кеңейту. Инвестиция тарту: IT-инфрақұрылымға шетелдік инвестицияларды тарту мүмкіндігі. Халықаралық ынтымақтастық: Басқа елдердің цифрландыру тәжірибесін игеру және ең үздік тәжірибелерді енгізу. Инновациялық технологиялар: Жасанды интеллект, үлкен деректер, IoT, блокчейн және бұлттық шешімдерді енгізу. Автоматтандыру үдерістерін жылдамдату: Бизнес-процестерді оңтайландыру шығындарды азайтып, қызмет көрсету сапасын арттырады.

T (Threats) — Қауіптер	Киберқауіпсіздік: Цифрландырудың өсуімен байланысты кибершабуылдар мен деректердің таралу қаупінің артуы. Өзгерістерге қарсы тұру: Шағын және орта бизнестің жоғары шығындар мен білімнің жеткіліксіздігіне байланысты цифрлық технологияларды енгізгісі келмеуі. Экономикалық тұрақсыздық: Валюта бағамының ауытқуы және экономикалық дағдарыстар жаңа технологияларды енгізуді шектейді. Технологиялардың тез ескіруі: Жүйелерді жаңартуға тұрақты инвестициялардың қажеттілігі. Халықаралық ойыншылармен бәсекелестік: Жетілдірілген цифрлық шешімдері бар жаһандық компаниялардың нарыққа кіруі жергілікті бизнестің позициясын қиындатады.

Ескерту: * автормен [8,9] негізінде әзірленген.

Қазақстандағы қызмет көрсету саласын цифрландыруды сәтті дамыту үшін халық пен бизнестің цифрлық сауаттылығын арттыру, IT-секторға мемлекеттік қолдауды күшейту, инфрақұрылымды дамытуға және мамандарды даярлауға инвестиция салу қажет. Ауылдық және шалғай аймақтарға жоғары жылдамдықты интернет жеткізу арқылы цифрлық теңсіздікті жою маңызды. Сонымен қатар, IT-компанияларға салық жеңілдіктерін ұсыну және мемлекеттік тапсырыстарды тарту арқылы отандық цифрлық өнімдерді дамытуға жағдай жасау қажет. Киберқауіпсіздік шараларын күшейту үшін арнайы орталықтар құрып, заңнамалық базаны жетілдіру ұсынылады. Жасанды интеллект, IoT және бұлттық технологияларды интеграциялау арқылы қызмет көрсету сапасын арттыруға болады. Бұл шаралар цифрландырудың экономикалық және әлеуметтік пайдасын арттырып, Қазақстанның цифрлық болашағын қалыптастыруға көмектеседі.

Қорытынды. Қорытындылай келе талдау нәтижелеріне сәйкес қызмет көрсету саласындағы цифрландыру жаңа технологияларды енгізу арқылы тұтынушылардың қажеттіліктерін қанағаттандырудың, бизнес-процестерді оңтайландырудың және экономикалық тиімділікті арттырудың негізгі құралына айналғаны нақты дәлелденді. Қазақстанда бұл бағыттағы қадамдар айтарлықтай ілгерілеп, "Қазпошта" сияқты сәтті кейстермен дәлелденуде. Дрондарды қолдану, электрондық кезек жүйелері және жасанды интеллект сияқты технологиялар уақыт пен шығындарды үнемдеумен қатар, қызмет көрсету сапасын жақсартуға мүмкіндік береді. Сонымен қатар, цифрлық сауаттылықты арттыру, IT инфрақұрылымын дамыту және киберқауіпсіздік шараларын күшейту қажеттілігі өзекті болып отыр. Әлемдік тәжірибе көрсеткендей, цифрландыруды тиімді жүзеге асыру елдің экономикалық тұрақтылығы мен бәсекеге қабілеттілігін арттырады. Цифрлы технологиялардың артықшылықтары бағдарламалық қамтамасыз етуді адамның шығармашылық әлеуетімен біріктірудің, технологиялық платформалардың контентін, интеллектуалды инфрақұрылымдарды және цифрлық жүйелерді араластырудың артып келе жатқан мүмкіндіктерін айқын көрсетеді. Көптеген зерттеушілер қызмет көрсету саласындағы кәсіпорындардың дамуына ішкі және сыртқы қарым-қатынастардың маңыздылығын атап көрсетеді. Жасанды интеллект, IoT және үлкен деректерді талдау сияқты инновациялық технологияларды енгізу қызмет көрсету саласын жаңа деңгейге көтеріп, оның әлеуетін барынша пайдалануға ықпал етеді.

Болашақта цифрландырудың артықшылықтарын пайдалану үшін Қазақстан халықаралық тәжірибені ескере отырып, салада кешенді стратегияларды әзірлеуі тиіс. Бұл өзгерістер тек экономикалық пайда әкеліп қана қоймай, халықтың өмір сүру сапасын жақсартуға да әсер етеді. Қазақстанның қызмет көрсету саласын цифрландыру – елдің цифрлық болашағын қалыптастырудағы маңызды қадам.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Гарифуллин Б.М., Зябриков В.В. Цифровая трансформация бизнеса: модели и алгоритмы // Креативная экономика. 2020. №9. Т.12. С. 1345-1358.

2. Larson, L., DeChurch, L.A. Leading teams in the digital age: Four perspectives on technology and what they mean for leading teams // The Leadership Quarterly. 2021. №1. Vol.33. Pp. 101-109.
3. Elia, G., Margherita, A., Passiante, G. Digital entrepreneurship ecosystem: How digital technologies and collective intelligence are reshaping the entrepreneurial process // Technological Forecasting and Social Change. 2021. Vol.150. Pp. 119-127.
4. OECD. Skills for the Digital Economy: International Evidence [Электронды ресурс]. URL: <https://www.oecd.org>
5. European Commission. Digital Education Action Plan [Электрон ресурс]. URL: <https://ec.europa.eu>
6. Кушжанов Н.В., Алиев У.Ж. Цифровая трансформация экономики в ЕАЭС // Доклады НАН РК. 2018. – № 1. – С. 44.
7. Қазақстан Республикасының электрондық үкіметі [Электронды ресурс]. URL: <https://egov.kz/cms/ru/digital-kazakhstan?mobile=no#0>
8. Калыбекова Д. Цифровизация Казахстана как ключевой фактор экономического развития в условиях модернизации // Қазақстан. Астана: International relations and international law journal. 2022. №2 (82). С. 153-159.
9. Аюпова З.К., Кусаинов Д.У., Рахимова Г.Д. О развитии цифровой экономики в Республике Казахстан // Қазақстан. Алматы: Большая Евразия: развитие, безопасность, сотрудничество. 2021. №6-2. С. 432-434.

КОМПАНИЯНЫҢ АКТИВТЕРІН ОПЕРАТИВТІ БАСҚАРУ

Даниярқызы Балжан
Ансабаева Рымгуль Смагуловна
Balzhanf-21-k@mail.ru
ansabaeva68@mail.ru
Ф-21-1к тобының студенті
Аға оқытушы, магистр,
Қазтұтынуодағы Қарағанды Университеті,
Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Аннотация. Бұл мақалада ҚазМұнайГаз ұлттық компаниясының 2021-2023 жылдар аралығындағы активтерді оперативті басқару көрсеткіштері қарастырылады. Зерттеудің негізгі мақсаты – активтердің тиімділігін арттыру және басқарудың экономикалық нәтижелілігін анықтау. Мақалада мұнай өндіру, өңдеу және тасымалдау салаларындағы негізгі экономикалық көрсеткіштер, сонымен қатар шығындарды оңтайландыру мен қаржылық тұрақтылықты қамтамасыз ету шаралары талданады. Талдау барысында компанияның табыстылық, операциялық шығындар және инвестициялық белсенділік көрсеткіштері сараланып, оларға әсер етуші ішкі және сыртқы факторлар анықталды. Қазақстандағы ҚазМұнайГаз компаниясының активтерін оперативті басқару ерекшеліктері талданады. Компанияның негізгі активтеріне материалдық, қаржылық және интеллектуалдық ресурстар кіреді. Оларды басқаруда қолданылатын стратегиялар – цифрлық трансформация, инновацияларды енгізу және қаржылық ағындарды оңтайландыру. Сондай-ақ, нарықтық тұрақсыздық, экологиялық талаптар және инфрақұрылымның жаңғыртылуы сияқты негізгі сын-қатерлер мен олардың шешімдері қарастырылады. ҚазМұнайГаздың басқару тәжірибесі ел экономикасының тұрақтылығын қамтамасыз етуде маңызды рөл атқарады және басқа компаниялар үшін үлгі болып табылады.

Компания активтерін тиімді және жедел басқару – Қазақстандағы заманауи кәсіпорындардың тұрақтылығы мен дамуының негізі. Активтерді дұрыс басқару ұйымның қаржылық көрсеткіштерін жақсартып, нарықтық бәсекеге қабілеттілігін арттыруға мүмкіндік

береді. Оперативті басқару дегеніміз – компания активтерін тиімді қолдану арқылы қысқа мерзімде қажетті нәтижеге қол жеткізуге бағытталған іс-шаралар кешені. ҚазМұнайГаз – Қазақстанның жетекші мұнай-газ компаниясы, елдің энергетикалық қауіпсіздігін қамтамасыз ететін негізгі құрылым. Компания активтерін басқару оның жалпы стратегиясының маңызды бөлігі болып табылады. 2021-2023 жылдары мұнай-газ нарығындағы тұрақсыздық, шикізат бағасының ауытқуы және пандемиядан кейінгі қалпына келу процестері активтерді басқарудың жаңа тәсілдерін талап етті.

Кілт сөздер: ҚазМұнайГаз, активтерді басқару, мұнай өндіру, қаржылық тиімділік, ESG, инвестиция.

Активтерді басқару – кәсіпорынның ұзақ мерзімді қаржылық және өндірістік тұрақтылығын қамтамасыз ету үшін активтерді тиімді қолдану, бақылау және оңтайландыру процесі. Бұл теория келесі компоненттерді қамтиды:

Стратегиялық жоспарлау: Компания активтерін пайдалану стратегиясын анықтау.

Оперативті басқару: Белгілі бір мерзім ішінде активтердің күнделікті тиімділігін қамтамасыз ету.

Тәуекелдерді басқару: Активтерге әсер ететін сыртқы және ішкі тәуекелдерді анықтап, олардың ықпалын азайту шараларын іске асыру.

Қаржылық басқару: Активтер мен пассивтердің теңгерімін ұстап тұру арқылы қаржылық тұрақтылықты сақтау.[1]

Мұнай-газ секторындағы активтерді басқарудың ерекшеліктері

Мұнай-газ саласында активтерді басқарудың негізгі ерекшеліктері:

Ұзақ мерзімділік: Мұнай-газ жобаларының экономикалық тиімділігі көп жылдық кезеңдерде көрінеді.

Инфрақұрылымдық тәуелділік: Мұнай өндіру, тасымалдау және өңдеу активтері заманауи технологиялар мен инфрақұрылымға тәуелді.

Шикізат бағаларының ауытқуы: Активтерді басқару нарықтық баға өзгерістерін ескеруді талап етеді.

Экологиялық жауапкершілік: ESG талаптары мұнай-газ секторындағы активтерді басқарудың ажырамас бөлігі болып саналады.[2]

ҚазМұнайГаз активтерін басқару стратегиялары

ҚазМұнайГаз компаниясы 2021-2023 жылдар аралығында активтерді басқарудың келесі стратегияларын қолданды:

Құнды арттыруға бағытталған басқару: Компания табысты жобаларға басымдық беріп, шығынды бағыттарды оңтайландырды.

Жасанды интеллект қолдану: Мұнай скважиналарын басқарудағы жасанды интеллект жүйелері компанияға өндіріс тиімділігін арттыруға мүмкіндік берді.

Интеграциялық басқару: Компания өндіріс тізбегінің барлық кезеңдерін (өндіру, тасымалдау, өңдеу, сату) біріктіріп басқару моделін қолданды.[3]

2022-2023 жылдардағы негізгі трендтер:

Цифрлық трансформация: Көптеген компаниялар активтерді қадағалау мен басқару үшін цифрлық құралдарды белсенді түрде пайдалана бастады. Жасанды интеллект (AI), үлкен деректер (Big Data) және IoT технологиялары активтерді мониторингтеу мен анализдеуді жақсартты. Мұнай өндіру мен өңдеу процесстеріне цифрлық шешімдер енгізу арқылы өнімділікті арттыру.

Инфляция мен валюта тұрақсыздығы: 2022 жылы Қазақстандағы инфляция деңгейі 20%-ға жетіп, компанияларға үлкен қаржылық қысым түсірді. Нәтижесінде активтерді тиімді басқару шығындарды бақылау мен активтердің нақты құнын сақтау үшін маңызды болды.

Жасыл экономика: 2023 жылы көптеген компаниялар экологиялық таза өнімдерге және қалдықтарды қайта өңдеуге назар аударды, бұл активтерді экологиялық басқару саясатын қабылдауға итермеледі.

Сыртқы және ішкі факторлардың әсері.

Мұнай-газ саласындағы активтерді басқару сыртқы және ішкі факторларға тәуелді:

Сыртқы факторларды қарастыратын болсақ: әлемдік мұнай бағасы, геосаяси жағдайлар., климаттық саясат пен регуляция.

Ішкі факторларға тоқталатын болсам, оларға: құрылымдық реформалар, технологиялық жаңғырту, кадрлық саясат кіреді.

ESG талаптарының әсерін толықтай айтақанда:

Экологиялық, әлеуметтік және басқарушылық (ESG) стандарттары мұнай-газ секторындағы негізгі трендке айналды. ҚазМұнайГаз бұл талаптарды орындау үшін:

Жаңартылатын энергия көздерін дамыту жобаларын қолға алды.

Экологиялық әсерді азайтуға бағытталған шаралар қабылдады.

Қоғамдық және әлеуметтік бағдарламаларға қаржы бөлуді арттырды.[4]

Қаржылық тұрақтылық және қаржылық инвестициялар туралы қарастырғанда ҚазМұнайГаз компаниясының 2021-2023 жылдардағы қаржылық саясаты инвестициялық тиімділікті арттыруға бағытталды. Бұл:

Жаңа кен орындарын игеру.

Мұнай-химия кешендерін дамыту.

Мұнай тасымалы жүйелерін жаңғырту.

Талданып отырған ҚазМұнайГаз кәсіпорынының қаржы көрсеткіштеріне талдау жүргізіп өтейік. Бұл көрсеткіштер 2021-2023 жылдар аралығындағы өзгерістерді көруге мүмкіндік береді.

Кесте-1. 2021 жылмен салыстырғанда 2023 жылдың басты қаржы көрсеткіштері:

Көрсеткіштің атауы	Өлшем бірлігі	2023	2022	2021
Мұнай, Dated Brent	\$/барр.	82,64	101,32	70,91
Орташа бағам	теңге/АҚШ доллары	456,21	460,93	426,06
Түсім	млрд теңге	8 320	8 686	6 459
Бірлесіп бақылауға алынатын кәсіпорындар мен қауымдасқан компаниялардың пайдасындағы үлесі	млрд теңге	534	991	680
Бірлесіп бақылауға алынатын кәсіпорындар мен қауымдасқан компаниялардан алынған дивиденд	млрд теңге	620	462	298
Таза пайда	млрд теңге	924	1 317	1 287
Бірлесіп бақылауға алынатын кәсіпорындар мен қауымдасқан	млрд теңге	1 010	778	668

компаниялар үлесіне түзетілген таза пайда				
EBITDA	млрд теңге	1 995	2 538	2015
EBITDA түзетілген көрсеткіші	млрд теңге	2 080	2 009	1750
Бос ақша ағымы	млрд теңге	984	1 116	756
Жалпы қарыз	млрд теңге	3 757	4 413	3 746
Таза қарыз	млрд теңге	1 645	2 143	2 204

Ескерту: деректер АҚ ҰК “ҚазМұнайГаз” ресми сайтынан алынған.

2021 жылмен 2023 жылдың басты қаржы көрсеткіштері көрсетілген кестедегі талдау бойынша келесі жағдайды көруге болады:

Түсім 2021 жылы 8 686 млрд теңгемен (18 860 млн АҚШ доллары) салыстырғанда 2023 жылы 8 320 млрд теңгені (18 236 млн АҚШ доллары) құрады. 2021 жылғы түсім 5 839 млрд теңгені (13 704 млн АҚШ доллары) құрады.), Brent маркалы мұнай бағасының жылдан жылға 69,5%-ға өсуі, АҚШ долларына шаққанда, орташа айырбас теңгенің жылдан жылға 3,0%-ға әлсіреуі және KMG International N. V. (KMGi) мұнай және мұнай өнімдері трейдингі көлемдерінің ұлғаюы түсім қарқынына негізгі оң әсерін тигізді. Түсімнің өсуі ОПЕС+ келісіміне сәйкес жекелеген кен орындарында өндірудің, сондай-ақ газ бен мұнай өнімдерін сату көлемдері азайғандықтан, түсімнің төмендеуімен шектелді.

EBITDA көрсеткіші 2 536 млрд теңгемен (5 502 млн АҚШ доллары) салыстырғанда 1 995 млрд теңгені (4 372 млн АҚШ доллары) құрады;

Бірлесіп бақылауға алынатын кәсіпорындар мен қауымдасқан компаниялар пайдасындағы үлесті ескергенде, Компанияның таза пайдасы 2022 жылы 1 307 млрд теңгемен (2 835 млн АҚШ доллары) салыстырғанда 2023 жылы 924 млрд теңгені (2 026 млн АҚШ долларын) құрады. 2021 жылы бірлескен кәсіпорындар мен қауымдасқан компаниялардың пайдасындағы үлес кем дегенде екі есе өсіп, 769 млрд теңгені (1 804 млн АҚШ долл.) құрады, бұл, негізінен, «Теңізшевройл» ЖШС пайдасының 268 млрд теңгеге (617 млн АҚШ долл.), «ҚМГ Қашаған Б.В.» ЖШҚ 95 млрд. теңгеге (224 млн. АҚШ долл.), «Маңғыстаумұнайгаз» АҚ 63 млрд теңгеге (148 млн АҚШ долл.) және «ҚазРосГаз» ЖШС 20 млрд теңгеге (47 млн АҚШ долл.) өсу нәтижесінде болды.; [5]

Бірлесіп бақылауға алынатын кәсіпорындар мен қауымдасқан компаниялар пайдасындағы үлесіне түзетілген таза пайда 778 млрд теңгемен (1 687 млн АҚШ доллары) салыстырғанда 1 010 млрд теңгеге (2 214 млн АҚШ долларын) жетті;

Бос ақша ағымы 1 116 млрд теңгемен (2 421 млн АҚШ доллары) салыстырғанда 984 млрд теңгені (2 157 млн АҚШ долларын) құрады;

2023 жылғы 31 желтоқсандағы жалпы қарыз 2022 жылғы 31 желтоқсандағы 4 413 млрд теңге (8 980 млн АҚШ доллары) мөлшеріндегі көрсеткішпен салыстырғанда 3 757 млрд теңгеге (8 265 млн АҚШ доллары) жетті;

Компанияның 2023 жылғы 31 желтоқсандағы таза қарызы 2022 жылғы 31 желтоқсандағы 2 143 млрд теңге (4 655 млн АҚШ доллары) деңгейіндегі көрсеткішпен салыстырғанда 1 645 млрд теңгені (3 620 млн АҚШ доллары) құрады.[6]

Активтерді басқару стратегиясы.

Технологиялық жаңғырту: Компания 2022 жылдан бастап жасанды интеллект пен автоматтандыру жүйелерін енгізуді бастады, бұл өндірістік тиімділікті арттырды.

Шығындарды оңтайландыру: Операциялық шығындарды қысқарту үшін аутсорсинг және ресурс үнемдеу саясаты енгізілді.

Сыртқы және ішкі факторлардың әсеріне мыналар жатады:

Шикізат бағасының ауытқуы: Мұнай бағасының тұрақсыздығы (2022 жылы барреліне \$70-90 аралығы) компания кірісіне тікелей әсер етті.

Климаттық саясат және ESG талаптары: ҚазМұнайГаз ESG (экологиялық, әлеуметтік және басқарушылық) стандарттарына сәйкес келу үшін экологиялық жобаларға 2023 жылы 200 млрд теңге бөлді.

Қазақстандағы қиындықтар және болашақ мүмкіндіктер.

Экономикалық тұрақсыздық: Активтерді басқару қиындықтары инфляция, қаржылық тұрақсыздық, және валюталық ауытқулар жағдайында арта түседі.

Мемлекеттік қолдау: Қазақстан үкіметі активтерді басқаруда цифрландыру және экологиялық стандарттарды енгізуді қолдайды. Бұл компанияларға жаңа технологияларды енгізу үшін жеңілдіктер мен субсидиялар алуға мүмкіндік береді.[7]

Қорытындылайтын болсам, 2021-2023 жылдары ҚазМұнайГаз компаниясы активтерді басқару тиімділігін айтарлықтай арттыра алды. Мұнай өндіру көлемінің өсуі, қаржылық көрсеткіштердің жақсаруы және инвестициялық белсенділіктің артуы компанияның тұрақты дамуға бағытталғанын дәлелдейді. Дегенмен, сыртқы экономикалық және экологиялық факторлар болашақтағы басқару стратегиясын қалыптастыруда шешуші рөл атқарады. Активтерді оперативті басқарудың тиімділігі компанияның ұзақ мерзімді бәсекеге қабілеттілігін, қаржылық тұрақтылығын және өндірістік өнімділігін анықтайды. ҚазМұнайГаз үшін 2021-2023 жылдары қабылданған стратегиялар бұл бағытта оң нәтиже берді. ҚазМұнайГаздың активтерін оперативті басқару – компанияның қаржылық тұрақтылығын сақтап, өндірістік тиімділікті арттырудағы маңызды фактор. Компанияның материалдық, қаржылық және интеллектуалдық активтерін тиімді үйлестіру арқылы ол Қазақстанның мұнай-газ секторындағы көшбасшылығын нығайтады. Мақалада талданғандай, ҚазМұнайГаздың басқару стратегиялары – цифрлық технологияларды енгізу, инновацияларды қолдану, қаржы ағындарын оңтайландыру және экологиялық жауапкершілікті арттыру – қазіргі заман талаптарына сай келеді. Сонымен қатар, компанияға сыртқы және ішкі қиындықтармен күресуде икемділік қажет. Мұнай бағасының тұрақсыздығы, экологиялық стандарттардың күшеюі және инфрақұрылымның жаңартылуы сияқты мәселелерді шешу үшін ҚазМұнайГаз басқарудың жаңа әдістерін енгізуі керек. Қызметкерлерді оқыту және халықаралық әріптестік те компанияның даму мүмкіндіктерін кеңейтеді. ҚазМұнайГаздың оперативті басқару тәжірибесі Қазақстан экономикасын тұрақты дамытуға үлес қосып, басқа компаниялар үшін үлгі бола алады. Болашақта инновацияларға сүйену және экологиялық стандарттарды сақтау компанияның табыстылығын одан әрі арттырып, бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз етеді.

Қолданылған әдебиеттер тізімі

1. Смит, Дж., & Маршалл, К. Управление активами и пассивами компании // Экономика и финансы. – 2020. – № 6. – С. 45–55.
2. Алькесеев, М.А. Компания активтерін басқару теориясы мен практикасы. – Алматы: Экономика, 2020. – 256 б.
3. <https://ranking.kz/>
4. Моисеева, О. Активтерді басқару және қаржылық коэффициенттерді қолдану // Қазақстан экономикасы. – 2021. – № 4. – С. 12–18.
5. <https://www.energyintel.com/>
6. <https://ar2022.kmg.kz/kz/strategic-report/financial-review/key-2022-financial-results>
7. <https://ar2021.kmg.kz/kz/strategic-report/financial-review/key-financial-results>

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ ПО КРЕДИТОВАНИЮ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ

Ешмұрат Батырхан Ешмұратұлы
Магистрант университета «Туран-Астана»

Аннотация: Совершенствование банковских продуктов по кредитованию в коммерческих банках является важнейшим аспектом эффективной работы финансовых учреждений. В статье рассматриваются основные направления улучшения кредитных продуктов, такие как внедрение инновационных технологий, развитие гибких кредитных предложений, оптимизация процесса кредитования и повышение качества обслуживания клиентов. Анализируется роль цифровизации и инноваций в улучшении доступности и качества кредитных продуктов, а также влияние рыночных и экономических факторов на стратегию и управление кредитным портфелем коммерческих банков.

Ключевые слова: банковские продукты, кредитование, цифровизация, кредитоспособность, финансовые технологии.

В условиях современного экономического развития, коммерческие банки сталкиваются с необходимостью адаптации своих продуктов и услуг к постоянно меняющимся требованиям рынка. Кредитование является одним из ключевых направлений банковской деятельности, и его совершенствование напрямую влияет на конкурентоспособность банков. Для достижения этих целей банки активно используют новые подходы в разработке и внедрении кредитных продуктов, учитывая как потребности клиентов, так и особенности рыночной среды [1].

Основные направления совершенствования банковских продуктов по кредитованию

Одним из наиболее значимых направлений является цифровизация банковских услуг. Современные технологии, такие как искусственный интеллект, машинное обучение и блокчейн, активно внедряются в процесс кредитования. Это позволяет значительно сократить время, необходимое для принятия решения по кредиту, повысить точность оценки кредитоспособности заемщика и улучшить взаимодействие с клиентами. Например, использование автоматических систем скоринга и анализ больших данных позволяет минимизировать человеческий фактор и повысить объективность решений.

Гибкость и индивидуализация кредитных предложений

Современные банки стремятся предложить своим клиентам более гибкие и индивидуализированные кредитные продукты, которые могут удовлетворить различные потребности. Это включает в себя возможность выбора различных условий погашения кредита, размера и срока займа. Например, введение системы кредитования с переменной ставкой, или предложений с возможностью изменения условий в зависимости от изменения финансовой ситуации заемщика.

Упрощение процедур кредитования

Для привлечения большего числа клиентов банки стремятся упростить процесс получения кредита. Это достигается за счет внедрения онлайн-услуг, которые позволяют подавать заявки и получать решения о кредите через интернет. Уменьшение бумажной волокиты, использование цифровых подписей и автоматизация ряда этапов позволяют значительно ускорить и упростить процесс оформления кредита, что улучшает клиентский опыт [2].

Оптимизация управления рисками и улучшение качества кредитного портфеля

Коммерческие банки постоянно работают над улучшением своей системы управления рисками, что важно для минимизации возможных убытков. Для этого разрабатываются более точные и комплексные модели оценки кредитоспособности заемщиков, учитывающие не только их финансовое положение, но и внешние факторы, такие как экономическая ситуация в стране, рыночные тенденции и даже изменения в законодательстве. Важно внедрение

эффективных инструментов для мониторинга кредитного портфеля и быстрого реагирования на возможные риски.

5. Развитие программ кредитования для различных категорий клиентов [3].

Вексель - это разновидность долгового обязательства, составленного в строго определенной форме, дающего беспорное право требовать уплаты обозначенной в векселе суммы по истечении срока, на который он выписан.

Вексель - это строго формальный документ, и отсутствие любого из обязательных реквизитов делает его недействительным; это безусловное денежное обязательство, так как приказ его оплатить и принятие обязательств по оплате не могут быть ограничены никакими условиями; это абстрактное обязательство, так как в его тексте не допускаются никакие ссылки на основание его выдачи.

Предметом вексельного обязательства могут быть только деньги.

Вексель как финансовый инструмент имеет определенные свойства, которые позволяют классифицировать векселя по следующим признакам:

По эмитенту

Государственные, казначейские; краткосрочное долговое обязательство, выпускаемое Правительством страны при посредничестве Национального банка со сроком погашения, как правило, от 90 до 180 дней.

Муниципальные (органов управления городских и областных).

Корпоративные или частные (юридических лиц); частные векселя эмитируются корпорациями, финансовыми группами, коммерческими банками; срочность таких векселей от нескольких недель до нескольких месяцев. Специального обеспечения эти бумаги не имеют, и залогом их надежности выступает только рейтинг векселедателя, устойчивость его финансового положения и авторитет на рынке ценных бумаг.

Физических лиц.

По обслуживаемым сделкам

- Финансовые векселя (обслуживание кредита). Финансовый вексель отражает отношения займа денег векселедателем у векселедержателя под определенные проценты. Разновидностями такого долгового обязательства являются банковский, дружеский, бронзовый векселя.

- Товарные или коммерческие векселя (оплата за товар, работы, услуги).

По плательщику вексельной суммы

Вексель - соло. Плательщиком является векселедатель. Минимальное количество участников вексельной сделки - 2.

Вексель - тратта. Плательщиком является должник векселедателя. Минимальное количество участников вексельной сделки - 3.

По обеспеченности залогом

Обеспеченные залогом (материальные активы, ценные бумаги, финансовые ресурсы и т.д.).

Необеспеченные залогом.

По срокам оплаты вексельной суммы (Единообразный закон "О переводном и простом векселе" ст. 33)

По предъявлении - подлежит оплате в день предъявления к платежу. Максимальный срок, который устанавливается для предъявления векселя к платежу - 1 год со дня выписки.

Во столько-то времени от предъявления - подлежит оплате через определенное векселем время от предъявления. Позволяет плательщику подготовиться к платежу.

Во столько-то времени от составления - подлежит оплате через определенное время, выраженное в днях, которое указывается на самом векселе.

На определенный день - подлежит оплате по наступлении определенной даты, указанной на векселе.

По возможности передачи другому лицу

Передаваемые (индоссируемые). Для передачи прав по векселю используется индоссамент - передаточная надпись на векселе (“платите по приказу” или “платите вместо меня”). Лицо, передающее вексель по индоссаменту - индоссат.

Непередаваемые (не индоссируемые). Такие векселя не могут передаваться другим владельцам.

По месту платежа

Домицилированные, когда на векселе указано место платежа, отличное от местоположения векселедателя (обычно встречается у векселя - тратты). Место платежа указывается с целью четко обусловить место и условия протеста при отказе платежа по векселю.

Не домицилированные, когда место платежа совпадает с местоположением плательщика.

По форме начисления дохода

Вексель может многократно передаваться от одного держателя к другому при помощи индоссамента - передаточной надписи на векселе, по которой все права по векселю передаются от предыдущего держателя векселя (индоссанта) последующему держателю (индоссату). При этом ответственность по векселю для всех участвующих в цепочке лиц является солидарной. Векселедержатель (индоссант) при передаче векселя вправе поместить в передаточной надписи оговорку “без оборота на меня” и тем самым снять с себя обратную ответственность по неоплаченному и опротестованному в неплатеже векселю, что не распространяется на последующих индоссантов [4].

Если вексель активно переходит от одного владельца к другому и индоссаменты не помещаются на листе векселя, то используют аллонж - дополнительный листок, на котором продолжается нанесение индоссаментов. При применении аллонжа необходимо соблюдать два основных правила:

- 1) На аллонже наносятся обязательные реквизиты векселя, к которому он прилагается: номер документа, вексельная сумма, срок платежа, место составления векселя, векселедатель, место платежа, а также делается сама передаточная надпись: “платите (или платить) приказу”, “вместо нас уплатите (уплатить)”, обязательная надпись передающего лица (индоссанта);

- 2) Последний индоссамент начинается на бланке векселя, а заканчивается на аллонже.

Теперь следует перейти к рассмотрению схем использования и обращения переводного векселя.

Переводной вексель (вексель - тратта) был исторически первым и получил широкое распространение во многих странах, однако в Казахстане большей популярностью пользовался и пользуется простой вексель (вексель - соло) [4].

Переводной вексель (вексель - тратта) представляет собой письменный документ, содержащий безусловный приказ векселедателя плательщику уплатить определенную сумму денег в определенный срок и в определенном месте векселедержателю или по его приказу другому лицу. Векселедатель обязует (трассирует) оплатить вексель некоторое лицо (плательщика), а сам становится гарантом платежа. Векселедатель называется трассантом, а плательщик - трассатом. Приказ векселедателя трассату произвести платеж означается словами “заплатите (заплатить)”, “платите (платить)”.

При совершении товарной сделки покупатель выставляет вексель в двух экземплярах: первый (прима) отправляется трассату, второй (секунда) - продавцу товара. Каждому экземпляру присваивается порядковый номер, и на каждом собственноручно ставятся подписи.

По сравнению с векселем - соло вексель - тратта применяется значительно реже. Это связано с некоторыми обязательными условиями обращения векселя - тратты:

* В переводном векселе (векселе - тратте) изначально участвуют не два, как в простом векселе, а три обязательных лица: векселедатель, переводящий платеж на трассата;

векселедержатель, имеющий право на получение платежа у трассата; трассат, являющийся плательщиком по векселю.

* Плательщик по векселю - тратте должен быть дебитором векселедателя.

* Номинальная цена векселя - тратты не должна превышать размер долга плательщика (дебиторской задолженности векселедателя).

Для уплаты трассатом по векселю необходимо, чтобы векселедержатель своевременно представил документ к акцепту (письменному обязательству, которым трассат принимает документ к платежу). Акцепт может быть произведен, начиная со дня выдачи векселя и кончая моментом наступления срока платежа, при этом плательщику дается 24 часа на размышление. Акцептант не обязан принимать всю сумму к платежу, в таком случае вексель должен быть опротестован в не принятой сумме. Если трассат не акцептовал вексель или не заплатил по нему, то вексельную сумму платит трассант, а против трассата возникает протест в неплатеже.

Особенностью является то, что в отличие от акций и облигаций, которые передаются путем купли-продажи с последующим изменением в списке акционеров, или имеющих сертификатов, которые передаются путем совершения цессии – двусторонней уступки требований, векселя передаются путем совершения передаточной надписи – индоссамента, удостоверяющего переход прав по векселю от одного лица к другому.

По аналогии с векселем - соло для векселя - тратты можно выделить четыре базовые схемы обращения. Схема Т - 1: обращение векселя - тратты без индоссаментов и авалья. В этом случае вексель - тратта не может передаваться другим векселедателям. Схема Т - 2: обращение векселя - тратты с индоссаментами, но без авалья. Второй экземпляр переводного векселя (секунда) с помощью индоссамента, как и простой вексель, может передаваться от одного векселедателя другому.

Схема Т - 3: обращение векселя - тратты с индоссаментами и авалем.

Условия аналогичны обращению векселя – соло. Схема Т - 4: обращение векселя - тратты с авалем, но без индоссамента. Возможность передачи такого векселя другому держателю векселя исключается. Приведенные классические схемы обращения векселя (векселя - соло и векселя - тратты), на наш взгляд, необходимо систематизировать и выделить особенности каждой из них. Для этого можно привести наглядную таблицу сопоставления схем векселя – соло и векселя - тратты.

Процентные, когда доход начисляется по формуле простых процентов на номинальную стоимость векселя. Дисконтные, когда вексель продается со скидкой от номинальной цены (дисконтом), а погашается по номинальной стоимости.

В условиях повышенной конкуренции банки активно разрабатывают специализированные продукты для разных сегментов клиентов: физических и юридических лиц, малых и крупных предприятий.

Например, предлагаются кредитные продукты с более низкими ставками для социальных категорий граждан (пенсионеров, студентов), а также для молодых предпринимателей, стартапов и малых бизнесов. Кредиты с государственным субсидированием и поддержкой в определенных отраслях, таких как сельское хозяйство или высокие технологии, также становятся важной частью банковского предложения.

Совершенствование банковских продуктов по кредитованию в коммерческих банках является ключевым фактором, определяющим не только конкурентоспособность банков, но и их способность успешно адаптироваться к изменениям на финансовых рынках [4].

Внедрение инновационных технологий, развитие гибких кредитных предложений и оптимизация процессов кредитования значительно повышают эффективность работы банков, улучшая как их финансовые результаты, так и удовлетворенность клиентов. Ожидается, что в будущем банки продолжат активно развивать новые инструменты и решения для повышения доступности и качества кредитования, что будет способствовать дальнейшему развитию финансового сектора.

Список использованных источников

- 1.Арустамов Э.А. Природопользование. Учебник – 7- е изд. перераб. и доп. – М: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2015 – 312 с.
- 2.РНД 03.0.0.2.01-96. Классификатор токсичных промышленных отходов производства предприятий Республики Казахстан.
- 3.Хоружая Т.А. Оценка экологической опасности – М: «Экспертное бюро», 2012 – 224 с.
- 4.Сборник методик по расчету выбросов в атмосферу загрязняющих веществ различными производствами. – М: Министерство экологии и биоресурсов Республики Казахстан, Алматы, 2010 г.

ECONOMIC PROBLEMS OF COTTON PULP PRODUCTION IN KAZAKHSTAN

¹Myrzaliyev Borash Smailovich,

²Bauyrzhanova Dinara

¹borash.myrzaliyev@iuth.edu.kz

²runi206b@gmail.com

¹Doctor of economic sciences, Professor,

International university of tourism and hospitality, Turkestan, Kazakhstan

²PhD Student,

Khoja Akhmet Yassawi International Kazakh-Turkish University, Turkestan, Kazakhstan

Annotation. The article discusses the economic and technological problems of cotton cellulose production and gives an economic assessment of a new production technology aimed at obtaining target products with improved qualities. Based on the features of the production of cotton cellulose considered in the literature review, the degree of the technological process of processing cotton raw materials into cotton cellulose, at various stages of the process and, accordingly, changes in indicators that reflect these processes and affect the physical and mechanical characteristics of cotton cellulose, have been established.

It is economically justified to create a technological process for processing raw cotton into cotton cellulose, suitable for the further production of various materials for industry, which plan to expand the range of products by producing high-quality cellulose that meets modern requirements on the technological line for the production of cotton cellulose.

Keywords: cotton cellulose, cotton linters, cotton waste, industrial cellulose, cellulose production efficiency.

Introduction. Cotton growing is a priority sector of agriculture in the Turkestan region, where 99% of raw cotton in Kazakhstan is produced. Cotton makes up about 40% of the total production of the rural area.

In Kazakhstan, 360,000 tons of raw cotton were harvested in 2022, while only 15% of raw materials are processed at domestic enterprises. The remaining raw materials are sold abroad in an unprocessed form, the export of which in 2021 amounted to only 30.2 tons of cotton fiber. The region wants to bring the volume of cotton fiber processing to 100% by 2027.

As a result of the processing of raw cotton, cotton fiber and cotton waste are obtained - lint, uluk. Up to 350 types of products are obtained from raw materials, edible oil and animal feed are produced from seeds. Short fibers of lint and uluk are added to paper, mixed fabrics, plastic, cellulose, explosives.

This cotton raw material is used for the production of products in Khlopkoprom-Cellulose LLP: cotton fiber of the 5th grade and uluk is used in the production of hygroscopic cotton wool; lint is used in the production of cotton pulp. In the process of chemical treatment with special reagents, technical carboxymethyl cellulose (CMC) and polyanionic cellulose (PAC) are obtained from cotton

cellulose, which are highly competitive products on the international market. Khlopkoprom-Cellulose LLP is the only enterprise producing cotton cellulose in Kazakhstan.

Main part. The main raw material for the production of cellulose is cotton lint. Cotton lint contains a significant amount of various impurities, both organic and inorganic, which must be removed during chemical processing. Unlike wood cellulose, the production of cotton cellulose from linters does not require additional, more stringent conditions for its refining, since the cotton fiber itself contains up to 95% pure cellulose, but compared to wood, cotton cellulose, as is known, has much lower reactivity due to a more perfect chemical and physical structure. In addition, it has a noticeably higher molecular weight, which leads to a sharp increase in the viscosity of its solutions, which makes their processing difficult. There are 4 ways to obtain cellulose: acidic; alkaline; neutral; combined.

In addition, non-wood plant materials, in particular crop waste, do not find a qualified use, since most of them remain in the fields and are usually burned, thereby causing environmental damage to the environment. The problem of processing agricultural waste is especially acute for those territories (China, India, the CIS countries, a number of Russian regions) where the reproduction of cereals is the main industry on which their well-being is built. The main advantage of non-wood raw materials is their annual reproducibility and low cost. At the same time, annual plants are a source of a number of valuable products of natural origin, including cellulose.

In Kazakhstan, the study of the theoretical and practical foundations for the obtainment and production of cellulose, the economic efficiency of the new technology is practically not involved. A study of the world's specialized literature on the production of cellulose from various materials, crops and wood shows that foreign scientists have studied the technology of microcrystalline cellulose (Ioelovich M. Green, 2018) [1], the effect of recycling liquid acid hydrolysis waste on the production of microcrystalline cellulose (Huijuan Xiu, 2019) [2], synthesis and characterization of microcrystalline cellulose obtained from bacterial cellulose (de Oliveira R.L., 2011) [3], physical and mechanical properties of microcrystalline cellulose obtained from local agricultural waste (Hassan M. L., 2005) [4], structures cellulose and microcrystalline cellulose from various types of wood, cotton and flax (Leppänen K., 2009) [5].

Studies have also been carried out on the economic analysis of the potential of cellulosic biomass from agricultural waste and energy crops (Delphine Simon & Wallace E. Tyner & Florence Jacquet, 2010) [6], the economic justification of methods for the production of cellulase for bioethanol (Jun Zhuang, Mary A. Marchant, Sue E. Nokes, Herbert J. Strobel, 2007) [7], the break-even economic model for the production of pulp raw materials (John Miranowski, Alicia Rosburg, 2016) [8].

Studies of the process of carboxymethylation of cotton linters with different lengths of elementary fibers and clogging were carried out. In order to improve the quality indicators of CMC obtained from lint samples, studies were carried out to enhance their reactive activity through partial carboxymethylation at the stage of alkaline treatment. As a cellulose-containing raw material, we used lint with a clogging of 2.0%, a maturity of more than 80%, and an average fiber length of not more than 5 mm. Lint samples activated in both low modulus and high modulus, by means of alkaline treatment and partial carboxymethylation, were subjected to a solid phase carboxymethylation reaction.

The activation of the lint was carried out under various modes: low-modulus and high-modulus treatment, followed by their partial carboxymethylation during grinding of the alkaline lint. The obtained samples were used to study their sorption properties.

Cotton lint, treated with an alkali solution in a low-modulus way, has water vapor sorption values (sorption capacity at 65% relative humidity) equal to 3.40%, which is confirmed by low values of monolayer capacity (0.0188), specific surface area (66.048), total pore volume (0.121) and average radius of submicroscopic capillaries (37).

With a high-modulus method, both alkaline treatment and partial carboxymethylation increase the sorption characteristics (monolayer capacity (0.0368), specific surface area (129.353), total pore volume (0.250) and average radius of submicroscopic capillaries (38.6)) obtained samples (8.50%),

compared with samples subjected to low-modulus processing. This is explained by the uniformity of swelling of cellulose during high-modulus alkaline treatment before carboxymethylation.

Based on the results of the carboxymethylation reaction of activated samples of cotton linter, it was found that with low-modulus activation, the degree of substitution of CMC changes within 0.75-0.81 with their solubility in water of 70.3-80.0%, and with high-modulus activation, the degree of substitution remains in within 0.80-0.83, however, the solubility of these samples reaches 97.3-99.0%, apparently due to loosening and swelling of structural elements during partial carboxymethylation, which increases the availability of hydroxyl groups with respect to the alkylating agent.

Khlopkoprom-Cellulose LLP mainly conducts financial and economic activities in the South Kazakhstan region, building partnerships with both local and foreign partners, both in terms of purchasing raw materials and materials necessary for the production of products, and for its implementation. It should be noted that it is the export of produced cotton cellulose that brings most of the income; accordingly, the enterprise can be called export-oriented.

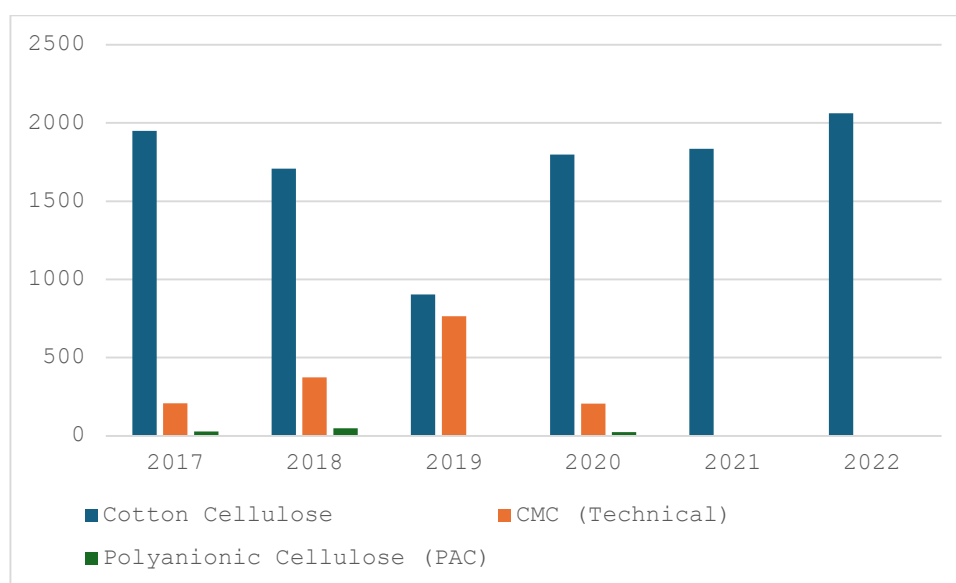


Figure 1 - Khlopkoprom-Cellulose LLP Production for 2017-2022, ton

There has been a drop in the revenue of Khlopkoprom-Cellulose LLP since 2018 due to the influence of macro and micro economic factors in the cotton cellulose market.

In 2020, the volume of revenue increased due to the provision of services for the production of cotton pulp on tolling raw materials, but did not reach the planned figures due to quarantine due to the pandemic.

In 2021, the company worked on tolling raw materials to maintain the functioning of production, since there were no own funds for the production of products.

In 2022, although the production of cotton pulp increased by 14.7%, the production of CMC and PAC was suspended.

In recent years, the volume of short-term assets increased by 47.4%, long-term financial liabilities - by 13.4%, while accounts payable decreased by almost 3 times (Table 1).

Table 1 - Economic indicators of the balance of "Khlopkoprom - Pulp" LLP, mln. tenge

Indicators	2020	2021	2022
I. Short-term assets	3 238,8	5 149 ,1	4 774 ,9
including: stocks	2 596,6	3 952, 7	2 594, 0
II. Long term assets	5 385,4	2 853,0	3 376, 2
including: fixed assets	2 707,7	2 542, 6	2 607,5
III. Short-term liabilities	1806,0	921,9	1 591,2

including: short-term financial liabilities	1338,9	133,0	1279,8
IV. long term duties	6 220,4	6 102,3	5 806,7
including:			
a) long-term financial obligations	5022,0	4833,4	5697,2
b) long-term accounts payable	323,4	1 269,0	109,5
V. Capital	597,8	977,8	753,3

An analysis of the company's economic indicators shows (Table 1) that in 2022, compared to 2021, the volume of short-term assets decreased by 7.3%, including production inventories - by 34.4%, and the volume of short-term liabilities increased by 1.7 times, which demonstrates a slight decrease in production efficiency due to accumulated problems during the COVID-19 pandemic in 2020-2021.

It follows from this that the economic activity of Khlopkoprom-Cellulose LLP is aimed at developing a textile cluster in the territories of the Ontustik FEZ, introducing new world technologies for processing local cotton-containing raw materials and manufacturing finished products and increasing the level of import substitution of goods and entering the world market.

Table 2 - Financial indicators of Khlopkoprom-Cellulose LLP, tenge

Indicators	2020	2021	2022
Revenue	876,0	687,3	1 726,4
Cost of goods and services sold	548,3	406,4	1 069,8
Gross income	327,7	280,9	656,6
Implementation costs	22,7	4,0	162,7
Administrative expenses	132,4	84,0	132,0
Total operating income	172,7	192,9	361,9
Financial income	-	-	-
Financial expenses	306,5	39,6	114,0
Other income	4,5	6,5	0,7
Other expenses	73,5	4,3	24,0
Profit	-202,8	155,5	224,5
Profitability level, %	-23,0	23,0	13,0

Based on technical and economic calculations, it was established that the expected economic effect from the introduction of the developed technology for the production of CMC from cotton cellulose, intermediate products of the cellulose production process and lint is 2.2 million tenge per ton of the final product when replacing wood cellulose with cotton cellulose; cotton cellulose obtained by the combined technology of cooking and bleaching - 6.9 million tenge; unbleached pulp - 12.3 million tenge; cotton lint - 14.2 million tenge.

On the CMC market in Kazakhstan, Khlopkoprom-Cellulose LLP is the only manufacturer. However, it should be noted that there are several importing companies covering the demand by about 8500 tons. Khlopkoprom-Cellulose LLP is just beginning to develop this market, but today there are barriers to entry. A barrier to the development of the CMC and PAC market was the closed policy of purchasing raw materials for drilling fluids by oil and service companies in the Republic of Kazakhstan. This is due to the fact that these companies have their own permanent suppliers, who often turn out to be affiliated companies abroad.

Also, a certain barrier to the sale of own products in the territory of the Republic of Kazakhstan is the weak protection of the national product before import. With the consumption of CMC in the amount of about 4,000 tons in 2016, imports to the territory of the Republic of Kazakhstan amounted to almost 95%. Although now the country is pursuing a policy of increasing the local content and supporting domestic producers, in practice it is impossible to force a consumer to buy a Kazakh product from CMC and PAC producers in the Republic of Kazakhstan.

An additional negative factor was the decrease in production volume associated with the COVID-19 pandemic in 2020-2021.

Taking into account the negative factors, Khlopkoprom-Cellulose LLP decided to suspend the production of CMC and PAC, but when implementing the rehabilitation project, the company aims to regain its presence in the market, as consumers will be interested in high-quality goods at an attractive price of Kazakhstani production.

Conclusion. The main technological problem of increasing the production of cotton cellulose in Kazakhstan is the expansion of the areas of civilian use of cellulose and the range of products based on it. In recent years, there has been an increased need to expand the list of industrial grades of cotton cellulose and improve the economic performance of production aimed at efficient organization of the process.

To improve the quality of the financial indicator, Khlopkoprom-Cellulose LLP needs to increase production volumes, launch the entire production complex, increase working capital, and establish flexible schedules and long-term repayment periods for obligations.

The measures taken for financial recovery will increase labor productivity and fulfill obligations on loans without the occurrence of cash gaps, restore fixed assets, increase competitiveness and develop exports of Kazakhstani products.

And also to increase the productivity of production facilities to 70% or more of all existing production lines, thereby increasing the value of the business, and will also contribute to improving the social situation of the population in Shymkent, since the project is also aimed at creating new jobs.

In general, the activities of Khlopkoprom-Cellulose LLP contribute to the creation of import-substituting, export-oriented production of products with high added value.

References

1. Ioelovich M. Green. Technology of microcrystalline cellulose / M. Ioelovich // Weizmann Institute of Science, 234 Herzl St., Rehovot 7610001, Israel. SITA, – 2018. – Vol. 20, – issue 2, – pp. 3–7.
2. Huijuan Xiu. Effects of acid hydrolysis waste liquid recycle on preparation of microcrystalline cellulose / Huijuan Xiu, Rui Cheng, Jinbao Li, Feiyan Ma, Te Song, XueYang, Pan Feng, Xuefei Zhang, Evguenii Kozliak and Yun Ji. // Green Process Synth. – 2019. – Vol. 8. – pp. 348–354.
3. de Oliveira, R.L. Synthesis and characterization of microcrystalline cellulose produced from bacterial cellulose. / R.L. de Oliveira, H. da Silva Barud, R.M.N. de Assunção et al. // J Therm Anal Calorim. – 2011. – Vol. 106, – Pp. 703–709 (2011). <https://doi.org/10.1007/s10973-011-1449-1>
4. Hassan M. L. Physical and Mechanical Properties of Microcrystalline Cellulose Prepared from Local Agricultural Residues / M. L. Hassan, M. El-Sakhawy. // Cellulose and Paper Dept. Egypt, Cairo: National Research Center, – 2005. – Pp. 1–10.
5. Leppänen K. Structure of cellulose and microcrystalline cellulose from various wood species, cotton and flax studied by X-ray scattering / K. Leppänen, S. Andersson, M. Torkkeli et al // Cellulose 16, 2009 – pp. 999–1015.
<https://doi.org/10.1007/s10570-009-9298-9>
6. Delphine Simon & Wallace E. Tyner & Florence Jacquet. Economic Analysis of the Potential of Cellulosic Biomass Available in France from Agricultural Residue and Energy Crops. - Bioenerg. Res. (2010) 3:183–193. DOI 10.1007/s12155-009-9061-y
7. Jun Zhuang, Mary A. Marchant, Sue E. Nokes, Herbert J. Strobel. Economic Analysis of Cellulase Production Methods for Bio-Ethanol. - Biosystems and Agricultural Engineering. - University of Kentucky Knowledge, 2007.
8. John Miranowski, Alicia Rosburg. An economic breakeven model of cellulosic feedstock production and ethanol conversion with implied carbon pricing. - Iowa State University. - Economics Working Papers (2002–2016).

КӘСІПОРЫННЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ РЕСУРСТАРЫН ТИІМДІ ПАЙДАЛАНУ ЖОЛДАРЫ

¹Құлбай Бауыржан Сусарұлы

²Абдыкулова Дамира Бахитжановна

³Бекназаров Бақыт Доктырбайұлы

¹bauka.ks@mail.ru

²dami_bax@mail.ru

³bakyt.8080@mail.ru

¹PhD, аға оқытушы. М.Әуезов атындағы Оңтүстік Қазақстан университеті.

²магистр, аға оқытушы. М.Әуезов атындағы Оңтүстік Қазақстан университеті.

³магистр, аға оқытушы. М.Әуезов атындағы Оңтүстік Қазақстан университеті.

Аннотация. Қаржылық ресурстарды басқаруда бірнеше функционалды элементтер ерекшеленеді: жоспарлау, жедел басқару, бақылау. Қаржылық ресурстарды басқару жүйесінде жоспарлау негізгі орынды алады. Жоспарлау кезінде кез-келген шаруашылық субъектісі өзінің қаржысын жан-жақты бағалайды, қаржылық ресурстардың өсу мүмкіндігін анықтайды. Мемлекеттегі сияқты, кәсіпорындар мен ұйымдардың қаржысы тауар – ақша қатынастары мен құн заңының нәтижесінде құралады. Тауар-ақша қатынастарын қоғамдық еңбек бөлінісі, меншіктің алуан формалары айқындайды.

Кәсіпорындардың қаржысы ақша түрінде ұлғаймалы ұдайы өндірістің негізгі процестерін көрсетіп, экономикалық заңдардың талаптарына сәйкес іске асырылуына септігін тигізеді. Оларды мемлекет халық шаруашылығын дамыту үшін қажетті ақшалай табыстар мен қорларды бөліп, пайдалануға қолданады. Кәсіпорындар, ұйымдардың дұрыс жолға қойылған қаржысынсыз экономикалық дамуы мүмкін емес.

Кілт сөздер: кәсіпорындар қаржысы, қаржы ресурстары, қаржыларды басқару, ұйым, функция, тиімді, ақша.

Keywords: enterprise finance, financial resources, financial management, organization, function, effective, money.

Кіріспе. Ұйымның қаржы ресурсы – бұл қаржылық міндеттемелерді орындауға және кеңейтілген қайта жаңғыртуды қамтамасыз етуге арналған ақша қаражаттарының табыстары және амортизациялар, сыртқы табыстар мен кідірілген төлемдер түріндегі бір бөлігі. Шығу тегіне қарай қаржы ресурстары ішкі (меншікті) және сыртқы (тартылған) қаражаттар болып бөлінеді. Өз кезегінде ішкі (меншікті) ресурстар таза пайда және амортизация түрінде, сонымен қатар кәсіпорын қызметкерлері, салық органдары, бюджеттен тыс мекемелер алдындағы міндеттемелер түрінде болады. Кәсіпорынның қаржы ресурстары (ішкі де, сыртқы да) кәсіпорынның қарамағында болған уақытына қарай қысқа мерзімді (бір жылға дейін), ұзақ мерзімді (бір жылдан артық) болып бөлінеді. Қаржы ресурстарын түзудің қайнар көздері болып кәсіпорынның иелігіндегі өзінің қаражаттары және әр түрлі қайнар көздерден енгізілген қаражаттар жатады.

Қаржы ресурстары ұдайы өндірістің және кәсіпорынның шығындарын жабу үшін қажет. Демек, қаржы ресурстары – бұл жалпы ішкі өнім құнының бір бөлігін, атап айтқанда, ақша нысанындағы таза табысты бөлу және қайта бөлу процесінде жасалынатын мемлекеттің, шаруашылық жүргізуші субъектілердің және халықтың қарамағындағы ақша қаражаттары, олар ұлғаймалы ұдайы өндіріс пен басқа қажеттіліктерді қамтамасыз етуге пайдаланылады. Қоғамдық жалпы өнім мен ұлттық табысты арттыру қаржы ресурстары өсуінің басты шарты болып табылады. [1]

Негізгі бөлім. Нарықтық экономика жағдайында кәсіпорындардың қаржысын ұйымдастыруда елеулі өзгерістер болуда. Әр түрлі кәсіпорындардың арасында деңгейлес байланыстар күшейіп келеді, олардың банк жүйесімен өзара іс-қимылы нығайып келеді. Бұл үдерістер салалық құрылымдардан бас тартып, жаңа үлгідегі құрылымдарды – экономикалық

мүдделермен, бірыңғай акциялармен және мемлекеттің мүліктегі үйлесімімен байланысты ұқсастық негіздегі, сонымен қатар көпсалалық құрылымдарды жасауда көрінеді. Бұл құрылымдар рынок жағдайында анағұрлым өміршең болып келеді. [2]

Қазіргі кезде Қазақстан Республикасында кәсіпорындардың дамуы компаниялардың даму тарихындағы жаңа кезеңнің басы болып саналады. Кәсіпорынның даму тарихы, теориясы мен тәжірибесі, онда қолданылатын тәсілдері түбегейлі зерттеліп, оларды қазіргі кездегі шарттарға байланысты қолдану және оларды пайдаланудың жаңа үлгілері жасалынуда. Тауарлар мен қызметтердің оңтайлы портфелі фирма өндіре алатын өнімдер мен қызметтердің барлық аралас түрлерін талдау негізінде қалыптасады. Ассортименттің оңтайлы портфелі нарық конъюнктурасындағы өзгерістерге оңай бейімделуге, маусымдық өзгерістерді реттеуге және өндірістік әлеуетті толығымен пайдалануға мүмкіндік береді. Кәсіпорынның меншікті қаржы ресурстарының көбеюіне әкелетін бұйымдарды көбейту, өндіріс көлемін көбейту, шығындарды азайту арқылы алынатын табыс сомасына байланысты.

Сәйкесінше бүгінгі таңда компанияның негізгі міндеті өндіріс шығындарын төмендетумен қатар өнім сапасын жаңарту. Іріктеу нақты критерийлердің көмегімен жүргізіледі: өткен кезеңдегі төлем тәртібін сақтау тауарлардың қажетті көлемін төлеу бойынша сатып алушының болжамды қаржылық мүмкіндігін сақтау; ресурстағы төлемқабілеттілігінің деңгейін, қаржылық тұрақтылық деңгейін сақтау және сатушы кәсіпорынның экономикалық және қаржылық жағдайын сақтау (тауар болуы, қолма-қол ақшаға деген қажеттілік, т.б.) Тиімді бизнесті қалыптастыру. Тиімді бизнесті қалыптастыру қолдағы бар мүмкіндіктерді тиімді пайдалану және жаңа мүмкіндіктерді іздеу жатады. Сапасы және сенімділігі жоғары тауарлар шығаратын кәсіпорын бағаны көтеруі мүмкін және сапасы үшін үстеме ақы – қосымша сыйақы алады. Арзан ресурстардың меншікті көзі бар кәсіпорындар олардың аз өзіндік құны нәтижесінде қосымша табыс алады. Нарықтың дамуы кезінде монополиялық рентаның барлық түрлері бағамен ескеріле бастайды. Өнімнің өзіндік құнының төмендігінен көрінетін жинақталған тәжірибе үшін сыйақы бәсекелестіктің маңызды факторларының бірі. Қызметкерлер еңбегінің шығармашылық сипаты білімдердің жинақталу үдерісін жеделдетеді. [2]

Қазіргі заманғы кәсіпорын – күрделі өзін-өзі ұйымдастырушы жүйе болып табылады. Бұл нарықтық экономика жағдайында кәсіпорынның нарықтық конъюнктураның өзгеруін алдын-ала анықтау тиістілігімен байланысты. Қазіргі уақытта көптеген кәсіпорындар мемлекеттік және коммерциялық секторларда клиенттері бар. Мемлекеттік тапсырысты орындау мен коммерциялық сұранысты қанағаттандыру арасында синергетикалық әрекетке бағытталу қосымша бәсекелік артықшылық алуға мүмкіншілік береді: өнімнің төмен өзіндік құны және жоғары сапасы. Кәсіпорын өнімнің аралас түрлерін шығара отырып, синергетикалық әсер ала алады, мысалы, білім мен тәжірибені жедел жинақтау, бір құрылғыларды пайдалану және өнімдерді нарықта жылжытудың барлық арналарын пайдалану арқылы.

Өткізу нарығын ашудың экономикалық негіздемесі. Тауар ассортиментін оңтайландыру нәтижесінде кәсіпорынның тапқан таза пайдасын өндірісті ары қарай кеңейту мақсатында қолдану үшін жинақтаушы қорға аудару ұсынылады. Айналым қаражаттарының айналымдылығын жылдамдату капитал шығындарын талап етпейді және өндіріс көлемі мен өткізу көлемінің өсуіне әкеледі. Бірақ, инфляция әсерінен айналым қаражаттары тез құнсызданады, кәсіпорындар шикізат пен отын-энергетикалық ресурстарды сатып алуға олардың көп мөлшерін жұмсайды, сатып алушылардың төлемсіздігі айналымнан қаржының көп бөлігінің шығып қалуына әкеледі. Айналым капиталының қажеттілігіне қолданбайтын қорлар пассивтерді төлеуге бағытталуы мүмкін, сондай-ақ олар негізгі капиталды сатып алуға немесе иелеріне табыс түрінде төлеуге қолдануы мүмкін. Айналым капиталын үнемдеу мен оның айналымдылығын жоғарылатудың тәсілдерінің бірі – қорларды басқаруды жетілдіру. Кәсіпорын қаржаттарды қор құруға жұмсағандықтан, сақтау шығындары қойма шығындарымен ғана емес, бұзылу тәуекелімен және тауардың ескіруімен, сондай-ақ капиталдың уақытша құнымен де байланысты.

Ресурстық активтердің белгілі бір түрін қандай да бір көлемде сақтаудың және ұйымдық өндірістің нәтижесі осы активтерге тән сипатта болды. Дайын өнімнің үлкен қоры жоғары деңгейдегі сұраныс жағдайында өнім тапшылығының пайда болуының мүмкіндігін қысқартады. Осылайша, шикізат пен материалдың үлкен қоры кәсіпорында қордың жеткіліксіздігі жағдайында өндіріс үдерісінің тоқтатылуы немесе аса қымбатқа түсетін алмастырушы материалдарды сатып алудан қорғайды. Егер жабдықтаушылар кәсіпорынға төменгі бағамен келіскен жағдайда шикізат пен материалдарды сатып алуға тапсырыстың көп мөлшері үлкен қорлардың пайда болуына әкеледі.

Батыс елдерінде қаржылық ресурстарды басқару теңдігіне кәсіпорынның акция ұстаушыларының күтулері әсер етеді. Бұл фактор компаниядан акция ұстаушыларға табысты қамтамасыз ететін табыстың ұзақ мерзімді минималды нормасын бекітуді талап етеді және мына жағдайларды ескереді: Үлкен дивидендтер және капитал құнын өсіру мүмкіндіктері, бизнестегі тәуекел элементі (тәуекел дәрежесі төмен салаларда) акция ұстаушылар салыстырмалы тәуекелмен инвесторлардан ала алатын кіріс мөлшері. Акция ұстаушылардың көбі өздері қаражат салған ұшырайтын ресурстағы және үлкен проблемалары туралы түсінігі болмағандықтан, олардың табысқа байланысты үміттерімөте жоғары және орындалуы мүмкін емес. Сала неғұрлым бәсеке қабілетті болса, соғұрлым акция ұстаушыларына құрылғы мен ғимараттарды жаңарту және жетілдіруге зерттеулерге, оқытуға, компьютерлендіруге инвесторлар тарапынан көбірек қысым көрсетілуі мүмкін. Осы бағыттардың ешқайсысы инвестицияның бір жылда немесе одан да көп уақыттан кейін қайтарылуын жеделдете алмайды. Қаржы ресурстарын басқаруды жүргізуде капитал құнын анықтауды дұрыс шешу керек.

Қаржы ресурстарын тиімді құру үшін кәсіпорында қаржы ресурстарының мониторингін жүйелі түрде жүргізіп отыру қажет. Ол үшін 6 сатыдан тұратын қаржы ресурстары мониторингінің үлгісін қолдануға болады. Кәсіпорынның қаржы ресурстарына мониторинг жүргізу кезінде кәсіпорынның қаржы ресурстарын құрудың тәсілдері мен құралдарын таңдау бойынша шаралар жүргізіледі [3].

Яғни, мекеменің әлеуетіне әсер ететін ішкі және сыртқы пайда болу көздерінің әр түрлі көріністерінен мекеменің экономикалық қауіпсіздігін қамтамасыз ету, қауіпсіздік индикаторы мониторингі жүйесін қалыптастыру, шектік мағынасын дәлелдеу және орнату, қауіпке қарсы шаралар орнату.

Кесте-1 Кәсіпорынның қаржы ресурстарының тиімді құрылуына жүргізілетін шаралар кешені

№	Шаралардың атауы	Жүзеге асырылу механизмі
1	Кәсіпорындардың қаржы ресурстарының мониторингін жүргізу	Кәсіпорындардың қаржы ресурстарының мониторингінің ұсынылған үлгісін қолдану
2	Кәсіпорындардың пайдасын болжау	Кәсіпорынның пайдасын болжаудың үлгісін құру
3	Машина жасау өнеркәсібінің айналым капиталының құрылу ерекшеліктерін анықтау	Жасалған сызба негізінде
4	Кәсіпорынның қаржы ресурстарының құрылуының оңтайлы тәсілдерін анықтау	Дәстүрлі және балама тәсілдер
5	Кәсіпорынды қаржыландырудың түрлі тиімді құралдарын таңдау	Қаржы құралдары (бағалы қағаздар)
6	Кәсіпорынның қаржы ресурстарының құрылуына жетілген қаржылық қызмет көрсетулерді қолдану	Лизинг, факторинг, т.б.

7	Баланс баптары негізінде кәсіпорынның қаржы ресурстарын талдау	Кәсіпорынның қаржылық есептілігін пайдалану
8	Түрлі деңгейлердегі инвестициялық саясатты жүргізу арқылы кәсіпорынның қаржы ресурстарын құру әдістерін пайдалану	Аймақтық, мемлекеттік және басқа да инвестициялық бағдарламаларға қатысу
9	Қарыз қаражаттарын тарту	Ұзақ мерзімді және қысқа мерзімді негіздерде банк несиелері мен займдарын тарту
10	Кәсіпорынның тиімсіз шығыстарын төмендету	Шығын механизмін жетілдіру
	Ескерту- Околокова Л.Г. Методология и принципы эффективного использования и формирования ресурсного потенциала промышленных предприятий: [Электронный ресурс]: РГБ, 2020 [4]	

Кәсіпорынның қаржылық жағдайын жақсартудағы ұсыныстар. Жалпы, кәсіпорынның төлем қабілеттігін қалпына келтіру шаралары бар. Бірақ оларды жүзеге асыру көп уақытты талап етеді. Салық салынатын базаны төмендету әдісі және ағымдағы міндеттемелер бойынша кредиторлармен есеп айырысу әдісі ретінде негізгі қорлардың бір бөлігін сату, ұзақ мерзімді ссуда немесе займ алу, бірақ бұл жерде белгілі бір шарттылық бар: егер алынған ссуда мақсатты сипатта болса, онда ресми критерийлер бойынша төлем қабілеттігінің жақсаруы шын мәнінде жалған болып табылады. Кәсіпорынды қаржыландырудың түрлі нарықтық құралдарын пайдалану қажет, яғни меншікті бағалы қағаздарды эмиссиялау арқылы қосымша қаражат қалыптастыру қажет. Жоғарыда көрсетіліп өткен 1-кестеге сүйенсек, онда аймақтық және түрлі мемлекеттік инвестициялық бағдарламаларға кәсіпорын үздіксіз қатысып отыруы керек. Сондай-ақ кәсіпорын өзінің жұмсалатын шығыстарын қайта қарап, оларды тиімді түрде жұмсау керек. Кәсіпорын пайдасы толығымен есептеліп, алдағы есепті кезеңге оңтайлы көлемде жоспарлануы қажет.

Қаржылық ресурстарды басқару сәттілігі кәсіпорынның капитал құрылымына тікелей байланысты. Капитал құрылымы компанияның активтерін көбейту бойынша шараларына сәйкес келуі немесе қарсы келуі мүмкін. Ол сондай-ақ қарыз міндеттемелері бойынша төленетін тұрақты пайыздық табыс пайда компанияның белсенділігінің болжанатын деңгейіне тәуелсіз болғандықтан пайда нормасына тікелей әсер етеді. Егер фирманың қарыздық төлемдерінің үлесі жоғары болса, онда қос капиталды іздеуде қиыншылықтар тууы мүмкін. Сәйкесінше, капитал құрылымы капиталдың қызметіне және талаптарына сәйкес келуі керек, қарыз қаражаттары мен капиталының қатынасы акционерлерге қайтаруын қамтамасыз етуі керек. Капитал құрылымының икемділігі табыстың маңызды элементі болуы мүмкін. Әдетте орта және ұзақ мерзімді қарыздарға қарағанда, қысқа мерзімді қарыздар бойынша келісімге отыру оңай.

Батыс елдерінде қаржылық ресурстарды басқару тенденділігіне кәсіпорынның акция ұстаушыларының күтулері әсер етеді. Бұл фактор компаниядан акция ұстаушыларға табысты қамтамасыз ететін табысты ұзақ мерзімді минималды нормасын бекітуді талап етеді және мына жағдайларды ескереді: үлкен дивиденттер және капитал құнын өсіру мүмкіндіктері, бизнестегі тәуекел элементі (тәуекел дәрежесі төмен салаларда және акционерлік қоғамның мүшелерінің төмен және керісінше) акция ұстаушылар салыстырмалы тәуекелмен инвесторларын ала алатын кіріс мөлшері.

Акция ұстаушылардың көбі өздері қаражат салған ұшырайтын ағымдағы және Ұлкен проблемалары туралы түсінігі болмағандықтан олардың табысқа байланысты үміттері өте жоғарылатылған және мүмкін емес. Олардың үміттерінің тоқталу деңгейі өздерінің компанияларға әсер етуіне байланысты. Егер ұстаушылар қаражаттанбаса олар акцияларды

сатып жіберуі мүмкін. Сала неғұрлым бәсекелік болса соғұрлым акция ұстаушыларына құрылғы мен ғимараттарды жаңарту мен жетілдіруге зерттеулер, оқыту, компьютерлендіруге инвесторлар бөлімінде көбірек қысым көрсетілуі мүмкін. Осы бағыттардың ешқайсысы инвестицияның бір жыл немесе оданда көп уақыттан кейін қайтарылуын жеделдете алмайды. Сондай-ақ сәл өзгерісіне тұтынушының мінез-құлқынан, технологиядан бәсекеден кәсіпкерлік тәуекелінен көрінетін сұраныстың анықталмағандығы пайданы анықтау үдерісінде жүретін кателерден көрінеді. Қаржы ресурстарын басқаруды жүргізуде капитал құнын анықтауды дұрыс шешу керек.[5]

Қызмет көрсетудің ішкі сипаты, сатып алушының көретін пайдасын көрсетеді. Қызмет көрсетудің ішкі сипаты негізгі қызмет көрсету мен қосымша қызмет көрсету түрінде қарастырылуы мүмкін. Негізгі қызмет көрсету клиенттің қызметтен көрген минималды пайдасын көрсетеді. Мысалы, тасмал қораптарын жөндеу кезінде негізгі қызмет. Ақша түсінігіндегі баға – ол қызметпен қамтамасыз етілген сатып алушыдан шығатын сома. Оған жөндеу кезіндегі мысалы, артық бөлшектерді сатып алу немесе басқа да шығындарға кететін сома да жатады. Сондықтан, сервис мекемесі өз сатып алушыларына нақты баға қоя алады.

Қызмет көрсетудің уақыты тездетілсе, пайда ұзаққа созылып, сатып алушы үшін тағы бір қосымша көмек болады. Көптеген кәсіпорындар үшін басты мәселелер, ол экономикалық шектеулер және компанияның қаржылық тұрақтылығы мен қаржы ресурсының тұрақты көлемі болып отыр, өйткені олар тауарды сатып алу сонымен қатар кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін, айналым қаражаттарының және айналым қорларының болуына және тауар маркасын таңдауға қатысты клиенттер шешіміне өте зор ықпал етуі. Шараларды енгізу нәтижесінде қорлар мен шығындарды, несие пен қарыздарды қаржыларға бағалауы мүмкін. Меншікті қаржы ресурстары айтарлықтай көбейеді. Бұл кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын және төлем қабілеттілігі жоғарылайды. Қаржылық ресурсының келуі нәтижесінде кәсіпорынның іскерлік белгісі және пайдалылығы жоғарылайды [5].

Қаржы ресурстарын басқарудың оңтайлы құрылымын құрмай осы шараларды жүзеге асыру мүмкін емес, сондықтан да алғашқы шаралардың бірі ретінде кәсіпорында қаржыны басқаруды оңтайлы құрылым жасаудың маңызы зор.

Кәсіпорынның қаржы ресурстары – бұл қаржылық міндеттемелерді орындауға және кеңейтілген өндірісті қамтамасыз ету бойынша шығындарды жүзеге асыруға бағытталған кірістер және сыртқы түсімдер нысанындағы ақшалай қаражаттардың бір бөлігі. Кәсіпорынның қаржы ресурстарын пайдалану – бұл белгілі бір нәтижеге жету үшін қаржылардың түрлеріне әсер ететін мақсатты бағытталған әдістер, операциялар, рычагтар мен тәсілдердің жиынтығы.

Қаржы ресурстары мен капитал кәсіпорын қаржыларын талдаудың негізгі объектілері болып табылады. Реттелетін нарық жағдайында қаржыгер үшін нақты объект болып табылатын және жаңа кірістер алу мақсатында оған әрдайым әсер ете алатын «капитал» түсінігі көбінесе қолданылады. Капитал – бұл кәсіпорын айналымға салған және бұл айналымнан кірістер әкелетін қаржылық ресурстардың бір бөлігі. Мұндай қағида кәсіпорынның қаржы ресурстары мен капиталының арасындағы қағидалы айырмашылық кез келген уақытта қаржы ресурстары кәсіпорынның капиталынан не үлкен, не тең болатынына негізделеді. Мұнда теңдік жағдайында кәсіпорынның қаржылық міндеттемелері жоқ және қолда бар барлық қаржы ресурстары айналымға жіберілген деп есептеледі.

Қатынас ретінде кәсіпорын қаржылары шаруашылық қызмет процестерінде қалыптасқан экономикалық қатынастар бөлігі болып табыла-тындықтан оларды ұйымдастыру қағидалар кәсіпорынның шаруашылық қызмет негіздерімен анықталады. Осыған байланысты қаржыларды пайдалану қағидаларын келесідей қалыптастыруға болады:

- коммерциялық-шаруашылық есеп (қаржылық қызмет саласындағы дербестік, өзін-өзі өтеу, өзін-өзі қаржыландыру, қаржы-шаруашылық қызме-тінің қорытындысына ынталылық, оның нәтижелері үшін жауаптылық, кәсіпорынның қызметіне бақылау жасау);
- жоспарлылық;
- меншіктің барлық нысандарының теңдігі;

- қаржы резервтерінің болуы

Қаржылық ресурстарды пайдалану тиімділігі активтер айналымдылығы мен рентабельділік көрсеткіштерімен сипатталады. Демек, айналымдылық мерзімін және шығыстарды төмендету және түсімді жоғарылату есебінен рентабельділікті көтере отырып, пайдалану тиімділігін арттыруға болады. Айналым қаражаттардың айналымдылығын жылдамдату үлкен шығыстарды талап етпейді және өндіріс пен өнімді өткізу көлемдерінің өсуіне әкеледі. Бірақ инфляция айналым қаражаттарын жылдам құнсыздандырады, олардың көп бөлігін кәсіпорын шикізат пен отын-энергиялық ресурстарды сатып алуға жұмсайды, сатып алушыларды төлемей қаражаттардың маңызды бөлігін айналымнан алып тұрады. Кәсіпорында айналым капиталы ретінде ағымдағы активтер қолданылады. Айналым капитал ретінде қолданылатын қорлар белгілі кезеңге өтеді. Өтімді активтер дайын өнімге айналдырылатын алғашқы материалдарды сатып алуға жіберіледі; өнім несиеге сатылады, ал бұл жағдай дебиторлар шотын қалыптастырады; дебитор шоттары төленіледі, олар өтімді активтерге айналады. [6]

Кесте 2 - Кәсіпорынның қаржыландыру көздерінің құрылымы

Қаржыландыру көздері	Сыртқы қаржыландыру	Ішкі қаржыландыру
Меншікті капитал негізінде қаржыландыру	1. Салымдар және үлестік қатысу негізінде қаржыландыру	2. Салық салудан кейінгі табыс негізінде қаржыландыру
Қарыздық капитал негізінде қаржыландыру	3. Несиелік қаржыландыру (мысалы, қарыздар, ссудалар, банктік несиелер, жабдықтаушылардың несиелері негізінде)	4. Сатулардан, резервтік қорларға аударымдар негізінде қалыптасатын қарыздық капитал
Меншікті және қарыздық капитал негізінде аралас қаржыландыру	5. Акцияға ауыстыруға болатын облигацияларды шығару, опционды қарыздар, табыс алуға қатысу құқықты ұсыну негізіндегі қарыздар, артықшылығы бар акцияларды шығару	6. Резервтердің бөлігін қамтитын ерекше бағыттар (яғни уақытша салық салынбайтын аударымдар)
Ескерту- Гурышев А.П. Оценка эффективности деятельности предприятия через использование финансовых и нефинансовых показателей // Менеджмент в России и за рубежом. – – 2007[5]		

2-кесте бойынша қаржыландыру түрлерінің сипаттамасы берілген. Қаржыландырудың екі түрін ажырату қажет: ішкі және сыртқы. Мұндай бөлу кәсіпорынның қаржылық ресурстары мен капиталының нысандары арасындағы қатаң байланыспен шартталған. Меншікті тартылған қаржылық ресурстар – бұл кәсіпорынның барлық ресурстарының негізгі бөлімі, ол фирманың құрылу кезінде негізделеді және оның барлық өмірлік кезеңінде қолында болады. Қаржылық ресурстардың бұл бөлімін жарғылық қор немесе жарғылық капитал деп атайды. Кәсіпорынның ұйымдастырушылық-құқықтық нысанына байланысты оның жарғылық капиталы акцияларды шығару және оларды кейін сату, жарғылық капиталға салымдар есебінен қалыптасады. Кәсіпорын өмір сүрген уақытта жарғылық капитал жоғарылауы да, төмендеуі де мүмкін, соның ішінде кәсіпорынның ішкі қаржылық ресурстарының бөлімі есебінен де болуы мүмкін.

Меншікті қаржылық ресурстардың көздері болып келесілер табылады:

- жарғылық капитал (акцияларды сатудан түскен қаражаттар және қатысушылардың үлестік жарналары);
- кәсіпорын жинақтаған резервтер;
- заңды және жеке тұлғалардың басқа жарналары (мақсатты қаржыландыру, қайырымдылық жарналар және т.б.)

Шаруашылық жүргізуші субъектінің қаржы ресурстарын пайдалану жүйесінің ұйымдастырушылық құрылымы, сонымен қатар оның кадрлық құрамы кәсіпорынның мөлшеріне, оның қызметінің түрлеріне байланысты әр түрлі әдістер арқылы құрылуы мүмкін. Ірі компания үшін қаржылар бойынша вице-президентпен басқарылатын және құрамында бухгалтерия мен қаржылық бөлімі бар арнайы қызметті бөлген жөн. Шағын кәсіпорындарда қаржылық менеджердің рөлін көбіне бас бухгалтер атқарады.

Кәсіпорынның қаржы ресурстарын пайдалануды тәжірибеде мамандандырылған ұйымдастырусыз жүргізу мүмкін емес. Кәсіпорын мен корпорацияларды басқарудың қаржылық механизмі – бұл оның экономикалық және әлеуметтік даму міндеттерін шешу мақсатында қаржыларды пайдаланудың нысандары, әдістері мен тәсілдерінің жиынтығы. Мемлекеттің басқарушы ісіне әсер етуі ретінде қаржылық механизммен басқарушылық шешімдерді қабылдау процесі өте тығыз байланысты. Мысалы, салықтық жоспарлау көмегімен салықтық ауыртпалықтың төмендеуі, негізгі құралдардың амортизациясын жеделдету жүйесін қолдану және т.б.

Кәсіпорындар мен корпорацияларда қаржылық механизмнің әрекет етуінің негізгі қағидалар болып келесілер табылады: кешенділік, функционалдылық, біркелкілік және бейімденушілік. [7]

Қаржыларды пайдалану процесі өзімен бірге кәсіпорын экономикасын жалпы басқаруының негізгі бөлігін құрайды және ол келесі кезеңдер арқылы жүреді:

- талдау;
- жоспарлау;
- орындау, түзету;
- бақылау.

Кәсіпорынның қаржылық механизмі келесі элементтерді қамтиды:

- қаржылық әдістер;
- қаржы құралдары (тетіктер);
- нормативтік қамтамасыз ету;
- құқықтық қамтамасыз ету;
- ақпараттық қамтамасыз ету.

Кәсіпорынның барлық қаржылық ресурстары кәсіпорынның қолында бар болу мерзіміне байланысты қысқа мерзімді (бір жылға дейін) және ұзақ мерзімді (бір жылдан астам) болып бөлінеді. Бұл бөліну шартты болып келеді, ал уақыт кезеңдерінің масштабтары нақты елдің қаржылық заңнамаларына, қаржылық есептілікті жүргізу ережелеріне тәуелді болады.

Қорытынды. Баланс активтерінің құрамы мен құрылымының динамикасын талдау – кәсіпорынның барлық мүліктерінің және оның жекелеген түрлерінің абсолютті және салыстырмалы арту немесе кему мөлшерін белгілеуге мүмкіндік береді.

Қаржылық есептің маңызды элементі болып саналатын активтерді, талдау барысында, осы активтердің нақты қолда бары зерттеледі. Активтердің жалпы құрылымын және оның жеке топтарын талдау, олардың рационалды таратылуын талқылауға мүмкіндік береді.

Активтердің өсуі (артуы) кәсіпорынның болашақтағы дамуын көрсететін болғандықтан, ол осы кәсіпорын жұмысының оң нәтижесін сипаттайды.

Алайда, кәсіпорын мүлік құнының өсу себептерін талдағанда, жоғары деңгейі баланстық есептің номиналды көрсеткіштерінің нақты көрсеткіштерден айтарлықтай ауытқуына әкеліп соқтыратын инфляция әсерін ескеру қажет. Отандық тәжірибеде инфляцияны есепке алу тек негізгі құралдардың баланстың құнын құру барысында жүргізіледі.

Кәсіпорындардың ресурстарын пайдалану тиімділігін арттыру мақсатында келесі қызмет бағыттары ұсынылады:

- өндіріс көлемін және өнімді өткізуден түскен кірісті арттыру;
- негізгі қорларды жаңарту және жаңғырту;
- инвестицияларды, соның ішінде шетелдік инвестицияларды белсенді дамыту; айналым қаражатының айналымын жеделдету және т.б.;

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Гриффин Р. Менеджмент. Алматы: «Ұлттық аударма бюросы» қоғамдық қоры, 12-басылым. 2018.-768 бет.
2. Янковский К., Мухарь И. «Способы и методы оңенки бизнеса», Мир финансов, 2008, №6, 34-41 бет
3. Әмірханов Р. Тұрғұлова А.К. Қаржы менеджменті, Алматы 2000 ж.
4. Окурокова Л.Г. Методология и принципы эффективного использования и формирования ресурсного потенциала промышленных предприятий: [Электронный ресурс]: РГБ, 2020
5. Гурышев А.П. Оценка эффективности деятельности предприятия через использование финансовых и нефинансовых показателей // Менеджмент в России и за рубежом. — — 2007. — №5
6. Ерохина Л.И., Башмачников Е.В., Марченко Т.И. Экономика предприятия (в сфере то-варного обращения): учебник. — М.: КНОРУС, 2007
7. Окурокова Л.Г. Методология и принципы эффективного использования и формирования ресурсного потенциала промышленных предприятий: [Электронный ресурс]: РГБ, 2020.

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

¹ Масимова В.Г., ² Искаков Б.М

iskakov82@mail.ru

¹ Магистрант университета «Туран-Астана»

² к.э.н., профессор университета «Туран-Астана»

Аннотация. В условиях рыночной экономики эффективное управление предприятиями становится ключевым фактором их конкурентоспособности и устойчивого развития. Современные методы управления включают использование цифровых технологий, стратегического планирования, инновационного менеджмента и подходов, ориентированных на клиента. В статье анализируются основные методы управления, применяемые в современных рыночных условиях, такие как agile, lean, цифровая трансформация, а также их влияние на производительность и адаптивность бизнеса. Рассматриваются преимущества и ограничения каждого подхода, а также предлагаются рекомендации по их внедрению для достижения устойчивого успеха предприятия.

Ключевые слова. Управление предприятиями, рыночные условия, современные методы, стратегическое планирование, цифровая трансформация, конкурентоспособность, эффективность.

На рынке существует понятие организация, это группа людей, деятельность которых сознательно координируется для достижения общих целей [1]. Организация как специфическое социальное образование, форма совместной деятельности людей в производстве материальных благ (товаров) и услуг, обладает определёнными особенностями. Успешное управление организацией предполагает понимание их основных черт и принципов функционирования, составляющих внутренней и внешней среды, развития организаций в различных социально-экономических формациях, особенностей коммерческих и

некоммерческих организаций, функций, способов управления организационным развитием. Главная задача управления - это эффективное использование и координация всех ресурсов организации (капитала, зданий, оборудования, материалов, труда, информации) для достижения ее целей. В данной работе будут рассматриваться вопросы управления малого и среднего бизнеса.

Управление (синоним понятия менеджмент) - процесс прогнозирования, планирования, организации, мотивации, координации и контроля, направленный на формулировку и достижение цели организации.

Управление фирмой – это система принятия и реализации решений, направленных на достижение наилучшего из возможных варианта использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов фирмы.

Новые роли управления – новшества (инновации), интеграция, интернационализация. В принятии решений проявляются личностные особенности менеджеров, и вместе с тем это процесс, который протекает в группах. В мире бизнеса менеджеры единолично принимают важные решения скорее в исключительных случаях. Эффективность процесса принятия решения нередко зависит от того, сумеет ли менеджер привлечь к разрешению проблемы необходимых для этого людей правильными средствами. Интеграция – процесс сближения и объединения предприятий, отраслей, регионов, стран. Интернационализация – производственные отношения, которые складываются между конкретной фирмой и её деловыми зарубежными партнерами по поводу организации и осуществления заграничной деловой экономической активности в форме экспорта товаров, услуг и прямого иностранного инвестирования. Нововведения (инновации), интеграция, интернационализация – являются генеральными проблемами менеджмента. Они тесно взаимосвязаны между собой.

В целях проведения данного исследования нужно раскрыть сущность понятия «система управления».

Процесс управления – деятельность объединенных в определенную систему субъектов управления, направленная на достижение целей фирмы путем реализации определенных функций с использованием методов управления.

Система управления – систематизированный (строго определённый) набор средств для управления подконтрольным объектом (объектом управления): возможно, сбора показаний о его состоянии, а также средств воздействия на его поведение, предназначенный для достижения заданных целей. Объектом системы управления могут быть как технические объекты, так и люди.

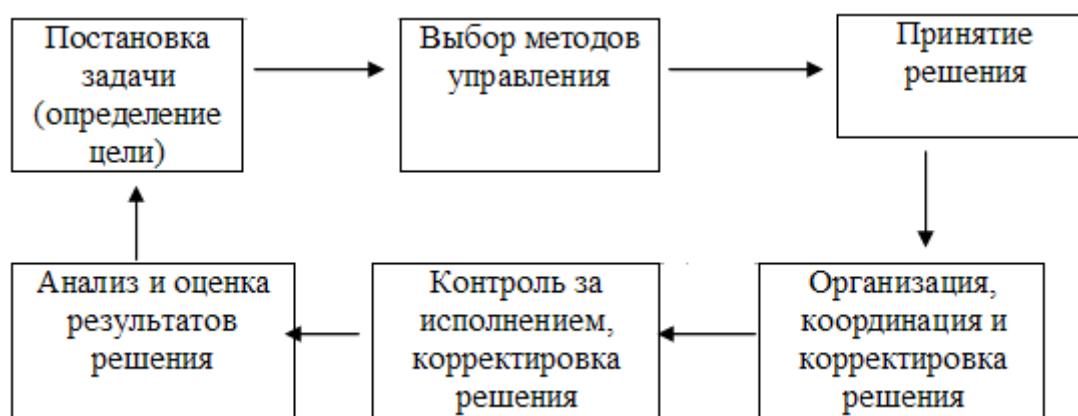


Рисунок 1 - Цикл управления

Примечание – составлен по данным источника

Планирование – важнейшая базовая функция, которая определяет цели системы и способы их достижения. Основное воздействие на объект управления осуществляется именно через планирование.

Контроль - это процесс обеспечения достижения организацией своих целей. Он представляет собой систему наблюдения и проверки соответствия процесса функционирования управляемой подсистемы принятым решениям, а также выработки определенных действий.

Мотивация одна из основных функций управления. Труд как фактор производства и трудовые ресурсы являются одними из наиболее значимых в деятельности компании, наиболее подвержены влиянию внешних и внутренних факторов, наиболее нестабильны. Однако при этом именно персонал является основным потенциальным источником выхода организации на новый качественный уровень развития. Исследование мотивации должно способствовать развитию лучшего понимания и прогнозирования внутренней мотивации, трудового и организационного поведения и роли мотивационных средств, определяющих качество работы и конечные результаты.

Исторические успехи нации на 80% определяются не природными ресурсами и технологиями, а эффективностью управления. Поэтому одни страны прогрессируют, а другие нет. Однако, как свидетельствует мировой опыт, такая роль управления может быть реализована лишь при благоприятных внутренних и внешних условиях. Это, в первую очередь, опора на объективные экономические законы, опробованные принципы рыночного хозяйствования, мировую практику успешного ведения бизнеса.

Единицей рыночного хозяйствования является организация – группа людей, деятельность которых сознательно координируется для достижения общей цели или целей. Под «организацией» следует понимать предприятие, фирму, учреждение, учебное заведение. Для того чтобы организация могла добиться своих целей, ее задачи должны быть скоординированы. Поэтому управление является существенно важной деятельностью для организации. Оно представляет собой неотъемлемую часть любой человеческой деятельности, которая в той или иной степени нуждается в координации. В управлении нуждается не только производство, но и государства, города и территории, отрасли, больницы и университеты, церкви и агентства социального обеспечения. В данной работе рассматриваются вопросы управления применительно к предприятиям малого и среднего бизнеса.

Фирма – это организация, осуществляющая предпринимательскую деятельность в любой сфере хозяйствования, обладающая правами юридического лица [2].

Управление – это интегрированный процесс планирования, организации, координации, мотивации и контроля, необходимый для достижения целей организации.

Управление фирмой – сложный и многогранный процесс, включающий комплексное управление материальными, финансовыми и информационными потоками и персоналом.

Говоря об управлении, обычно имеют в виду две стороны этого понятия – управление как структура (статика управления) и управление как процесс (динамика управления). В настоящее время в определении функций управления, в их дифференциации и интегрировании сохраняется исторически сложившаяся разноречивость. Прежде всего, различный смысл придается самому понятию «функции управления», в силу чего избираются неоднородные основания (критерии) для их выделения. Классификации, перечни (даже при единстве критериев) расходятся по числу выделяемых функций, степени их укрупнения и т.д.

Возникновение управленческой науки базировалось на использовании концепций и методов, разработанных для других дисциплин. Более того, в процессе развития происходит взаимодополнение, взаимообогащение концепций и методов различных дисциплин. Ключевыми моментами современной системы взглядов на управление являются следующие принципиальные положения.

Применение системного подхода в управлении. Представление фирмы как системы высочайшего порядка сложности. Вся система не обязательно улучшается, если одна ее функция или часть совершенствуется, становится более эффективной. В любой системе важна работа целого: это результат роста и динамического равновесия, приспособления и интеграции, а не простой технической эффективности [3].

Применение ситуационного подхода в управлении. Центральным моментом ситуационного подхода является ситуация, то есть конкретный набор переменных (обстоятельств), которые сильно влияют на организацию в данное конкретное время. Меняется ситуация – меняются конкретные задачи – меняются организации и методы.

Новые роли управления – нововведения (инновации), интеграция, интернационализация. Данные роли тесно связаны между собой. Эффективной будет не та организация, которая хорошо работает сегодня, а та, которая ориентирована на постоянное обновление, нововведения. Интеграция – объединение, согласование производства и социального развития, организации и личности. Интернационализация – рост числа международных корпораций, появление различных союзов, общих рынков. Нововведения (инновации), интеграция, интернационализация – это действительно новые проблемы, которые стоят перед современным управлением.

В условиях XXI в. система организации управления должна быть подвержена обновлению. Традиционно основой деятельности органов управления был функциональный принцип, ориентирующий на реализацию специализированных управленческих работ. Критерием оценки при этом служит степень выполнения этих работ по объему и срокам. Повышение результативности систем управления экономикой связано с переходом от традиционного функционального подхода к проблемно-ориентированному. Это не означает, что функциональный подход изжил себя, но в то же время он потерял роль главенствующего и должен в системах управления обеспечивать реализацию проблемно-ориентированного подхода. Суть его заключается в упреждающем выявлении социально-экономических проблем и разработке программ, проектов по их разрешению.

В целях проведения настоящего исследования необходимо раскрыть сущность понятия «система управления».

В науке управления к началу 90-х г.г. сложился определенный понятийный аппарат, позволяющий описать систему управления предприятием. Тем не менее, в отношении понятий «система управления», «организационная система управления» нет единого мнения. Определения этих понятий можно классифицировать следующим образом.

Система управления – это состав и номенклатура управленческих органов и должностей [4]. Некоторые авторы под организационной структурой понимают лишь аппарат управления предприятием.

Большинство же авторов учитывает взаимосвязи между элементами, и система управления определяется как:

- «конструкция» организационной системы, характеризующая состав, взаимосвязь звеньев управления и исполнения (объекта и субъекта управления);
- строение управляющей системы, способ ее внутренней организации, связи элементов субъекта управления между собой (порядок расположения, соподчиненность отдельных звеньев управленческого аппарата – отделов, групп, бюро), позволяющие выполнять необходимые функции управления;
- элементы системы, их связи, ее целостные свойства если они так или иначе обеспечивают устойчивое существование системы;
- состав элементов, их права, ответственность и взаимосвязи по реализации задач управления объектом;
- взаимоотношения подразделений и должностей в организации, распределение ролей, полномочий, ответственности, а также функциональной и технологической связей, возникающих в процессах управления.

Планирование – основная функция менеджмента представляет собой вид деятельности по формированию средств воздействия, обеспечивающих достижение поставленных целей. Сущность планирования проявляется в конкретизации целей развития фирмы и каждого подразделения в отдельности на установленный период: определение хозяйственных задач, средств их достижения, сроков и последовательности реализации, выявление материальных трудовых и финансовых ресурсов для решения поставленных задач.

Важной функцией управления является функция организации, которая заключается в установлении постоянных и временных взаимоотношений между всеми подразделениями фирмы, определении порядка и условий функционирования фирм. Организация как процесс представляет собой функцию по координации многих задач. Функция организации реализуется двумя путями: через административно-организационное управление и через оперативное управление.

Мотивация как основная функция менеджмента связана с процессом побуждения себя и других людей к деятельности через формирование мотивов поведения для достижения личных целей организации. Исследование поведения человека в труде дает некоторые общие объяснения мотивации и позволяет создать прагматические модели мотивации сотрудника на рабочем месте.

Координация и регулирование. Сущность этой функции заключается в обеспечении согласованности действий всех звеньев системы управления, сохранении, поддержания и совершенствования установленного режима работы производственного механизма. При помощи этой функции решаются задачи, связанные с разделением труда в аппарате управления и упорядочением системы производства в случае отклонения от заданных параметров.

Контроль - это системное наблюдение за выполнением планов, заданий и результатами хозяйственной деятельности, обеспечение с помощью информации обратной связи с управляемым объектом. Учет и контроль необходимы для управления плановой, финансовой, производственной и трудовой дисциплины на предприятии. Контроль как основная функция менеджмента объединяет все виды управленческой деятельности, связанные с формированием информации о состоянии и функционировании объекта управления (учет), изучения информации о процессах и результатах деятельности (анализ), работой по диагностике и оценке процессов развития и достижения поставленных целей. Процесс контроля состоит из установки стандартов, изменения фактически достигнутых результатов и проведения корректировок в том случае, если достигнутые результаты существенно отличаются от установленных стандартов.

В современных условиях более адекватным было бы рассматривать систему управления не только как структуру управления, но учитывать и все возможные ее взаимосвязи, как внешние, так и внутренние, в динамике, что обеспечивает гибкость системы, способность адаптироваться к меняющимся условиям.

Любое предприятие с точки зрения системного подхода представляет собой взаимодействие объекта управления и органа управления, который осуществляет воздействие на объект для достижения их общих целей. Объект управления – это такой результат взаимодействия элементов системы управления, который обеспечивает его эффективное функционирование.

Объект управления – это все то, на что ориентированы управленческие воздействия субъекта менеджмента.

Список использованных источников

- 1 Аакер, Дэвид А. Бизнес-Стратегия: от изучения рыночной среды до выработки беспримыслимых решений [Текст] / Аакер А. Дэвид. - М.: Эксмо, 2018. – 320с.
- 2 Базаров, Т.Ю. Управление персоналом. Практикум. Текст / Т.Ю. Базаров. – М.: Юнити-Дана, 2010. – 239с.
- 3 Баррет, Дебора Дж. Использование стратегической коммуникации с сотрудниками при проведении глобальных организационных изменений. Текст / Дебора Дж. Баррет. //Управление человеческим потенциалом, 2020, № 1. – С. 12-19.
- 4 Басовский, Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка. Текст / Л.Е. Басовский – М.: Инфра-М, 2020. – 260с.

КӘСІПОРЫНДАҒЫ ҚАРЖЫЛЫҚ DAҒДАРЫСТЫҢ AЛДЫН AЛУ ӘДІСТЕМЕСІ

¹Даулеткалиева Гульбакыт Куанышевна

²Қадырбергенова Асель Калшикеевна

¹Lesova1992@gmail.com

²asel-k-80@mail.ru

¹ Магистрант, Х. Досмұхамедов атындағы Атырау мемлекеттік университеті

²PhD, Х. Досмұхамедов атындағы Атырау мемлекеттік университеті, Қаржы және есеп кафедрасының қауымдастырылған профессоры

Аннотация. Бұл зерттеу кәсіпорын мысалында олардың қаржылық дағдарыстың ерте алдын алуда қаржылық есептілік көрсеткіштерін талдау арқылы кәсіпорынның қаржылық жағдайын бағалап оны оңтайландыру бойынша шаралар ұсынуға бағытталады. Қазіргі кезде кәсіпорынның өз бетінше қызмет етуі, оның экономикалық және құқықтық жауапкершіліктері өскен. Қаржылық тұрақтылықтың мәні өскен. Осының барлығы олардың қаржылық жағдайын талдаудың, қаражатты қолдану рөлінің зор екендігін көрсетеді. Экономикамыздың жаңа салаларын әртараптандыру мен дамытуды ынталандыру, бұл салаларға шетел капиталы мен соны тиімді тарту мақсатында икемді салық және бюджет саясатын пайдалану керек. Экономиканың бәсекеге қабілеттілігінің тұрлаулы сипатын қамтамасыз ету үшін толымды стратегия әзірлеу мен іске асыру, сондай -ақ оның орындалуына қатаң бақылау қажет болады. Сайып келгенде, зерттелінген мәселе ғылыми және іс-тәжірибелік маңызы зор бастамалардың бірі болып табылады.

Кілт сөздер: финансовая стабильность, финансовый кризис, финансовая отчетность, финансовое оздоровление, доход

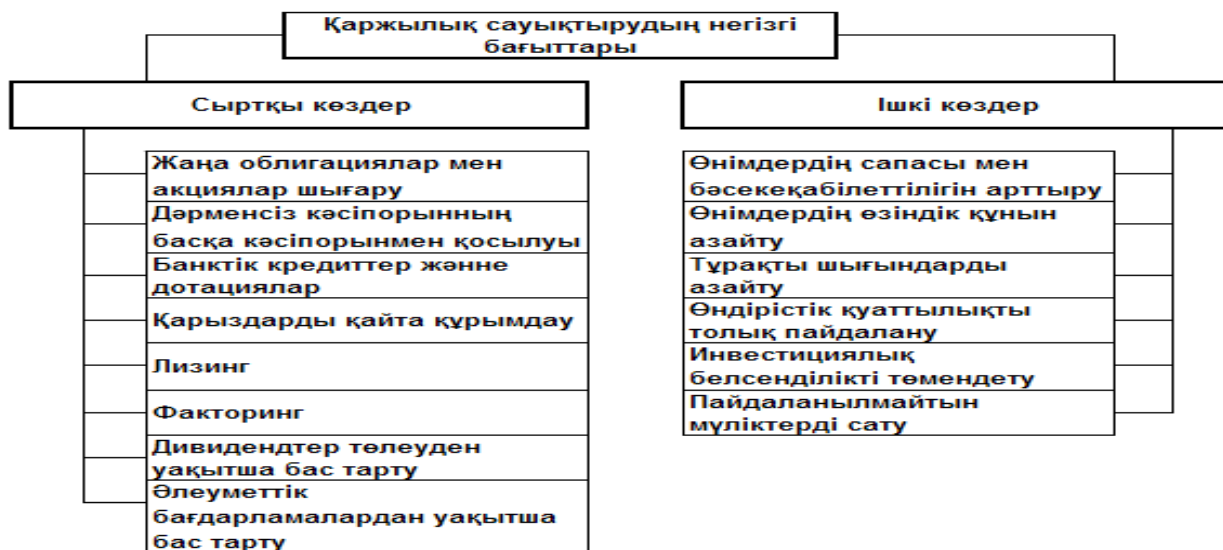
Кіріспе. Қаржылық жағдай ұйымның бүкіл экономикалық қызметінің түпкілікті нәтижесі болып табылады. Оның негізгі сипаттамасы-төлем қабілеттілігі. Қаржылық тұрақтылық өмір сүрудің кепілі және шаруашылық жүргізуші субъектінің берік жағдайының негізі болып табылатындықтан, оны талдау және бағалау кәсіпорынның қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді қаржылық мүмкіндіктерін айқындауға мүмкіндік беретін нарықтық қатынастар жүйесіндегі аса маңызды экономикалық проблемалардың қатарына жатады. Қаржылық талдау нәтижелері басқару шешімдерін қабылдаудың, кәсіпорынды одан әрі дамыту стратегиясын әзірлеудің негізі болып табылады. Демек егер кәсіпорын өзінің бәсекелестерімен салыстырғанда қаржылық тұрақты болса, атап айтқанда қарыз қаражатын алуда, инвестицияларды тартуда, білікті кадрларды іріктеуде немесе жеткізушілерді таңдауда артықшылығы бар деген сөз.

Кәсіпорындағы мүліктің құрамын, көлемін және оның қалыптасу көздерін анықтауға, ал оны талдау қаражаттың өтімділігін және оның айналым жылдамдығын, кәсіпорынның төлем қабілеттілігін, табыстылығы мен іскерлік белсенділігін сондай-ақ кәсіпорынның тактикасы мен стратегиясын әске асыруына қажетті болашақ қаражаттардың ағынын бағалауға мүмкіндік береді. Тиімді басқару шешімдерін қабылдау және жүзеге асыру бойынша ұсыныстар беру үшін және қаржылық менеджменттің қызметтері мен шарттарын орындау үшін кәсіпорындардың қаржы-ақша ағымдарын басқару саласындағы басқару шешімдерін қабылдаудың талдамалық қамсыздандыруды құру қажет болады.

Негізгі бөлім. Қаржылық жағдай-кәсіпорынның экономикалық қызметінің аса маңызды сипаттамасы, сондықтан оның қаржылық жай-күйіне уақтылы талдау жүргізу маңызды. Кәсіпорынның қаржылық жағдайын тұрақтандырудың ішкі тетіктері ең алдымен кәсіпорынның ағымдағы төлем қабілеттілігін қалпына келтіруге бағытталуы керек. Кездейсоқ ауытқуларды болдырмау жеке көрсеткіштердің тұрақты динамикалық қатарын анықтауға мүмкіндік бере отырып есептілік кәсіпорынның дамуын болжау үшін жеткілікті сенімді база болып табылады.

Ағымдағы төлем қабілетсіздігін жою үшін кәсіпорын жағдайды жақсарту үшін жедел шаралар қабылдауы қажет, яғни операциялық шығындарды азайту және кейбір активтерді

сату. Осыдан кейін кезең ішінде кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз етуге бағытталған тактикалық шараларды өткізу қажет. Кәсіпорынның қаржылық жағдайын жақсарту бағыттарын 2-ші суреттен қарастырайық .



1-сурет. Қаржылық сауықтырудың негізгі бағыттары

Кәсіпорынның толық қаржылық тұрақтылығының басты шарты ұзақ мерзімді қаржылық теңдікті қамтамасыз ету болып табылады. Сондықтан кәсіпорынның стратегиялық шаралары ұзақ мерзімді перспективада қаржылық тұрақтылықты сақтауға бағытталуы керек. Кәсіпорынды дағдарыстан шығару үшін қаржылық жағдайды қамтамасыз ететін ішкі және сыртқы механизмдер жиынтығынан тұратын компанияны сауықтырудың бизнес-жоспары жасалады.

Кәсіпорынның қызметі және оның дамуы көбінесе өзін өзі қаржыландырумен, яғни меншікті капиталдың көмегімен жүзеге асырылады. Тек ол капитал жетпегенде ғана шеттен капитал тартылады. Бұл кезде қиын болса да сырттан тартылған капиталдан қаржылық тәуелсіздік аса маңызды орын алады, бірақ онсыз әрине мүмкін емес. Оның ең аз бөлігі өндірістік бағдарламаны қамтамасыз ету үшін өзінің кейбір кезеңдерінде қысқа мерзімді активтерге әдеттегіден жоғары, яғни қосымша қажеттілік туғанда, ол банктердің қысқа мерзімді несиелерімен және коммерциялық несиелерімен жабылады. Қаржылық тұрақтылықтың абсолютті көрсеткіштері-қолардың, олардың қалыптасу көздерімен қамтамасыз етілу дәрежесін көрсететін көрсеткіштер болып табылады [1,5].

Кәсіпорындағы 2023 жылғы қорлардың оларды қалыптастырудың қалыпты көздерімен қамтамасыз етілуі келесі кестеде көрсетілген (1-кесте).

1-кесте. Қорлардың оларды қалыптастырудың қалыпты көздерімен қамтамасыз етілуі

Көрсеткіштер	Жыл басы, мың тг	Жыл аяғы, мың тг	Ауытқуы (+,-)
1.Меншікті капитал	3 355,0	3 559,4	204,4
2.Ұзақ мерзімді активтер	1 960,0	1945,0	-15
3.Меншікті айналым капиталының бар болуы	1395	1614,4	219,4
4.Ұзақ мерзімді міндеттемелер	-	-	-
5.Қорлардың меншікті және ұзақ мерзімді қалыптасу көздерінің бар болуы	1395	1614,4	219,4
6.Қысқа мерзімді несиелер мен қарыздар	550,0	350,0	-200

7.Қорларды қалыптасу көздерінің жалпы мөлшері	845	1264,4	419,4
8.Қорлар	1 775,0	1 770,0	-5
9.Меншікті айналым капиталының артықтығы немесе жетіспеушілігі	550	-155,6	-394,4
10.Қорлардың меншікті және ұзақ мерзімді қалыптасу көздерінің артықтығы немесе жетіспеушілігі	550	-155,6	394,4
11.Қорлардың қалыпты қалыптасу көздерінің жалпы мөлшерінің артықтығы немесе жетіспеушілігі	- 930	-505,6	-424,4
Автормен жүргізілген есептеулер негізінде [3,6] ақпаратты пайдаланып құрастырылған			

Қаржылық жағдайдың абсолютті тұрақтылығы мына теңсіздікпен сипатталатын уақытта қалыптасады: Қорлар>Меншікті айналым капиталы немесе жыл басына 1775,0>1395; жыл аяғына 1 770,0 >1614,4.

Бұл келтірілген қатынас тиімді жұмыс істеп тұрған кәсіпорын тауарлы материалдық қорларды жабу үшін әр түрлі қалыпты – меншікті және тартылған қаражаттар көздерін пайдаланып жатқан жағдайға сәйкес келеді.

Тұрақсыз қаржылық және қалыптасқан жағдай келесі теңсіздікпен сипатталады: $ҚШ > ЖМқорлар$ немесе $ЖМқорлар < ҚШ$; жыл басына 1 775,0 > 845; жыл аяғына 1 770,0 > 1264,4.

Кестеден көрініп отырғандай кәсіпорын есепті жылы қорлармен қаржыландырудың қалыпты көздерімен қамтамасыз етілді тек 5 мың теңгеге ғана алшақтық бар. Меншікті айналым капиталы жыл басында -155,6 мың теңгеге, ал жыл аяғында -394,4 мың теңгеге қорларды жаба алмады.

Кәсіпорын жағдайды нормаланған күйіне келтіру үшін қарыз қаражаттарын немесе дебиторлық берешектерді уақытында қайтаруға байланысты шаралар ұйымдастырады. Ол кәсіпорынның қаржылық жағдайы жақсарып дағдарыс қаупі жоқ екенін көрсетеді.

Қаржылық тұрақтылықтың қаржы ресурстарын тиімді қалыптастыру, тарату, және пайдаланумен анықталады. Қаржылық тұрақтылық мекеменің өз міндеттемелері бойынша есептесу мүмкіндігі немесе сауда, қызмет көрсету және басқа да төлем сипатындағы операциялардың нәтижесінде пайда болатын мекеменің төлем міндеттемелерін уақтылы және толық орындау мүмкіндігін көрсететін төлем қабілеттілігі, қаржылық тұрақтылықтың сыртқы көрінісі болып табылады. Енді кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын талдау тәуелсіздік коэффициенті, тәуелділік коэффициенті, қаржыландыру коэффициентін, қарыз және меншікті қаражаттары қатынасы коэффициенті және де қаржылық тұрақтылық коэффициенттер арқылы есептеледі (3-кесте).

3-кесте. Кәсіпорынның 2023 жылға қаржылық тұрақтылығын талдау

Көрсеткіштер	Теориялық мәні	Жыл басы	Жыл аяғы
Тәуелсіздік коэффициенті	0,5-0,6	0,75	0,76
Тәуелділік коэффициенті	0,4-0,5	0,24	0,23
Қарыз қаражаты мен меншік капиталдың қатынас коэффициенті	≤ 1	0,32	0,23
Қаржыландыру коэффициенті	> 1	3,1	3,2
Инвестицияларды жабу коэффициенті	0,9	0,75	0,76
Манверлеу коэффициенті	$\geq 0,5$	0,41	0,45
Қорларды жабу коэффициенті	06-08	0,78	<u>0,91</u>
Инвестициялау коэффициенті	$\geq 0,5$	1,71	1,83

Қарыз қаражаттарын ұзақ мерзімге тарту коэффициенті	-	Кәсіпорында жыл басында және аяғында ұзақ мерзімді міндеттемелер жоқ	
Қысқа мерзімді қарыз коэффициенті	-		
Кредиторлық берешек коэффициенті	-	0,09	0,02
Дебиторлық берешек коэффициенті	2:1	-	0,03
Автормен жүргізілген есептеулер негізінде [1,7] ақпаратты пайдаланып құрастырылған			

Кәсіпорынның өз меншігіндегі капиталға басты назар аударады, себебі, өз қаражаттарының қоры болуы оның қаржы тұрақтылығын көрсетеді. Оны анықтау үшін тәуелсіздік коэффициенті қолданылады: Ол кәсіпорын сырттан тартылған қаржыдан қаншалықты тәуелсіз екендігін және өз қаражатын қаншалықты жұмсай алатынын көруге болады. Кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын талдаған кезде тәуелсіздік коэффициенті меншікті капиталдың кәсіпорын активтерін қалыптастыру көзінің жалпы көлеміндегі үлесін сипаттайды. Ол бойынша кәсіпорынның қаншалықты деңгейде қарыз қаражатқа тәуелді екендігін және меншікті қаражатын қалай пайдаланатынын білуге болады. Бұл көрсеткіш жыл басында 0,75 –ті құраса, жыл аяғында 0,76-ға тең, яғни кәсіпорынның қаржылық тәуелсіздігі жоғары екендігін, алдағы уақытта қаржылық қиындықтардың азаятындығын көрсетеді. Тәуелділік коэффициентіне кері шама тәуелділік коэффициенті бұл қарыз қаражатының жиынтық капиталдағы үлесін сипаттайды. Бұл көрсеткіш жыл басында 0,24, ал жыл аяғында 0,23 құрады, яғни бұл үлес төмендеген сайын кәсіпорынның сыртқы қаржыландыру көздерінен тәуелділігі азаяды.

Қаржыландыру коэффициенті кәсіпорын активтерінің қай бөлігі меншікті қаражат есебінен, қай бөлігі қарыз қаражаты есебінен қаржыландырылатынын көрсетеді. Кәсіпорындағы >1 болатын жағдай төлемге қабілетті екендігін көрсетеді. Қаржыландыру коэффициентінің мәні жыл басына 3,1 болса, жыл соңына 3,2 құрады. Ол қаржылық тұрақтылықты білдіреді және банктер мен инвесторлардың қаржыландыруын қамтамасыз етеді. Осыған қарама-қарсы коэффициент қарыз және меншікті қаражаттардың арақатынас коэффициентінің мәні сәйкесінше 0,32 және 0,23 құраған.

Инвесторларды жабу коэффициентінің теориялық мәні 0,9 қолайлы болса, кәсіпорында оның шамасы мәнге екі кезеңде де жауап беруде.

Кәсіпорында бойынша маневрлік коэффициенті жыл басында 0,41-ге тең болып, ал жыл аяғында 0,45-ке дейін артқан. Ол капиталдың қандай бөлігі табельді нысанда екендігін сипаттайды. Коэффициенттің төменгі мәні меншікті қаражаттардың айтарлықтай бөлігі имобильді сипаттағы құндылықтарға бекітілгенін білдіреді, яғни қолма – қол ақшаға жеткілікті тез айналмайтынын білдіреді.

Кәсіпорынның тауарлы материалдық қорлары мен шығындарының қалыптасу көздерімен қамтамасыз етілуінің абсолютті көрсеткіштері қаржылық тұрақтылықты талдау үшін басты рөл атқаратынына сәйкес кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығының басты көрсеткіштерінің бірі болып қорларды қалыптастырудың өз көздерімен қамтамасыз етілу коэффициенті саналады. Бұл коэффициент жыл басына 0,78-ге, жыл аяғында 0,91-ке тең болып 0,13 артып отыр.

Дебиторлық және кредиторлық бережақ арақатынасы коэффициенті – кредиторлық бережақтың дебиторлық бережақпен қамтамасыз етілу деңгейін көрсетеді. Бұл көрсеткіш жыл аяғында 0,03-ке тең. Теориялық мәнге жауап бермейді. Кәсіпорында дебиторлық борыштар кейбір кезеңдерде уақытында алынбайды. Кредиторлық берешетің дебиторлық берешекпен қамтамасыз етілуі төмен. Егер біріншісі екіншісімен қамтамасыз етілмесе, онда мұндай жағдай жағымсыз деп есептелінеді, себебі меншікті қаражаттардың кейбір өтімді бөлігінің ақшаға айналуының баяулауына әкеледі. Осылайша жалпы активтердің табыстылық деңгейі немесе қызметтің барлық түрінің табыстылық коэффициенті кәсіпорынның өз

қызметін қаншалықты тиімді және табысты жүргізетінін көрсетеді [2,3]. Кәсіпорынның табыстылық көрсеткіштерінің бағалануын келесі 4-кестеден көруге болады.

4-кесте. Кәсіпорынның 2022-2023 жж табыстылығын бағалау

Көрсеткіштер	Есептеу формуласы	2022 жыл	2023 жыл	Өзгерісі
Кәсіпорын активінің табыстылығы	Таза табыс Кәсіпорын активі жиыны	0,007	0,025	0,018
Қысқа мерзімді активтердің табыстылығы - $D_{па}$	Таза табыс Қысқа мерзімді активтер	0,01	0,04	0,03
Ұзақ мерзімді активтердің табыстылығы - D_a	Таза табыс Ұзақ мерзімді активтер	0,023	0,061	0,038
Сату көлемінің табыстылығы - $D_{о.н}$	Жалпы табыс Өнімді өткізуден түскен түсім	0,07	0,06	-0,01
Өткізілген өнімнің табыстылығы - D_n	Таза табыс Өнімді өткізуден түскен түсім	0,01	0,02	0,01
Жиынтық капитал табыстылығы - D_k	Таза табыс Жиынтық капитал	0,01	0,02	0,01
Меншікті капитал табыстылығы - $D_{с.к}$	Таза табыс Меншікті капитал	0,01	0,03	0,02
Қарыз капиталының табыстылығы - $D_{з.к}$	Таза табыс Қарыз капиталы	0,02	0,17	0,15
Автормен жүргізілген есептеулер негізінде [2,4] ақпаратты пайдаланып құрастырылған				

Табыстылықтың көрсеткіштеріне бәсекелестік жағдайындағы кәсіпорынның қаржылық қызмет жасау, қаржыландыру көздерін ынталандыру және оларды тиімді пайдалану сияқты мүмкіндіктерін анықтайтын кәсіпорын қызметінің тиімділігін сипаттайтын көрсеткіштері жатады. Кәсіпорынның активтерге салынған қаражаттарының әрбір теңгесінен алынған таза табысы, өнімді өткізу табыстылығына байланысты [7].

Кәсіпорын активтерін пайдалану тиімділігі кәсіпорында қаражаттар салудың дұрыстығы туралы шешімдер қабылдауда қажетті әрі маңызды белгілерінің бірі болып саналады. Бұл кәсіпорында 2023 жылы таза табыстың кәсіпорын активіне қатынасы 0,007-ге тең болып, ол жыл аяғында 0,018-ге өскен. Қысқа мерзімді активтердің табыстылығы деп аталатын көрсеткіш қысқа мерзімді активтерге салған бір теңгеден кәсіпорын қанша табыс алатынын көрсетеді. Бұл көрсеткіш 2022 жылы 0,01-ге, ал одан кейінгі жылы 0,04-ке өскен. Бұдан кәсіпорынның бір теңгеден алатын табысының мөлшерінің артқаны байқалады. Өткізілген өнімнің табыстылығы өткізілген өнімнің 1 теңгесіне шаққандағы таза табыстың мөлшерін көрсетеді. Ол таза табыстың өнімді өткізуден түскен табысқа қатынасы арқылы анықталады. Ол көрсеткіш кәсіпорында жыл басында 0,1-ге тең болса, жыл аяғында 0,2 - тең. Қарастырылған басқа да көрсеткіштермен бірге бұл көрсеткіштер те кәсіпорын қызметінің іскерлік белсенділігін сипаттайды. Кәсіпорынның қаржылық жағдайының тұрақтылығы белгілі бір дәрежеде қаржылық ресурстардың активтерге дұрыс және ұтымды салынуымен сипатталады.

Қорытынды. Жеңіл қаржылық дағдарыс кезінде ағымдағы қаржылық жағдайды бірыңғайлау, яғни ақша қаражаттарының кірістері мен шығыстарын үйлестіру жеткілікті. Ал терең қаржылық дағдарыс жағдайы қаржылық жағдайды тұрақтандырудың барлық ішкі және сыртқы механизмдерін қолдануды қажет етеді. Кәсіпорынның жағдайы аппараттық деңгейге жеткенде қаржылық жағдайды жетілдірудің жолдарын іздестіру қажет, ал табылмаған жағдайда кәсіпорынды жою туралы шешім қабылдауға мәжбүр болады.

Кәсіпорынды қаржылық сауықтырудың негізгі бағыттарының бірі өндіріс табыстылығын арттыратын ішкі резервтерді іздеу болып табылады. Оған өндіріс

қуаттылығын толық пайдалану, өнімнің сапасы мен бәсеке қабілеттілігін арттыру, өзіндік құнды азайту, материалдардық, еңбек және қаржы ресурстарын үнемді пайдалану жатады.

Тәжірибеде кәсіпорынның қаржылық жағдайына әсер ететін негізгі үш мәселе кездеседі:

➤ Төлем қабілеттіліктің төмен болуы, яғни ақша қаражаттарының жетіспеушілігі. Бұған кәсіпорынның кредиторлар, жұмысшылар және бюджет алдындағы міндеттемелерін өтеуге қаражаттарының жетіспеушілігі дәлел бола алады.

➤ меншік иелерінің мүдделерін толық қанағаттандырмау. Бұған меншік иелері алатын табыстарының олардың салған салымдарына қарағанда әлдеқайда төмен болуы дәлел бола алады.

➤ қаржылық тәуелсіздігінің немесе қаржылық тұрақтылығының төмендеуі. Тәжірибеде қаржылық тұрақтылықтың төмен болуы болашақта міндеттемелерді өтеу бойынша қиыншылықтар тудыруы мүмкін, ал бұл өз кезегінде кәсіпорынның кредиторларға тәуелді болуына алып келеді.

Мысалға алынған кәсіпорында жыл аяғына «жақсы» деген қаржылық жағдайды көрсетіп отыр. Кәсіпорынның қаржылық жағдайы, бухгалтерлік баланстан кейін жеткілікті төлемге қабілетті, бұл қалыпты шектеулермен теңесетін немесе сол шектеулерден асатын өтімділіктің жоғары көрсеткіштерін растады. Дегенмен, өтімділіктің жақсы көрсеткіштері динамикада теріс төмендеу үрдісіне ие болуы да мүмкін.

Кәсіпорынның осал тұстарына байланысты, яғни анықталған мәселелерге байланысты мынадай іс-шаралар ұсынылды:

❖ Дебиторлық берешекті бақылауды және талдауды күшейту (тапсырыс берушілерге коммерциялық кредит берудің және ақша қаражатын пайдаланудың тиімді әдістемесін әзірлеу);

❖ Факторингтік операциялар (дебиторлық берешек айналымын және пайдаланылуын жеделдету);

❖ Күтпеген қаржыландыру (көрсетілген қызметтерді қолданған тапсырыс берушілерді уақытылы немесе тездетіп қарыздарын жабуға ынталандыру, жаңа тапсырыс берушілерді тарту);

❖ Күмәнді борыштар бойынша резерв құру (тапсырыс берушілердің қаржылық қиындықтарының болуынан кәсіпорында болатын шығындар туралы ескерту жасау, кіріс бойынша салыққа үнем жасау);

❖ Бөлінбеген пайда есебінен қысқа мерзімді қаржы салымдарын жүзеге асыру (қосымша табыс алу).

Кәсіпорынның қаржылық жағдайын тұрақтандырудың ішкі механизмдері ең алдымен кәсіпорынның ағымдағы төлем қабілеттілігін қалпына келтіруге бағытталуы тиіс. Ағымдағы төлем қабілетсіздікті жою мақсатында кәсіпорын қаржылық жағдайды жетілдіру бойынша оперативтік шаралар жүргізу, яғни ағым-дағы шығыстарды азайту және кейбір активтерді сату қажет. Осыдан кейін алдағы кезеңде кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз етуге бағытталған тактикалық шаралар жүргізілуі қажет. Кәсіпорынның толық қаржылық тұрақтылығының негізгі шарты ол – ұзақ мерзімді қаржылық теңдікті қамтама-сыз ету болып табылады. Сондықтан кәсіпорынның стратегиялық шаралары қаржылық тұрақтылықты ұзақ мерзімде уақытқа дейін сақтап тұруға бағытталуы тиіс.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Ұйымның қаржылық жағдайын талдау. Оқу құралы. ISBN 978-601-239-213-5. Издательство ЛЕМ (Лем), 2016 г.

2. Абрютин, М. С. Финансовый анализ / М.С. Абрютин. - М.: Дело и сервис, 2017. - 192 с.,

3. М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / М.С. Абрютин, А.В. Грачев. - М.: Дело и сервис; Издание 3-е, перераб. и доп., 2015. - 272 с.

4. Адамайтис Л. А. Построение аналитического баланса и расчёт чистых активов по новым формам бухгалтерской отчётности // Международный бухгалтерский учёт. - 4 (250) — 2017. — С. 23–30.

5. Текучев В. В., Черкашина Л. В. Формирование внутренней управленческой отчетности для целей экономического анализа // Сб.: Развитие современной науки: теоретические и прикладные аспекты. -Пермь, 2017. С. 64–66.

6. Баймолдаева, М. Т. Финансово-экономический анализ предприятия в условиях стратегического развития. // АльПари. - 2015. - № 3-4(79-80). - С.144-147.

7. Завьялова, Е.Н. Шайхутдинова, А.К. Финансовый менеджмент (продвинутый курс) и финансовый анализ: Учебное пособие. - Алматы: Университет «Туран», 2018. - 156с. -ISBN 978-601-214-382-9.

ҚАРЖЫ ЖҮЙЕСІНІҢ ЖАҢАНДАНУЫ ЖАҒДАЙЫНДА БАНК БИЗНЕСІН БАҒАЛАУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

¹Тлегенова Гулфайруз Нуржановна

²Ниязбекова Ш.У.

¹gulfairuz@mail.ru

¹Бизнес экономикасы білім бағдарламасының 1-курс магистранты

Х.Досмұхамедов атындағы Атырау университеті

²Э.ғ.к., қауымдастырылған профессор

Андатпа: мақалада қаржы жүйесінің жаһандануы жағдайында банк бизнесін бағалау ерекшеліктері туралы айталады. Қаржылық жаһандану жағдайында банктер мен банктік бизнестің әлемдік даму үрдістері Қазақстанға толығымен әсер етеді. Қаржы нарықтарының жаһандану процестерінің күшеюі, соның ішінде банктердің бірігуі бойынша мәмілелердің болуы мен өсу географиясының кеңеюі банк бизнесін дамытудың маңызды ынталандырушысы болды. Жаһандық бәсекелестік жағдайында банктер интернационалдандыру стратегиясын басымдық ретінде қарастырады және халықаралық нарыққа шығады, алдымен ұлттық нарықтағы позицияны нығайтады, содан кейін халықаралық қатысуды кеңейтеді. Банктер-бұл үлкен көлемдегі институттар және оларды қаржыландыру инвесторлар мен клиенттердің сеніміне байланысты. Банкті бағалау кезінде оның қызметінің бағыттарын және құнның негізгі факторларын анықтау маңызды. Мақалада Қазақстан Республикасы Қаржы нарығын реттеу және дамыту агенттігінің 2023 жылғы есебі қарастырылды.

Кілтті сөздер: банктер, әлемдік экономика, банктік бизнес, цифрлық трансформация, тәуекел.

Кіріспе. Қаржы нарықтарының дамуы әлемдік экономиканың және жекелеген елдердің ұлттық экономикаларының жағдайына тікелей әсер етеді. Банктер серіктестік байланыстарды, өз клиенттерімен қарым-қатынастарды дамытуға және нығайтуға мүдделі, олардың қызметін жандандыруға ықпал етеді. Клиенттерге банктік қызмет көрсету банктік бизнестің ең келешекті бағыттарының бірі болып табылады. Банк үшін операциялар мен қызметтердің кең спектрі пайыздық және комиссиялық кірістер алу көзі, клиенттік базаны кеңейту, жаңа клиенттерді тарту, шетелдік банктермен және халықаралық қаржы-несие институттарымен ынтымақтастықты дамыту тәсілі болып табылады. Олардың қызметі арқасында жаһандық ұлттық және халықаралық қаржы жобалары жүзеге асырылуда. Әлемдік экономиканың қазіргі даму кезеңінде қаржы-несие институттары өз клиенттерінің сыртқы экономикалық қызметімен (валюталық, пайыздық, кредиттік, операциялық және т.б.) байланысты тәуекелдерді барынша азайту мәселесіне тап болады. Банктер үшін операцияларды жүргізу процесінде жоғарыда аталған тәуекелдерді азайту мүмкіндіктерін талдау, сондай-ақ

экономикадағы қолайсыз трендтердің әсерін күшейту кезеңінде де тұрақты кірісті қамтамасыз ету маңызды.

Қаржылық жаһандану жағдайында банктер мен банктік бизнестің әлемдік даму үрдістері Қазақстанға толығымен әсер етеді. Қазіргі уақытта банктік бизнестің дамуын анықтайтын келесі негізгі факторларды бөліп көрсетуге мүмкіндік бар: қаржылық жаһандану; қаржы нарықтарындағы бәсекелестіктің күшеюі; ақпараттық технологиялардың дамуы, қаржылық инновациялар және қаржылық инжиниринг; тәуекелдердің өсуі, дағдарыстар; жаһандық қаржы-банк дағдарысына дейін-қаржы нарықтарын реттеу, дағдарыстан кейін-реттеуді қатаңдату), сонымен қатар ұлттық ерекшеліктер (дамыған елдермен салыстырғанда бизнес пен халықты несиелендірудің салыстырмалы түрде төмен деңгейі, қаржы нарықтарының жаһандану процестерінің күшеюі, соның ішінде бірігу бойынша мәмілелер санының болуы мен өсу географиясының кеңеюі, банктерді сатып алу) банктік бизнесті дамытудың маңызды ынталандырушысы болды. Жаһандық бәсекелестік жағдайында банктер интернационалдандыру стратегиясын басымдық ретінде қарастырады және халықаралық нарыққа шығады, алдымен ұлттық нарықтағы позицияны нығайтады, содан кейін халықаралық қатысуды кеңейтеді.

Негізгі бөлім. Қаржы нарықтарының жаһандану процестерінің күшеюі, соның ішінде банктердің бірігуі бойынша мәмілелердің болуы мен өсу географиясының кеңеюі банк бизнесін дамытудың маңызды ынталандырушысы болды. Жаһандық бәсекелестік жағдайында банктер интернационалдандыру стратегиясын басымдық ретінде қарастырады және халықаралық нарыққа шығады, алдымен ұлттық нарықтағы позицияны нығайтады, содан кейін халықаралық қатысуды кеңейтеді.

Ұзақ уақыт бойы және бүгінгі күнге дейін қаржы институттары экономикалық қатынастардың жұмыс істеуін белсенді қолдай отырып, ақша айналымын қамтамасыз етудегі ең маңызды делдал болып табылады. Коммерциялық банктерде әрдайым әртүрлі қаржылық операцияларға қатысатын ақша айналымына байланысты үлкен жауапкершілік жүктемесі болды. Кез-келген коммерциялық ұйым сияқты, банк үшін пайда табу қажетті сәт екені түсінікті, бірақ банктерге қатысты жалғыз мақсат ретінде пайдаға басымдық бермеу керек. Банктің клиентке бағдарлануын негізгі табыс көзі ретінде, сондай-ақ тұтастай алғанда елдегі тұрақты экономикалық жағдайды қолдау үшін негіз ретінде есте сақтау қажет. Осылайша, өз мүдделері үшін ғана емес, сонымен бірге қоғамның мүддесі үшін де әрекет ете отырып, банктер ұлттық экономикадағы экономикалық процестерді үздіксіз қаржыландыруды қамтамасыз ету жөніндегі жұмыстың сенімділігі мен тиімділігін дәлелдеуі керек. Қазіргі уақытта қазіргі экономикалық жағдайлар бизнесті ұйымдастыруға және басқаруға жоғары талаптарды белгілейді. Қаржы институты қызметінің көрінісін кешенді түсіну үшін оны қаржылық есептілік жағынан шаруашылық жүргізуші субъект ретінде ғана емес, сонымен қатар инвестициялық тартымдылық жағынан да бизнес бірлік ретінде қарастыру керек [1].

Инвестициялық тартымдылықты келесі әдістердің бірімен арттыруға болады:

- қолданыстағы инвестициялар тудыратын ақша ағындарының ұлғаюы;
- компанияның күтілетін өсу қарқынының артуы;
- капитал құнының төмендеуі.

Бизнестің құнын бағалау қаржылық менеджменттің ең өзекті бағыты болып табылады және менем кезінде оның маңыздылығы арта түседі. Бүгінгі таңда бизнестің немесе активтердің нарықтық құнын бағалау тек сатып алу-сату мәмілелері шеңберінде немесе объектінің кепіл құнын анықтау кезінде ғана емес, сонымен қатар сауатты стратегиялық және басқарушылық шешімдер қабылдау, халықаралық инвестициялық қоғамдастықтың талаптарына сәйкес басқарушылық есептілікті дайындау үшін қажет.

Қазіргі экономика жағдайында компанияның қаржылық жағдайын талдау және қызметін бағалау ұйымның сенімділігінің индикаторы және оның бәсекеге қабілеттілігінің көрсеткіші ретінде маңызды рөл атқарады. Коммерциялық банк үшін оның қаржылық жағдайы туралы оң қорытынды одан да маңызды болады, өйткені оның жұмыс істеу тиімділігі ғана емес, сонымен қатар оның клиенттерінің тікелей қызығушылығы олардың қаржысында

көрсетілген банктің сенімділік дәрежесіне байланысты. Тауар-ақша қатынастары делдалдығының ажырамас бөлігі бола отырып, банктер өздерінің сенімділігін, төлем қабілеттілігін, бәсекеге қабілеттілігін және жеткілікті тәуелсіздігін үнемі дәлелдеуі қажет. Қазіргі уақытта әлемдік қаржы дағдарысының салдарын ескере отырып, «әлсіз» банктер қаржы аренасынан кетіп, банк алпауыттарының тұрақтылығы шайқалған кезде қаржы институттары қызметінің бағыты тұжырымдамасы өзгерді. Қаржы нарығының әр түрлі қызмет түрлерімен айналысатын әмбебап құрылымдардың ішінен банктер негізінен банк топтарын құру және қызмет бағыттарын бөлу арқылы тар бағытта болды, бұл өз кезегінде топтағы тәуекел үлесін төмендетеді. Алайда, өзіне тән елдік ерекшеліктеріне ие банк жүйесінің құрылымы өзгеріссіз қалды, оның басында мемлекет тарапынан бақылаудың елеулі үлесі бар Орталық банк түріндегі бақылау бірлігі болды. Орталық Банк кредиттік ұйымдар капиталының жеткіліктілігінің міндетті нормативтеріне қойылатын талаптарды мониторингілеу және ұсыну арқылы коммерциялық банктердің қызметіне белсенді қатысады. Міндетті нормативтерден басқа, банктердің қаржылық тұрақтылығын бағалау көрсеткіштерінің жүйелері бар, олар қызметтің ерекшелігін ескере отырып, төлем қабілеттілігінің деңгейін, өтімділікті, қызметтің тиімділігін, несиелік ұйымдардың қабілеттілігін анықтауға ықпал етеді. Теорияда Camel деп аталатын американдық көрсеткіштер жүйесі бар, бұл әдіс банктердің қызметін барлық маңызды жағынан қарастырады. Индикаторлардың басқа жүйелері қаржы секторының елдік ерекшеліктерін ескере отырып, Camel әдісіне сүйенеді, оның ішінде Қазақстан Республикасының жағдайында банктік бизнесті жүргізу ерекшелігіне бағытталған осы жұмыста ұсынылған коэффициенттер жүйесі. Компанияның қызметін талдаудың коэффициенттік әдісінен басқа, бухгалтерлік баланстың динамикасы мен құрылымын және қаржылық нәтижелер туралы есепті талдау да маңызды. Ұйымның қызметін бағалаудың бұл әдісі өндірістің барлық түрлеріне жарамды және белгілі бір бап бойынша өсу немесе қысқару динамикасын нақты анықтауға, сондай-ақ меншікті және қарыз қаражаттарының арақатынасын анықтауға, жұмыс істейтін және тиімді активтердің үлесін бөлуге және т.б. мүмкіндік береді.

Қаржылық емес кәсіпорындардан айырмашылығы, бағалауға салыстырмалы көзқарас үшін кейбір мультипликаторларды банктерге жеткілікті түрде қолдану мүмкін емес. Ақпараттың жалғыз көзі ретінде қаржылық есептілікке ие бола отырып, шығынды және кірісті тәсілдеме әдістері де қолдануға жарамсыз болып қалады. Мәмілелердің сенімді құны болмаса және операциялық ағынды анықтау мүмкін болмаса, бағалаудың стандартты әдістерін қолдану мүмкін болмағандықтан, банк үшін дивидендтік төлемдердің қозғалысы жалғыз көрнекі ақша ағыны ретінде қабылданады. Тек дивидендтік ағынды дисконттауға болады деген болжамға байланысты коммерциялық банктің құнын бағалау үшін дисконтталған дивидендтік ағын моделін, артық кірістілік моделін құрған жөн, ал салыстырмалы бағалау бөлігінде салыстыру үшін тек баға/пайда және баға/баланстық құн мультипликаторларын қолданған жөн.

Банктер-бұл үлкен көлемдегі институттар және оларды қаржыландыру инвесторлар мен клиенттердің сеніміне байланысты. Банкті бағалау кезінде оның қызметінің бағыттарын және құнның негізгі факторларын анықтау маңызды. Құнды бағалау үшін банк үшін пайда болатын кіріс түріне сәйкес келесі қызмет топтарын бөлу әдеттегідей: 1) Таза пайыздық кіріс – бұл несиелік қызмет көрсетуден түскен пайыздық кірістер мен қарыз қаражаттары бойынша пайыздық төлемдер арасындағы айырмашылық. Бөлшек банктерде таза пайыздық кіріс әдетте таза кірістің жартысына жуығын құрайды. Барлық таза пайыздық кірістер банк үшін құнды тудырмайды, өйткені көбінесе активтер мен міндеттемелерді өтеу мерзімі сәйкес келмейді (өйткені қысқа мерзімді салымдар ұзақ мерзімді несиелер мен ипотекалық несиелер үшін қаржыландыру ретінде пайдаланылады). 2) алымдар мен комиссиялар түріндегі табыс. Инвестициялық банктерде (мысалы, Morgan Stanley, Merrill Lynch) және ірі инвестициялық бөлімшелері бар әмбебап банктерде (мысалы, UBS, Credit Suisse, Deutsche Bank) алымдар мен комиссиялар түріндегі кіріс әдетте таза кірістің жартысына жуығын құрайды. 3) коммерциялық қызметтен түсетін табыс. Биржалық және биржадан тыс нарықтарда айналысқа түсетін қаржы құралдарының кең спектрін қамтиды (мысалы, акциялар, облигациялар, шетел

валютасы, несиелік дефолт своптары және т.б.). Коммерциялық қызметтен түсетін табыс әдетте өте құбылмалы. Кейбір инвестициялық банктер үшін коммерциялық қызметтен түскен табыс 2008 жылға дейін бес жыл ішінде жиынтық таза кірістің негізі болды 4) басқа кірістер (банктік емес қызметтен, соның ішінде жылжымайтын мүлікті дамыту, өнеркәсіптік компанияларға инвестициялар, сақтандыру және зейнетақы өнімдерін сату) [2].

ХВҚ мен Дүниежүзілік Банктің Қазақстанның қаржы секторын бағалау бағдарламасын (Financial Sector Assessment Program, FSAP) өткізуі 2023 жылдың маңызды оқиғасы болды. FSAP қорытындысы бойынша ықтимал күйзеліс сценарийлері кезінде банк секторының орнықтылығы расталды, тәуекелге бағдарланған қадағалауды дамытуда алға жылжудың бар екені атап өтілді, қаржы секторының орнықтылығын одан әрі арттыру мен дамыту, сондай-ақ қаржы нарығын реттеуді жетілдіру бойынша ұсынымдар берілді. Банк секторы 2023 жылы орнықтылық пен капиталдандырудың жоғары деңгейін көрсете отырып, тұрақты дамыды. Банктердің активтері есепті жылы 15,4%-ға 51,4 трлн теңгеге дейін өсті.

2023 жылы Институционалдық инвесторлық базаны кеңейту үшін БЖЗҚсалымшыларының ең төменгі жеткіліктілік шегін есептемегенде зейнетақы жинақтарының 50%-на дейінгі мөлшерін жеке басқаруға беру құқығы іске асырылды. Жаңа қатысушылардың қор нарығына шығуын ынталандыру мақсатында шетелдің қатысуы бар басқарушыларды зейнетақы активтерін басқаруға жіберу мүмкіндігі көзделген, зейнетақы активтерін жеке басқарушылардың капиталына қойылатын талаптар 2 есе (1,5 млрд теңгеге дейін) төмендетілді. 2023 жылдың қорытындысы бойынша жеке басқарудағы зейнетақы активтерінің көлемі 2023 жылы 2,8 еседен аса 26,8 млрд теңгеге дейін ұлғайды.

2023 жылы Қазақстан Республикасының банк секторында ықтимал күйзелістерді сіңіру үшін қажетті беріктік қоры бола отырып, серпінді дамуын жалғастырды. Қазақстандық банктердің өтімділігіне қысым байқалмады, банктер бір жыл бойы клиенттер алдындағы міндеттемелерін уақтылы және толық көлемде орындады. Капитал қоры мен өтімділігі жоғары активтердің жоғары деңгейі банктерге қаржы нарығында пайда болатын күйзелістерді сіңіруге мүмкіндік береді. 01.01.2024 жылғы жағдай бойынша Қазақстан Республикасының банк секторында 21 банк бар. Олардың ішінде 11 банк шетелдің қатысуымен, оның ішінде 8 еншілес банк, сондай-ақ 100% мемлекет қатысатын 2 банк бар.

2023 жылы Агенттік Қаржы секторын дамытудың 2030 жылға дейінгі тұжырымдамасын, Мемлекет басшысының қаржылық тұрақтылықты қамтамасыз ету және оның Қазақстан экономикасын дамытуға жәрдемдесудегі және оның азаматтарының әл-ауқатын арттырудағы рөлін арттыру жөніндегі тапсырмаларын іске асыру шеңберінде жұмыс жүргізді. 2023 жылы қаржы нарығындағы маңызды оқиға ХВҚ мен Дүниежүзілік банктің Қаржы секторын бағалау бағдарламасын жүргізуі болды, оның қорытындысы бойынша банк секторының орнықтылығы расталды және тәуекелге бағдарланған қадағалауды дамытуда прогресс атап өтілді, сондай-ақ қаржылық қауіпсіздік желісін күшейту, қаржы нарығын реттеу және дамыту жөніндегі маңызды бағыттар айқындалды.

Мемлекет басшысының банк секторындағы бәсекелестікті арттыру үшін елге үш сенімді шетелдік банкті тарту жөніндегі тапсырмасы бойынша Агенттік 2023 жылы банкті (бейрезидент 71 банктің филиалын) ашу жөніндегі талаптарды ырықтандыру бойынша заңнамалық түзетулер әзірледі, онда банктер мен филиалдарды ашу процесін оңайлату, оның ішінде шетелдік қаржы ұйымдарының Қазақстанның нарығына кіру үшін реттеушілік талаптарды төмендету, сондай-ақ кредиттік рейтингке байланысты рұқсат беру құжаттарының топтамасын қысқарту және ақпараттық жүйелерден не өтініш беруші елдің қаржы реттеушісінен қажетті құжаттарды алу процесін оңтайландыру көзделеді. Зейнетақы қызметтері нарығында бәсекелестікті дамыту үшін зейнетақы активтерін жеке басқарушылардың капиталына қойылатын талаптар төмендетілді және басқарудағы активтер мөлшеріне қарай сараланды. Бұдан басқа, шетелдік басқарушы компаниялардың зейнетақы активтерін басқаруға рұқсат беру үшін заңнамалық жағдайлар жасалған.

Ұлттық Банкпен бірлесіп өткізілетін, SupTech технологияларын пайдалана отырып, Есептілікті жинау мен өңдеудің бірыңғай платформасын дамыту бойынша іс-шаралар

шеңберінде екінші деңгейдегі банктер үшін SREP әдіснамасы бойынша және бағалы қағаздар нарығына қатысушылар үшін RASS әдіснамасы бойынша тәуекелдерді бағалау жүйелері автоматтандырылды. SREP әдіснамасын жетілдіру шеңберінде web-қосымшасы әзірленді, ол қадағалап бағалау деректерін орталықтандырылған есепке алуды, банктер бойынша тарихи деректерді біріктіру мен сақтауды, SREP есептерін автоматты түрде қалыптастыруды, сондай-ақ қадағалап бағалауды толтыру мониторингін қамтамасыз етеді. Агенттік Python тілінде «AFR» топтамасын әзірледі, ол қаржы ұйымдары үшін деректерді статистикалық талдауды жеңілдетеді. Топтама деректерді жүктеуден бастап модельдердің сәйкестігін тексеруге дейінгі процесті автоматтандырады және негізгі қаржылық және макроэкономикалық көрсеткіштерге қол жеткізуге мүмкіндік береді. Бұл әзірleme жүктеп алу үшін PyPI (Python Package Index) репозиторийінде қолжетімді болады және банктерге қадағалап стресс-тестілеу және активтердің сапасын бағалау (Asset Quality Review) шеңберінде дефолт ықтималдығын модельдеуді жеңілдетуі мүмкін.

Smart порталында екінші деңгейдегі банктердің клиенттің «Қылмыстық жолмен алынған кірістерді заңдастыруға (жылыстатуға) және терроризмді қаржыландыруға қарсы іс-қимыл туралы» Заңға сәйкес жария лауазымды адамдардың тізбесіне тиесілілігі туралы ақпарат алу және қаржылық мониторинг субъектілері үшін жаппай қырып-жою қаруын таратуды қаржыландыруға байланысты және (немесе) терроризм мен экстремизмді қаржыландыруға байланысты ұйымдар мен тұлғалардың тізбесін беру сервистерін орналастыру бойынша МҚІА мен ҚМА-мен жұмыстар жүргізілді.

Қорытынды. Қадағалау технологияларды енгізу бойынша стратегиялық бастамаларды үйлестіру және іске асыру, сондай-ақ деректердің сапасын арттыру үшін Агенттіктің Деректерді басқару офисі құрылды. Қаржы ұйымдарының реттеушілік талаптарды орындауының тиімділігін арттыру мақсатында Агенттік жеке тұлғалардың банкроттығы және заңды тұлғалар туралы ақпарат алу процестері шеңберінде мемлекеттік дерекқорлармен интеграциялау бойынша екінші деңгейдегі банктерге жәрдем көрсетті.

2024 жылы Агенттік одан әрі цифрлық трансформация шеңберінде қадағалау құралдарын әзірлеу және дамыту, сондай-ақ тәуекелге бағдарланған қадағалау рәсімдерін автоматтандыру арқылы қадағалау тиімділігін арттыруға баса назар аударатын болады [3]. Қаржылық қызметтерді цифрландыруды дамыту, оның ішінде бизнесті кредиттеу процестерінің тиімділігін арттыру үшін банктерді мемлекеттік органдардың дерекқорларымен интеграциялау, сондай-ақ Қазақстанда Open API және Open Banking-ті одан әрі кеңейту жөніндегі жұмыс жалғастырылатын болады. Агенттіктің негізгі жобаларының бірі қаржы ұйымдары мен басшы қызметкерлер бойынша эталондық дерекқорды орталықтандырылған сақтауды және жүргізуді қамтамасыз ететін қаржы ұйымдары мен өнімдер тізілімін құру болып табылады. Қаржы ұйымдарын тексеру процесін стандарттау және оңтайландыру мақсатында озық технологияларды қолдана отырып, қосымшаны әзірлеу жоспарлануда. Бұл қосымшаның маңызды аспектісі күдікті операцияларды тиімдірек анықтауға және талдауға мүмкіндік беретін қалыптан тыс транзакцияларды анықтау үшін машиналық оқыту үлгілерін дамыту болады. Сонымен қатар Агенттік екінші деңгейдегі банктер мен бағалы қағаздар нарығына кәсіби қатысушыларға қадағалап бағалауды жүргізу үшін ақпараттық жүйелерді дамытуға, сондай-ақ кірістерді жылыстату және терроризмді қаржыландыру тәуекелдерін талдауға күш салады. Осы құралдарды жақсарту қадағалау қызметі шеңберінде неғұрлым тиімді және негізделген шешімдер қабылдауды қамтамасыз ете отырып, талдамалық жұмыстың сапасын арттыруға мүмкіндік береді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Ивашковская И.В., Степанова А.Н., Кокорева М.С. Финансовая архитектура компаний. Сравнительные исследования на развитых и развивающихся рынках. М.: ИНФРА–М, 2015
2. Банки и банковский бизнес в глобальной экономике: монография / Г.С. Панова, И.З. Ярыгина, А.И. Болонин [и др.]; под общей редакцией Г.С. Пановой; Московский

государственный институт международных отношений (университет) Министерства иностранных дел Российской Федерации, кафедра «Банки, денежное обращение и кредит». — Москва: МГИМО-Университет, 2020. — 879, [2] с. — (Научная школа МГИМО / ред. совет серии: А.В. Торкунов /пред./ и др.)

3. Қазақстан Республикасы Қаржы нарығын реттеу және дамыту агенттігінің 2023 жылғы ЕСЕБІ

СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ВЕДУЩИХ МИРОВЫХ БАНКОВ

Ахат Ғани Қайратұлы

gani.akhat@mail.ru

Магистрант Евразийского национального университета

Аннотация. В статье исследуются ключевые стратегии развития ведущих мировых банков в условиях цифровой трансформации и глобальных экономических изменений. Рассмотрены такие направления, как внедрение цифровых технологий, развитие экосистем, географическая экспансия и устойчивое развитие. Проведен сравнительный анализ стратегий ведущих банков, включая американские, европейские и азиатские институты. Особое внимание уделено роли мгновенных платежей, блокчейна, искусственного интеллекта и устойчивого финансирования. Выявлены общие тенденции и уникальные подходы, отражающие специфику национальных рынков. Материал статьи подчеркивает важность комплексного подхода к стратегическому планированию для обеспечения роста и конкурентоспособности банков.

Ключевые слова: Банковские стратегии, цифровая трансформация, устойчивое развитие, мгновенные платежи, финансовые технологии, экосистемы, глобализация.

Введение. Современная глобальная банковская индустрия переживает период активных трансформаций, обусловленных развитием цифровых технологий, изменениями в поведении клиентов, усилением регуляторных требований и растущими ожиданиями общества. Ведущие мировые банки сталкиваются с необходимостью адаптации своих стратегий к стремительно меняющейся экономической среде, где конкуренция усиливается не только между традиционными финансовыми институтами, но и со стороны финтех-компаний и крупных технологических корпораций.

Особую роль в стратегическом развитии играют такие аспекты, как внедрение цифровых платформ, автоматизация рутинных операций, использование больших данных и искусственного интеллекта для персонализации услуг. Одновременно банки стремятся к устойчивому развитию, инвестируя в "зеленые" проекты и развивая социально ответственные инициативы.

Эти изменения происходят на фоне ускоренной глобализации и активного проникновения на новые рынки, что требует тщательного планирования и инновационного подхода. Анализ стратегий крупнейших банков позволяет выявить ключевые тенденции и пути, которые обеспечивают их лидерство в условиях цифровой революции. Данная статья посвящена исследованию особенностей и тенденций стратегического планирования, влияющих на будущее банковской отрасли.

Основная часть. Мировая практика стратегического планирования в банковском секторе демонстрирует значительный опыт, однако научная литература чаще всего охватывает общие аспекты системы планирования, оставляя в тени методические детали. Например, в японских компаниях стратегический план обычно включает [1]:

- разработку долгосрочного корпоративного плана и планов для отдельных подразделений на пятилетний период, включая объемы производства; новые законы, чистый доход, численность персонала и инвестиции в оборудование;

- формирование долгосрочной бизнес-стратегии на пять лет, оценку деловой среды, основные текущие и новые рынки, стратегию и тактику Международной деятельности, а также другие важные вопросы, и

- создание ситуационного плана на три года.

- проведение анализа и планирование внедрения стратегий.

В Германии стратегическое планирование включает анализ ключевых аспектов деятельности предприятий, в том числе [2]:

- исследование сильных и слабых сторон организации;

- формулирование комплексной стратегии, охватывающей такие сферы, как персонал, ресурсы, научные исследования и разработки, производство, технологии, управление, обработка информации, менеджмент, финансы и рынки;

- определение приоритетов деятельности.

В последние годы быстрые или мгновенные платежи выделились как важная тенденция в платежном секторе. Эти системы позволяют осуществлять платежи практически в реальном времени и функционируют круглосуточно, каждый день. Ключевые преимущества мгновенных платежей включают ускорение оборачиваемости денежных средств, возможность создания новых сервисов и улучшение финансовой доступности для широких слоев населения. Мгновенные платежи также способствуют ускорению розничных платежных операций, предлагая альтернативу традиционным банковским карточным и клиринговым системам, а также способствуют увеличению объемов безналичных платежей.

Системы моментальных платежей уже функционируют в 60 странах, включая такие системы, как «Faster Payments Service» в Великобритании, «Fast and secure transfers» (FAST) в Сингапуре, «Swish» в Швеции, «New Payments Platform (NPP)» в Австралии, а также аналогичные системы в России, Беларуси и в Европейском союзе. Пандемия COVID-19 подчеркнула важность и актуальность мгновенных платежей, ведь в странах с развитыми системами мгновенных платежей было замечено значительное увеличение их использования. По данным исследования ACI Worldwide, в 2020 году было обработано более 70,3 миллиардов таких платежей по всему миру, что на 41% больше по сравнению с предыдущим годом.

Стратегии развития ведущих мировых банков значительно различаются, отражая как специфику национальных рынков, так и глобальные тенденции в финансовой индустрии. Одной из основных тенденций является цифровизация банковских услуг. Ведущие банки мира активно инвестируют в технологические инновации, включая блокчейн, искусственный интеллект, машинное обучение и большие данные. Эти технологии позволяют не только сокращать операционные издержки, но и предоставлять персонализированные клиентам более качественные, и доступные услуги. Например, JPMorgan Chase & Co вложил значительные ресурсы в разработку собственных финтех-решений, а также активно сотрудничает с стартапами через свой инкубаторский центр. Ещё одна значимая стратегия - географическая экспансия и глобализация. Многие банки стремятся выйти на новые рынки для увеличения своей клиентской базы и диверсификации источников дохода. Это особенно актуально для банков из развивающихся стран, которые входят в более насыщенные и конкурентные рынки развитых стран. Например, китайский банк ICBC активно расширяет своё присутствие в Европе и Африке, покупая доли в местных банках и открывая филиалы, что позволяет банку не только укреплять свои позиции на международной арене, но и эффективно реагировать на изменения в мировой экономике, а также извлекать выгоду из роста этих регионов.

Собирая обширные объемы данных, экосистемы могут создавать детализированные «портреты клиентов», что улучшает качество и бесшовность обслуживания. Это также повышает точность персонализированных предложений продуктов, адаптированных к индивидуальным потребностям каждого пользователя.

На глобальном рынке формирование экосистем происходит двумя основными путями:

1. Финансовые учреждения расширяют спектр своих услуг, создавая «банкоцентричные» экосистемы. Примеры включают такие банки, как «Сбер» и «Тинькофф» в России, BBVA в Испании, DBS в Сингапуре и «Kaspi Bank» в Казахстане;

2. «Bigtech» компании технологические многофункциональные платформы, такие как «Google», «Meta», и «Amazon» в США, «Alibaba» и «Tencent» в Китае, и «Docomo» в Японии, которые расширяют предоставляемые сервисы, включая финансовые услуги.

Глобальные технологические гиганты все активнее входят в финансовый сектор, предлагая платежные услуги и участвуя в кредитовании, краудфандинге и страховании. Их экспансия особенно заметна в развивающихся странах по сравнению с экономически развитыми странами.

Развитие устойчивости и социальной ответственности также становится важной стратегией для ведущих банков. В контексте возрастающего давления со стороны регуляторов и общественности банки стремятся инвестировать в «зеленые» проекты, финансирование которых может принести как экономическую, так и экологическую выгоду. Банки, такие как HSBC и Bank of America, активно развивают программы по устойчивому развитию, включая финансирование возобновляемых источников энергии и проектов по сокращению выбросов углерода. Данные меры не только способствуют защите окружающей среды, но и улучшают репутацию банка, укрепляя его позиции на рынке [3].

Таким образом, хотя основные принципы стратегического планирования универсальны, специфическое содержание и методы их реализации могут существенно различаться в зависимости от культурных и экономических особенностей страны или региона.

Таблица 1. Направления в стратегии развития зарубежных банков

Банк	Страна	Стратегия	Ключевые направления
1	2	3	4
Citigroup	США	Создание единой цифровой платформы, внедрение искусственного интеллекта и машинного обучения, развитие мобильных и онлайн-банкинга.	-Развитие омниканального обслуживания клиентов; -Автоматизация рутинных операций -Презентация персонализированных предложений, -Анализ данных для принятия решений.
JP Morgan Chase	США	Покупка банков и активов в новых регионах, развитие международного бизнеса.	-Фокус на развивающихся рынках; -Создание партнерских отношений с местными банками; -Расширение спектра продуктов и услуг для международных клиентов.
Bank of America	США	Улучшение обслуживания клиентов, развитие новых продуктов расширение отделений. услуг, сети	-Повышение качества обслуживания клиентов; - Развитие цифровых каналов продаж; -Расширение спектра продуктов для физических лиц, - Инвестиции в новые технологии.

HSBC	Великобритания	Расширение бизнеса азиатских странах, развитие продуктов и услуг для азиатских клиентов.	-Инвестиции в азиатские рынки; -Развитие партнерских отношений с азиатскими компаниями; -Создание продуктов и услуг, отвечающих потребностям азиатских клиентов.
Barclays	Великобритания	Сокращение рискованных активов, улучшение управления рисками, повышение капитала.	-Продажа рискованных активов, Сокращение объемов кредитования; Укрепление баланса; -Повышение прозрачности управления рисками.
Deutsche Bank	Германия	Создание единой цифровой платформы, внедрение искусственного интеллекта и машинного обучения, развитие мобильных и онлайн-банкинга.	-Развитие омниканального обслуживания клиентов; -Автоматизация рутинных операций; Презентация персонализированных предложений; -Анализ данных для принятия решений.
BNP Paribas	Франция	Покупка банков и активов в новых регионах, развитие международного бизнеса.	-Фокус на развивающихся рынках; -Создание партнерских отношений с местными банками; -Расширение спектра продуктов и услуг для международных клиентов.
Crédit Agricole	Франция	Улучшение обслуживания клиентов, развитие новых продуктов расширение отделений. услуг, сети отделений.	-Повышение качества обслуживания клиентов; -Развитие цифровых каналов продаж Расширение спектра продуктов для физических лиц, - Инвестиции в новые технологии.
Santander	Испания	Создание единой цифровой платформы, внедрение искусственного интеллекта и машинного обучения, развитие мобильных онлайн-банкинга.	-Развитие омниканального обслуживания клиентов; Автоматизация рутинных операций; -Презентация персонализированных предложений; -Анализ данных для принятия решений
Unicredit	Италия	Заккрытие неэффективных отделений, оптимизация	-Повышение эффективности;

		бизнес-процессов, сокращение штата.	-Снижение административных расходов; - Сокращение издержек на персонал; Улучшение рентабельности.

Вышеуказанная таблица представляет собой детальный обзор стратегий развития ведущих мировых банков, включая ключевые направления каждой стратегии и страны происхождения этих банков. Данный анализ позволяет увидеть, как различные крупные финансовые учреждения адаптируют свои операционные модели и стратегические инициативы в ответ на изменения в глобальной экономической среде и технологическом прогрессе.

В таблице указаны такие банки как Citigroup, JP Morgan Chase и Bank of America из США, которые фокусируются на создании цифровых платформ, улучшении обслуживания клиентов и международном расширении, которые внедряют искусственный интеллект и машинное обучение для автоматизации рутинных операций и предоставления персонализированных предложений, что подчеркивает их стремление к инновациям в обслуживании клиентов и операционной эффективности [4].

HSBC и Barclays из Великобритании направляют свои усилия на расширение бизнеса в Азии и сокращение рискованных активов соответственно. HSBC стремится развивать продукты и услуги, ориентированные на азиатских клиентов, укрепляя свои позиции на быстро растущих рынках. Barclays же фокусируется на улучшении управления рисками и укреплении своего капитала, что показывает их ориентацию на стабильность и долгосрочную перспективу.

Deutsche Bank и Santander из Германии и Испании также акцентируют внимание на развитии цифровых платформ и внедрении новых технологий. Указанные банки стремятся использовать цифровые инновации для улучшения клиентского опыта и повышения эффективности своих операций. BNP Paribas и Crédit Agricole из Франции, а также Unicredit из Италии иллюстрируют разнообразие подходов К международной экспансии, клиентоориентированности и оптимизации операционной деятельности. Данные банки применяют стратегии от покупки банков и активов в новых регионах до закрытия неэффективных отделений и снижения штатных расходов, что подчеркивает их гибкость в подходах к управлению изменениями и улучшению финансовой устойчивости.

Таким образом, представленные данные демонстрируют, как ведущие мировые банки адаптируют свои стратегии для обеспечения роста, конкурентоспособности и устойчивости в условиях быстро меняющейся глобальной экономической среды.

Заключение. Стратегии ведущих мировых банков демонстрируют разнообразие подходов к решению современных вызовов и адаптации к изменяющимся условиям рынка. Активное внедрение цифровых технологий, расширение глобального присутствия, усиление фокуса на устойчивом развитии и клиентоориентированности подтверждают стремление банков к инновациям и созданию конкурентных преимуществ. Важность мгновенных платежей, создание экосистем и партн рства с финтех-компаниями подчеркивают актуальность гибкости и оперативности в реагировании на изменения. Тем не менее, успешная реализация стратегий требует комплексного подхода, включающего учет национальных особенностей рынков, регулирования и экономических условий. Представленные в статье выводы подчеркивают роль стратегического планирования как ключевого инструмента, обеспечивающего рост и устойчивость банков в эпоху глобальных перемен.

Список использованной литературы

1. Sprinivas V., Schoeps J.-T., Ramsay T. 2020. Banking and capital markets outlook [Электронный ресурс]. // Deloitte [web-версия]. 2019. URL: <https://www2.deloitte.com/us/en/pages/financial-services/articles/banking-industry-outlook.html>
2. 13. Alt R., Beck R., Smits M.T. FinTech and the financial industry // Electronic Markets transformation. 2018. - Vol.28. Iss.3.-P. 235-243.
3. Анисимов А. Ю. и др. Особенности влияния цифровой трансформации экономики на управление стратегией банков // Вестник Российского экономического университета имени ГВ Плеханова. 2024. №. 1. - С. 96-104.
4. Tadjibaeva N. Теория и основные направления маркетинговой стратегии коммерческих банков // Iqtisodiy taraqqiyot va tahlil. 2024. Т. 2.- №. 1. - С. 499-506.

ИНВЕСТИЦИЯ САЛУДЫҢ ТИІМДІ БАҒЫТТАРЫН ТАҢДАУ

Алдашова Г.М., Жумагаликызы Асель

аға оқытушы магистр

Қ.Жұбанов атындағы Ақтөбе өңірлік мемлекеттік университеті

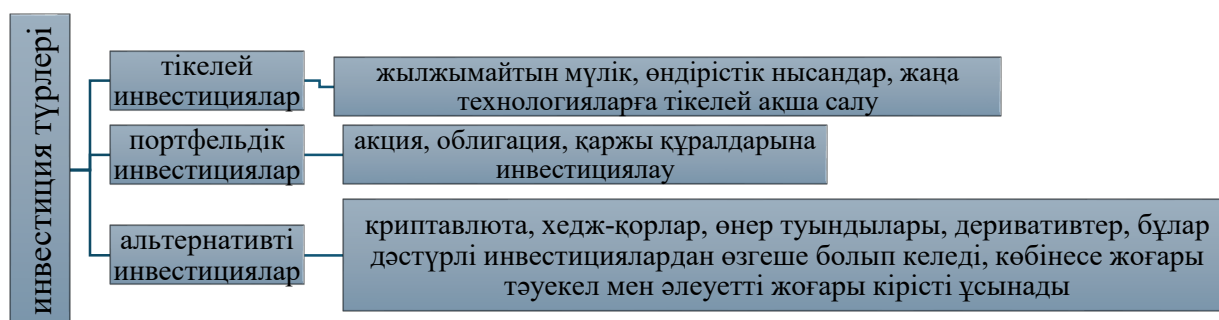
Қаржы мамандығы 4курс студенті, Экономика және Құқық факультеті

Қ.Жұбанов атындағы Ақтөбе өңірлік мемлекеттік университеті

Аннотация: мақалада инвестиция салудың тиімді бағыттарын зерттеп, инвестицияның тиімді түрлері талданады. Әр бағыттың артықшылықтары мен кемшіліктері көрсетіліп, нарықтық трендтер мен тәуекелдерді бағалау әдістері қарастырылады. Мақала жеке және инситуционалды инвесторлар үшін пайдалы ақпарат көзі бола алады.

Кілт сөздер: инвестиция, тікелей инвестиция, капитал, портфельдік инвестиция, альтернативті инвестиция, криптовалюта, акция, облигация, хедж-қорлар.

Инвестиция — экономиканың негізгі элементі, ол капиталды құнды активтерге, жобаларға немесе кәсіпорындарға салу процесін білдіреді. Инвестициялар экономикалық өсімді, жұмыс орындарын құруды және өмір сүру деңгейін жоғарылатуды қамтамасыз етеді.



Сурет 1. Инвестиция түрлері
Ескерту* автормен құрастырылған

Инвестиция түрлерінің әрқайсысы инвестордың тәуекелге бару деңгейіне және қандай нәтижеге қол жеткізгісі келетініне байланысты. Тікелей инвестициялар – тұрақты және ұзақ мерзімді, ал портфельдік және альтернативті инвестициялар тәуекел мен кірістің әртүрлі мүмкіндіктерін ұсынады. **Тікелей инвестициялардың** негізгі мақсаты – нақты активтерге немесе бизнестерге иелік ету арқылы ұзақ мерзімді тұрақты кіріс пен активтің құнын арттыру. **Портфельдік инвестициялардың** мақсаты – әртүрлі қаржы құралдарына (акциялар, облигациялар, бағалы қағаздар) салым жасау арқылы инвестициялық тәуекелдерді азайтып, капиталды көбейту. **Альтернативті инвестициялар** дәстүрлі инвестициялық құралдардан тыс жоғары табысты жаңа немесе ерекше активтерге салым жасауды көздейді.



Сурет 2. Инвестиция салудың мақсаттары
Ескерту* автормен құрастырылған

Инвестиция салудың әртүрлі мақсаттары инвесторлардың қаржылық жағдайы, тәуекел қабылдауы және уақыттық горизонтына байланысты өзгеріп отырады. Сондықтан әрбір инвестордың өз мақсаттарына сәйкес инвестициялық стратегияны таңдап, нарықтық жағдайлар мен жеке қажеттіліктерді ескергені жөн. Инвестиция салудың мақсаттарына сәйкес инвестиция салуда инвестицияның түрлерінің артықшылықтарын мен кемшіліктерін талданады.

Кесте 1. Инвестиция түрлерінің артықшылықтары мен кемшіліктері

Инвестиция түрлері	Артықшылықтары	Кемшіліктері
Тікелей инвестициялар	- Бақылау: Инвестор компанияға немесе жобаларға тікелей қатысып, шешім қабылдауға әсер ете алады. - Жоғары табыс: Сәтті тікелей инвестициялар үлкен қайтарым әкелуі мүмкін, әсіресе стартаптарға немесе жылдам дамушы компанияларға инвестиция салынса. - Диверсификация: Инвесторлар нарықтағы өзгерістерге тікелей әсер ететін секторлар мен жобаларды таңдай алады, бұл портфельді диверсификациялауға мүмкіндік береді.	- Тәуекелдің жоғары болуы: Жаңа немесе өсіп келе жатқан компанияларға инвестиция салу үлкен тәуекелге ие, себебі олар табыс әкелмеуі немесе мүлде банкротқа ұшырауы мүмкін. - Өтімділіктің төмендігі: Тікелей инвестициялар, әсіресе жеке компанияларға, ұзақ мерзімді болып табылады және тез сатылу немесе ақшаға айналдыру қиын. - Көп уақыт пен білімді қажет етеді: Жобаларды мұқият зерттеп, компанияның даму үрдісін бақылау үшін үлкен уақыт пен біліктілік қажет.
Портфельдік инвестициялар	- Диверсификация: Акциялар, облигациялар және басқа да қаржы құралдарын сатып алу арқылы инвесторлар тәуекелді азайтып, түрлі салалар мен нарықтарға капитал салады. - Өтімділік: Акциялар мен облигациялар биржаларда саудаланатындықтан, оларды тез сатып алып немесе сатуға болады, бұл өтімділік деңгейін арттырады. - Тәуекелді басқару: Инвесторлар әртүрлі активтерге бөлінген портфель құру арқылы бір саланың құлдырауынан қорғауға тырысады.	- Шектеулі бақылау: Портфельдік инвестициялар кезінде инвесторлар компанияларды басқару немесе шешімдер қабылдау процесіне қатыспайды. - Тәуекелдің бар болуы: Нарықтағы өзгерістер және экономикалық дағдарыстар кезінде портфельдегі бағалы қағаздардың құны айтарлықтай төмендеуі мүмкін. - Табыстың болжамсыздығы: Портфельдің құны нарықтағы жағдайларға байланысты жиі ауытқиды, бұл тұрақсыздықты тудырады.

Альтернативті инвестициялар	- Табыс алу мүмкіндіктері: Альтернативті активтер, әсіресе жылжымайтын мүлік немесе хедж-корлар, кейде дәстүрлі нарықтардан жоғары табыс әкелуі мүмкін. - Нарықтан тәуелсіздік: Кейбір альтернативті инвестициялар акциялар мен облигациялар сияқты нарықтың ауытқуына соншалықты тәуелді емес, бұл оларды нарықтағы құбылмалылықтан қорғауы мүмкін. - Диверсификация: Альтернативті активтер инвесторларға портфельді әртараптандыруға көмектеседі, нарыққа қатысты тәуекелді азайтады.	- Өтімділіктің төмендігі: Альтернативті инвестициялар көбінесе ұзақ мерзімді болып келеді және активтерді тез сатып немесе сатуға мүмкіндік жоқ. - Тәуекелдің жоғары болуы: Кейбір альтернативті инвестициялар (мысалы, жеке капитал немесе хедж-корлар) жоғары тәуекелге ие болуы мүмкін және үлкен шығындар әкелуі ықтимал. - Күрделілік: Альтернативті инвестициялар көбінесе күрделі құрылымдарға ие және оларды дұрыс түсіну үшін арнайы білім мен сараптама қажет.

Ескерту автор құрастырылған*

Инвестиция түрлерінің артықшылықтары мен кемшіліктерін талдауда, инвестицияның тәуекелдерін бағаладық.

Инвестиция салудағы тәуекелді бағалау – бұл инвесторлар үшін өте маңызды қадам. Бұл үрдіс инвестицияның мүмкін болатын шығындарын болжауға, тәуекелдерді басқаруға және сол тәуекелдерге сәйкес шешім қабылдауға көмектеседі. Тәуекелдер әртүрлі формада болуы мүмкін, сондықтан оларды дұрыс бағалау үшін бірнеше негізгі факторларды ескеру қажет

Тәуекелдерді басқару стратегиялары

1. Диверсификация

- Портфельді әртүрлі активтерге, салаларға және географиялық аймақтарға бөлсеңіз, тәуекелдер азаяды. Мысалы, тек акцияларға емес, сонымен қатар облигацияларға, жылжымайтын мүлікке немесе алтынға инвестиция салу.

2. Хеджирлеу

- Хеджирлеу – тәуекелдерді азайту үшін қарсы активтерге немесе деривативтерге инвестиция салу стратегиясы. Мысалы, валюталық тәуекелдерді төмендету үшін валюталық своптарды немесе форвардтық келісімдерді қолдану.

3. Тәуекелді шектеу

- Инвесторлар тәуекелді шектеу стратегиясын қолданып, белгілі бір уақыт кезеңіндегі шығындарды азайту үшін стоп-лосс ордерлерін немесе сақтандыру келісімдерін жасай алады.

Инвестиция салудағы тәуекелдерді бағалау инвесторларға қандай қауіптерге тап болатынын және сол тәуекелдерді қалай басқаруға болатынын түсінуге мүмкіндік береді. Әрбір инвестор өзінің тәуекелге төзімділігін ескере отырып, сәйкесінше инвестициялық стратегияны таңдауы керек. Тәуекелді дұрыс бағалап, басқару арқылы инвестициялардың тиімділігі мен қауіпсіздігін арттыруға болады.

Портфельдік инвестицияларға SWOT талдау арқылы қай портфельдік инвестицияның күшті, әлсіз жақтарын, мүмкіндіктері мен қауіптерін бағалау арқылы қай инвестиция түрін тиімді екенін анықтаймыз

Кесте 2. Акцияларға SWOT талдау

Күшті жақтары - Жоғары табыс : Акциялар ұзақ мерзімді перспективада үлкен кіріс әкелуі мүмкін. Компаниялар дамыған сайын акциялардың бағасы өседі. - Дивидендтер: Көптеген компаниялар акционерлеріне тұрақты дивиденд төлейді, бұл акцияны иемденгенде қосымша табыс көзі болады. - Қолжетімділік: Акциялар әртүрлі салалар мен компаниялар бойынша қолжетімді, бұл портфельді әртараптандыруға мүмкіндік береді.	Әлсіз жақтары - Құбылмалылық (волатильділік): Акциялар нарықтағы өзгерістерге сезімтал және олардың бағасы тез төмендеуі мүмкін. - Бақылаудың болмауы: Инвесторлар компаниялардың шешімдеріне ықпал ете алмайды және олардың ішкі басқару процестеріне қатыса алмайды. - Қысқа мерзімді тәуекелдер: Қысқа мерзім ішінде акциялар құны айтарлықтай төмендеп, инвестициялық шығындарға әкелуі мүмкін.

- Өтімділік: Акциялар биржаларда саудаланады, сондықтан оларды тез сату және ақшаға айналдыру оңай.	
Мүмкіндіктер - Нарықтың өсуі: Технологиялар мен инновациялар саласындағы дамушы компаниялар инвесторларға үлкен табыс әкелуі мүмкін. - Глобализация: Халықаралық компанияларға инвестиция салып, әртүрлі нарықтардың өсуінен пайда көруге болады. - Қосымша табыс: Дивидендтерді қайта инвестициялау арқылы күрделі пайыздық табысты арттыруға болады.	Қауіптері - Нарықтық дағдарыстар: Экономикалық дағдарыстар немесе геосаяси жағдайлар нарықтың күрт құлдырауына әкеліп, акциялардың бағасын төмендетуі мүмкін. - Инфляция: Жоғары инфляция акциялардың сатып алу қабілетін төмендетуі мүмкін. - Реттеу: Заңдар мен реттеуші органдардың өзгеруі компаниялар мен акцияларға әсер етіп, шығындарға әкелуі мүмкін.

Ескерту автормен құрастырылған*

Акциялар – жоғары табысты, бірақ құбылмалылығы жоғары активтер, олар ұзақ мерзімді инвестициялау үшін қолайлы. Бұл тәуекелге төзімді, жоғары табысқа ұмтылатын инвесторлар үшін жақсы нұсқа.

Кесте 3. Облигацияларға SWOT талдау

Күшті жақтары - Тұрақты табыс: Облигациялар тұрақты пайыздық табыс әкеледі, бұл оларды табыс көзін қамтамасыз ететін сенімді инвестиция түріне айналдырады. - Тәуекелдің төмендігі: Облигациялар әдетте акцияларға қарағанда қауіпсіз, әсіресе мемлекеттік немесе жоғары рейтингті корпоративтік облигациялар. - Капиталды сақтау: Облигациялардың белгілі мерзімі бар, мерзім соңында негізгі сома қайтарылады, бұл капиталды қорғауға мүмкіндік береді.	Әлсіз жақтары - Төмен табыстылық: Облигациялардың табысы акциялармен салыстырғанда төмен болуы мүмкін, әсіресе инфляция деңгейі жоғары болған кезде. - Инфляциялық тәуекел: Инфляция облигациялардың нақты табысын төмендетуі мүмкін, өйткені облигациялар бойынша пайыздық табыс инфляция қарқынынан төмен болуы мүмкін. - Өтімділіктің төмендігі: Кейбір облигациялар акциялар сияқты тез сатылмайды, сондықтан олар өтімділігі төмен активтерге жатады.
Мүмкіндіктер - Диверсификация: Облигациялар портфельді әртараптандыруға және нарықтық құбылмалылықтан қорғануға көмектеседі. - Жаңа нарықтар: Жаңа дамушы нарықтарда немесе корпоративтік секторларда облигацияларға сұраныстың артуы табысты көбейте алады. - Қосымша табыс көздері: Халықаралық нарықтардағы облигацияларға инвестиция салу валюталық және нарықтық диверсификацияны арттыруы мүмкін.	Қауіптері - Пайыздық мөлшерлемелердің өзгеруі: Пайыздық мөлшерлемелер өскен жағдайда, облигациялардың құны төмендеуі мүмкін. - Несие тәуекелі: Корпоративтік облигацияларда компаниялардың банкротқа ұшырау қаупі бар, бұл жағдайларда облигацияларды өтеу мүмкін болмайды. - Экономикалық тұрақсыздық: Экономикалық дағдарыстар кезінде тіпті үкіметтік немесе корпоративтік облигациялар бойынша төлемдер кешіктірілуі немесе тоқтатылуы мүмкін.

*Ескерту * автормен құрастырылған*

Облигациялар – тұрақты табыс пен тәуекелі төмен активтер, олар көбінесе капиталды сақтауды қалайтын инвесторлар үшін тиімді. Дегенмен, олардың табыстылығы акцияларға қарағанда төмен болуы мүмкін. Инвесторлар үшін ең тиімді стратегия – бұл екі актив түрін де портфельде теңестіріп, тәуекелді әртараптандыру.

Кесте 4. Акциялар мен облигациялардың сипаттамаларын салыстыру

Критерий	Акциялар	Облигациялар
Табыстылық	Жоғары, бірақ құбылмалы	Төменірек, тұрақты
Тәуекел	Жоғары	Төмен
Өтімділік	Жоғары, бірақ нарық құбылмалы	Кейбір облигациялар өтімді емес
Капиталдың сақталуы	Кепілдік жоқ, тәуекел жоғары	Негізгі капитал мерзімі өткенде қайтарылады
Пайыздық табыс	Дивиденттер төленеді	Тұрақты пайыздық төлемдер
Инфляциялық қорғаныс	Инфляция кезінде акция бағасы өсуі мүмкін	Жоқ, инфляция нақты табысты төмендетеді

Ескерту автормен құрастырылған*

Акциялар тиімді болады, егер инвестор ұзақ мерзімді перспективада жоғары табысқа ұмтылса және қысқа мерзімді құбылмалылықтан қорықпаса. Бұл жағдайда инвестор тәуекелге төзімділіктің жоғары болуын ескере отырып, экономикалық өсуге сенім артады және компаниялардың табысы мен құны өседі деп күтеді. Сонымен қатар, инфляция кезінде құнды қағаздар арқылы қаржысын қорғау қажеттілігі туындаған жағдайда да акциялар тиімді инвестиция бола алады. Облигациялар тиімді болады, егер инвестор тұрақты және алдын ала болжанатын табыс көзін іздесе. Бұл инвестиция түрі тәуекелді азайтып, капиталды сақтауға ұмтылған кезде қолайлы. Облигациялар көбіне қысқа немесе орта мерзімді инвестициялау максаттары үшін тиімді таңдау болуы мүмкін.

Портфельдік инвестициялардың тиімділігін арттыру үшін қай бағалы қағаз түрін сатып алу маңызды екенін анықтау мақсатында белгілі бір компаниялардың акцияларын және облигацияларын сатып алу-сату арқылы талдамалық жұмыс жүргізілді.

Кесте 5. Бағалы қағаздар портфеліндегі акциялардың кірістілігін анықтау.

Эмитент	Бағалы қағаз түрі	Тикер	Акция данасы	Сатып алу бағасы	Сатып алу күні	Сату бағасы	Сату күні	Акцияны иеленген күн саны	Акцияны сатып алу құны, барлығы	Акцияны сату құны, барлығы	Дивиденд мөлшері	Дивидендтің төлену күні	Дивиденд сомасы, теңгемен	Күрестік айырма, теңгемен	Дивиденд+күрестік айырма (толық кірістілік), теңгемен	Дивидендтік кірістілік, пайызбен	Күрестік айырма бойынша кірістілік, пайызбен	Дивиденд+күрестік айырма кірістілігі, пайызбен	Толық кірістілік, пайызбен
АО "Kaspi.kz"	жай акция	KSPI.D	20	41965,5	18.07.2023	58276	18.09.2024	428	839310	1165520	3550	01.07.2023-30.09.2023 01.01.2023-31.12.2023 01.01.2024-31.03.2024 01.04.2024-30.06.2024	71000	16310,5	87311	8	2	10	9
АО "Национальная компания КазМунайГаз"	жай акция	KMGZ.D	50	11544	16.11.2023	14063	06.09.2024	294	577200	703150	8150	01.01.2023-31.12.2023	407500	2519	410019	71	0	71	87
Барлығы			70	53510		72339			3745665	5063730	11700		819000	18830	837830				96

Мәлімет көзі* <https://kase.kz/ru/issuers/KMGZ/> негізінде автор әзірледі

Кесте талдауы бойынша бағалы қағаздар ішінде акцияны сатып алу және сату процесінде көретін орташа кірістілік 96% құрап отыр. "АҚ Kaspi.kz" акцияларын сатып алу және сату процесінде бірнеше факторлар бұл акцияларды сатып алуды қарастыруға негіз бола алады. Біріншіден, құнның жоғары өсуі байқалады: акциялардың бағасы 41,965.5 теңгеден 58,276 теңгеге дейін өскен, бұл капиталдандырудың айтарлықтай артуын көрсетеді. Екіншіден, қосымша кіріс көзі ретінде 3,550 теңге мөлшеріндегі дивидендтік төлемдер бар. Сонымен қатар, дивидендтер мен бағамдық айырмашылықты ескере отырып, жалпы кірістілік 87,311 теңгені құрады, бұл инвесторлар үшін тартымды көрсеткіш болып табылады. Үшіншіден, акцияларға иелік етудің 428 күнінде тұрақты өсу байқалады, бұл компанияның тұрақты дамуының белгісі болуы мүмкін және қысқа мерзімде тартымды инвестиция деп саналады.

"ҚазМұнайГаз Ұлттық компаниясы" АҚ акциялары да инвестиция үшін бірнеше себептермен тиімді. Біріншіден, тұрақты дивидендтер төленеді: 8,150 теңге көлеміндегі дивиденд инвесторларға тұрақты кіріс қамтамасыз етеді, әсіресе тұрақсыз уақыттарда бұл ерекше тартымды болып табылады. Екіншіден, бағамдық тұрақтылық байқалады: акциялардың бағасы 11,544 теңгеден 14,063 теңгеге дейінгі өзгерісі сенімділік пен аз ауытқуды көрсетеді. Үшіншіден, жалпы кірістілік 410,019 теңгені құрады, бұл компанияның қаржылық тұрақтылығының айғағы. Сондай-ақ, энергетика секторындағы тұрақты компания ретінде бұл акциялар нарықтық тәуекелдерден қорғану қызметін атқара алады.

Кесте қорытындысы бойынша, екі компания да инвестициялар үшін тартымды мүмкіндіктер ұсынады. "АҚ Kaspi.kz" акциялары өсуге баса назар аударса, "ҚазМұнайГаз Ұлттық компаниясы" АҚ тұрақты дивидендтерге сенім артады. Сондықтан, екі компанияның да акцияларын сатып алу тиімді деген қорытынды жасауға болады.

Кесте 6. Бағалы қағаздар портфеліндегі облигациялардың кірістілігін анықтау

	№1	№2
Облигация эмитенті	Минфин РК	ТОО "ТСССП Групп"
Облигацияның тикері	MUM144_0003,D	TSSpb2,D
Облигацияның номиналы	1 000,00	1 000,00
Купон мөлшері, пайыз	5	20
Айналыс уақыты	26.04.2012-26.04.2023	06.12.2022-14.12.2023
Жабылу (өтелу) күні	26.04.2023	30.11.2023-14.12.2023
Купонның төлену жиілігі (ай, тоқсан, жыл)	1 жыл	4 тоқсан
Сатып алу күні	15.02.2023	15.02.2023
Сатып алу бағасы облигация (графиктен)	1002,01	1013,78
Сатып алынған облигация саны, дана	150	120
Сатып алынған облигация сомасы, тг	150301,5	121653,6
Купон сомасы, тг	7 950	9600
Облигацияны иелену уақыты, күн	70	302
Облигацияны сатып алу мен өтелу арасындағы оң айырма, тг	2,01	13,78
Облигацияны сатып алу мен өтелу арасындағы оң айырма сомасы, тг	301,5	1653,6
Облигация бойынша купондық кірістілік	5,29	7,89
Облигация бойынша толық кірістілік	823,49	1110,06

Мәлімет көзі* <https://kase.kz/ru/esg/bonds/> негізінде автор әзірлеген

Талдау нәтижесінде бұл облигацияларды сатып алуды қарастырудың бірнеше себептері бар. Ең алдымен, екі құрал да тұрақты табыс ұсынады, себебі олар тұрақты купондық төлемдер арқылы тұрақты ақша ағынын қамтамасыз етеді. ҚР Қаржы министрлігінің облигациясы төмен, бірақ тұрақты кірістілік береді, бұл ұзақ мерзімді және сенімді табысқа ұмтылатын инвесторлар үшін тиімді. Ал "ТССП Групп" ЖШС облигациясы жоғары купондық кірістілікті ұсынады, бұл оны қысқа мерзімді инвестициялар үшін тартымды етеді. Сонымен қатар, бұл облигациялар төмен тәуекелдермен ерекшеленеді. ҚР Қаржы министрлігінің облигациялары әдетте мемлекеттің эмитенттік мәртебесіне байланысты аса қауіпті емес болып саналады. "ТССП Групп" ЖШС облигациялары жоғары купондарды ұсына отырып, өзіне тән қосымша тәуекелдерді өтей алады. Осылайша, әртүрлі тәуекел деңгейлерін ескеретін инвесторлар үшін екі құрал да тартымды болуы мүмкін. Капиталды қайтару мүмкіндігі де маңызды фактор болып табылады. Екі облигация да өтеуге жақын, бұл инвесторларға жақын арада өз ақшаларын қайтарып алуға мүмкіндік береді. Бұл, әсіресе, қысқа мерзімді табысқа бағытталғандар үшін тиімді.

ҚР Қаржы министрлігі мен "ТССП Групп" ЖШС облигацияларына инвестициялау тұрақты табыс пен тәуекелдің қолайлы деңгейін іздейтін инвесторлар үшін жақсы шешім болуы мүмкін. "ТССП Групп" ЖШС-нің жоғары купондық кірістілігі оны қысқа мерзімді инвестициялар үшін ерекше тартымды етеді, ал ҚР Қаржы министрлігінің облигациясы сенімділік пен тұрақтылықты қамтамасыз етеді.

Кесте 7. Акция және облигация түрлері бойынша кірістілікті анықтау

Эмитент	Бағалы қағаз түрі	Тикер	Бағалы қағаз данасы	Сатып алу бағасы	Сатып алу күні	Бағалы қағаз бойынша кірістілік, пайызбен	Толық кірістілік, пайызбен
1. АО "Kaspi.kz"	жай акция	KSPI,D	20	41965,5	18.07.2023	8	9
2. АО "Национальная компания КазМунайГаз"	жай акция	KMGZ,D	50	11544	16.11.2023	71	87
Барлығы			70	53509,5			96
3. Минфин Рк	облигация	MUM144_0003	150	1002,01	15.02.2023	5,29	1235,7
4. ТОО "ТСССП Групп"	облигация	TSSpb2,D	120	1013,78	15.02.2023	7,89	1169,33
Барлығы			270	2015,79			2405,03
Барлығы			340	55525,29			1250,515

Мәлімет көзі* <https://kase.kz/ru/esg/bonds/> негізінде автор әзірлеген

Инвестициялық құралдардың әртүрлілігі жағдайында дұрыс бағалы қағаздарды таңдау қаржылық мақсаттарға жетудің кілті болады. Акциялар мен облигацияларға жүргізілген талдау әрбір санат әртүрлі инвестициялық стратегияларға сәйкес келетін бірегей мүмкіндіктерді ұсынатынын көрсетті.

1. Акциялар: "ҚазМұнайГаз Ұлттық компаниясы" АҚ 87% әсерлі толық кірісті көрсетіп отыр, бұл оны айтарлықтай табысқа ұмтылатын инвесторлар үшін тартымды таңдау етеді. Сонымен қатар, дивидендтің жоғары кірістілігі қосымша қаржылық тұрақтылықты қамтамасыз етеді. Ал "АҚ Kaspi.kz" цифрлық технологиялардағы даму әлеуетіне байланысты жоғары өсу мүмкіндігіне ие. Оның ағымдағы кірістілігі салыстырмалы түрде төмен болғанымен, компанияның болашақ өсу перспективалары ұзақ мерзімді перспективада айтарлықтай қайтарымды қамтамасыз етуі мүмкін.

2. Облигациялар: ҚР Қаржы министрлігінің облигациясы тұрақтылық пен төмен тәуекелді қамтамасыз етеді, бұл оны капиталды қорғау мен сенімді кірісті көздейтін консервативті инвесторлар үшін тамаша таңдау етеді. 1,235.7 теңгедегі толық кірістілік бұл облигацияның тартымдылығын көрсетеді. Ал "ТСССП Групп" ЖШС облигациясы 7.89% жоғары купондық кірістілікті және өсу перспективаларын ұсынады. Бұл облигация ықтимал үлкен табыстың орнына жоғары тәуекелді қабылдауға дайын инвесторлар үшін тиімді таңдау болып табылады.

Бағалы қағаздарды сатып алу және сату процесінде көретін орташа кірістілік 1250.515% құрады, оның ішінде акциялардан кірістілік 96%, ал облигациялардан кірістілік 2405.03% көрсетті. Акция сатып алудан кірістілік аз болғандықтан, бағалы қағаздардың ішінде акцияның орнына облигация сатып алуды жөн көрдім. Талдау нәтижелері бойынша, бізге акцияның орнына облигация алу тиімді деген қорытынды жасауға болады. Тәуекел мен кірістілік арасындағы оңтайлы теңгерімге қол жеткізу үшін инвестициялық портфельді, соның ішінде акцияларды да, облигацияларды да әртараптандыру ұсынылады. Бұл тәуекелдерді азайтып қана қоймай, портфельдің жалпы кірістілігін арттырады. Өсуге бағытталған инвесторлар АҚ сияқты әлеуеті жоғары компаниялардың акцияларын сатып алуды қарастыра алады "Kaspi.kz" және "ҚазМұнайГаз Ұлттық компаниясы" АҚ. Неғұрлым консервативті инвесторлар өз капиталын қорғау және тұрақты кірісті қамтамасыз ету үшін облигацияларды тандай алады.

Инвесторлар "Kaspi.kz" және "ҚазМұнайГаз Ұлттық компаниясы" АҚ акцияларын өсу әлеуетіне қарай сатып алуды қарастыруы мүмкін, ал консервативті инвесторлар үшін ҚР Қаржы министрлігі мен "ТСССП Групп" ЖШС облигациялары капиталды қорғау мен тұрақты кірісті қамтамасыз етеді. Сонымен қатар, инвестициялық шешімдер қабылдауда экономикалық тенденцияларды, нарықтық жағдайларды және жеке қаржылық мақсаттарды ескеру маңызды, себебі бұл тәсіл инвестициялық шешімдердің негізділігін арттырады. Акцияларды немесе облигацияларды сатып алуды немесе сатуды жоспарлаған кезде нарықтағы өзгерістер мен жаңалықтарға жедел жауап беру қажеттілігі туындайды. Инвестициялау — динамикалық процесс, және әрбір инвестордың стратегиясы оның жеке қаржылық мақсаттарына, тәуекелдеріне және нарықтық жағдайларға негізделуі тиіс.

Инвестициялық шешімдер қабылдау кезінде тыңғылықты талдау мен зерттеу жүргізу қажеттігі – табысқа жетудің кілті болып табылады.

Пайдаланылған ақпарат көздері:

1. <https://kase.kz/ru/issuers/KSPI/>
2. <https://kase.kz/ru/shares/show/KMGZ/>
3. <https://kase.kz/ru/>
4. <https://ffin.kz/kk/blog/4-investitsiya-degenimiz-ne-dgane-olar-arbir-qazaqstandyq-ushin-nesimen-manhyzdy>
5. <https://kase.kz/ru/bonds/>

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БОЛЬШИХ ДАННЫХ ДЛЯ АНАЛИЗА И МОНИТОРИНГА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В КАЗАХСТАНЕ

Куанышкалиева Гульназ Исламовна

Kuanyskalievagulnaz7@gmail.com

Актюбинский региональный университет имени К. Жубанова. Факультет экономики и права.
Студент 2 курса.

Аннотация. В статье рассматривается потенциал использования больших данных для анализа и мониторинга экономических процессов в Республике Казахстан. Современные глобальные вызовы требуют новых подходов к обработке и интерпретации данных, что делает применение технологий Big Data важным инструментом для управления экономикой. Обсуждаются ключевые аспекты интеграции больших данных в систему национальной статистики, а также их роль в улучшении качества прогнозирования и принятия управленческих решений. Приводится обзор успешных практик использования Big Data в других странах и их адаптации к казахстанским условиям. Подчеркивается значение данных технологий для мониторинга макро- и микроэкономических показателей, анализа социальных процессов и выявления новых тенденций. В работе представлены примеры применения больших данных в экономике Казахстана, включая отраслевой анализ и моделирование экономических сценариев. Сделан вывод о важности цифровизации и внедрения инновационных технологий для устойчивого развития Казахстана в условиях глобальных изменений. Почему это актуально:

- Большие данные (Big Data) становятся важным инструментом в экономике, позволяя точнее анализировать сложные процессы.

- Казахстан активно внедряет цифровые технологии в различных сферах, и применение Big Data в статистике может значительно повысить качество управления.

- Тема сочетает современные технологии и традиционную статистику, что делает её привлекательной для широкой аудитории.

Ключевые слова. Большие данные, экономические процессы, анализ и мониторинг, Big Data, прогнозирования, национальная статистика, цифровизация экономики

Введение. Современные экономические процессы характеризуются возросшей сложностью и объемом данных, которые необходимо обрабатывать для принятия эффективных решений. Согласно отчету McKinsey, каждые две секунды в мире создается больше данных, чем было накоплено с момента возникновения цивилизации до 2003 года. Это делает технологии больших данных (Big Data) важным инструментом для анализа и мониторинга экономической деятельности.

Республика Казахстан, стремясь к цифровизации и внедрению инновационных технологий, активно интегрирует подходы Big Data в различные отрасли. Особенно актуальным это становится в условиях глобальной неопределенности и необходимости

быстрого реагирования на экономические вызовы. Введение Big Data в национальную статистику позволяет не только повышать точность прогнозов, но и оптимизировать управление ресурсами.

В данной статье анализируются ключевые направления применения больших данных в экономике Казахстана, а также их значение для устойчивого развития страны. Рассматриваются примеры успешной реализации технологий и перспективы их адаптации к национальной специфике.

Основная часть. Современный мир сталкивается с беспрецедентными объемами данных, которые создаются ежедневно в различных секторах экономики. В условиях глобализации и цифровизации, применение технологий больших данных (Big Data) становится неотъемлемой частью эффективного управления экономикой. Казахстан, с его стремлением к экономическому развитию и цифровой трансформации, активно интегрирует такие технологии в свой экономический и финансовый сектор. Одной из ключевых задач в управлении экономикой является мониторинг и прогнозирование экономических показателей. Это требует использования новых технологий, способных обрабатывать огромные объемы информации в реальном времени. В Казахстане, как и во многих других странах, данные о социально-экономическом состоянии страны собираются из различных источников, таких как государственные статистические агентства, банки, финансовые организации и другие. Big Data (большие данные) – термин, который описывает объемные, сложные и разнообразные наборы данных. Big data in economics представляет собой значительный объем неструктурированных данных. В отличие от статистики, сбор информации не ведется по каким-либо определенным параметрам, не имеет заранее оговоренной цели. Вы берёте все доступные показатели и только потом анализируете, определяете наличие взаимосвязи и используете для повышения эффективности работы компании. Никто заранее не может предсказать, что именно сыграет решающую роль – привычки потенциальных клиентов или погодные условия в конкретной климатической зоне. Их невозможно эффективно обрабатывать с использованием традиционных методов. Эти данные характеризуются следующими параметрами: объемом (количество), разнообразием (какие виды есть) и скоростью (как быстро создаются и накапливаются). Анализ Big Data часто требует специализированных технологий, алгоритмов и вычислительных ресурсов. Помогает в извлечении ценной информации, понимании скрытых закономерностей. Применение больших данных позволяет интегрировать эти источники в единую систему для более точного и своевременного анализа.

Big Data имеет широкий спектр применений в экономике. Ее использование поможет принимать обоснованные решения. Разберем на примере конкретных ситуаций. Например, в сфере маркетинга и рекламы. Анализ потребительской активности – позволяет компаниям анализировать данные о покупках, поисковых запросах, социальных медиа и других источниках, чтобы лучше понимать потребительские предпочтения. Учит их создавать точные маркетинговые кампании. Другой пример – таргетированная реклама: на основе данных о потребителях можно создавать персонализированные рекламные кампании. Это увеличивает эффективность рекламных затрат. Также в банковской и финансовой деятельности, например, в кредитном скоринге анализ Big Data позволяет банкам точнее оценивать кредитоспособность заемщиков. Также используется для выявления аномалий и потенциального мошенничества в финансовых операциях. В производстве Big Data анализирует данные с датчиков и устройств для предсказания отказов оборудования, что помогает в упреждении аварий. С помощью метода можно оптимизировать контроль качества продукции. Необходим для выявления коррупции и мошенничества в финансовом секторе государства. Интересный факт термин Big Data впервые был озвучен в 1977 году и с тех пор является самым таинственным и загадочным инструментом в экономике.

Метод Big Data является ключевым для трансформации бизнес-процессов. С его помощью могут быть приняты более обоснованные решения. Такие, которые позитивно повлияют на ситуацию в стране.

1. Национальная статистика Казахстана: использование больших данных для экономического анализа

Бюро национальной статистики Республики Казахстан (БНС) предоставляет обширные данные по макроэкономическим показателям, которые могут быть использованы для анализа состояния экономики страны. Например, данные о прибыли предприятий, индексах цен, инфляции и других важных показателях содержат ключевую информацию для экономического мониторинга. БНС публикует такие данные, как динамика показателей финансово-хозяйственной деятельности крупных и средних предприятий в Казахстане, что позволяет отслеживать изменения и прогнозировать экономическое развитие.

Таблица 1. Динамика показателей финансово-хозяйственной деятельности крупных предприятий. (за последние 5 лет)

Года	2019	2020	2021	2022	2023
Численность населения на конец периода (года) тыс. человек	18631,6	18879,6	10503,2	19766,8	20033,5
Общий коэффициент рождаемости (на 1000 человек)	21,73	22,76	23,50	20,57	19,52
Общий коэффициент смертности (на 1000 человек)	7,19	8,60	9,61	6,80	6,57
Уровень безработицы в процентах	4,8	4,9	4,9	4,9	4,7

Примечание: динамика показателей финансово-хозяйственной деятельности крупных предприятий*: [ссылка на таблицу и график](<https://stat.gov.kz/ru/publication/dynamic>)

Кроме того, данные о социально-экономических показателях, таких как уровень безработицы, доходы населения и производственные показатели, собираются и анализируются с использованием современных технологий. Все эти данные могут быть использованы для построения прогнозных моделей, которые, в свою очередь, помогают правительству и частным организациям принимать обоснованные решения.

2. Финансово-банковская сфера и большие данные.

Использование больших данных в финансовом секторе Казахстана позволяет значительно повысить точность прогнозов, связанных с инфляцией, валютными курсами, процентными ставками и другими важными экономическими показателями. Национальный банк Казахстана активно использует технологию Big Data для анализа финансовых потоков, мониторинга финансовых рисков и прогнозирования изменений в экономике. С помощью таких инструментов как машинное обучение и аналитика больших данных, банк может оперативно реагировать на изменения в финансовой сфере и предупреждать возможные кризисы. Например, сопоставление банковских транзакций граждан с местом расположения

торговых точек позволяет банкам давать рекомендации компаниям о размещении новых филиалов и офисов. Big Data также позволяет прогнозировать тренды на рынке и принимать более обоснованные инвестиционные решения. Термин Big Data обозначает огромные объемы данных. Они поступают в банки с разных источников, таких как транзакции клиентов, интернет-серфинг, социальные медиа. Данные характеризуются тремя основными параметрами:

1. Объем (Volume). Это огромное количество данных, которое поступает в банк каждый день. Миллионы транзакций, текстовых сообщений, финансовых отчетов и т.д.;

2. Скорость (Velocity). Темпы, с которыми информация обрабатывается. В банках она должна быть обработана мгновенно, чтобы обеспечить клиентов актуальными данными и услугами;

3. Вариативность (Variety). Многообразие форматов данных. Они могут быть представлены в виде текста, аудио, видео, изображений. Большая часть информации представляет собой неструктурированные данные. Это делает их анализ сложным. Использование Big Data в Национальном банке Казахстана (НБРК) может проявляться в различных аспектах его работы, включая улучшение финансового мониторинга, прогнозирование экономических тенденций и повышение эффективности регуляторной деятельности. Например, на базе Big Data НБРК может использовать аналитические инструменты для обработки и анализа больших объемов экономических данных, таких как данные о валовом внутреннем продукте (ВВП), инфляции, уровнях безработицы, внешней торговле, и других показателях. С помощью таких данных можно строить более точные прогнозы о состоянии экономики страны, что помогает в принятии решений по денежно-кредитной политике или с помощью Big Data НБРК может эффективно управлять валютными резервами и отслеживать внешние долговые обязательства. В режиме реального времени можно анализировать данные о международной торговле, изменениях валютных курсов и внешнеэкономической ситуации, чтобы своевременно принимать меры по стабилизации валютного рынка. Таким образом, использование Big Data позволяет Национальному банку Казахстана повышать эффективность своей работы, улучшать прогнозирование и управление рисками, а также внедрять инновационные технологии для поддержания финансовой стабильности в стране.

Применение технологий Big Data в Казахстане требует значительных усилий по интеграции различных информационных систем. Например, данные из разных государственных ведомств, таких как Министерство национальной экономики, Министерство финансов и другие, должны быть синхронизированы для того, чтобы создать единую картину экономического состояния страны. Большие данные позволяют автоматизировать сбор, хранение и анализ информации, что повышает эффективность государственного управления. В Министерстве национальной экономики Республики Казахстан активно используют возможности Big Data для комплексного анализа социально-экономической ситуации и прогнозирования развития экономики страны. Благодаря мощным аналитическим инструментам, данные о различных аспектах жизни страны собираются, обрабатываются и анализируются в реальном времени, что дает возможность принимать более точные и обоснованные решения.

Одним из самых ярких примеров является использование Big Data для прогнозирования макроэкономических показателей. Это включает в себя обработку данных о ВВП, инфляции, уровень безработицы, внешней торговле и многих других параметрах. С помощью алгоритмов машинного обучения можно строить прогнозы на основе текущих и исторических данных, создавая модель будущего экономического развития. Это позволяет Министерству разрабатывать более точные прогнозы, учитывающие даже такие непредсказуемые факторы, как изменение цен на сырьевые товары или колебания валютных курсов. Кроме того, использование больших данных помогает эффективно анализировать социально-экономическое положение в стране. Благодаря сбору информации о доходах, расходах населения, доступности жилья, уровне образования и здравоохранения, Министерство может

не только мониторить ситуацию, но и оперативно корректировать социальную политику. Например, Big Data позволяет отслеживать влияние социальных программ на разные группы населения, выявлять наиболее уязвимые категории и оперативно вносить изменения в программы поддержки. Региональный анализ — еще одно важное направление. Казахстан — это страна с большими территориальными и экономическими различиями, и использование Big Data помогает Министерству выявлять дисбалансы и оптимизировать распределение ресурсов. С помощью анализа данных о доходах, безработице, экономическом росте в разных регионах, Министерство может направить инвестиции в те области, которые больше всего нуждаются в поддержке, а также прогнозировать развитие отдельных территорий. Не менее важно использование Big Data для управления государственными расходами и доходами. Министерство может прогнозировать поступления в бюджет, исходя из экономической ситуации, и более точно планировать налоговую политику. Данные о внешней и внутренней торговле, а также о налоговых поступлениях, помогают строить гибкие модели бюджетных доходов, учитывать все экономические факторы и избегать дефицита бюджета. В эпоху цифровизации Big Data также позволяет анализировать тренды потребительского поведения и производственные тенденции. Понимание спроса на различные товары и услуги помогает Министерству реагировать на изменения рынка, оценивать риски и возможности для экономики, а также направлять усилия на развитие перспективных секторов. Кроме того, для реализации стратегий устойчивого развития Казахстана, Министерство использует возможности больших данных для мониторинга экологической ситуации и оценки влияния экономической деятельности на окружающую среду. Это важный аспект, поскольку на фоне глобальных вызовов, таких как изменение климата, Казахстан активно внедряет «зеленые» технологии, и анализ данных позволяет сделать этот процесс более эффективным. В итоге, использование Big Data позволяет Министерству национальной экономики Казахстана не только точно прогнозировать экономическое развитие, но и принимать обоснованные решения, оперативно реагируя на изменения. Это открывает новые горизонты для оптимизации государственных программ, эффективного распределения ресурсов и создания условий для устойчивого и сбалансированного развития экономики страны.

Таблица 2. Применение Big Data в Министерстве национальной экономики Республики Казахстан.

Направление	Применение Big Data	Преимущества
Прогнозирование макроэкономических показателей	Обработка данных о ВВП, инфляции, безработице, внешней торговле и других макроэкономических показателях.	Точные прогнозы экономического развития, учет непредсказуемых факторов, улучшение планирования.
Мониторинг социально-экономической ситуации	Сбор и анализ данных о доходах, расходах населения, уровне образования, здравоохранения и доступности жилья.	Оперативная корректировка социальных программ, выявление уязвимых групп населения.
Анализ региональных экономических различий	Сравнение экономических показателей в разных регионах (доходы, безработица, экономический рост).	Оптимизация распределения ресурсов, поддержка менее развитых регионов, повышение территориальной сбалансированности.

Примечание: данные о социально-экономической ситуации и экономическом прогнозировании: [ссылка на ресурсы](<https://www.economy.gov.kz>).

Таблица демонстрирует широкий спектр применения Big Data в Министерстве национальной экономики Республики Казахстан для анализа и прогнозирования социально-экономической ситуации. Использование больших данных помогает улучшить процессы прогнозирования макроэкономических показателей, мониторинга социального положения населения, анализа региональных различий, управления государственными расходами и доходами, а также в анализе потребительских и производственных трендов. Эти данные также играют ключевую роль в реализации стратегий устойчивого развития и внедрении "зеленых" технологий. Основные преимущества включают более точные прогнозы, оперативную корректировку политики и программ, эффективное распределение ресурсов и выявление уязвимых групп населения. В целом, использование Big Data способствует более обоснованному принятию решений, помогает в своевременном реагировании на изменения и способствует устойчивому экономическому развитию страны.

3. Проблемы и вызовы внедрения больших данных в экономику Казахстана.

Несмотря на очевидные преимущества, внедрение технологий Big Data в экономику Казахстана сталкивается с рядом вызовов. Одним из них является необходимость создания инфраструктуры для сбора, хранения и обработки данных. Казахстану предстоит разработать и внедрить единые стандарты данных, а также обеспечить безопасность обработки чувствительных данных. Также важным аспектом является подготовка специалистов, способных работать с большими данными. Для успешного применения технологий в экономике необходимо обучать кадры, которые смогут не только собирать и обрабатывать данные, но и интерпретировать их, а также использовать для разработки экономических прогнозов. Одним из таких вызовов является необходимость создания мощной инфраструктуры для сбора, хранения и обработки данных. Без должной технологической базы, включая современные дата-центры и облачные платформы, использование больших данных будет ограничено, что, в свою очередь, замедлит принятие обоснованных решений в экономической сфере и окажет негативное влияние на рост ключевых секторов экономики. Создание и внедрение единых стандартов данных также имеет прямое отношение к экономическому росту. Стандартизированные данные позволяют интегрировать различные источники информации, что способствует более точному анализу и прогнозированию экономической ситуации. Без такой унификации данные из разных отраслей, таких как здравоохранение, образование, финансовые и государственные структуры, не будут эффективно взаимодействовать, что замедлит внедрение инновационных решений в стратегическое планирование и будет препятствовать устойчивому экономическому развитию.



Рисунок 1. Доклад об экономическом росте в Республике Казахстан.

Закключение. Использование больших данных в экономике Казахстана представляет собой важный шаг на пути к цифровой трансформации и улучшению эффективности экономического управления. В условиях глобальных изменений и нестабильности, технологии Big Data становятся незаменимыми для своевременного анализа и принятия обоснованных решений. Казахстан активно внедряет эти технологии в различные сектора экономики, что способствует улучшению прогнозирования, повышению точности статистических данных и оптимизации процессов. Тем не менее, для полноценной реализации потенциала больших данных необходимо решить ряд задач, таких как создание единой инфраструктуры для сбора и обработки данных, обеспечение их безопасности и соблюдение международных стандартов. Важным аспектом является также подготовка квалифицированных специалистов, которые будут способны эффективно работать с новыми технологиями и применять их для решения конкретных экономических задач. С учетом быстрого развития технологий искусственного интеллекта и машинного обучения, использование больших данных в будущем станет основой для построения умных и адаптивных экономических систем. Казахстан имеет все возможности для того, чтобы занять лидирующие позиции в сфере цифровизации и успешно интегрировать Big Data в свою экономику, повышая тем самым ее устойчивость и конкурентоспособность на мировой арене.

Список использованных источников

1. Национальный банк Республики Казахстан. (2024). Экономические и финансовые обзоры. Национальный банк Республики Казахстан. <https://www.nationalbank.kz>
2. Бюро национальной статистики Республики Казахстан. (2024). Динамика показателей финансово-хозяйственной деятельности крупных предприятий в Казахстане. <https://stat.gov.kz/ru/publication/dynamic>
3. Министерство национальной экономики Республики Казахстан. (2024). Социально-экономическая ситуация и экономическое прогнозирование. Министерство национальной экономики Республики Казахстан. <https://www.economy.gov.kz>
4. 6. McKinsey & Company. (2023). The impact of Big Data on economies: A global perspective. <https://www.mckinsey.com>
5. Левченко, А. И. (2021). Большие данные и их применение в экономике: Теория и практика. Издательство "Экономика".

МЕМЛЕКЕТТІК-ЖЕКЕШЕЛІК ӘРІПТЕСТІКТІҢ ТЕОРИЯЛЫҚ ЖӘНЕ ПРАКТИКАЛЫҚ МАҢЫЗДЫЛЫҒЫ

Апиев Дархан Абдумажитұлы

Apidake7@gmail.com

Қазақстан Республикасы Президентінің жанындағы

Мемлекеттік басқару академиясы

1 курс магистранты

Аннотация: Қазақстан Республикасының экономикасы дамуының негізі мемлекет пен жеке сектордың өзара тиімді әріптестігі болып табылады. Мемлекет пен жеке сектордың өзара тиімді әріптестігі арқылы мемлекеттің бәсекеге қабілеттілігін дамытуға, халықтың әлеуметтік-экономикалық жағдайын жақсартуға болады. Автор бұдан бөлек мемлекет пен жеке сектордың басты міндеттері мен негізгі мақсатын қарастырып, мемлекеттік-жекешелік әріптестік (МЖӘ) механизмі негізінде жобаларды тиімді басқару, ұйымдастыру, тәуекелдерді бөлу керектігін жан-жақты ашып көрсеткен. Елдің экономикалық дамуына мемлекет пен жеке

сектор әріптестігі оң әсер беретін құбылыс екендігі жайлы нақты дәлелдер мен көзқарастар теорияларды, мемлекеттік бағдарламалар мен заңдарды басшылыққа ала отырып мақалада келтірілген. Автордың зерттеу жұмыстарының нәтижесінде мемлекет пен бизнес әріптестігі шеңберіндегі қарым-қатынас негізінде экономиканың даму үдерісінің жаңа механизмдері мен бағыттары анықталды.

Кілт сөздер: мемлекеттік-жекешелік әріптестік, жеке сектор, экономика, инфрақұрылым, тәуекел, басқару, механизм, әріптестік.

Кіріспе. Қазіргі кезде экономиканы жаңғырту, тұрақты дамыту, бәсекеге қабілетті мемлекет болуы үшін түрлі мемлекеттік бағдарламалар қабылдануда және жүзеге асырылуда. Осы мемлекеттік бағдарламалардың барлығын жүзеге асыру, ұйымдастыру, басқаруға мемлекеттің мүмкіндігі шектеулі. Мемлекеттік бюджет қаржысы жете бермейді. Сондықтан да түрлі деңгейдегі мемлекеттік бағдарламаларды жүзеге асыруда мемлекеттік қаржыны тиімді, оңтайлы жұмсап, игеру үшін жеке секторды тартқан дұрыс. Мемлекет пен жеке сектор әріптестігі кәсіпкерліктің дамуына, сонымен қатар нарықта жаңа шағын және орта бизнес (кәсіпкерлік жобалар) пайда болуына мүмкіндік жасайды.

Жеке сектор нарыққа икемді, жылдам қабылдайтын шешімдермен, әлемдік озық тәжірибелерді енгізуге және басқарушылық, ұйымдастырушылық, жаңашыл бизнес-жобалармен, заманауи әдістермен келеді. Мемлекеттік-жекешелік әріптестікті түрлі көзқараспен қарап анықтауға болады. Жеке сектор көзқарасымен: қаржыландыру тұрақтылығын, кіріс көзінің көп жоғары пайда әкелуін, сонымен қатар мемлекет пен өзара жобалық және қаржылық тәуекелдерді тең дәрежеде бөлісуді көздейді. Ал мемлекет тұрғысынан қарасақ: белгілі бір аймақта немесе тұтас мемлекетте әлеуметтік-экономикалық ахуалды жақсарту, тұтынушылар нарығын дамытып, қажеттіліктерін қанағаттандырып, экономикалық, әлеуметтік мәселелер шешіледі. Мемлекеттік-жекешелік әріптестік механизмі негізінде бюджет шығындарын азайтып және салықтық түсімдер артады.

Негізгі бөлім. Қазіргі таңда мемлекет пен жеке сектор арасындағы әріптестік институты – заманауи қоғамның негізгі элементтерінің бірі. Осы тұрғыда мемлекеттік-жекешелік әріптестік ұғымы мен мазмұнын, басқа жобалардан нақты ажырату мақсатында оның негізгі белгілері мен критерийлерін түсіну маңызды.

Мемлекеттік-жекешелік әріптестікті түсінудің екі тәсілін бөліп көрсетуге болады:

1) Экономикада мемлекеттің қолдауынсыз жеке капиталдың бармайтын салалар бар. Бұл – табиғи монополияларды қоса алғанда, инфрақұрылым салалары (магистральдық құбырлар, газ және сумен жабдықтау жүйелері, жылу, электр энергиясы, теңіз және әуе порттары сияқты өмірлік маңызды және қажетті салалар).

«Мұндай әлеуметтік нысандарды пайдалануды оларды төлемегені үшін шектеуге болмайды немесе ақы алу жалпы қоғамға шамадан тыс және тиімсіз шығындармен бірге келеді» [1]. Осы себептерге байланысты жеке сектордың мұндай тауарлар мен қызметтерді өндіруге қызығушылығы жоқ. Тиісінше, осы игіліктер бойынша барлық шығындар оларды бюджет тетіктері арқылы өтейтін мемлекетке жүктеледі. Осыған байланысты мемлекеттік-жекешелік әріптестік үшін инфрақұрылым саласы бүгінгі таңда ең өзекті сала болып отыр.

Яғни, бұл тәсіл мемлекет пен жеке сектор арасындағы әріптестікті инфрақұрылымды құру және ұстап тұру тұрғысынан қарастырады.

2) Мемлекет бизнестің катализаторы ретінде әрекет ете отырып жеке сектормен әріптестік қатынас құрады, оған көмектеседі және өзінің даму институттары арқылы қолдау көрсетеді.

Мемлекет пен бизнестің арасындағы барлық өзара іс-қимылдарды мемлекеттік-жекешелік әріптестік санатына жатқызуға болмайды. Мемлекет жеке капиталды қолдай отырып өзінің кейбір функцияларын бизнеске жүктеген кезде, сондай-ақ нарықтық механизм мемлекеттің өзінің мемлекеттік кәсіпорындары арқылы бұрын айналысқан салаларға енген кезде бұл әріптестік маңызға ие бола бастайды [2].

Осы тәсілдер шеңберінде мемлекеттік-жекешелік әріптестіктің бірнеше түсіндірмелері бар. Олардың кейбірін қарастырайық. Төмендегі кестеде жалпы мемлекеттік-жекешелік әріптестіктің қалыптасуы мен даму үрдісіне қатысты шетелдік және отандық ғалым-мамандардың түсініктемелері көрсетілген.

Кесте 1 - Мемлекеттік-жекешелік әріптестік ұғымының түсіндірме мазмұны

№	Автор	Мазмұны
1	В.Варнавский [3]	Мемлекеттік-жекешелік әріптестік – бұл белгілі бір мерзімге заңды түрде бекітілген, ол тәуекелдерді бөлуді және бірлесіп қаржыландыруды, мемлекеттік және жергілікті меншік объектілеріне, сондай-ақ мемлекеттік және жергілікті органдар, мекемелер мен кәсіпорындар орындайтын және көрсететін қызметтерге қатысты мемлекет пен жеке сектор арасындағы өзара іс-қимыл нысанын білдіреді.
2	М. Дерябина [4]	Мемлекеттік-жекешелік әріптестік – бұл ресурстарды біріктіру ғана емес, әріптестердің мүдделері мен өкілеттіктерінің ерекше конфигурациясы.
3	М. Клинова [2]	Мемлекеттік-жекешелік әріптестік мемлекеттік меншікті нарықтық қатынастар жүйесіне неғұрлым органикалық енгізу мақсатында оны реформалауға бағытталған өмірлік және стратегиялық маңызы бар мемлекеттік меншік объектілерін жекешелендіруге балама болып табылады.
4	Руслан Дәленов [5]	«Мемлекеттік-жекешелік әріптестік дегеніміз – инвестиция, ал инвестиция Жалпы ішкі өнімнің (ЖІӨ) өсіміне ықпал етеді. Яғни, МЖӨ – экономикалық өсімнің тиімді, инновациялық құралы».
Ескертпе: Әдебиеттер негізінде автормен құрастырылған		

Жоғарыда келтірілген анықтамалар мен тұжырымдарды зерделеу негізінде МЖӨ-нің қажеттілігі мен тиімділігін көрсетуге болады:

1. Мемлекеттік (жергілікті) меншіктегі объектілерді құру немесе әлеуметтік маңызды жобаларды жүзеге асыру үшін мемлекеттік және жергілікті бюджет қаражаттарының жеткіліксіздігіне байланысты;

2. Мемлекеттік (жергілікті) меншікті пайдаланудан табыс және кәсіпкерлік қызметке салықтық жеңілдіктер түрінде, МЖӨ-ге қатысудан экономикалық пайда алуға, жеке секторды ынталандыруға байланысты екендігіне көз жеткіздік.

Енді осы авторлардың көзқарастары мен тұжырымдарын талдап, түсіндіріп өтейік.

В.Варнавский мемлекеттік-жекешелік әріптестікті аралас экономиканың бір элементі ретінде қарастырады. Мемлекеттік-жекешелік әріптестік құбылыс ретінде мемлекеттер өмір сүре бастаған бойда болған екенін алға тартады [6]. Бір жағынан, мемлекеттерде санаулы өмірлік және стратегиялық активтер қалды. Екінші жағынан, бюджет қаражаты жекелеген әлеуметтік маңызы бар активтерді ұстауға, жаңғыртуға және пайдалануға жеткіліксіз болды. Бұл экономикалық қатынастардың жаңа түрі – мемлекеттік-жекешелік әріптестіктің пайда болуына түрткі болды.

В.Варнавскийге түсініктеме бере отырып, біз мемлекеттік-жекешелік әріптестіктің белгілерін қалыптастырамыз. Мұндай тәсілмен мемлекеттік-жекешелік әріптестіктің жалпы белгілері болып келесілер танылады:

1. Қоғамдық мүлік, сондай-ақ мемлекеттік және жергілікті органдардың, мекемелер мен кәсіпорындардың көрсететін қызметтері мемлекеттік-жекешелік әріптестіктің тақырыбы немесе базисі болып табылады.

2. Мемлекеттік-жекешелік әріптестік келісімшартпен бекітіледі, яғни жобалар арнайы шартпен рәсімделеді.

3. Мемлекет пен жеке компаниялардың бірлесіп қаржыландыруы және жобаның барлық қатысушылары арасында тәуекелдер бөлінеді. Кейде жобаны 100% жеке сектор қаржыландыруы мүмкін.

4. Әріптестік келісімшарттар тек белгілі бір объектілер үшін жасалады (мысалы: әуежай, автомобиль жолы немесе оның учаскесі, әлеуметтік инфрақұрылым нысаны және т.б.).

5. Мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобалары шартта бекітілген белгілі бір мерзім ішінде жүзеге асырылады. Жоба аяқталғаннан кейін әріптестік жаңа шарт негізінде жалғасуы мүмкін.

Жоғарыда аталған белгілерді қорытындылай келе, инвестициялық жобалар жеке компания мемлекеттік меншік объектілерін салуды немесе пайдалануды қаржыландырған (бірлесіп қаржыландырған) жағдайда ғана, сондай-ақ жобаны бірлесіп қаржыландыру (кейде жеке сектор 100% қаржыландыруы мүмкін) және әріптестер арасындағы тәуекелдерді бөлу мемлекет пен бизнестің ынтымақтастығына негіз болған кезде мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобаларына айналады деген қорытынды жасауға болады. Осы ұстанымды ұстана отырып, В.Варнавский жобаларды мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобаларына жатқызудың үш негізгі критерийін айқындайды:

1. Мемлекеттік (жергілікті) меншік мемлекет пен жеке сектор әріптестігінің негізінде жатыр.

2. Қаржыландыру екі тараптан жүргізіледі (кейде жеке сектор жобаны толығымен өзі қаржыландыруы мүмкін).

3. Тәуекелдер екі тарапқа да бөлінеді.

Автордың пікірінше, барлық критерийлер қанағаттандырылған кезде ғана жоба мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобасына айналады.

М. Дерябина мемлекеттік-жекешелік әріптестікті жекешелендірудің орнына меншік қатынастарын өзгерту тұрғысынан қарастырады. Мемлекеттік-жекешелік әріптестік бір жағынан жеке кәсіпкерлік бастаманың әлеуетін іске асыруға және екінші жағынан экономиканың әлеуметтік маңызды секторларында мемлекеттің бақылау функцияларын сақтауға мүмкіндік береді [4].

М. Дерябина МЖӘ жобаларын мемлекет пен бизнестің өзара іс-қимылының басқа нысандарынан ажырататын МЖӘ-нің келесі белгілерін анықтайды.

1. Ұзақ және белгілі бір мерзімдер.

2. Қаржыландырудың ерекше нысандары: мемлекеттік инвестициялармен толықтырылған жеке қаржыландыру.

3. Жеке компаниялар арасында МЖӘ жобалары үшін бәсекелестіктің болуы.

4. Әріптестер арасында жауапкершілікті бөлу.

5. Қатысушылар арасында тәуекелдерді бөлу.

6. Меншік құқықтарын қайта бөлу.

7. Қосылған құн жасау бойынша мемлекеттік-жекешелік кооперациялық тізбекке қатысу.

М. Дерябинаның түсінігінше, жобаларды МЖӘ жобаларына жатқызудың негізгі критерийлері жеке сектордың мемлекеттің меншік қатынастары жүйесіне енуі, тәуекелдер мен жауапкершілікті бөлу, бірлесіп (қоса) қаржыландыру болып табылады. Жеке сектордың қатысу дәрежесі неғұрлым көп болса, мемлекет өз функцияларын жеке секторға көбірек береді, бизнеске кейбір өкілеттіктерін береді. Бұл жағдайда өкілеттіктер болып мемлекеттік меншік объектісін иелену және пайдалану құқығы табылады.

М. Клинованың ұстанымына сәйкес мемлекет қоғамдық тауарларды өндіретін және тек нарықтық принциптер негізінде әрекет ете алмайтын әлеуметтік корпорация ретінде қарастырылады. Кейбір қоғамдық игіліктер мемлекет өзі өндіре алады, ал кейбіреулері жеке сектор арқылы олардың қаржылық ресурстарын тарта алады. Барлық қиындық қоғамдық тауарлардың сипатымен түсіндіріледі.

Бұл ретте мемлекет пен жеке әріптес МЖӘ жобаларында тең құқылы субъектілер болып табылады деп айтуға болмайды. Мұндай теңдік мемлекеттің шешуші құқықтары негізінде МЖӘ туралы келісімде азаматтық-құқықтық қатынастарды іске асырудың шарттары мен ерекшеліктері анықталған кезде ғана пайда болады. Яғни, мемлекет шешуші тарап ретінде азаматтық құқықтың ерекше субъектісіне айналады.

Бұл, біріншіден, мемлекеттің өзі азаматтық-құқықтық қатынастардың барлық басқа субъектілері басшылыққа алатын құқықтық шеңберді анықтайтындығында көрінсе, екіншіден, ол билік функцияларын сақтайды, тіпті тараптардың теңдігі негізінде аталған қатынастарға кіре алады, өйткені ол әкімшілік актілерді қабылдай алады, бұл теңдік еленбейтін теңдік болуы мүмкін. Мемлекет азаматтық айналымға өзінің нақты мүдделеріне емес, қоғамдық билікті неғұрлым тиімді жүзеге асыру мақсатында қатысады деп болжанады.

Сондықтан мемлекеттік-жекешелік әріптестік тек қаржы ресурстарын біріктіру ғана емес. Бұл екі әріптестің де прагматикалық мүдделері мен меншік құқығының үйлесімі.

Британдық профессор әрі сарапшы Э. Йескомб пен Э. Фаркухарсонның пікірінше мемлекеттік-жекешелік әріптестік келесі негізгі элементтерді қамтиды [7]:

1. Мемлекет пен жеке тарап арасында жасалатын ұзақ мерзімді шарт (контракт);
2. Жеке тараптың мемлекеттік инфрақұрылым объектілерін жобалауы, салуы және пайдалануы;
3. Объект құрылысының барлығын немесе айтарлықтай бөлігін қаржыландыру үшін жеке капиталды пайдалану;
4. Мемлекеттік-жекешелік әріптестік шартының қолданылу мерзімі ішінде жеке секторға объектіні пайдаланғаны үшін пайдаланушылар (үкімет, халық немесе екеуі де) жүргізетін төлемдер;
5. Мемлекеттік меншікте қалатын объект немесе мемлекеттік-жекешелік әріптестік шартының мерзімі аяқталғаннан кейін мемлекет меншігіне қайтарылатын объект;
6. Тәуекелдерді мемлекеттік және жеке тарап арасында нысанына қарай бөлу;
7. Мемлекеттік қызметтерді көрсету.

Жеке сектордың қандай да бір ірі капитал салымынсыз немесе жаңартусыз қолданыстағы мемлекеттік инфрақұрылымды сатып алу немесе басқаруы мемлекеттік-жекешелік әріптестік болып саналмайды. Сол сияқты негізгі капиталға айтарлықтай инвестицияны қажет етпейтін (сәйкесінше жеке сектордың қаржыландыруын қажет етпейтін) жеке сектордың қызметтер көрсетуі мемлекеттік-жекешелік әріптестік болып есептелмейді, бұл санат аутсорсингке жатқызылады.

Мемлекеттік-жекешелік әріптестік шартымен (контрактісімен) байланысы жоқ қарапайым мемлекет пен жеке сектордың бірлескен инвестициялық кәсіпорны да мемлекеттік-жекешелік әріптестік болып саналмайды.

Кейде мемлекеттік-жекешелік әріптестікті жекешелендірумен шатастырады. Мұның екі негізгі айырмашылығы бар: бірі – активке меншік құқығы жеке секторға берілмейді, екіншісі – сатып алушы тарап мемлекеттік-жекешелік әріптестік пайдаланылатын қызметтерді көпшілікке жеткізу үшін сайып келгенде жауапты болады. Бағдарламаны іске қосатын үкіметтер бұл айырмашылықты анық көрсетуі керек, әйтпесе бұл кейінірек шатасуға немесе қарсылыққа әкелуі мүмкін.

APMG-International жаһандық емтихан институты (халықаралық институты) мемлекеттік-жекешелік әріптестік ұғымына келесідей түсінік береді [8].

Мемлекеттік-жекешелік әріптестік бұл инфрақұрылымды және қызметтерді сатып алудың жолы (нұсқасы) ретінде қарастырылады. Мемлекеттік-жекешелік әріптестіктің әмбебап анықтамасы жоқ, бірақ шартты мемлекеттік-жекешелік әріптестік санатына жатқызатын белгілі бір негізгі белгілер бойынша ақылға қонымды консенсус бар, олар: шарттың ұзақ мерзімділігі, тәуекелдер мен жауапкершіліктің мемлекеттен жеке секторға айтарлықтай берілуі, операциялық негіздегі өтемақы, объектінің салынып жатқан инфрақұрылымының тиімділігіне және қызметтеріне сұраныс. Мемлекеттік-жекешелік әріптестік – бұл жекешелендіру емес.

Жеке қаржыландыру келісімшартты мемлекеттік-жекешелік әріптестік деп санау үшін талап болып табылмайды. Дегенмен, жеке секторды қаржыландыруға тарту инфрақұрылымды жеткізуді жылдамдатуға көмектесіп қана қоймай, жобаны іске асыруда тиімділік түрінде артықшылықтарды қамтамасыз ете алады.

«Мемлекеттік-жекешелік әріптестік туралы» Қазақстан Республикасының Заңына сәйкес мемлекеттік-жекешелік әріптестік – мемлекеттік әріптес пен жекеше әріптес арасындағы заңмен айқындалған белгілерге сәйкес келетін ынтымақтастық нысаны болып табылады және оның айрықша белгілеріне мыналар жатады [9]:

1. Мемлекеттік-жекешелік әріптестік шартын жасасу арқылы мемлекеттік әріптес пен жекеше әріптестің қатынастарын орнату;

2. Мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобасын іске асырудың орта мерзімді немесе ұзақ мерзімді кезеңі (мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобасының ерекшеліктеріне қарай бес жылдан отыз жылға дейін);

3. Мемлекеттік әріптес пен жекеше әріптестің мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобасын іске асыруға бірлесіп қатысуы;

4. Мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобасын іске асыру үшін мемлекеттік әріптес пен жекеше әріптестің ресурстарын біріктіру;

5. Мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобасын іске асыру үшін жеке әріптестің инвестицияларды жүзеге асыруы;

6. Мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобасында инвестициялық және пайдалану кезеңдерінің болуы жатады.

Осы Заңға сәйкес және ғалымдардың теориялары мен ойларын талдау барысында мемлекет пен жеке сектордың қарым-қатынастары мен ресурстық байланысы 2-кестеден көруге болады.

Кесте 2. Мемлекет пен жеке сектордың қарым-қатынастары мен ресурстық байланысы

Мемлекет ресурстары		Жеке сектор ресурстары
- Материалдық және зияткерлік меншік; - Қаржы; - Ғимараттар; - Жер; - Қызмет; - Кепіл; - Мемлекеттік тапсырыс; - Салық және өзге де жеңілдіктер; - Билік, саясат.	Мемлекеттік-жекешелік әріптестік	-Қаржы; -Мүлік; -Басқару жүйесі; -Ұйымдастыру; -Ақпарат; -Новаторлық әлеует; -Шешім қабылдау жылдамдығы
Ескертпе: автормен құрастырылған		

Бұл ретте инвестициялық кезең мемлекеттік-жекешелік әріптестік объектісін жобалауды (қажет болған жағдайда), салуды және (немесе) реконструкциялауды және (немесе) жаңғыртуды не құруды қамтиды. Пайдалану кезеңі мемлекеттік-жекешелік әріптестік объектісін оның функционалдық мақсатына сәйкес пайдалануды не мемлекеттік-жекешелік әріптестік объектісіне техникалық қызмет көрсетуді не оның инфрақұрылымын басқаруды қамтиды.

МЖӘ-нің барлық түсіндірмелерін талдай отырып, МЖӘ – бұл мемлекет пен олардың серіктестігінің ерекше нысандары бар бизнес арасындағы ерекше қатынас деп айтуға болады. Әріптестік қатынасқа түсе отырып, екі әріптес те тәуекелдерді өзара бөліседі. МЖӘ объектісі әрқашан мемлекеттік меншік немесе мемлекет көрсететін қызметтер болып табылады. Мемлекет бизнеске қол жетімсіз өз функцияларын өкілдік ете отырып, осы функцияларды жүзеге асыру құқығын жеке секторға береді. Сондықтан әріптестік қатынастарға кіру арқылы

жеке сектор осы функцияларды орындау үшін мемлекеттен белгілі бір құқықтарды алады. Осыған байланысты жеке сектор мемлекеттің меншік қатынастарына араласа бастайды.

Біздің ойымызша, В.Варнавский ең сындарлы анықтаманы, критерийлер мен белгілерді береді. Ұстанымдардың көбі мемлекеттік меншік немесе мемлекет көрсететін қызметтер МЖӨ-нің мәні болып табылатындығымен келіседі. Әріптестер тәуекелдер мен қаржыландыруды өзара бөледі, кейде жеке сектор мемлекеттік меншік объектісін немесе мемлекет көрсететін қызметтерді қаржыландыру жауапкершілігін толығымен өз мойнына алады. Жеке сектор негізінен өз инвестицияларымен тәуекелге барса, ал мемлекет өз мүлкі мен ішінара инвестицияларын тәуекелге қояды. Тіпті кейде мемлекет мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобасын қаржыландыруға қатыспайды. Әрине бұл жеке сектордың жобамен байланысты тәуекелге бару мүмкіндігіне байланысты.

Бір жағынан, Қазақстан Үкіметінің мемлекет меншігіндегі инфрақұрылым объектілерін жаңғырту, қолдау, қызмет көрсету және кеңейту үшін жеткілікті көлемде қаржы қаражаты жоқ. Екінші жағынан, мемлекет инфрақұрылымдық объектілерді жекешелендіре не сата алмайды, өйткені олардың стратегиялық, экономикалық және әлеуметтік-саяси маңызы бар. Мұндай қайшылықты шешу үшін дамыған және дамушы елдерде мемлекеттік-жекешелік әріптестік тұжырымдамасы қолданылады, ол өз кезегінде мемлекеттің экономикалық қызметінің стратегиялық және өмірлік маңызды салаларында жекешелендіруге балама жол ретінде қарастырылады.

Мемлекет әріптестікті қолдай отырып, шаруашылық жүргізудің тиімді әдістерін табады. Бір жағынан, жеке сектор мемлекеттік активтерді пайдалана отырып, өндіріске өзінің ұйымдастырушылық тәжірибесін, менеджментін, білімін, ноу-хауын енгізеді, инвестициялар құяды және мемлекеттік кепілдік есебінен өз тәуекелдерін барынша азайтады. Екінші жағынан, мемлекет кепілдіктер береді және ашық әрі нақты институционалдық ортаның болуын қамтамасыз етеді.

МЖӨ-нің заманауи әдістері мен нысандары мемлекеттің өмірлік маңызды объектілерін мемлекеттік меншікте сақтай отырып, меншік құқығының бір бөлігін (өкілеттіктерін) бизнеске беруге мүмкіндік береді.

Жекешелендіру мемлекеттік меншікті жеке қолға беру ретінде мемлекеттің экономикадан, оның жекелеген салалары мен өндірістерінен кетуін білдіреді. Ал әріптестік бизнеске мемлекеттік меншік объектілеріне қатысты ұйымдастырушылық, экономикалық және басқару функцияларының бір бөлігін беруге әкеледі. Объектілердің өзі мемлекет меншігінде қалады. Алайда, стандартты толық ауқымды жекешелендіруден айырмашылығы, әріптестерде мемлекет экономикалық белсенділіктің және экономикалық процестерді бақылаудың едәуір дәрежесін, сондай-ақ меншіктің кейбір өкілеттіктерін сақтайды. Мемлекет пен бизнес әріптестігінің экономикалық және әлеуметтік әсері – қоғам сапалы тауарларды, сапалы және жоғары деңгейдегі қызметтерді аз шығындармен тұтына алады.

Қорытынды. Мемлекеттік-жекешелік әріптестікті теориялық және тұжырымдамаларын қарастырып зерделеу құқықтық, ұйымдастырушылық және қаржылық, тәуекел, басқару құрылымына байланысты көптеген практикалық маңыздылығы мен тиімділігі бар екеніне көз жеткіздік. МЖӨ-нің негізгі теориялары мен сипаттамаларына қарап бірнеше қорытынды жасауға болады:

1. Әріптестіктің ұзақ мерзімділігі: дамыған елдерде МЖӨ ұзақ мерзімді сипатқа ие. Бұл мемлекетке объектілерді басқару мен пайдалануды жеке компанияларға ұзақ мерзімге (10, 20, 30 жыл және одан да жоғары) беруге мүмкіндік береді.

2. Тәуекелдер мен инвестициялар: МЖӨ-де жеке сектор тәуекелдердің едәуір үлесін алады (қаржылық тәуекелдер, пайдалану тәуекелдері), сондай-ақ объектілерді құруға және жаңғыртуға қаражат салады.

3. Инновациялық қаржылық модельдер: дамыған елдерде жобаларға жеке инвестицияларды тарту үшін жеке қаржыландыру (PFI), облигациялар, краудфандинг және басқа механизмдер сияқты көптеген қаржы құралдары жиі қолданылады.

4. Рөлдерді нақты бөлу: батыс Еуропа елдерінде мемлекеттің рөлі әдетте қызметтердің сапасын реттеу, бақылау және қамтамасыз ету болып табылады, ал жеке сектор инфрақұрылымды жобалауға, салуға және пайдалануға жауапты.

Қазақстанда мемлекеттік-жекешелік әріптестік инфрақұрылымдық жобаларға жеке инвестицияларды тарту мақсатында дами бастады. МЖӘ-ні нақты түсіну үшін әріптестер арасында тәуекелдер мен міндеттерді дұрыс бөлуге, сондай-ақ қаржылық және ұйымдастырушылық модельдерді дамытуға мүмкіндік беретін институционалдық тетіктерді күшейту қажет

Пайдаланылған әдебиеттер

1. Клинова М.В. Государство и частный капитал в поисках прагматичного взаимодействия. М.: ИМЭМО РАН, 2009. стр.89.
2. Клинова М.В. Государство и частный капитал в поисках прагматичного взаимодействия. М.: ИМЭМО РАН, 2009. стр. 92.
3. Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство. Том 1. М.: ИМЭМО РАН, 2009. стр. 12.
4. Дерябина М. Государственно-частное партнёрство: теория и практика// Вопросы экономики. 2008. №8. стр. 66.
5. Бизнес Кыргызстана и Грузии допустят в казахстанские госпроекты. <https://kursiv.kz/news/finansy/2019-10/biznes-kyrgyzstana-i-gruzii-dopustyat-v-kazakhstanskije-gosproekty>.
6. Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство в России: проблемы становления // Отечественные записки. 2004. №6. стр. 172.
7. Э.Р. Йескомб, Э. Фаркухарсон. Государственно-частное партнерство в сфере инфраструктуры. Принципы финансирования и управления. Второе издание. 2022. стр.25-26.
8. APMG International сайты. Руководство по ГЧП: <https://ppp-certification.com>.
9. «Мемлекеттік-жекешелік әріптестік туралы» Қазақстан Республикасының 2015 жылғы 31 қазандағы № 379-V ҚРЗ Заңы. 1, 4-бап.
10. Қазақстандық мемлекеттік-жекешелік әріптестік орталығының сайты. <https://kzppp.kz>.

РОЛЬ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ЭКОНОМИКЕ КАЗАХСТАНА

Сигаев Дмитрий Александрович, Спатаева Нагима Мухтаровна

Н

Студент третьего курса колледжа экономики, бизнеса и права Карагандинского университета
Казпотребсоюза

Научный руководитель - преподаватель, Спатаева Нагима Мухтаровна

Р

Аннотация. Малый и средний бизнес (МСБ) играет ключевую роль в экономике Казахстана, способствуя созданию рабочих мест, внедрению инноваций и диверсификации экономики. Сектор охватывает 99% предприятий страны, вносит 30% в ВВП и обеспечивает 41% рабочих мест. Правительство активно поддерживает МСБ через программы субсидирования, налоговые льготы и льготное кредитование. Однако бизнес сталкивается с вызовами, такими как доступ к финансированию, бюрократия и инфраструктурные ограничения. Развитие МСБ способствует снижению зависимости от сырьевых ресурсов, устойчивости экономики и укреплению позиций Казахстана на международной арене.

Ключевые слова. МСБ, экономика Казахстана, предпринимательство, инновации, экспорт.

Малый и средний бизнес (МСБ) играют ключевую роль в экономике Казахстана, способствуя созданию рабочих мест, стимулированию инноваций и повышению конкурентоспособности страны. В условиях глобальных изменений и кризисов, МСБ становятся основным двигателем экономического роста и социальной стабильности. Эти предприятия, охватывающие широкий спектр отраслей от сельского хозяйства и торговли до технологий и услуг, служат важной основой для создания устойчивой и диверсифицированной экономики. В странах с развитыми экономиками малый и средний бизнес также является одним из главных источников налоговых поступлений, что актуально и для Казахстана. Более того, гибкость и высокая адаптивность МСБ позволяют им быстро реагировать на изменения рыночных условий, что особенно важно для устойчивости национальной экономики в условиях глобальной неопределенности.

МСБ не только расширяют возможности занятости, но и повышают качество жизни, способствуя улучшению социальной стабильности и сокращению безработицы в регионах. Для Казахстана, стремящегося к экономической независимости и укреплению своей позиции в мировом сообществе, развитие малого и среднего бизнеса становится важной частью государственной стратегии. В рамках национальных программ, таких как «Дорожная карта бизнеса», правительство активно поддерживает предпринимательство, что позволяет казахстанским МСБ выходить на международные рынки. Существуют также налоговые льготы и субсидии для повышения конкурентоспособности МСБ на внутреннем рынке. В долгосрочной перспективе успешное развитие этого сектора может укрепить экономику страны и повысить её устойчивость к внешним шокам.

Статистический анализ малого и среднего бизнеса в Казахстане:

Согласно данным министерства экономики, МСБ составляют более 99% всех зарегистрированных предприятий в стране, оказывая значительное влияние на национальную экономику. Этот сектор обеспечивает около 41% рабочих мест и вносит существенный вклад в валовой внутренний продукт, составляя около 30% от общего ВВП. В последние годы наблюдается устойчивый рост числа зарегистрированных предприятий малого и среднего бизнеса, что свидетельствует о повышении предпринимательской активности среди населения. Более того, объем производства в секторе МСБ составил около 9 триллионов тенге в 2023 году, что подчеркивает его важность для экономики Казахстана. В региональном разрезе наибольшее количество МСБ сосредоточено в Алматы и Астане, что связано с высокой плотностью населения и наличием крупных инфраструктурных объектов. Также стоит отметить, что правительство Казахстана активно поддерживает развитие МСБ через программы субсидирования, льготное кредитование и налоговые послабления, что способствует укреплению сектора. Однако сектор сталкивается с вызовами, такими как доступ к финансированию и высокая конкуренция.

Влияние МСБ на экономический рост.

Малый и средний бизнес (МСБ) играет важнейшую роль в диверсификации экономики Казахстана, способствуя снижению зависимости от добычи сырьевых ресурсов и созданию более устойчивой экономической структуры. В 2022 году объем производства в секторе МСБ составил 9 триллионов тенге, что на 15% больше по сравнению с 2021 годом. Этот рост подчеркивает устойчивость сектора даже в условиях глобальных экономических вызовов. Вклад МСБ в валовой внутренний продукт (ВВП) составил 30%, что свидетельствует о значимости сектора для экономического роста страны.

Кроме того, малые и средние предприятия обеспечивают около 41% рабочих мест, что способствует снижению уровня безработицы и повышению уровня доходов населения. В период с 2020 по 2023 год число зарегистрированных МСБ в Казахстане выросло на 8%, достигнув отметки в 1,7 миллиона предприятий, что подтверждает увеличение интереса к предпринимательству среди населения. Особенно активно развиваются предприятия в таких секторах, как услуги, розничная торговля, сельское хозяйство и информационные технологии.

Правительственные программы, направленные на поддержку малого и среднего бизнеса, такие как «Дорожная карта бизнеса», способствуют развитию сектора через

налоговые льготы, субсидии и льготное кредитование. В результате этих мер МСБ не только увеличивают свою долю в экономике, но и становятся важными участниками экспортной деятельности. В 2022 году объем экспорта, обеспечиваемого МСБ, составил 800 миллиардов тенге, что на 10% выше показателей предыдущего года. Это подчеркивает значимость МСБ как участников международной торговли и укрепления экономической независимости Казахстана.

Инновации и технологии

Малые и средние предприятия также играют важную роль в сфере инноваций. Например, по данным Министерства экономики, 45% новых технологий и услуг в Казахстане были разработаны малыми предприятиями. Это показывает, что МСБ являются катализатором технологического прогресса.

Роль МСБ в экспортно-импортной деятельности

Малые и средние предприятия (МСБ) Казахстана играют важную роль в международной торговле, внося вклад в укрепление экономических связей страны с зарубежными партнерами и снижая зависимость от импорта. В 2022 году объем экспорта товаров и услуг, обеспечиваемый предприятиями МСБ, достиг 2,5 миллиарда долларов, что подтверждает растущий интерес предпринимателей к зарубежным рынкам. Это развитие не только способствует увеличению валютных поступлений в страну, но и позволяет казахстанским предприятиям накапливать опыт работы на международных рынках, что, в свою очередь, стимулирует внедрение мировых стандартов качества и повышения конкурентоспособности.

Сектора, в которых предприятия МСБ наиболее активны в экспорте, включают сельское хозяйство, легкую промышленность, пищевую промышленность и информационные технологии. Казахские компании активно экспортируют зерновые, мясо, муку, одежду и текстиль, что делает МСБ значимым игроком в сельскохозяйственном и производственном экспорте. В то же время малый и средний бизнес импортирует оборудование и технологии, необходимые для модернизации производства и повышения эффективности.

Государственная поддержка также играет важную роль в стимулировании экспортной активности МСБ. В рамках программы «Дорожная карта бизнеса» и других инициатив предпринимателям предоставляются субсидии, консультации и доступ к международным выставкам. В 2023 году более 800 малых и средних предприятий получили гранты и субсидии на экспорт, что позволило им расширить своё присутствие на зарубежных рынках.

Основные рынки сбыта казахстанских МСБ включают Россию, Китай и страны Центральной Азии, где продукция Казахстана пользуется спросом благодаря географической близости и конкурентоспособным ценам. По мере укрепления торговых отношений Казахстана с другими странами, предприятия МСБ смогут получить еще больше возможностей для экспорта, что положительно скажется на экономическом развитии и имидже Казахстана на международной арене.

Проблемы и перспективы развития

Несмотря на значительное влияние малого и среднего бизнеса (МСБ) на экономику Казахстана, существуют определенные проблемы, которые ограничивают их развитие и потенциал роста. Некоторые из наиболее существенных вызовов включают:

1. Недостаток финансирования. Для многих малых предприятий доступ к кредитам и инвестициям остается серьезной проблемой. Согласно опросам, 62% владельцев малых бизнесов называют недостаток финансирования основной преградой для роста. Банки часто требуют высокий уровень залогового обеспечения, что затрудняет получение кредитов для новых и молодых компаний. В результате многие предприниматели прибегают к альтернативным и часто менее выгодным источникам финансирования.

2. Регуляторные барьеры. Бюрократические процедуры и административные барьеры также значительно затрудняют ведение бизнеса. Получение лицензий, разрешений и других документов может занимать много времени и средств. По оценкам, из-за

административных процедур и проверок малый бизнес тратит в среднем 10% своего дохода, что существенно сказывается на его прибыльности. Упрощение административных процессов и сокращение количества обязательных проверок могли бы улучшить деловую среду и снизить затраты для малого бизнеса.

3. Высокая налоговая нагрузка и конкуренция с крупными корпорациями. МСБ сталкиваются с высокой налоговой нагрузкой, особенно на этапе становления. В некоторых отраслях малые предприятия вынуждены конкурировать с крупными корпорациями, которые обладают лучшим доступом к ресурсам и финансам. Это ограничивает возможности малых предприятий для расширения и инновационного развития.

4. Инфраструктурные ограничения. В некоторых регионах Казахстана малый бизнес сталкивается с трудностями, связанными с недостаточно развитой инфраструктурой. Это особенно актуально для отдаленных и сельских районов, где предприниматели сталкиваются с трудностями в доступе к транспортным и коммуникационным ресурсам.

Государственная поддержка

В ответ на эти вызовы, государство внедряет различные программы для поддержки сектора МСБ, направленные на снижение административных барьеров, улучшение доступа к финансированию и повышение квалификации кадров. В 2023 году на программы поддержки МСБ было выделено 50 миллиардов тенге, что на 20% больше по сравнению с предыдущим годом. Эти средства направлены на предоставление субсидий, кредитов под низкие проценты и налоговых льгот, что значительно снижает финансовую нагрузку на малый и средний бизнес.

Кроме того, в рамках программы «Дорожная карта бизнеса» предприниматели могут пройти бесплатное обучение и повысить свою квалификацию. В 2023 году более 15,000 предпринимателей получили доступ к этим образовательным программам, что способствовало улучшению их управленческих и технических навыков. Помимо этого, правительство планирует расширить программу микрокредитования для поддержки предпринимателей в сельской местности, с целью создания рабочих мест и улучшения экономического положения в отдаленных регионах.

Эти меры позволяют смягчить финансовые и административные трудности, с которыми сталкиваются малые и средние предприятия, и способствуют созданию более благоприятной среды для их роста и развития.

Заключение

Малый и средний бизнес является неотъемлемой частью экономики Казахстана, способствуя её устойчивому росту, инновациям и созданию рабочих мест, особенно в регионах. Этот сектор помогает диверсифицировать экономику страны и уменьшить зависимость от добычи сырьевых ресурсов, что повышает её устойчивость перед внешними экономическими вызовами. Для дальнейшего развития сектора необходимо продолжать работу над устранением существующих проблем, таких как доступ к финансированию, административные барьеры и нехватка квалифицированных кадров. Важную роль также играют государственные программы поддержки, которые позволяют МСБ выходить на международные рынки и адаптироваться к новым условиям. Усилия в этом направлении помогут малому и среднему бизнесу Казахстана достичь новых высот, обеспечивая экономический рост и повышая качество жизни населения.

Список использованных источники :

1

Министерство национальной экономики Республики Казахстан. economy.gov.kz

Министерство статистики Республики Казахстан. stat.gov.kz

Н 4. Программа «Дорожная карта бизнеса 2020». business.gov.kz

а
ц
и
о
н
а
л
ь
н

МЕМЛЕКЕТТІК БАСҚАРУ АППАРАТЫНДАҒЫ HR-ПРОЦЕСТЕРІ БАСҚАРУ ЖӘНЕ ЦИФРЛАНДЫРУ

Альжанова Дана Айгазиновна

Shaku64@mail.ru

Магистр, Торайгыров университет

Кіріспе. Мемлекеттік басқару аппаратындағы HR-процестерді басқару және цифрландыру қазіргі заманғы мемлекеттік қызметтің тиімділігін арттыру үшін маңызды аспектілер болып табылады.

Кіріспе ретінде, HR-процестер (адам ресурстарын басқару процестері) мемлекеттік мекемелерде кадрларды тарту, дамыту, бағалау және олардың жұмысын қолдау бойынша жүйелі шаралар болып табылады. Цифрландыру, өз кезегінде, осы процестерді автоматтандыру және оңтайландыру арқылы мемлекеттік қызметтің ашықтығын, тиімділігін және жауапкершілігін арттыруға мүмкіндік береді.

HR-процестерді цифрландыру мемлекеттік басқару аппаратында бірнеше артықшылықтар береді:

1. **Уақытты үнемдеу:** Автоматтандырылған жүйелер арқылы кадрлық есептеулер мен құжат айналымы жылдамдатылады.

2. **Деректердің дәлдігі:** Цифрлық жүйелер ақпаратты жинау мен сақтау кезінде қателіктерді азайтады.

3. **Талдау мүмкіндігі:** Цифрландырылған деректер HR-процестерінің тиімділігін талдауға және болжауға мүмкіндік береді.

4. **Ашықтық және есеп беру:** Цифрлық платформалар мемлекеттік қызметтің ашықтығын қамтамасыз етеді, бұл қоғамның мемлекеттік басқару жүйесіне сенімін арттырады.

Қорытындылай келе, мемлекеттік басқару аппаратындағы HR-процестерді басқару және цифрландыру мемлекеттік қызметтің сапасын арттыруға, қызметкерлердің жұмысын тиімді ұйымдастыруға және қоғамдық қызмет көрсету деңгейін көтеруге бағытталған маңызды шаралар болып табылады.

Жалпы үрдістерден бастасак: адам ресурстарын басқару жөніндегі жұмыстар қазіргі таңда қандай өзгерістерге ұшырауда? Біріншіден, бұл жұмыстың мән-мағынасы, құралдары, кейде тіпті тұжырымдамасы, еңбектің интернет-нарығы белсендірек пайдаланыла бастағандықтан өзгереді және таланттар іздестіру базасына бүгінгі күні компанияның орналасқан жері немесе оның қандай да бір мемлекетке қатыстылығына қарамастан, бүкіл әлем елдері айналды. ICT және HR-үдерістерді технологияландыру – бірнеше онжылдықтар ішінде байқалып келе жатқан екінші айқын үрдіс. ICT дегеніміз – information and communication technologies, яғни ақпараттық және коммуникациялық технологиялар. Сосын, әрине HR-үдерістерін технологияландыру. Әңгіме не туралы болып тұр дейсіз ғой? Біріншіден, бұл электронды немесе қашықтықтан оқыту, e-learning. Бүгінгі таңда еуропалық компаниялар e-HRM, яғни электронды human resource management-тің күнделікті тәжірибеге енгізіліп, тиімді жұмыс істей бастағаны туралы жиі айтып жүр. Бұл: бейне-сұхбат, баға беру және іріктеуде, қызметкерлер жұмысына мониторинг жасауда әлеуметтік желілерді пайдалану, қоғамда ең таралған басқа да сан алуан деректер базасын, мобильдік қосымшаларды пайдалану, үміткерлерді бағалауда жасанды парасатты пайдалану. Айтпақшы, осылардың соңғысы, мамандар пікірлері бойынша, өте тиімді құрал болып табылады. Мысалы, Personality Insights бағдарламасына сәйкес, жеке тұлғаға баға беру, ол адамның өз ойын жеткізу үшін қандай сөздер жиынтығын қолданатынына сүйене отырып, жүзеге асады, яғни біз адамдардан бірдеңе туралы әңгіме құрастыруды сұраймыз, мысалы көрген-білгені мен одан алған әсерін қысқаша әңгімелеп беруін өтінеміз. Ал машина, яғни жасанды парасат, ол адам қолданған сөздер жиынтығына, сөз саптауына, дауыс ырғағына талдау жасайды.

Мамандардың айтуынша, бұл тәсіл адамның

мінез-құлқын өте дұрыс сипаттайтын көрінеді. Бүгін атап өткіміз келіп отырған үшінші үрдіс – *outsourcing/HRM* міндетінің аутсорсы. *Outsource/аутсорс* терминін біз өзіміз үшін үйреншікті жұмыстың бір бөлігін дәл осы нақты өнімдер мен қызметтер өндіруге маманданған басқа компанияларға берген жағдайларда пайдаланамыз. Біз бұдан не пайда табамыз? Бұл бізге не береді? Әрине, бұдан біздің басқа компанияларға, міндетімізді аутсорсқа берген компанияларға деген тәуелділігіміз артады. Алайда басқа жағынан қарағанда, бұл жерде біздің өз қызметіміздің сапасын айтарлықтай өсіруді қамтамасыз ету мүмкіндігі пайда болады. Өйткені енді онымен нағыз кәсіби мамандар шұғылдана бастады ғой. Оған қоса, бұл үдерістің ақырғы нәтижесін алып қарайтын болсақ, біз осы арқылы бизнесті жүзеге асыруға жұмсалған ресурстарды үнемдеу мүмкіндігіне ие боламыз. Аутсорсқа нелер беріледі? Менің ойымша, негізінен бұл – рекрутинг, яғни қызметкер таңдау міндеті. Біздің қазақстандық нарықта рекрутингтік компаниялар әлдеқашаннан бері жұмыс істеп келеді және олардың жұмысымен өз қызметінде өзара әрекеттеспеген ұйым не мекеме табу қиын. Бүгінгі таңда бұл (сондай-ақ) кадрлық есеп немесе әкімшілік ету, яғни басқару. Компанияға жұмыс істейтін барлық адами ресурстардың есебін реттеп, дәйекті түрде жүргізіп отыратын компаниялар бар. Олардың қызметіне оқыту не дамыту да жатуы мүмкін. Немесе ақпараттық қолдау болуы да мүмкін... Жалпы, іс жүзінде, аутсорсқа бүгінгі таңда компаниялар өз қызметінің түрлі саласын тапсыруға тырысады, оның ішінде қызметкерлерді басқару саласы да бар. Пайдалану нәтижелері бойынша аутсорс ұғымына өте жақын тағы бір ерекше құбылыс бар. Ол – адами ресурстарды басқару жөніндегі қызмет көрсетумен айналысатын жалпы орталықтар. Бұл негізінен ірі холдингтік компанияларға, халықаралық корпорацияларға тән жағдай. Олар қандай да бір функцияларын орталықтандырады және сол арқылы өндіріс ауқымының жағымды нәтижесіне қол жеткізеді. Соңғы оншақты жылдар ішінде жиі айтылып жүрген тағы бір үрдіс еңбектік қарым-қатынасты дараландыру. Ол туралы батыстық сарапшылар не дейді? Оқулық авторы сілтеме жасаған деректермен танысқанға дейін, бұл мен үшін де белгісіз жай болған еді. Жаңа деректерге сүйенсек, Еуропада кәсіподақ мүшелерінің саны соңғы ондаған жылдар ішінде айтарлықтай қысқарып келе жатыр екен. Егер осыдан 20–30 жыл бұрын адамдар, жұмыс берушілер алдындағы құқығын қорғау үшін ұжымдық қорғанышқа арқа сүйейтін болса, қазіргі кезде өз жұмыс берушісімен дербес келісімшарт жасағанды қалайды. Өйткені біз бір-бірімізге ұқсамаймыз, әртүрліміз, біздің мүдделеріміз бен қалауларымыз да әртүрлі, сондықтан бәріміздің талап-тілегімізді қанағаттандыратын еңбек келісімшартының ортақ үлгісін жасап шығару өте күрделі. Ал *HR Trend Institute* соңғы екі-үш жылда пайда болатын қандай өзгерістерді болжап отыр? Мен сіздерге *agile* термині таныс деп ойлаймын.

Басқару тақырыбы қызықтыратын адамдардың бәрі, бұл терминнің түрлі атқарымдық бағыттарда қолданылып жүргенін байқаған болар. Оның өндірістік менеджмент те, стратегиялық менеджмент те бар. Жалпы *agile*, басқару жүйесінің стилі және философиясы ретінде, адами ресурстарды басқару жүйесіне тікелей қатысы бар. *Agile HRM* немесе адами ресурстарды икемді басқару, ең алдымен кадр бөлімі мамандарының санын азайтуды, кадрлармен жұмыс істеу жөніндегі мамандандырылған департаменттерді қысқартуды қарастырады, яғни бұл міндеттерді атқаратын адамдар саны мейлінше аз болады. Ал біз сіздермен бірге өзіміздің бірінші дәрісімізде қызметкерлермен жұмыс істеудің түрлі объективті себептерге байланысты және нақты көрсеткіштер бойынша, күннен-күнге қиындап, күрделеніп келе жатқанын айтқан болатынбыз. Демек, кадрлармен жұмыс істейтін мамандар санын қысқарту салдарынан, қалған қызметкерлерге түсетін салмақ айтарлықтай артады... Бір қарағанда бір-біріне қарама-қайшы құбылыстар секілді. Ал енді осы қарама-қайшылықты *agile* тәсілдемесі, икемді тәсілдеме көмегімен қалай шешуге болады? Мұндай қарама-қайшылықты шешуге мүмкіндік беретін *HR* қызметтер, яғни адами ресурстарды басқару жөніндегі департаменттер оны әріптестерді сырттан тарту, яғни қандайда бір жекелеген міндеттерді аутсорсқа тапсыру арқылы шеше алады. Алайда жұмыс сапасы төмендеп кетпес үшін, қызметкерлерді басқару жөніндегі барлық қызметтің үйлесімділігі биік деңгейде болуы үшін, әдетте, кәсіби мамандар, біліктілік санаты аса жоғары әріптестер таңдалады, яғни ол, персоналға қатысты жасалатын жобаға тапсырыстың ерекшелігін тез әрі

дұрыс түсіне білетін және оны жылдам, әрі сапалы орындай алатын болуға тиіс. Олар (agile командалар) нақты нәтижелерге мейлінше қысқа мерзімде қол жеткізуге ұмтылады. Сондықтан көбінесе перфекционизмнен бас тартатыны туралы айтады. Әңгіме не туралы болып тұр дейсіздер ғой? Бұл, HR командалар жұмысының сапасы жалпы жүйелі түрде төмендеп кетуі мүмкін деген сөз емес. Әңгіме мынада, бізде қандай да бір бастама пайда болады да, біз оның өте маңызды және өзекті инновация екенін түсінеміз. Бірақ оған өте мұқият дайындалу үшін, тиісті бағдарламалар әзірлейміз, жазамыз, оны жүзеге асыру тәсілдерін пысықтаймыз, әркімнің атқаратын рөлдерін белгілеп, алдымызда күтіп тұрған қандай да бір қиындықтарды болдауға тырысамыз. Біз мұның бәрін қайта талдаудан өткізіп, кемшіліктерін түзетуге кірісеміз. Алайда көбінесе былай болады: біз адамдарды басқаруға байланысты болашақ қызметімізді құжаттар негізінде сипаттап, бірнеше мәрте пысықтап, құрылымдап, реттеп болған кезде... ол қызметке деген қажеттілік жойылып кетуі мүмкін, яғни бұл бастама енді мүлде өзекті болмай қалады. Арада біршама уақыт өткеннен кейін, дәл осы сәтте тиімді нәтиже әкелмейтін бастамалар, әрине, не кейінге қалдырылады немесе толық өзгеріске ұшыратуды талап етеді.

Бүкіл әлемде байқалып отырған тағы бір үрдіс-жетістіктерді бағалау немесе қызметкерлерге баға беру жүйесін өзгерту. Бұл үрдіс қазақстандық компаниялар үшін аса өзекті және ол туралы мен кейінірек айтамын. Бұл – қызметкерлер үшін аса маңызды, оларды қатты қобалжытып, уайымға салатын үрдіс, өйткені осындай бағалауға әрбір жеке қызметкердің болашақ мансабының өсуі, материалдық жағдайы тікелей тәуелді. Біз бәріміз жетістіктерді басқарудың KPI секілді белгілі жүйелерін білеміз, сондықтан дәстүрлі жүйелерден батыстық компаниялардың бас тарта бастағандарын және оларды өзгертуге тырысатынын айтқым келеді. Оларды түбегейлі өзгерту әзірге ешкімнің қолынан келмейді, өйткені жетістіктерді басқарудың басқа барабар құралдары әлі ойлап табылған жоқ. Дегенмен оларды бұрынғы үйреншікті түрінде қолданбауға тырысады. Ескірген жүйелердің ең басты кемшілігі неде немесе жүйені өзгертіп, мейлінше адекватты және заманауи ету үшін қандай әрекеттер қажет? Мамандардың айтуынша, ең алдымен бағалау жүйесі – сыйақыға қызмет етуден бас тарту қажет, яғни егер біз қызметкерлердің жетістіктерін бағалау нәтижесінде материалдық игіліктер тарата бастайтын немесе басқа да әкімшілік шешімдер қабылдай бастайтын болсақ, олардың бірін қысқартып, бірін қалдырып, тағы бірін басқа жұмысқа ауыстырып, енді бірінің қызметін жоғарылату туралы шешімдер қабылдай бастасақ, онда бұл адамдардың өзін-өзі бағалау сезіміне әсер етіп, жұмыс орынын көрсеткіштерді бұрмалау мен өзара шайқас алаңына айналдырады. Орынсыз бәсекеге, орынсыз бәсекелік іс-әрекетке алып келеді.

Жалпы бағалау жүйесінің мақсаты неде? Ең алдымен, бүгінгі күнгі мамандардың айтуынша, жетістіктерді бағалау жүйесі – адамның қазіргіден гөрі қалай жақсырақ жұмыс істей алатыны, алдағы уақытта, келесі жобаны жүзеге асырғанда, өзінің болашақ жұмысында, қазіргіден гөрі тиімдірек болуы үшін қажет ақпарат алу арнасы. Ал тиімді болу деген – қажетті болу деген сөз. Ал бұл үшін кері байланыс қажет және ол өте нақты және объективті болуы керек. Ол адамның жұмысқа деген ынтасын жоймайтын, оларды басшылар алдында жақсы көріну үшін қандай да бір ақталу жолдарын іздеуге, жалған деректер жазуға мәжбүр етпейтіндей болуы керек. Қызметкерлерді басқарудың жалпы жүйесінде соңғы үш жылда күтіліп отырған үшінші үрдіс, үшінші өзгеріс, гиперпеформерлермен жұмыс істеуді күшейту. Ол әдетте оны орыс тілінде топпеформер деп аталып жүр.

Алайда біз оқулық авторының терминін сақтап қалғымыз келеді. Ағылшын тілінде олар көбіне гиперпеформерлер сөзін жиі қолданады. Кейбір сарапшылардың бағалуынша, гиперпеформерлер өз жұмысында орташа орындаушымен салыстырғанда бесон есе артық нәтиже бере алады. Сондықтан компаниялар әдетте: «адамдармен онсыз да жұмыс істеу күрделі. Ал егер бұл өте көп адам еңбек ететін ұжым болса, онда орташа еңбек өнімділігін қамтамасыз ету үшін көп күн салу керек. Олай болса бізге қызметкерлер санын қысқарту қажет шығар? Өйткені адам санын қысқартумен қатар, жалпы ұйымдастырушылық шығындар да қысқарады, яғни «персоналды басқару функциясының өзі тиімдірек болады» деген ұйғарымға келеді. Бұл – бүгінгі күнгі

кәсіпорындардың талап етіп отырғаны. Оларға бұл халықаралық нарықта, ғаламдық нарықта бәсекеге қабілетті болу үшін ауадай қажет. Көптеген HR жүйелер бүгінгі таңда өз жұмыстары үшін, өз бөлімшелері үшін, өздерінің жұмыс топтары үшін, ең үздік, ең дарынды адамдарды, міндеттерін мүлтіксіз атқаратын және бұл жұмысты өздері үшін күрделі немесе шаршататын үрдіс санамайтын мамандарды табуды көздейді. Нағыз гиперперформерлер өздеріне тапсырылған міндетті сапалы атқарып ғана қоймай, жұмыс үдерісінен ғанибет алады, өйткені бұл олардың жүрек қалауы, өзін-өзі таныта білу мүмкіндігі, және олар өз еңбектері үшін лайықты өтемақы ала алады. Ал жұмыстан тыс уақытта олар өздеріне компания сыйақы ретінде төлейтін қаражатты жан-жақты даму және жақсы демалу мақсатында жұмсай алады. Таланттармен жұмыс істеу бағдарламаларымен жақсы таныс мамандардың бәрі гиперперформер табудың аса қиын екенін жақсы түсінеді. Олардың жұмысын ұйымдастыру оңай емес, өйткені олар компанияның дәстүрлі тәжірибесіне, ресімдері мен регламенттеріне сәйкес келмейді. Алайда гиперперформерді командада сақтап қалу да өте күрделі болып барады, себебі олардың көпшілігі бойындағы даралықты жасырмай, айшықтап көрсетіп тұрады. Өйткені ол адамның – гиперперформер, аса талантты екенін менеджер ретінде тек сіз ғана біліп қоймасыз ғой. Оның өзі де бұл туралы өте жақсы біледі. Мұндай адамдар өздерінің еңбек нарығындағы құндылығына кәміл сенімді. Сондықтан олардың бойындағы бірегей жетістіктерді, ерекше Олардың тілін табу үшін менеджердің, бастық және жұмыс беруші ретіндегі биік тұғырынан түсіп, өз қызметкерінің тапсырыс берушісіне айналғанда, кәсіби біліктілігі аса жоғары, өте дарынды, іскер қызметкерден, керек десеніз тіпті, сирек кездесетін дара тұлғадан компания игілігіне жұмсалатын қандай да бір қызмет түрін ала білуі асқан шеберлікті талап етеді.

Бұл мәселенің қозғалғалы отырған тақырыпқа қатысы бар екені рас. Өйткені нарықтағы бәсекелестіктің жалпы өсуі және осы бәсекелестіктің жаһандандыру жағдайында және көптеген салаларда мүлде жаңа технологиялық платформаларға және жаңа мүмкіндіктерге өту жағдайында, біз өз қызметіміздің тиімділігі туралы ойлануымыз қажет, яғни біз өндіретін өнімдердің бәрі тек әлемдік нарықтар үшін қолайлы болумен ғана шектелмеу керек. Ол сонымен қатар біздің осы нарықтағы, тіпті басқа елдер нарығындағы бәсекелес компанияларымыздың өндіретін өнімдерінен айтарлықтай арзан болуға тиіс. Сондықтан тәжірибені оңайлату – ақыр аяғында адамдарды басқарумен байланысты қызметті оңтайландыру, демек қызметкерлермен жұмыс істеудегі шығындарды қысқартуға алып келуге тиіс аралық мақсаттардың бірі. Ал енді, менің сіздер үшін дайындап қойған сұрағыма жауап табу үшін ойланып көріңіздерші: Сіздің ойыңызша, аталған үрдістердің қайсысын біздің қазақстандық компаниялардан көруге болады? Осы сұраққа жауап беруге бірнеше минут уақыттарыңызды бөлсеңіздер екен. Сіз бейне жазбаны тоқтатып қойып, адами ресурстарды басқару саласында Қазақстан үшін аса өзекті екі немесе үш үрдісті таңдағаннан соң, одан әрі жалғастыруыңызға болады. Менің қойған сұрағыма жауап іздеп, ойлануға уақыт бөлгендеріңіз үшін рахмет. Енді сіздің өз жауаптарыңыз, жеке пікірлеріңіз бар.

Ал қазір мен сіздердің назарларыңызға қазақстандық компанияларда осы мәселелермен шұғылданып жүрген мамандардың жауаптарын ұсынғым келеді: адами ресурстарды басқарудың өзгеріске түсіп жатқан жүйесінің үрдістері туралы олар не ойлайды екен? Олар тарапынан ең алдымен, жетістіктерді бағалау жүйесінің редизайны, яғни жетілдірілуі секілді танымал үрдіс аталды. Рас, Қазақстан жағдайында, ол біршама басқа коннотацияға, біршама басқа мән-мағынаға ие. Өйткені егер батыстық компаниялар бүгінгі таңда дәстүрлі KPI жүйесінен бас тартып, осы үдерісті технологияландырудан, қатаң реттеу мен орталықтандырудан бас тартып жатса, біздің компаниялар керісінше, тек адамдар жұмысының нәтижесін бағалаудың қандай-да бір өлшенетін жүйесін енгізуге немесе олардың құзыреттік модельдеріне сәйкестігіне көбірек назар аударуда. Менің MBA (бағдарламасын) тыңдармандарымның көпшілігі жиі атайтын екінші үрдіс – гиперперформерлерді іздестіру және іріктеу. Не дегенмен ерекше таланттар тауып, оларды өз компанияға тарту және сол арқылы еңбек өнімділігінің күрт өсуін қамтамасыз ету идеясы өте тартымды екені сөзсіз. Менеджерлердің ойынша, қызметкерлерді басқарудағы шығындарды қысқартуға алып келетін

үрдіс – тәжіриберді оңайлатуға талпыну, қазақстандық басқару тәжірибесіндегі қалаулы үрдістердің бірі. Төртінші үрдіс – HR үдерістерін технологияландырумен байланысты. Рас, бұл жерде жасанды парасатты пайдалануды менің сауалнамама қатысқан менеджерлердің ешқайсы атаған жоқ, бірақ қашықтан бейне-сұхбат алу, скайп-мәслихаттар немесе үміткерлермен скайп-сұхбаттар өткізу секілді техникалық шешімдер, үміткерлер туралы немесе қызметкерлерге қатысты қандай да бір әкімшілік шешімдер қабылдағанда әлеуметтік желілерден алынған ақпараттарды пайдалану, түрлі деректер базаларын кең пайдалану бүгінгі таңда біздің компанияларда қарқынды қолданыла бастады. Олардың тілін табу үшін менеджердің, бастық және жұмыс беруші ретіндегі биік тұғырынан түсіп, өз қызметкерінің тапсырыс берушісіне айналғанда, кәсіби біліктілігі аса жоғары, өте дарынды, іскер қызметкерден, керек десеңіз тіпті, сирек кездесетін дара тұлғадан компания игілігіне жұмсалатын қандай да бір қызмет түрін ала білуі асқан шеберлікті талап етеді. Әрине, басқару қарым-қатынасының жалпы парадигмасын, менеджмент пен қызметкер арасындағы қарым-қатынасты өзгерту оңай емес екені бәрімізге белгілі. Біздің бүгінгі слайдымызға енгізген соңғы үрдіс – HR тәжірибені оңайлатуға ұмтылумен байланысты үрдіс. Бәлкім бұл бір жағынан HR-ға «қатаң» тәсілдемені сақтап қалу қажеттігі туралы немесе адами ресурстарды басқаруға деген «қатаң» тәсілдемені сақтап қалудың өзектілігі туралы әңгімеге қайта оралу болар. Бұл мәселенің қозғалғалы отырған тақырыпқа қатысы бар екені рас.

Өйткені нарықтағы бәсекелестіктің жалпы өсуі және осы бәсекелестіктің жаһандандыру жағдайында және көптеген салаларда мүлде жаңа технологиялық платформаларға және жаңа мүмкіндіктерге өту жағдайында, біз өз қызметіміздің тиімділігі туралы ойлануымыз қажет, яғни біз өндіретін өнімдердің бәрі тек әлемдік нарықтар үшін қолайлы болумен ғана шектелмеу керек. Ол сонымен қатар біздің осы нарықтағы, тіпті басқа елдер нарығындағы бәсекелес компанияларымыздың өндіретін өнімдерінен айтарлықтай арзан болуға тиіс. Сондықтан тәжірибені оңайлату – ақыр аяғында адамдарды басқарумен байланысты қызметті оңтайландыру, демек қызметкерлермен жұмыс істеудегі шығындарды қысқартуға алып келуге тиіс аралық мақсаттардың бірі. Ал енді, менің сіздер үшін дайындап қойған сұрағыма жауап табу үшін ойланып көріңіздерші: Сіздің ойыңызша, аталған үрдістердің қайсысын біздің қазақстандық компаниялардан көруге болады? Осы сұраққа жауап беруге бірнеше минут уақыттарыңызды бөлсеңіздер екен. Сіз бейне жазбаны тоқтатып қойып, адами ресурстарды басқару саласында Қазақстан үшін аса өзекті екі немесе үш үрдісті таңдағаннан соң, одан әрі жалғастыруыңызға болады. Менің қойған сұрағыма жауап іздеп, ойлануға уақыт бөлгендеріңіз үшін рахмет. Енді сіздің өз жауаптарыңыз, жеке пікірлеріңіз бар. Ал қазір мен сіздердің назарларыңызға қазақстандық компанияларда осы мәселелермен шұғылданып жүрген мамандардың жауаптарын ұсынғым келеді: адами ресурстарды басқарудың өзгеріске түсіп жатқан жүйесінің үрдістері туралы олар не ойлайды екен? Олар тарапынан ең алдымен, жетістіктерді бағалау жүйесінің редизайны, яғни жетілдірілуі секілді танымал үрдіс аталды. Рас, Қазақстан жағдайында, ол біршама басқа коннотацияға, біршама басқа мән-мағынаға ие. Өйткені егер батыстық компаниялар бүгінгі таңда дәстүрлі KPI жүйесінен бас тартып, осы үдерісті технологияландырудан, қатаң реттеу мен орталықтандырудан бас тартып жатса, біздің компаниялар керісінше, тек адамдар жұмысының нәтижесін бағалаудың қандай-да бір өлшенетін жүйесін енгізуге немесе олардың құзыреттік модельдеріне сәйкестігіне көбірек назар аударуда. Менің MBA (бағдарламасын) тыңдармандарымның көпшілігі жиі атайтын екінші үрдіс – гиперпеформерлерді іздестіру және іріктеу. Не дегенмен ерекше таланттар тауып, оларды өз компанияға тарту және сол арқылы еңбек өнімділігінің күрт өсуін қамтамасыз ету идеясы өте тартымды екені сөзсіз. Менеджерлердің ойынша, қызметкерлерді басқарудағы шығындарды қысқартуға алып келетін үрдіс – тәжіриберді оңайлатуға талпыну, қазақстандық басқару тәжірибесіндегі қалаулы үрдістердің бірі. Төртінші үрдіс – HR үдерістерін технологияландырумен байланысты. Рас, бұл жерде жасанды парасатты пайдалануды менің сауалнамама қатысқан менеджерлердің ешқайсы атаған жоқ, бірақ қашықтан бейне-сұхбат алу, скайп-мәслихаттар немесе үміткерлермен скайп-сұхбаттар өткізу

секілді техникалық шешімдер, үміткерлер туралы немесе қызметкерлерге қатысты қандай да бір әкімшілік шешімдер қабылдағанда әлеуметтік желілерден алынған ақпараттарды пайдалану, түрлі деректер базаларын кең пайдалану бүгінгі таңда біздің компанияларда қарқынды қолданыла бастады.

Қорытынды. Мемлекеттік басқару аппаратындағы HR-процестерді басқару және цифрландыру — мемлекеттік қызметтің сапасын арттырудың тиімді тәсілі. Цифрландыру арқылы кадрлық процестердің жылдамдығы мен дәлдігін қамтамасыз етіп, қызметкерлердің жұмысын жеңілдетуге болады. Сонымен қатар, цифрлық технологиялар деректерді талдау мен болжауға мүмкіндік беріп, мемлекеттік басқару жүйесінің ашықтығын арттырады. Осылайша, HR-процестерді цифрландыру мемлекеттік қызмет көрсету деңгейін көтеруге, қоғамның мемлекеттік басқару жүйесіне сенімін арттыруға және тиімді мемлекеттік саясатты жүзеге асыруға ықпал етеді.

Әдебиеттер тізімі

1. Armstrong, M. (2014). *Armstrong's Handbook of Human Resource Management Practice*. Kogan Page.
2. Kettunen, J. (2017). "The Role of Human Resource Management in the Digital Era." *International Journal of Public Administration*, 40(7), 612-623.
3. Ulrich, D., & Dulebohn, J. H. (2015). "Are We There Yet? What's Next for HR?" *Human Resource Management*, 54(2), 151-173.
4. Brewster, C., ** Chung, C.**, & Brooke, C. (2016). *Comparative Human Resource Management*. Routledge.
5. Stone, R. W. (2020). "Digital Transformation in Human Resource Management: A Review of the Literature." *Journal of Human Resource Management*, 8(1), 1-12.
6. Becker, B. E., & Huselid, M. A. (2006). "Strategic Human Resources Management: Where Do We Go from Here?" *Journal of Management*, 32(6), 898-925.
7. Cascio, W. F., & Boudreau, J. W. (2016). *The Search for Global Competitiveness: The Role of Human Resource Management*. Stanford University Press.
8. World Bank (2018). *Enhancing Public Sector Performance: A Guide to Digital Transformation*. Washington, DC: World Bank.
9. Krebs, S. (2019). "Digitization in Human Resources: The Impact on HR Processes and Strategies." *Journal of Business Research*, 98, 292-305.
10. Gratton, L., & Ghoshal, S. (2005). "Managing Personal Human Capital: The HR Revolution." *MIT Sloan Management Review*, 46(2), 21-26.

РОЛЬ КУЛЬТУРНОЙ ДИПЛОМАТИИ В ПРЕОДОЛЕНИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВЫЗОВОВ В УКРЕПЛЕНИИ МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Садыкова Дарига Айбаткызы

darigasadykovaa@gmail.com

Магистр государственного и местного управления,

Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева, Астана, Казахстан

Аннотация: В статье рассматривается роль культурной дипломатии как эффективного инструмента преодоления социально-экономических вызовов и укрепления международного сотрудничества Республики Казахстан. Проанализированы успешные инициативы, направленные на развитие национальных культурных брендов и повышение привлекательности страны на мировой арене. Выдвинуты рекомендации по интеграции культурной дипломатии в стратегию государственного управления для достижения устойчивого социально-экономического роста.

Ключевые слова: Культурная дипломатия, национальные культурные бренды, государственное управление, международное сотрудничество, социально-экономические вызовы, Казахстан, мягкая сила.

В современном мире культурная дипломатия становится важным инструментом укрепления международных отношений и решения социально-экономических вызовов. Республика Казахстан, обладая уникальным культурным наследием и геополитическим положением, активно использует механизмы культурной дипломатии для продвижения национальных интересов и повышения своего международного авторитета.

Социально-экономические вызовы, такие как глобализация, интеграция в международные организации, усиление конкуренции на мировых рынках и необходимость привлечения инвестиций, требуют новых подходов к развитию государственности. В этих условиях культурная дипломатия выступает не только средством мягкой силы, но и фактором, влияющим на социальное благополучие и экономический рост.

Цель данной статьи — исследовать роль культурной дипломатии в преодолении актуальных социально-экономических вызовов и укреплении международных партнёрств Казахстана. Особое внимание будет уделено анализу успешных инициатив страны, направленных на развитие национальных культурных брендов, а также предложению рекомендаций по интеграции культурной дипломатии в стратегию государственного управления.

Культурная дипломатия представляет собой использование культурных ресурсов, инициатив и программ государства для достижения внешнеполитических целей, укрепления международного сотрудничества и повышения престижа страны на мировой арене. Этот инструмент основан на концепции "мягкой силы", предложенной Джозефом Найем, которая акцентирует внимание на способности государства влиять на поведение других акторов через привлекательность своей культуры, ценностей и политики, а не посредством принуждения или военной силы. Основные элементы культурной дипломатии включают культурные проекты и программы, такие как выставки, фестивали и концерты, демонстрирующие богатство национальной культуры; образовательные и академические обмены, направленные на привлечение студентов, исследователей и специалистов; международное продвижение национальных брендов через искусство, кухню, музыку, литературу или моду; взаимодействие с диаспорами для популяризации культуры за границей; использование современных медиа и технологий для распространения культурных ценностей через кино, телевидение, социальные сети и онлайн-платформы. [1]

В системе государственного управления культурная дипломатия выполняет важную функцию связующего звена между внутренней культурной политикой и внешнеполитическими стратегиями. Она укрепляет национальную идентичность, формируя позитивное восприятие страны как внутри, так и за её пределами. В международных отношениях культурная дипломатия является частью "публичной дипломатии", направленной на установление доверительных отношений с иностранной аудиторией. Её значимость заключается в укреплении международного сотрудничества через культурные обмены, продвижении национальных интересов, создании благоприятной основы для привлечения инвестиций и туристов, а также в смягчении конфликтов через установление культурного диалога. Таким образом, культурная дипломатия дополняет традиционные методы внешней политики, усиливая их за счёт продвижения уникальных характеристик и достижений страны, что способствует доверию и укреплению сотрудничества.

Культурная дипломатия играет ключевую роль в укреплении международного престижа Казахстана, формировании его позитивного имиджа и создании благоприятных условий для экономического развития. Одним из наиболее ярких примеров успешной реализации культурной дипломатии в стране стало проведение международной выставки **EXPO-2017** в Астане. Под лозунгом "Энергия будущего" Казахстан привлёк внимание мирового сообщества к вопросам устойчивого развития, продемонстрировав свои

технологические достижения и культурное многообразие. Мероприятие не только повысило узнаваемость страны, но и стало платформой для укрепления международных связей, увеличения туризма и привлечения инвестиций в зелёные технологии. [3]

Ещё одним важным направлением стало активное участие Казахстана в деятельности **ЮНЕСКО**. Включение объектов национального наследия, таких как мавзолей Ходжи Ахмеда Ясави и Тамгалы, в список Всемирного наследия ЮНЕСКО способствует сохранению историко-культурного наследия страны и укрепляет её позиции на международной арене. Это также является свидетельством уважения и признания мировым сообществом богатой культуры и истории Казахстана.

Культурные фестивали, такие как **"Астана Опера"** и **"Наурыз"**, а также участие казахстанских коллективов в международных конкурсах и гастролях способствуют продвижению национального искусства за рубежом. Эти инициативы формируют положительное восприятие Казахстана как страны с богатой культурой и глубокими традициями, что особенно важно для привлечения туристов и деловых партнёров.

Кроме того, благодаря культурной дипломатии Казахстан стал мостом между Европой и Азией, представляя уникальный симбиоз традиций, что делает страну привлекательной для изучения, инвестиций и сотрудничества. Привлечение иностранного капитала напрямую связано с формированием позитивного имиджа государства: страны с устойчивой политикой, культурным богатством и перспективными возможностями для бизнеса. [1]

Таким образом, культурная дипломатия, через участие в международных инициативах, сохранение и продвижение национальных традиций, служит не только важным инструментом формирования имиджа, но и механизмом для привлечения инвестиций и расширения сотрудничества в различных сферах.

Таблица 1 - Элементы национальных культурных брендов Казахстана

Вид бренда	Потенциал экспорта	Вклад в культурную дипломатию	Конкретные инициативы и достижения
Музыка	Высокий	Способствует международному культурному обмену, повышает интерес к традициям Казахстана	<i>Музыка казахского народа, в том числе произведения Абая и Шамиш Калдаякова, активно используется в культурных проектах и международных фестивалях, таких как "Казантип" в Украине и "Global Village" в США. Организация международных музыкальных фестивалей, как, например, "Shalki" в Астане</i>
Кухня	Средний	Пропагандирует гастрономический туризм, укрепляет культурные связи и связи на уровне населения	<i>Промоция казахской кухни через международные гастрономические фестивали и кулинарные конкурсы, участие Казахстана в глобальных гастрономических выставках, например, в гастрономическом павильоне на EXPO-2017</i>
Ремёсла	Высокий	Продвигает уникальные казахские ремесленные	<i>Международные выставки и ярмарки ремесел, где казахстанские</i>

		традиции, способствует культурному обмену и экономическому сотрудничеству	<i>мастера представляют свои работы (например, на выставке в Лувре в 2019 году). Продажа казахских ковров, ювелирных изделий и традиционных ремесел в международных магазинах и онлайн</i>
Танцы и театр	Средний	Содействует культурному обмену, повышает интерес к казахскому театру и национальным танцам	<i>Взаимные гастроли театров (например, Театр оперы и балета "Астана Опера" в Европе), участие в международных танцевальных фестивалях и театральных выставках</i>
Язык и литература	Средний	Пропагандирует казахскую литературу и язык, укрепляет культурные связи, формирует международный имидж	<i>Перевод произведений казахских авторов (Абая, Шакарим, Омарова) на разные языки мира. Программы обмена студентами и преподавателями в области литературы и языка</i>
Туризм и природные ресурсы	Высокий	Привлекает иностранных туристов, развивает экологический и культурный туризм, формирует положительный имидж Казахстана как туристического направления	<i>Программы по популяризации природных объектов, таких как Чарынский каньон, озеро Балхаш, включение Казахстана в международные туристические маршруты, развитие экотуризма и культурных туров</i>

Культурная дипломатия играет значительную роль в преодолении социально-экономических вызовов, способствуя укреплению международных партнёрств и расширению взаимовыгодного сотрудничества. Казахстан, обладая уникальным культурным наследием, активно использует культурные инициативы как средство для повышения устойчивости экономики и продвижения своих интересов на международной арене. [2]

Один из ключевых аспектов культурной дипломатии – развитие национальных культурных брендов, которые становятся важным инструментом экономического роста. Например, популяризация казахской кухни, включающей такие блюда, как бешбармак, казы и баурсаки, позволяет не только продвигать национальную культуру, но и стимулировать развитие ресторанного бизнеса, экспорта сельскохозяйственной продукции и привлечения туристов. Введение казахской кухни в меню международных ресторанов или участие в кулинарных фестивалях способствует распространению культурного влияния страны и росту её узнаваемости.

Другим примером является экспорт казахской музыки и искусства. Национальные инструменты, такие как домбра и кобыз, становятся символами культурной идентичности. Выступления казахстанских музыкантов и ансамблей на международных площадках, таких как Карнеги-холл или Эдинбургский фестиваль, помогают формировать позитивное восприятие страны за её пределами. Развитие ремёсел, включая ювелирное дело, ткачество и создание традиционных костюмов, не только сохраняет культурное наследие, но и открывает новые возможности для экспорта уникальных товаров на международные рынки.

Культурная дипломатия также способствует усилению международных партнёрств, создавая условия для межгосударственного диалога и обмена опытом. Например, организация тематических годов культуры и обменных выставок (таких как "Дни культуры Казахстана" за рубежом) укрепляет двусторонние отношения и привлекает внимание к совместным экономическим и образовательным проектам. Подобные инициативы помогают установить прочные связи с партнёрами в Европе, Азии и других регионах, что особенно важно в условиях глобальной нестабильности.

Кроме того, культурная дипломатия способствует преодолению внутренних вызовов, связанных с демографической и региональной диверсификацией. Расширение доступности культурных проектов для сельских регионов и стимулирование локального производства (например, ремёсел) содействуют экономическому развитию менее развитых территорий. [4]

Таким образом, культурная дипломатия выступает важным механизмом в решении социально-экономических проблем, стимулируя экспорт культурного наследия, создавая позитивный имидж страны и усиливая международное сотрудничество.

Усиление роли культурной дипломатии в преодолении социально-экономических вызовов требует значительных изменений в её поддержке и интеграции с национальными стратегиями развития. Для достижения этого необходима целенаправленная государственная политика, основанная на долгосрочном видении и межотраслевом взаимодействии.

Во-первых, требуется усиление государственной поддержки культурных проектов. Это может включать увеличение финансирования на организацию международных культурных мероприятий, поддержку казахстанских художников, музыкантов и ремесленников, а также модернизацию инфраструктуры для сохранения и продвижения культурного наследия. Создание грантовых программ и льгот для субъектов культурной сферы обеспечит более широкий доступ к международным площадкам и стимулирует творческую активность.

Во-вторых, необходимо развивать интеграцию культурной дипломатии с экономическими и внешнеполитическими целями. Культурные проекты могут быть тесно связаны с продвижением инвестиционных и туристических возможностей страны. Например, использование казахских фестивалей и выставок как платформ для презентации экономического потенциала Казахстана позволит привлечь иностранных партнёров и инвесторов. Проведение совместных культурных и бизнес-форумов создаст синергию между культурой и экономикой.

Третий ключевой шаг – активное использование цифровых технологий. Создание онлайн-платформ для представления казахской культуры, таких как виртуальные туры по музеям, трансляции концертов и обучающие программы по ремёслам, позволит охватить более широкую международную аудиторию. Это особенно важно в эпоху цифровизации и удалённого доступа к культурным ресурсам.

Ещё одной перспективой является укрепление публично-частного партнёрства в сфере культурной дипломатии. Государственные органы могут сотрудничать с частными компаниями, предоставляя налоговые льготы и поддержку тем, кто активно участвует в продвижении национальной культуры за рубежом. Успешный пример – спонсорство крупных выставок или создание культурных центров за границей.

Наконец, важно улучшать подготовку специалистов в сфере культурной дипломатии. Создание образовательных программ для дипломатов, культурологов и менеджеров, специализирующихся на продвижении национальной культуры, станет важным шагом для обеспечения профессионального подхода к реализации инициатив. Введение курсов по культурной дипломатии в учебные заведения Казахстана будет способствовать формированию новых кадров для реализации стратегии. [4]

В целом, усиление государственной поддержки, интеграция культурной дипломатии с экономикой и внешней политикой, цифровизация и подготовка специалистов станут основой для успешного развития национальных культурных брендов и укрепления международного имиджа Казахстана.

Культурная дипломатия играет ключевую роль в укреплении международного имиджа Казахстана и решении актуальных социально-экономических вызовов. Её потенциал заключается в способности объединять страны и народы через общие культурные ценности, что особенно важно в условиях глобализации.

В ходе исследования были рассмотрены основные аспекты культурной дипломатии, её влияние на развитие международных партнёрств, формирование национальных культурных брендов и продвижение культурного наследия. Примеры успешных инициатив, таких как ЕХРО, участие в ЮНЕСКО и национальные фестивали, демонстрируют, как культура может

служить платформой для улучшения экономического сотрудничества и привлечения иностранных инвестиций.

Поддержка культурных проектов со стороны государства, использование цифровых технологий, развитие публично-частного партнёрства и подготовка квалифицированных специалистов являются важнейшими направлениями для усиления роли культурной дипломатии. Интеграция культурных инициатив с экономическими и внешнеполитическими целями позволит Казахстану не только продвигать свои ценности, но и становиться примером для других стран.

Таким образом, культурная дипломатия становится важнейшим ресурсом социально-экономического прогресса и международного признания Казахстана, способствуя укреплению его позиций на мировой арене и развитию устойчивого взаимодействия с международными партнёрами.

Список использованных источников

1. Bahriev, B. “Культурная Дипломатия в Развитии Международного Сотрудничества Государств Центральной Азии.” Национальные стратегии новых государств Центральной Азии в XXI веке: приоритеты, механизмы реализации, международное сотрудничество (2019): 243–255.
2. Василенко Е.В. Культурная дипломатия как инструмент «мягкой силы» государства // Перспективы. Электронный журнал. – 2016. – №1(5). – С.68-80.
3. Курмашев А., Ахмедьянова Д. Публичная дипломатия как инструмент внешней политики Казахстана // Казахстан-Спектр. – 2018. – №4(86). – С.38-48.
4. Лондон, Париж, Милан и Берлин: где продвигается казахстанское искусство благодаря проекту «Современная казахстанская культура в глобальном мире» // Медиа-портал «Караван». – 2018. – 20 сент. URL: <https://www.caravan.kz/news/london-parizhmilan-i-berlin-gde-prodvigaetsya-kazakhstanskoe-iskusstvoblagodarya-proektu-sovremennaya-kazakhstanskaya-kultura-vglobalnom-mire-481738/>
5. Шаукенова, Зарема, и Серик Сейдуманов. 2022. «К актуализации проблемы культурной идентичности». *Казахстан-Спектр* 104 (4). <https://doi.org/10.52536/2415-8216.2022-4.01>.

РАЗРАБОТКА УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В КОМПАНИ

Бейсембай Д.Д.

dikossh27@gmail.com

Студент, 3 курс, ЕНУ им. Л. Н. Гумилева

Научный руководитель: к.э.н., профессор Байгабулова К. К.

Аннотация. Процесс разработки управленческих решений играет ключевую роль в корпоративном управлении, обеспечивая реализацию стратегии и достижение поставленных целей. В данной статье рассматриваются этапы принятия решений, влияющие факторы и применяемые подходы, а также освещается влияние современных технологий, таких как системы аналитики данных и искусственный интеллект. Также анализируется роль руководителя в принятии решений, включая мотивацию сотрудников и распределение задач. Работа ориентирована на улучшение эффективности управленческих процессов и внедрение инновационных методов для повышения конкурентоспособности компании.

Ключевые слова: управленческие решения, корпоративное управление, методы принятия решений, технология, искусственный интеллект, эффективность

В условиях глобальной конкуренции и постоянных изменений во внешней среде эффективность корпоративного управления становится решающим фактором успеха любой

компании. Разработка управленческих решений требует от руководства глубокого понимания не только внутренних процессов организации, но и широкого спектра внешних факторов. Современные компании, столкнувшись с быстро растущей сложностью бизнес-процессов, вынуждены адаптироваться к изменениям и разрабатывать новые подходы к принятию решений. Это позволяет обеспечить устойчивость и стратегическое развитие бизнеса, даже в условиях нестабильности. Использование современных технологий, таких как искусственный интеллект и системы больших данных, помогает ускорить процесс принятия решений и сделать его более точным. Цель данной работы – проанализировать основные методы и этапы разработки управленческих решений, выявить их значимость и определить факторы, влияющие на эффективность.

Управленческое решение — это осознанный выбор руководителя, направленный на достижение конкретных целей компании. Оно представляет собой результат процесса анализа информации, оценки возможных альтернатив и выбора оптимального курса действий. В корпоративном управлении управленческие решения помогают направлять и контролировать деятельность организации, определяют стратегию и обеспечивают контроль над внутренними и внешними процессами, которые могут повлиять на положение компании на рынке.

В современных условиях значение управленческих решений многократно возрастает, так как от их качества зависит устойчивость компании перед рыночными вызовами. Профессионально выстроенные процессы разработки решений помогают минимизировать ошибки, предвидеть и контролировать риски, что позволяет сохранять стабильность даже в условиях быстро меняющейся бизнес-среды.

Процесс разработки управленческих решений обычно включает несколько этапов, каждый из которых играет ключевую роль в достижении конечного результата.

Таблица 1- Этапы разработки управленческих решений

Этап	Описание
Анализ	Сбор и анализ данных о текущей ситуации
Постановка целей	Формулирование конкретных целей и задач
Генерация альтернатив	Разработка нескольких вариантов решений
Оценка альтернатив	Анализ рисков и выгоды для каждого варианта
Реализация	Внедрение принятого решения
Контроль	Мониторинг выполнения и оценка достигнутых результатов

1. Анализ текущей ситуации.

2. Этот этап предполагает сбор и обработку данных о внутренней и внешней среде компании. Руководители анализируют финансовые показатели, отраслевые тренды, конкурентное окружение и текущие возможности компании. Этот этап также включает прогнозирование возможных изменений в будущем.

3. Постановка целей. После анализа ситуации формулируются конкретные цели, которые организация намерена достичь. Цели могут варьироваться от улучшения финансовых показателей до укрепления позиций на рынке или повышения уровня удовлетворенности клиентов.

4. Генерация альтернатив. После постановки целей необходимо рассмотреть несколько возможных путей их достижения. На этом этапе разрабатываются альтернативные стратегии, каждая из которых имеет свои сильные и слабые стороны.

5. Оценка и выбор альтернатив. На данном этапе проводится детальный анализ всех альтернатив с точки зрения их достоинств и недостатков, затрат и рисков. Оценка осуществляется с использованием методов, таких как SWOT-анализ, методы финансовой оценки и сравнительный анализ.

6. Реализация решения. Принятое решение воплощается в жизнь, и на этом этапе особенно важно контролировать процесс для своевременного внесения корректировок.

7. Контроль и оценка результатов. После выполнения решения важно оценить его результативность и определить, были ли достигнуты первоначальные цели. Контроль позволяет извлечь уроки из успехов и неудач, что особенно важно для совершенствования процесса разработки решений.

8. Существует несколько подходов к разработке управленческих решений, каждый из которых применяется в зависимости от специфики задачи и доступных ресурсов.

- **Рациональный подход.** Этот метод предполагает структурированный процесс выбора решений на основе логического анализа данных. В рамках рационального подхода руководители стараются оценить все возможные варианты и выбрать оптимальный с точки зрения затрат и ожидаемых результатов.

- **Административный подход.** Разработанный Гербертом Саймоном, этот подход исходит из понятия "ограниченной рациональности". Саймон отмечает, что менеджеры могут испытывать нехватку ресурсов для проведения глубокого анализа, а потому принимают решения, руководствуясь доступной информацией, что помогает минимизировать затраты времени и усилий.

- **Интуитивный подход.** Применяется, когда у руководителя есть опыт, позволяющий быстро принимать решения, не прибегая к подробному анализу. Этот подход полезен в ситуациях, требующих мгновенной реакции. На практике менеджеры используют различные модели, которые помогают формализовать процесс разработки решений.

- **SWOT-анализ.** Позволяет выявить сильные и слабые стороны компании, а также возможности и угрозы внешней среды. Это универсальный инструмент, который помогает выявить риски и преимущества на раннем этапе разработки решений.

- **BCG-матрица.** Состоит из четырех квадрантов, представляющих различные типы бизнес-единиц (звезды, дойные коровы, вопросы и собаки). Эта модель помогает распределить ресурсы между направлениями, требующими поддержки или, наоборот, сокращения.

- **Модель пяти сил Портера.** Модель оценивает уровень конкуренции в отрасли, анализируя такие факторы, как конкурентное давление, угроза появления новых игроков, давление со стороны поставщиков и потребителей.

Корпоративная культура и организационная структура оказывают существенное влияние на процесс разработки управленческих решений. Корпоративная культура формирует нормы и ценности, которые влияют на поведение сотрудников и руководства. Организационная структура, в свою очередь, определяет уровень централизации принятия решений. В централизованных структурах решения чаще всего принимаются на верхнем уровне, что позволяет лучше контролировать процессы, но может замедлить реагирование на изменения. В децентрализованных структурах сотрудники на нижних уровнях управления также участвуют в принятии решений, что позволяет быстрее адаптироваться к изменениям, но создает риски несогласованности действий.

Многие успешные компании, такие как Apple, Google и Tesla, демонстрируют примеры эффективных управленческих решений, основанных на постоянном анализе и стремлении к инновациям. Важной частью их подхода является гибкость и адаптация к внешним изменениям. Например, Apple смогла превратить инновационные идеи в коммерчески успешные продукты, внедряя новые технологии и привлекая клиентов уникальными предложениями. С другой стороны, компании, такие как Kodak, проиграли в конкурентной борьбе из-за неправильного анализа рынка и неспособности вовремя адаптироваться к новым технологиям.

Разработка управленческих решений является неотъемлемой частью эффективного корпоративного управления и требует использования различных методов анализа, оценки альтернатив и моделей для выбора оптимальных стратегий. Основные этапы этого процесса, от анализа ситуации до оценки результатов, позволяют компании минимизировать риски и повысить эффективность своей деятельности. Примеры успешных компаний показывают, что грамотный подход к принятию управленческих решений позволяет не только адаптироваться к внешним изменениям, но и использовать их как источник новых возможностей. При этом

важно учитывать такие факторы, как корпоративная культура и структура, которые влияют на процесс принятия решений и их конечные результаты. В условиях высокой неопределенности и конкуренции успешные компании инвестируют в методы разработки управленческих решений, обеспечивая себе устойчивое положение на рынке и возможность для дальнейшего роста.

Список использованной литературы:

1. Саймон Г. Административное поведение. – М.: ИНФРА-М, 2002.
2. Портер М. Конкурентная стратегия – М.: Альпина Паблишер, 2015.
3. Котлер Ф. Основы маркетинга. – М.: Прогресс, 2010.
4. Друкер П. Управление, нацеленное на результат. – М.: Вильямс, 2004.
5. Кэмпбелл А., Джексон Х. Гибкость корпорации – М.: Вершина, 2005.
6. Ансофф И. Стратегическое управление. – М.: Экономика, 2014.
7. Барнард Ч. Функции исполнительного руководства. – М.: Речь, 2007.

ӨОЖ 658

КӨШБАСШЫЛЫҚ ЖӘНЕ ОНЫҢ СТИЛЬДЕРІ : ӘРТҮРЛІ КӨШБАСШЫЛЫҚ СТИЛЬДЕРІНІҢ ҰЙЫМДЫҚ МӘДЕНИЕТКЕ ӘСЕРІ

Әндірі Дидар Алуадинқызы

E-mail: didarandir@gmail.com

2 курс студенті, Л.Н.Гумилев атындағы Еуразия Ұлттық Университеті, Астана қ.

Ғылыми жетекшісі: Молдакенова Еркежан Көксегеновна

PhD, Л.Н.Гумилев атындағы ЕҰУ Экономика факультетінің

Менеджмент кафедрасының доцент м.а.

Аңдатпа. Көшбасшылық – адамдардың мақсатына жетуі үшін оларды бағыттау және шабыттандыру қабілеті. Көшбасшылық ұйымда, топта немесе қауымдастықта болуы мүмкін. Әсіресе соның ішінде ұйымдағы көшбасшылықтың бірлескен мақсатқа жетудегі орасан зор қызметі барын айта кеткен жөн. Көшбасшылық стильдері ұйымдық мәдениетке маңызды әсер етеді. Бұл мақалада көшбасшылық стильдерінің ұйымдық мәдениетке әсері зерттеледі. Зерттеу жұмысындағы тұжырымдар мен қолданылған материалдар ұйымдардың жұмыс тиімділігін арттыру және қызметкерлердің мотивациясын көтеру үшін көшбасшылық стильдерінің таңдалуының маңыздылығын көрсетеді.

Кілт сөздер: көшбасшылық, көшбасшылық типтері, ұйымдық мәдениет, көшбасшылық стильдері, ситуациялық көшбасшылық.

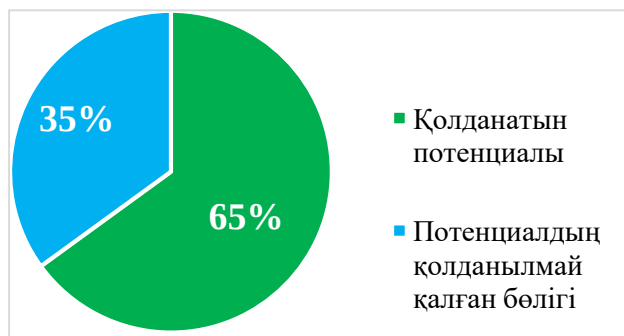
Көшбасшы – белгілі бір топта немесе ұйымда мақсатқа жету үшін адамдарға бағыт-бағдар беретін және шабыттандыратын тұлға. Көшбасшы сөзі ағылшын тілінен аударғанда «leader – жетекші» сөзінен шыққан. Көшбасшының өз қабілетін көрсете алуын біз «көшбасшылық» деп атаймыз. Көшбасшылық мәселесі ерте заманнан бері адамдардың назарын өзіне аудартып келеді. Осы орайда көшбасшылықты, оның түрлері мен стильдерін, модельдерін зерттеген шетел ғалымдарынан К.Левин, Р.Стогдилл, П.Херси, К.Бланшар, Дж.Бернс, Д.Гоулман, Б.Басс және отандық Ш.Каркинбаева, А.Жунусова, Л.Мухамбетова, Д.Турекулова, Е.Сағындықов секілді зерттеушілерді айтуға болады.

Қазіргі «нарық экономикасы» жағдайында жекелеген кәсіпорындар мен ұйымдар аз емес. Табысқа жеткен ұйымдардың өздерінің әріптестерінен басты айырмашылығы – серпінді және тиімді басшылықтың болуында. Заманауи басшылық түсінігі ұйымды басқарудың тәсілдерін қолдана алатын жеке тұлға (жетекші) немесе топпен (басқарушы құрам) байланысты. Көшбасшылық ұғымына ғалымдардың берген анықтамасына келсек, Дж.Терри «көшбасшылық – бұл адамдар топтарына ықпал ету, оларды ортақ мақсатқа жетуге

ынталандыру» десе, П.Танненбаум, И.Весчлер және Ф.Массарик көшбасшылықты «қарым-қатынас процесі арқылы белгілі бір жағдайда көрінетін және белгілі бір мақсатқа жетуге бағытталған тұлға аралық өзара әрекеттестік» деп анықтады [1,458]. Расымен де көшті бастап, артынан тобын ерте алған жетекші тұлға ғана «көшбасшы» атана алады. Дегенмен, кез келген басқарушыны, менеджерді көшбасшы деу қате ұғым. Ұйымда көшбасшы басқарушы да, менеджер де бола алады. Бірақ менеджер мен басқарушының көшбасшы болуы күрделі үдеріс [2,271]. Менеджер істі тапсырып, оның дұрыс орындалуын қадағаласа, ал көшбасшы инноватор ретінде тапсырылған істен бөлек адамдарға алға жылжуға мотивация беріп, жұмысшыларды ынталандырады. Негізінен, көшбасшыға көп жағдайда бейресми сипат тән. Мысалы, бір зауытта ресми түрде сайланған директор бар. Ол сол зауыттың менеджері саналады. Директордың қолында бар билігі оған көшбасшылыққа жол ашады. Бірақ ол тек бұйрық беріп, істің орындалуын бақылап отыруы мүмкін. Егер осы кәсіпорында оның орынбасарларының біреуі қақтығыстарды шешу мен стресстік жағдайларды басқаруда жетістіктерге ие болса, бұл орынбасар бейресми көшбасшылыққа ие болады және ұжым алдында директордан да сыйлы болуы мүмкіндігі жоғары. Яғни басқаруда «бастық – бағынушы» сызбасы қолданылса, көшбасшылық басқаруға «көшбасшы – артынан ерушілер» тән [3,385].

Әр ұйымның көшбасшысы өз бойына көшбасшылық және менеджерлік қабілеттерді бірге ұштастыра білуі керек. Менеджер ретінде ұйымдық мәселелерді тиімді шешіп, ал көшбасшы ретінде қарамағындағыларға ықпал ете алған тұлға басқарушылықтың ұтымды деңгейіне жетеді [4,51]. Практика жүзінде көрсеткендей көшбасшылығы жоқ ұйым өзінің мүмкіндігінің тек 60-65%-ын қолданады. Ал 100% потенциалын қолданатын жұмысшылар оларға эмоционалды да әсер ете алған көшбасшысы бар ұйымдарға тән. Ойымды дәлелдеу үшін төмендегі суреттерге назар аударайық.

1-сурет. Көшбасшылығы жоқ ұйым



2-сурет. Көшбасшылығы бар ұйым



Дереккөз: [5, 147 беттегі ақпарат бойынша өзіндік әзірлеме]

1 және 2 – суреттерден көріп тұрғанымыздай, көшбасшылық басқаруы бар ұйым көшбасшылық басқаруы жоқ ұйымға қарағанда өз потенциалы мен мүмкіндіктерін 100% толық қолданады. Бұл суреттер көшбасшылық басқарудың әр ұйымға әсер ететіндігін, ұйымның тиімділігін арттырудағы көшбасшылықтың маңызын көрсетеді. Ерушілер жетекші көшбасшының артынан біреудің талабымен емес, оның қабілеттеріне байланысты ереді. Яғни, кең мағынадағы көшбасшылық – адамдарға әсер ете алу қабілеті [5,147].

Көшбасшылық стилдері әрбір ұйымның мәдениетіне үлкен үлес қосады. Ұйымдық мәдениет — бұл қызметкерлердің әрекеттерін, сенімдерін және құндылықтарын қалыптастыратын орта. Көшбасшының таңдаған стилі мәдениеттің қалыптасуына, қызметкерлердің мотивациясына, жұмыс өнімділігіне және ұйымның жалпы тиімділігіне тікелей әсерін тигізеді. Көшбасшылықты жүргізудің түрлі стилі мен түрлері бар.

К.Левиннің тұжырымдамасына сәйкес стильдері бойынша көшбасшылықтың үш түрі ажыратылады:

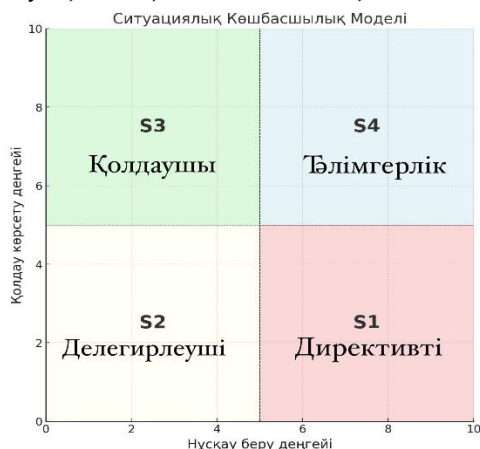
К.Левин тұжырымдамасы бойынша көшбасшылық типтері		
1. Авторитарлы	2. Демократиялық	3. Либералды

Басшы шешімдерді тек өзі қабылдайды және қызметкерлерді толық бақылайды. Бұл ұйымда иерархиялық құрылымды қалыптастырады, бірақ қызметкерлердің шығармашылық қабілеттерін шектейді. Жедел шешімдер қабылдауға, тәртіп орнатуға көмектеседі. Шұғыл жағдайларда тиімді. Ұзақ мерзімде бұл стиль қызметкерлердің жұмысқа деген ынтасын төмендетеді, стресс туғызады.	Мұнда шешім қабылдауға қызметкерлер қатысады. Стиль ұйымдық мәдениеттегі ашықтықты, топ жұмысын және өзара құрметті арттырады. Көшбасшылар қызметкерлердің пікірлерін ескеріп, ортақ шешімдер қабылдайды. Бұл қызметкерлердің мотивациясын, ынтасын жоғарылатады. Бірақ кейде шешім қабылдау процесі баяу болуы мүмкін. Әсіресе шұғыл шешім қабылдау жағдайында тиімсіз.	Көшбасшы қызметкерлерді бақыламайтын, тек мәселелерді шешуге жағдай жасайтын тип. Бұл стильде көшбасшы қол астындағы мамандардың одан жақсы шешім таба алатындығына сүйенеді. Сондықтан оларға өкілеттіктерді, құқықтар мен жауапкершіліктерді береді. Кемшілігі жағынан тәжірибесі аз команда үшін тиімсіз болуы мүмкін. Жұмыстың сапасы мен мерзімін бақылау қиын.

1-сызба. К.Левин тұжырымдамасы бойынша көшбасшылық типтері.
Дереккөз: өзіндік әзірлеме

Ал американдық ғалымдар П.Херси мен К.Бланшардтың зерттеулеріне сәйкес ұйымды басқаруда «ситуациялық көшбасшылықты» қолданған тиімді. Ситуациялық көшбасшылық – көшбасшының жағдайға байланысты әр түрлі стильді қолдануы. Бұл модель ұжымның ерекшеліктерін ескере отырып әрбір жағдайға бейімделуге мүмкіндік береді. Ситуациялық көшбасшылықтың 4 түрі бар және оның моделін төмендегі суреттен көре аламыз.

3-сурет. Ситуациялық көшбасшылық моделі. Дереккөз:[6, 74]



3-суреттегі модельде ситуациялық көшбасшылықтың 4 түрі көрсетілген және олар қолдау көрсету мен нұсқау беру деңгейіне байланысты ерекшеленеді. Нақтырақ тоқтала кетсем мұндағы:

S1 – Директивті. Қызметкерлердің жетілгендігі төмен болған жағдайда тиімді. Көшбасшы директивтіліктің жоғары деңгейін қолдануға және мұқият қадағалау жүргізуге мәжбүр болады. Нұсқау беру деңгейі жоғары, қолдау көрсету төмен. Осылайша жұмыс жауапкершілігін өз мойнына алуға қабілетсіз және қорқатын адамға жұмыс аяқталғанға дейін сенімсіздікті жоюға көмектеседі.

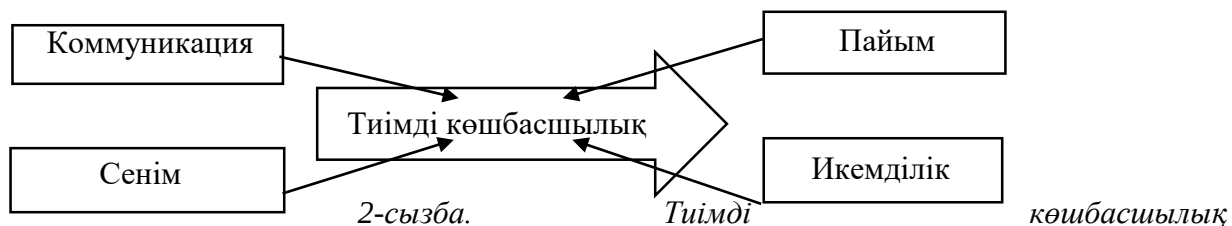
S2 – Делегирлеуші. Стиль түрі жетілген, тәжірибесі көп қызметкерлерге қолайлы. Қолдау деңгейі де, нұсқау беру де төмен деңгеймен сипатталады. Бұл жұмыс істеуге қабілетті және дайын ізбасарларға тапсырманы орындау үшін барынша жауапкершілікті алуға мүмкіндік береді. Жұмыста шығармашылық көзқарастың дамуына ықпал етеді.

S3– Қолдаушы. Бұл жерде нұсқау беру төмен, ал қолдау деңгейі жоғары болады. Жұмысшылардың жетілу деңгейі орташа болғанда жақсы шешім. Жұмысты орындауға

кабілетті, бірақ ынтасы болмай жүрген қызметкерлерге көшбасшы өз деңгейінде шешім қабылдауға мүмкіндік бере отырып, осы стильді тапсырманы орындауға ынтасын арттыру үшін пайдаланады.

S4– Тәлімгерлік. Жұмыс істеуге қабілетсіз, бірақ жұмыс жасағысы келетін ізбасарларға қолданылады. Қолдау көрсету мен нұсқау берудің жоғары деңгейінде көшбасшы тәлімгер ретінде оларға түсіндіру арқылы көмектеседі және орындау қабілетіне сенімділік береді [6,74]. Көшбасшылықтың осындай жағдайлық деңгейі ұйымға әсер етуді тиімдірек етеді және әр жағдайда әртүрлі стильді қолдану – кәсіпорынның дамуына таптырмас жол деп есептеймін.

Көшбасшылықтың түрлі стильдері мен моделін қарастырдық. Ал осы тиімді көшбасшылықты қалыптастырған адамның бойында қандай қасиеттер болуы керек екенін 2 – сызбадан көруге болады.



үлгісі. Дереккөз: [1, 461]

Бұл 2 – сызбада «тиімді көшбасшылық үлгісі» көрсетілген. Оның әр бөлігіне жеке тоқтала кетсем:

1) Коммуникация. Көшбасшы топ бастаушы ретінде үнемі ізбасарлары мен қызметкерлерімен үздіксіз коммуникацияда болады. Оның тұлғааралық қабілеттерін нығайтуы мен коммуникациялық дағдыларын дамытуы – тиімді коммуникация жасаудың басты алғышарты.

2) Сенім. Жетекші ретінде өзіне, жасаған ісіне сенімді болуы керек және айналысандағы адамдарға да сол сенімді ұялата білуі қажет.

3) Пайым. Тәлімгер, көшбасшы ретінде әр жасаған ісі мен шешімін пайымдай білгені жөн. Шешім қабылдауда тұжырымдарды дұрыс жасап, сол шешімінің болашағын болжай алуы – өзінің көшбасшылық қабілетін нығайтатын қасиет.

4) Икемділік. Қазіргі технологиялардың үздіксіз дамыған заманында жаңа тенденцияларды өз жұмысында қолданғаны дұрыс. Инноватор рөлінде өз кәсіпорнына пайдалы инновацияларды енгізе алуы – сол ұйымның пайдасын арттырып, дамуына да ықпал етуші фактор [1,462]

Бүгінгі күні көшбасшылықтың рөлі күннен-күнге артып келеді. Жоғарыда айтып өткен көшбасшылық стильдері мен түрлерін ұтымды қолдану тиімді басқаруға үлкен әсер етеді. Қазіргі заманда мемлекеттік және жеке ұйымдар тиімділікті арттыру және бәсекеге қабілеттілікті қамтамасыз ету мақсатында заманауи басқару тәсілдерін енгізуде. Бұл тәсілдер көшбасшылық үлгілерімен тығыз байланысты. Оның жарқын мысалы ретінде 2021 жылы қабылданған «Қазақстан Республикасында мемлекеттік басқаруды дамытудың 2030 жылға дейінгі тұжырымдамасын» айта аламыз. Тұжырымдама мемлекеттік аппараттың тиімділігін арттыруды және халыққа бағдарланған қызмет көрсетуді көздейді. Осы орайда бұл жоба көшбасшылықтың жаңа талаптарын алға қояды. Себебі тиімді нәтижелерге жету көшбасшының қабілетіне байланысты [7]. Сонымен қатар қазіргі таңда жеке компаниялар Agile және Lean секілді икемді басқару әдістемелерін кеңінен қолдануда. Бұл тәсілдер ұйымдағы немесе кәсіпорындағы өнімділікті арттырып, нарықтағы өзгерістерге тез бейімделуге мүмкіндік береді. Мысалы, Қазақстандағы көптеген компаниялар Agile әдістемесін енгізу арқылы жобаларды тиімді басқарып жатыр. Ойымды дәлелдей кетсем, KMF компаниясы Agile тәсілін енгізу арқылы клиенттерге қызмет көрсетуді жылдам әрі тиімді етуге бағытталған трансформацияны жүзеге асырды. Бұл өзгеріс компанияның цифрлық өнімдерді жылдам шығаруына және клиенттердің қажеттіліктеріне жедел жауап беруіне мүмкіндік берді [8]. Сонымен қатар, Қазақстан Республикасының Цифрлық даму,

инновациялар және аэроғарыш өнеркәсібі министрлігі де Agile әдістемесін енгізу бойынша пилоттық жобаны бастады. Бұл қадам мемлекеттік процестерді басқаруды жаңғыртуға және олардың тиімділігін арттыруға бағытталған. Agile әдістемесінде көшбасшының негізгі міндеті — өзгерістерге жылдам бейімделіп, команданы жаңа жағдайларға бағыттау. Бұл көшбасшының икемділік қасиетіне сәйкес келеді. Ал Lean әдістемесі ресурстарды үнемдеп, жұмыстың барлық деңгейінде тиімділікті арттыруға бағытталған. Мұндай жағдайда көшбасшы нәтижеге жету үшін жұмыс процестерін оңтайландыруға және қызметкерлердің идеяларын қолдауға баса назар аударады.

Мінеки, көшбасшылық ұғымының түсінігі мен оның түрлері, стильдерінің ұйымдық мәдениетке әсері осындай. Әр ұйымда көшбасшы мен оның басқаруда қолданатын стилінің түрі ұйымға да түрліше әсер етеді. Ұйымда және ұжымда орын алған жағдайға сәйкес стильді қолдану ұйымның мәдениетін толық қалыптастырады деп білемін.

Қорытындылай келе, көшбасшылық – әр ұйымның не кәсіпорынның бірлескен мақсатқа жетуіне үлкен әсерін тигізетін маңызды фактор. Көшбасшылық қабілетке ие көшбасшы ресми не бейресми болса да сол ұжымға толықтай ықпал ете алады. Көшбасшының басқаруда қолданған тәсілінен бөлек оның бойында бар қабілеттері мен қасиеттері де басқаруда көрініс табады. Көшбасшылық қабілеттерін үздіксіз дамытып және соны практикада қолдана алған адам ұжымда да жетістікке жетіп, қызметкерлерінің арасында да айтарлықтай беделге ие болады. Ол ұйымның табыстылығы мен қызметкерлердің мотивациясын арттыруға көмектеседі. Сондықтан жоғарыда айтылған көшбасшылық стильдері мен оның модельдері, түрлі келтірілген ақпараттарды оңтайлы қолдану – тиімді көшбасшылыққа апарар жол деп айта аламыз.

Қолданылған әдебиеттер тізімі:

1. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент. 4-е изд., перераб. и доп. / М. : Экономистъ. 2006., 670 б.
2. Под редакцией Г.Р. Латфуллина, О.Н. Громовой. Организационное поведение / Санкт-Петербург. 2004., 277 б.
3. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент. 3-е изд. / М. : Гардарики. 2003., 258 б.
4. Каркинбаева Ш.И., Жунусова А.Ж. Организационное поведение. Учебное пособие./ Астана: Евразийский Национальный Университет им.Л.Н.Гумилева. 2018., 147 б.
5. Мухамбетова Л.К., Турекулова Д.М. Организационное поведение. / Алматы: New book, 2021., 392 б.
6. Hersey P., Blanchard K.H. Management of organizational behavior: utilizing human resources. by PRENTICE-HALL, Inc. Englewood Cliffs, New Jersey. 1969. – 168 p.
7. Қазақстан Республикасында мемлекеттік басқаруды дамытудың 2030 жылға дейінгі тұжырымдамасын бекіту туралы. https://adilet.zan.kz/kaz/docs/U2100000522?utm_source
8. Agile – тиімді және жылдам қызмет драйвері. <https://egemen.kz/article/344502>
9. Цифрлық даму министрлігі Agile трансформациясы бойынша пилоттық жобаны іске қосады. <https://www.gov.kz/memleket/entities/mdai/press/news/details/841969?lang=kk>

ИНКЛЮЗИВНЫЕ ПОДХОДЫ К ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ АДАПТАЦИИ МОЛОДЕЖИ С ОСОБЫМИ ПОТРЕБНОСТЯМИ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ И КАЗАХСТАНСКИЙ ОПЫТ

¹Естемес Дильназ Аханкызы

²Окутаева Сауле Толегеновна

¹dilnaz.030.06.02@mail.ru

²saulesha_okutaeva@mail.ru

¹магистрант 1 курса Astana International University

Аннотация: В статье исследуются инклюзивные подходы к профессиональной адаптации молодежи с особыми потребностями в Казахстане с учетом международного опыта. Рассмотрены барьеры трудоустройства, включая социальные, инфраструктурные и законодательные, а также предложены меры их преодоления. Анализ международных моделей, таких как квотирование в Германии и законодательная поддержка в США, показал их эффективность и возможности адаптации к казахстанским реалиям. Особое внимание уделено роли социальных работников, сотрудничеству с частным сектором и созданию инклюзивных образовательных центров. Предлагаются рекомендации по развитию комплексной системы профессиональной адаптации, основанной на лучших международных практиках и учете локальных условий.

Ключевые слова: Инклюзия, профессиональная адаптация, трудоустройство, молодежь, Казахстан, международный опыт.

Введение. Вопросы профессиональной адаптации и трудоустройства молодежи с особыми потребностями являются важной частью социальной политики современного общества. Инклюзивные подходы, направленные на интеграцию таких групп в профессиональную среду, приобретают все большее значение в мировой практике, что обусловлено их вкладом в устойчивое социально-экономическое развитие. Тем не менее, в Казахстане данная область остается недостаточно разработанной. Проблемы трудоустройства и социальной интеграции молодежи с особыми потребностями все еще актуальны, что связано с барьерами в инфраструктуре, социальной стигматизацией и ограниченной поддержкой на государственном уровне.

Отсутствие эффективных инклюзивных механизмов профессиональной адаптации требует изучения международного опыта и его адаптации для местного контекста. Цель данной статьи заключается в исследовании современных подходов к профессиональной адаптации молодежи с особыми потребностями, выявлении лучших международных практик и разработке рекомендаций для их внедрения в Казахстане.

Методология исследования основывается на сравнительном анализе мировых моделей инклюзии, изучении нормативно-правовой базы и реальных кейсов, что позволит предложить комплексные решения для улучшения текущей ситуации.

Основная часть. Инклюзия представляет собой процесс, направленный на обеспечение равного участия всех членов общества в различных сферах жизни, независимо от их физических, интеллектуальных, социальных или иных особенностей. Это концепция, которая фокусируется на устранении барьеров, создающих дискриминацию, и включает создание доступной среды, где каждому предоставляется возможность реализовать свой потенциал. Основными принципами инклюзии являются равенство возможностей, уважение к разнообразию, активное участие и вовлеченность в общественную жизнь.

Профессиональная адаптация является одним из ключевых инструментов социальной интеграции молодежи с особыми потребностями. Она включает в себя меры, направленные на подготовку и сопровождение человека в процессе трудоустройства и последующей работы. В контексте инклюзии профессиональная адаптация предполагает подготовку к трудовой деятельности с учетом индивидуальных особенностей, сопровождение на этапе освоения новых рабочих задач, а также создание инклюзивной среды на рабочем месте, включая технические и организационные изменения. Социальная интеграция через профессиональную деятельность позволяет людям с особыми потребностями не только получать экономическую независимость, но и укреплять свое социальное положение, развивать чувство принадлежности к обществу и повышать уверенность в себе [1]. Это особенно важно для молодежи, которая находится на этапе формирования своей идентичности и профессионального становления.

Важность инклюзивных подходов для социальной работы трудно переоценить. Социальные работники играют ключевую роль в обеспечении успешной профессиональной адаптации, выполняя функции посредников между государственными структурами, работодателями и людьми с особыми потребностями. Они помогают оценивать индивидуальные потребности и способности, организовывать обучение и переквалификацию, а также способствуют устранению социальных и инфраструктурных барьеров. Таким образом, инклюзивные подходы служат основой для устойчивого развития социальной работы, способствуя созданию справедливого общества. Их внедрение требует системного подхода, объединяющего усилия государства, бизнеса, НПО и общества в целом. Особенно актуально это для Казахстана, где пока не в полной мере используются возможности инклюзии для профессиональной адаптации молодежи с особыми потребностями.

Таблица 1 – Сравнительный анализ международных моделей инклюзии в профессиональной адаптации

Страна/Регион	Модель/Подход	Государственная поддержка	Партнерство с частным сектором	Роль технологий
Германия	Интеграция людей с особыми потребностями через обязательные квоты на трудоустройство. Акцент на государственную поддержку и обучение.	Квоты на трудоустройство, программы субсидий, законодательные меры.	Стимулы для работодателей (налоговые льготы), тренинговые программы.	Технологии адаптации на рабочем месте (специальное оборудование, ИТ-решения).
Швеция	Фокус на создании максимально доступной среды: универсальный дизайн, развитие навыков с учетом потребностей рынка.	Государственное финансирование инклюзивных программ, развитие инфраструктуры.	Инклюзивное сотрудничество с бизнесом, государственное субсидирование.	Использование универсального дизайна, развитие цифровых навыков.
США (ADA)	Закон ADA (Americans with Disabilities Act): запрещение дискриминации, доступность среды, налоговые льготы работодателям.	Законодательство о равных правах, финансирование доступности рабочей среды.	Тесное взаимодействие бизнеса с государством через налоговые послабления.	Обеспечение доступности через технологии, онлайн-курсы, адаптивное ПО.
Россия	Программы профессиональной реабилитации через специализированные учреждения, акцент на поддержке инвалидов труда.	Субсидирование работодателей, программы профориентации.	Ограниченное участие частного сектора, доминирование государственного влияния.	Минимальное использование технологий в реабилитации.
Беларусь	Реабилитационные центры и государственные программы содействия занятости, ориентированные на временное трудоустройство.	Целевые программы финансирования реабилитации и временной занятости.	Слабое сотрудничество с бизнесом, низкий уровень корпоративной ответственности.	Слабое развитие технологических решений для трудоустройства.

Примечание: * Составлено автором на основе данных из источника [2].

Профессиональная адаптация молодежи с особыми потребностями в Казахстане остается одним из ключевых вызовов социальной политики. Несмотря на наличие законодательных инициатив, направленных на поддержку данной категории населения,

уровень их занятости остается низким, что подчеркивает необходимость дальнейшего развития системных решений. Проблемы трудоустройства молодежи с особыми потребностями обусловлены несколькими факторами.

Во-первых, социально-экономический контекст Казахстана характеризуется недостаточной подготовленностью предприятий и учреждений к интеграции людей с особыми потребностями. Социальная стигматизация и предвзятые представления работодателей о продуктивности таких сотрудников остаются значительными барьерами. Во-вторых, инфраструктурные ограничения включают ограниченную доступность рабочих мест, общественного транспорта и других объектов. Не все предприятия оснащены техническими средствами, необходимыми для создания комфортных условий труда. В-третьих, хотя законодательство предусматривает квоты для трудоустройства людей с особыми потребностями, их соблюдение не всегда подкреплено эффективным контролем, а механизмы стимулирования работодателей остаются слабо развитыми. В-четвертых, социальные барьеры включают низкий уровень образования и отсутствие профессиональных навыков среди молодежи с особыми потребностями, что затрудняет их успешную интеграцию в рынок труда [3].

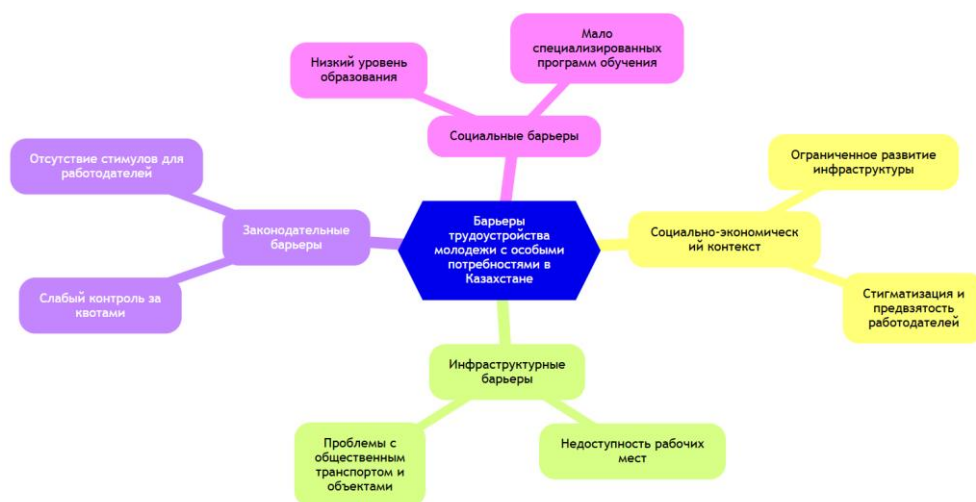


Рис. 1 – Особенности профессиональной адаптации молодежи с особыми потребностями в Казахстане

Государственные инициативы играют важную роль в решении вопросов профессиональной адаптации. Одной из ключевых программ является «Дорожная карта занятости», направленная на создание новых рабочих мест и повышение уровня занятости, включая людей с особыми потребностями. Эта программа включает создание рабочих мест, адаптированных для людей с ограниченными возможностями, организацию профессионального обучения и переподготовки, а также финансирование инфраструктурных изменений для обеспечения доступности рабочих мест. Однако эффективность таких программ ограничена. Взаимодействие между государственными органами и работодателями недостаточно скоординировано, а ресурсов для реализации программ часто не хватает. Например, квоты на трудоустройство в ряде случаев остаются формальными, а рабочие места, создаваемые в рамках квот, не всегда соответствуют реальным потребностям людей с особыми потребностями [4]. Для повышения эффективности таких инициатив требуется усиление контроля за их выполнением, предоставление дополнительных стимулов для работодателей и развитие сотрудничества между государственными структурами и частным сектором.

Неправительственные организации (НПО) и социальные работники являются важными участниками процесса профессиональной адаптации молодежи с особыми потребностями. В Казахстане существуют успешные примеры их участия:

- Проект "Равные возможности": организованный одной из ведущих НПО, этот проект направлен на содействие трудоустройству людей с особыми потребностями путем проведения тренингов, мастер-классов и организации ярмарок вакансий.

- Программы поддержки со стороны международных организаций: гранты и консультации по разработке инклюзивных подходов от ООН и Европейского Союза.

Социальные работники играют ключевую роль в сопровождении процесса профессиональной адаптации. Их основные функции включают:

- Помощь в подготовке к трудовой деятельности, включая выбор профессии и обучение базовым навыкам.

- Содействие в поиске работы, учитывая индивидуальные потребности и возможности.

- Сопровождение молодых специалистов на этапе адаптации к рабочей среде.

Роль социальных работников также заключается в устранении социальных барьеров и изменении общественного восприятия людей с особыми потребностями. Они способствуют интеграции через образовательные и информационные кампании, а также формируют связь между работодателями и молодыми людьми, нуждающимися в поддержке.

Особенности профессиональной адаптации молодежи с особыми потребностями в Казахстане связаны с существующими барьерами в инфраструктуре, законодательстве и социальном восприятии. Государственные программы, такие как "Дорожная карта занятости", играют важную роль, но их эффективность требует усиления за счет сотрудничества с НПО и социальных работников. Неправительственные инициативы и социальная работа демонстрируют успешные практики, которые могут быть масштабированы для повышения уровня инклюзии. Для решения проблемы требуется системный подход, объединяющий усилия государства, бизнеса и гражданского общества [5].

Интеграция международных моделей инклюзии в профессиональную адаптацию молодежи с особыми потребностями открывает новые возможности для социально-экономического развития Казахстана. Сравнительный анализ успешных практик разных стран позволяет выделить элементы, которые могут быть адаптированы и внедрены в местный контекст. Среди них выделяются законодательная поддержка, активное участие частного сектора и использование технологий.

Многие европейские страны, такие как Германия и Швеция, успешно используют квоты для трудоустройства людей с особыми потребностями. В Казахстане подобный подход также нашел отражение в законодательстве, однако его эффективность ограничена слабым контролем и отсутствием мотивации для работодателей. Поэтому рекомендуется усилить мониторинг выполнения квот, а также внедрить налоговые льготы и другие финансовые стимулы для компаний, которые активно участвуют в программах инклюзии.

Американский опыт, особенно закон ADA (Americans with Disabilities Act), демонстрирует важность создания доступной инфраструктуры и правовой защиты от дискриминации. В казахстанском контексте это может быть реализовано через совершенствование законодательства, направленного на поддержку людей с особыми потребностями, а также за счет финансирования адаптации рабочих мест и общественной инфраструктуры [6].

Среди других успешных моделей стоит отметить использование технологий для профессионального обучения и трудоустройства. Например, онлайн-курсы, адаптированные под нужды людей с ограниченными возможностями, и системы удаленной работы могут значительно расширить возможности молодежи с особыми потребностями в Казахстане. Это особенно актуально для удаленных регионов, где доступ к рабочим местам и образовательным ресурсам ограничен.

Для эффективного внедрения международных моделей необходимо сосредоточиться на нескольких ключевых направлениях.

1. Усиление роли социальных работников: Социальные работники должны играть более активную роль в процессе профессиональной адаптации. Это включает не только помощь в поиске работы и сопровождении сотрудников с особыми потребностями, но и проведение образовательных мероприятий для работодателей. Программы подготовки социальных работников должны включать модули по инклюзивным подходам и работе с людьми с особыми потребностями.

2. Привлечение бизнеса через программы социальной ответственности: Участие частного сектора является важным элементом успешных инклюзивных моделей. Казахстану необходимо разработать национальную программу стимулирования корпоративной социальной ответственности, направленную на развитие инклюзивных рабочих мест. Примеры успешных международных кейсов показывают, что программы социальной ответственности способствуют не только улучшению репутации компании, но и повышению ее экономической эффективности.

3. Создание инклюзивных образовательных и тренинговых центров: Одной из ключевых проблем в Казахстане является недостаточный уровень подготовки людей с особыми потребностями к трудовой деятельности. Для решения этой проблемы необходимо создать специализированные центры профессионального обучения и переподготовки. Эти центры должны быть оборудованы современными технологиями, обеспечивать доступ к онлайн-обучению и предлагать программы, учитывающие особенности разных категорий людей с особыми потребностями.

Заключение. Инклюзивные подходы в профессиональной адаптации молодежи с особыми потребностями являются неотъемлемой частью современной социальной политики, направленной на обеспечение справедливости, равенства возможностей и устойчивого развития общества. Проведенное исследование подтверждает, что успешная инклюзия возможна только при применении комплексного подхода, который объединяет четкую законодательную базу, активное взаимодействие государства, бизнеса и гражданского общества, а также профессиональную поддержку со стороны социальных работников. Международный опыт свидетельствует о высокой эффективности таких механизмов, как использование налоговых льгот, разработка адаптивных образовательных программ и внедрение технологических решений, что позволяет значительно расширить возможности профессиональной интеграции людей с особыми потребностями.

В контексте Казахстана развитие инклюзивной среды требует усиленной государственной поддержки через совершенствование законодательства и механизмов контроля за его исполнением. Необходимо стимулировать частный сектор к участию в инклюзивных программах через разработку четких финансовых и репутационных стимулов. Особую роль играет создание специализированных образовательных центров, обеспечивающих профессиональную подготовку молодежи с особыми потребностями, что станет основой их успешной адаптации к рынку труда. Адаптация лучших международных практик должна учитывать местные социально-экономические реалии и культурные особенности, что обеспечит устойчивое внедрение таких инициатив.

Данное исследование обладает значительной практической значимостью, поскольку его выводы и рекомендации могут быть использованы для стратегического планирования социальной работы и развития профессиональной адаптации в Казахстане. Эти меры не только повысят уровень занятости среди молодежи с особыми потребностями, но и укрепят их социальную интеграцию, способствуя построению инклюзивного общества, где каждый гражданин может реализовать свой потенциал.

Список использованных источников

1. Богданова, Н.Н. Профессиональная адаптация молодежи с ограниченными возможностями здоровья: опыт и перспективы // Социальная работа в современном обществе. – 2018. – № 2. – С. 45–53.
2. Кузнецова, А.В., Рябцева, Т.В. Инклюзия в профессиональной среде: зарубежный опыт и возможности адаптации в России // Вестник социальной политики. – 2020. – № 5. – С. 15–22.
3. Bengtsson, S., Nils, J. Disability and Employment in Sweden: Policies and Practices // Scandinavian Journal of Disability Research. – 2019. – Vol. 21(2). – P. 110–121.

4. ADA National Network. Americans with Disabilities Act: Implementation and Impact on Employment Opportunities. – Washington: National Center for Disability Research, 2020. – P. 145–160.

5. Аймагамбетова, Ж.К. Проблемы профессиональной адаптации молодежи с особыми потребностями в Казахстане // Научный вестник Казахстана. – 2021. – № 4. – С. 34–39.

6. Ермолаева, Т.Н. Государственная поддержка инклюзии в Казахстане: вызовы и перспективы // Общество и социальная политика. – 2022. – № 3. – С. 21–29.

ТЕЗ ӨЗГЕРЕТІН НАРЫҚТЫҢ БИЗНЕС ПРОЦЕСТЕРГЕ ӘСЕРІ

¹Сагидуллаева Динара Онгарбайқызы, ²Еркулова Гульмира Сериковна

dinara2.sagidullayeva@yu.edu.kz

¹Менеджмент мамандығының магистранты

²к.э.н доцент

Ш. Есенов атындағы Каспий технологиялар және инжиниринг университетінің

Аннотация. Қазіргі заманғы компаниялар тұрақты өзгерістер жағдайында жұмыс істейді: технологиялық инновациялар, тұтынушылардың қалауларының өзгеруі, жаһандану, дағдарыстар және экономикалық тұрақсыздық. Бұл факторлар нарыққа әсер етеді және ұйымдардың бизнес-процестеріне айтарлықтай қысым жасайды. Бұл мақала нарықтағы тұрақсыздық пен жылдам өзгерістердің компаниялар мен олардың операциялық қызметіне қалай әсер ететінін талдайды. Заманауи бизнес үшін нарықтық жағдайлар мен технологиялардың үнемі өзгеруі ұйымдардың тиімді жұмыс істеуіне елеулі ықпал етеді. Осы тақырыпта компаниялар өзгерістерге қалай бейімделіп, өз процестерін оңтайландырып, бәсекеге қабілеттілігін сақтау үшін қолданатын стратегиялар мен әдістер қарастырылады. Әсіресе, цифрлық трансформация, инновациялар енгізу, гибриді жұмыс режимдері, тәуекелдерді басқару және қызметкерлерді үздіксіз оқыту сияқты маңызды аспектілер талданады. Бұл мәселе бизнес саласының болашағын дамыту мен қолдаудағы маңызды факторларды айқындауға мүмкіндік береді.

Нарық – бұл экономикалық қатынастардың, сатып алушылар мен сатушылардың өзара әрекеттесуінің және ресурстардың алмасуының кешенді жүйесі. Әрбір экономикалық жүйеде нарықтар маңызды рөл атқарады, себебі олар экономикалық процестердің тиімділігі мен тұрақтылығын қамтамасыз етеді. Қазіргі таңда нарықтар әртүрлі деңгейде, ұлттан бастап жаһандық деңгейге дейін қызмет етеді және оның функциялары кең ауқымды. Бір жағынан нарықтар арқылы экономикалық ресурстарды тиімді бөлуді қамтамасыз етсе, екінші жағынан олар нарықтық бағаны қалыптастырып, оны тұрақты ұстауға ықпал етеді. Бұл өз кезегінде тұтынушылар мен өндірушілер үшін маңызды шешімдер қабылдауға мүмкіндік береді. Нарықтар бағаның ауытқуларын, жаңа технологиялардың енгізілуін және экономикалық өзгерістерді басқаруға әсер етеді, яғни олар үнемі икемділік пен жаңашылдықты талап етеді.

Нарықтар – экономикалық дамудың басты қозғаушы күші болып табылады, себебі олар өнімдер мен қызметтердің сұранысы мен ұсынысын теңестіру арқылы өндіріс процесін тиімді ұйымдастыруға ықпал етеді. Бірақ қазіргі әлемде нарықтар тек статикалық емес, динамикалық жүйелер болып қалыптасуда. Жылдам өзгеретін нарықтар, яғни экономикалық дағдарыстар, инновациялар, тұтынушылардың талаптарының өзгеруі сияқты сыртқы әсерлер бизнестің ішкі процестеріне тікелей әсер етеді. Мұндай нарықтарда компаниялар жаңа мүмкіндіктерді пайдалану үшін жылдам бейімделіп, стратегиялық өзгерістер енгізу қажеттілігіне тап болады.

Осыған орай, нарықтың өзгермелі талаптарына сәйкес бизнес құрылымдарын оңтайландыру, процестерді жаңарту және жаңа технологияларды енгізу қажеттілігі туындайды. Бұл талаптар әсіресе нарықтағы бәсекелестіктің күшеюі мен тұтынушылардың жаңа талаптары аясында өзекті бола түсуде. Сол себепті нарықтардың тиімді қызмет етуі мен

олардың шапшаң өзгерістерге бейімделуі әрбір кәсіпорынның ұзақ мерзімді тұрақтылығы мен табысының кілті болып табылады.

Нарық – сатып алушылар (тұтынушылар) мен сатушылар (жеткізушілер) арасындағы жеке тауарлар/қызмет/ресурстардың алмасуын қамтамасыз ететін әлеуметтік-экономикалық процестер мен механизмдердің жиынтығы. Нысандарына қарамастан нарықтар ұлттық және жаһандық экономикалардың қызмет етуінде орталық рөл атқарады, алмасуды жеңілдетеді, сонымен қатар экономикалық өсу мен сапалы дамуды ынталандырады.

Нарықтар ресурстарды бөлу және қайта бөлу, бағаларды анықтау және басқару, тәуекелдерді басқару, инновацияларды енгізу және масштабтау сияқты бірқатар негізгі функцияларды орындайды. Кез келген деңгейде тиімді экономикалық даму үшін нарықтардың рөлі мен функцияларын түсіну өте маңызды[1].

Нарықтар экономикада бірнеше негізгі функцияларды орындайды, соның ішінде[2]:

Ресурстарды бөлу - нарықтар ресурстарды тиімді пайдалану үшін бөлуге көмектеседі. Нарықтық бағалар белгілі бір тауарлардың және/немесе қызметтердің салыстырмалы тапшылығын көрсетеді, бұл ресурстарды олардың ең өнімді пайдалануына бағыттауға мүмкіндік береді. Мысалы, тұрмыстық техниканың бағасы өссе, өндірушілерде ұсынысты ұлғайту, ал тұтынушыларда тұтынуды азайту (сатып алуды кейінге қалдыру) ынтасы болады.

Бағаны анықтау – нарықтар сатып алушылар мен сатушыларға тауарлардың және/немесе қызметтердің тепе-теңдік бағасын анықтауға мүмкіндік береді. Тепе-теңдік баға – бұл ұсыныс көлемі сұраныс көлеміне сәйкес келетін (тең болатын) баға. Бұл баға нарықтағы сұраныс пен ұсыныстың негізгі шарттарын көрсетеді және өндірушілер мен тұтынушыларға тауарлар мен/немесе қызметтердің салыстырмалы тапшылығы туралы сигнал ретінде қызмет етеді.

Тәуекелдерді басқару – нарықтар сатып алушылар мен сатушыларға фьючерстік келісімшарттар мен опциондар сияқты қаржы құралдары арқылы тәуекелді басқаруға мүмкіндік береді. Бұл қаржы құралдары сатып алушылар мен сатушыларға бағаның ауытқуынан және басқа да тәуекелдерден хеджирлеуге мүмкіндік береді, олардың нарықтағы құбылмалылыққа ұшырауын азайтады. Мысалы, фермер бағаның ауытқу қаупін азайта отырып, өз өнімінің бағасын құлыптау үшін фьючерстік келісімшартты пайдалана алады.

Тиімділік - нарықтар бәсекелестікті ынталандыру арқылы өндіріс тиімділігін арттыра алады.

Нарықтардың жұмыс істеуі әртүрлі экономикалық және әлеуметтік заңдармен (ережелермен) реттеледі. Олар әртүрлі нарық субъектілерінің белсенді араласуын да, мінез-құлықтың жалпы үлгілеріне (экономикалық және әлеуметтік жағынан да) негізделген нарықтың өзін-өзі реттеуін (нарық субъектілерінің пассивті немесе жанама ықпалы арқылы) қамтиды. Бұл жағдайда нарықтың үш негізгі заңдылығын ажыратуға болады, олар мыналарды қамтиды[3]:

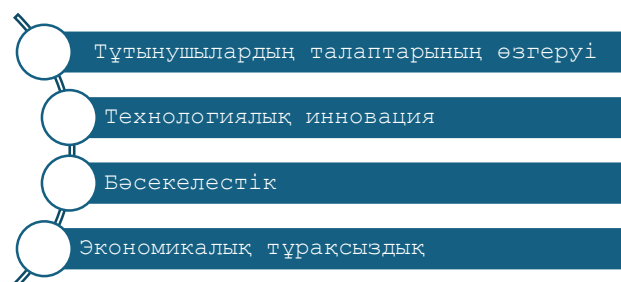
Ұсыныс заңы тауардың немесе қызметтің бағасы өскен сайын, саны (жеткізілетін) басқа нәрселер тең болған жағдайда өсе беретінін айтады. Бұл заң өндірушілердің бағаның өсуіне қарай өндірісті ұлғайтуға ынталы екендігін көрсетеді, өйткені бұл (әлеуетті) жоғары пайдаға әкеледі.

Сұраныс заңы тауардың немесе қызметтің бағасы өскен сайын (тұтынушылардың) сұраныс саны азаяды, ал баға төмендеген сайын, керісінше өседі. Бұл заң тұтынушылардың бағаның өсуіне қарай тұтынуын азайтуға ынталы екендігін көрсетеді, өйткені бұл сатып алу қабілетінің төмендеуін одан әрі арттырады.

Тепе-теңдік заңы бәсекелес нарықта тауардың немесе қызметтің бағасы сайып келгенде тауарға сұраныс мөлшері ұсынылған мөлшерге тең болатын деңгейде қалыптасатынын айтады. Бұл заң нарықтардың өзін-өзі реттейтінін және бағаның сұраныс пен ұсыныстың теңгеріміне бейімделетінін көрсетеді.

Ұйым жұмыс істейтін нарық оның қызметінің барлық аспектілеріне, соның ішінде бизнес-процестерге әсер ететін ең маңызды сыртқы фактор болып табылады. Жылдам өзгертін нарық жоғары дәрежедегі белгісіздікпен, тез өзгертін трендтермен және

тұрақсыздықпен сипатталады, бұл компанияларды үнемі бейімделуге шақырады. Нормативтік өзгерістер, экономикалық ауытқулар, технологиялық инновациялар және тұтынушылардың қалауларының өзгеруі сияқты факторлар бизнес-процестердің тиімділігі мен тиімділігіне айтарлықтай әсер етеді.



Сурет 1 - Тез өзгертін нарық әсерінің негізгі аспектілері

Тез өзгертін нарық әсерінің негізгі аспектілері

1. Тұтынушылардың талаптарының өзгеруі

Бизнес-процестердегі өзгерістерді ынталандыратын негізгі факторлардың бірі тұтынушылар талаптарының өзгеруі болып табылады. Ақпараттық технологиялардың қарқынды дамуымен тұтынушылар ақпараттанған және талапшыл болады. Тұтынушылардың қалауларының өзгеруі тез болуы мүмкін және ұйымдар бұл өзгерістерге тез жауап беруге дайын болуы керек, бұл бизнес-процестердің икемділігі мен өзгеру жылдамдығын талап етеді. Мысал: Сервистік компания тұтынушыларға қызмет көрсету процестерін артықшылықтардың өзгеруіне (мысалы, онлайн қызметтерге, мобильді қосымшаларға және т.б. сұраныстың артуына) жауап ретінде жылдам бейімдеуге қабілетті болуы керек.

2. Технологиялық инновация

Технологиялық өзгерістер бизнес үшін қиындықтарды да, мүмкіндіктерді де тудырады. Жаңа технологиялар ағымдағы бизнес-процестерді қайта қарау, инфрақұрылымды жаңғырту және инновациялық шешімдерді енгізу қажеттілігіне әкелуі мүмкін. Жылдам технологиялық өзгерістер жағдайында компаниялардан тиімділікті арттыру және шығындарды азайту үшін жаңа құралдарды, жүйелерді және технологияларды біріктіру қажет. Мысал: Жасанды интеллект пен машиналық оқытуды пайдалана отырып, процестерді автоматтандыру, бұлттық технологияларды енгізу және үлкен деректерді пайдалану қолданыстағы бизнес-процестерді айтарлықтай өзгерте алады, олардың өнімділігін арттырады және операциялық шығындарды азайтады.

3. Бәсекелестік

Жаһандану және халықаралық нарықтардағы бәсекелестіктің күшеюі компаниялардан өздерінің бизнес-процестерін бейімдеуде жоғары жауап беруді және икемді болуды талап етеді. Кәсіпорындар бәсекелестердің әрекеттеріне тез жауап беруі, олардың ұсыныстарын жақсартуы және бәсекеге қабілетті болып қалу үшін процестерді оңтайландыруы керек. Мысал: Егер компанияның бәсекелесі жаңа технологияны немесе инновациялық өнімді енгізсе, ұйым қызмет көрсету сапасын жақсарту немесе жеткізу тізбегін оңтайландыру арқылы бәсекелестік артықшылықты сақтау үшін өзінің бизнес-процестерін қайта қарауға дайын болуы керек.

4. Экономикалық тұрақсыздық және заңнамадағы өзгерістер

Экономикалық дағдарыстар, валюталық ауытқулар және заңнамалық және реттеуші өзгерістер көбінесе бизнес стратегиясын және сәйкесінше оның процестерін өзгертуді талап етеді. Бизнес-процестер тәуекелді азайтуға, қаржылық тұрақтылықты жақсартуға және барлық нормативтік талаптарға сәйкестікті қамтамасыз етуге бейімделуі керек. Мысалы: Экономикалық дағдарыс жағдайында компания өзінің ішкі процестерін оңтайландыруға, шығындарды азайтуға және ресурстарды тиімдірек сегменттерге бағыттауға мәжбүр болуы

мүмкін. Сол сияқты, заңнамадағы өзгерістер қаржылық және құқықтық процестерді қайта қарауды талап етуі мүмкін[4].

Жылдам өзгеретін нарық бизнес-процесстерге айтарлықтай әсер етеді, бұл компаниялардан икемді, бейімделгіш және өзгерістерге тез жауап беруді талап етеді. Міне, осындай өзгерістердің бизнеске қалай әсер ететінінің кейбір негізгі аспектілері:

Кесте-1 Тез өзгеретін нарықтың бизнес-процесстерге әсері және бизнес-процесстерге қажетті өзгерістер

Бизнес процестерінің аспектісі	Жылдам өзгеріп жатқан нарықтың әсері	Бизнес процестерінде қажетті өзгерістер
Өнімдер мен қызметтерді бейімдеу	Жаңа қажеттіліктер мен трендтер ұсынысты жылдам өзгертуге мәжбүр етеді.	Ассортиментті қайта қарау, жаңа өнімдерді нарыққа шығару уақытын жеделдету.
Цифрландыру және инновациялар	Жаңа технологиялар мен цифрлық шешімдер бәсекелестік артықшылықты құрайды.	Ақпараттық технологияларды енгізу, процестерді автоматтандыру, деректерді және аналитиканы пайдалану.
Жеткізілім тізбегі	Өзгермелі сұраныс пен сыртқы жағдайлар логистикада икемділікті талап етеді.	Логистикалық процестерді оңтайландыру, жеткізілім тізбегін икемді реттеу.
Шешім қабылдау	Белгісіздік жедел шешімдер мен жылдам әрекетті талап етеді.	Өкілеттілікті бөлу, жедел шешім қабылдау үшін икемді құрылымды құру.
Бәсекелестік	Жаңа ойыншылар мен нарықтық жағдайлардың арқасында бәсекелестік күшейеді.	Ерекше ұсыныстар әзірлеу, қызмет көрсету сапасын жақсарту, шығындарды азайту.
Корпоративтік мәдениет	Қызметкерлерден жоғары икемділік пен өзгерістерге дайын болу талап етіледі.	Инновация мәдениетін қолдау, қызметкерлерді оқыту және дамыту.
Тәуекелдерді басқару	Өсіп келе жатқан белгісіздік тиімді тәуекелдерді басқаруды талап етеді.	Тәуекелдерге жылдам жауап беру механизмдерін жасау, сақтандыру, қаржылық икемділік.
Заңнамалық талаптарға сәйкестік	Жиі өзгеретін заңдар жаңа талаптарға сәйкес болуды қажет етеді.	Жаңа ережелер мен стандарттарға сәйкес процестерді қайта қарау.
Өзгерістерді енгізу жылдамдығы	Мүмкіндіктерді жоғалтпау немесе бәсекелестерден артта қалмау үшін жылдамдық қажет.	Даму, өндіріс және маркетинг процестерін жеделдету.

Ескерту: дереккөз бойынша мақала авторымен құрастырылған

Жылдам өзгеретін нарық компаниялардың бизнес-процестеріне айтарлықтай әсер етіп, оларды бейімделуге, стратегияларын өзгертуге және жұмыс істеудің жаңа тәсілдерін енгізуге мәжбүрлейді. Мұндай өзгерістердің әсерін әртүрлі қырынан қарауға болады: операциялық процестерден стратегиялық шешімдерге дейін[5].

1. Операциялық бизнес-процестерге әсері

Операциялық бизнес-процестер – бұл тауарларды немесе қызметтерді өндіру, жеткізуді басқару, тұтынушыларға қызмет көрсету, бухгалтерлік есеп және басқа аспектілермен байланысты компанияның күнделікті қызметі. Нарықтағы жылдам өзгерістер бұл процестерге айтарлықтай әсер етуі мүмкін: Икемділікті арттыру қажеттілігі тұтынушылардың қалауы тез өзгеруі мүмкін белгісіз уақытта компаниялар өндірістік және операциялық процестерін тез өзгертуге мәжбүр. Мысалы, егер нарық өнімнің немесе қызметтің жаңа мүмкіндіктерін талап етсе, компания ресурстарды жылдам қайта бөлуге дайын болуы керек. Жылдам өзгеретін нарық көбінесе жеткізуді басқаруда икемділікті талап етеді. Мысалы, жаһандық экономикалық дағдарыстар немесе жаңа ережелер аясында компаниялар белгілі бір тауарлар немесе материалдар тапшылығына тап болуы мүмкін. Бұл жеткізілімдерді қайта бөлу, жеткізушілерді өзгерту немесе логистикадағы өзгерістер қажеттілігіне әкелуі мүмкін. Бизнес-процестерге үнемі жаңа технологияларды енгізу қажеттілікке айналып отыр. Процестерін жаңа технологиялық шындыққа бейімдеуге уақыты жоқ компаниялар бәсекеге қабілеттілігін жоғалту қаупіне ұшырайды. Бұл автоматтандыруға да, жаңа аналитикалық құралдарды пайдалануға да қатысты болуы мүмкін.

2. Стратегиялық жоспарлау мен шешім қабылдауға әсері

Қысқа және ұзақ мерзімді жоспарлар: Жылдам өзгеретін нарықта компаниялар өзгермелі шарттарды қанағаттандыру үшін өздерінің ұзақ мерзімді стратегияларын қайта қарауға мәжбүр. Бұл бизнес үлгілерін түзетуді, нарықтағы позицияны өзгертуді және жаңа тауашаларды іздеуді қамтуы мүмкін. Тез өзгеретін нарық тәуекелдің жоғарылауымен байланысты. Мысалы, экономикалық циклдардың, саяси факторлардың және нормативтік базадағы өзгерістердің болжамсыздығы болашақ кірістерді болжауды қиындатуы мүмкін. Сыртқы ортадағы жылдам өзгерістер компанияларды үнемі инновациялық шешімдерді іздеуге мәжбүр етеді. Бұл жаңа өнімдерді әзірлеуді, бар өнімдерді немесе қызметтерді жақсартуды немесе жаңа бизнес үлгілерін табуды қамтуы мүмкін.

3. Кадрлық саясатқа және персоналды басқаруға әсері

Оқыту және дамыту қажеттілігі. Жылдам өзгеретін нарық қызметкерлерден үнемі өзгеруге дайын болуды талап етеді. Бұл қызметкерлерді оқыту мен дамыту стратегияларына әсер етеді. Компаниялар өз қызметкерлерін жаңа технологиялар мен жұмыс тәсілдеріне оқыту арқылы олардың біліктілігін арттыруға инвестиция салуы керек.

Сыртқы ортаның өзгеруіне байланысты компаниялар өздерінің басқару құрылымын қайта қарауы мүмкін. Бұл жаңа бөлімдерді құруды, әртүрлі бөлімдер арасындағы байланысты жақсартуды немесе жұмысты ұйымдастырудың икемді нысандарын (мысалы, қашықтан жұмыс немесе жобалық жұмыс) енгізуді білдіруі мүмкін.

Экономикалық тұрақсыздық жағдайында компаниялар негізгі персоналдың сақталуына ықпал ететін жаңа ынталандыру схемаларын әзірлей отырып, өз қызметкерлеріне еңбекақы төлеу жүйесін қайта қарауы мүмкін.

4. Маркетингтік стратегияларға және тұтынушылардың өзара әрекеттестігіне әсері

Сыртқы ортаның жылдам өзгеруі тұтынушылардың қалауы мен қажеттіліктерінің өзгеруіне әкелуі мүмкін. Компания үшін бұл тұтынушылардың сұраныстарына жылдам жауап беру қажеттілігін білдіреді, бұл өндіріс пен маркетинг стратегияларында икемділікті талап етеді. Мысалы, COVID-19 пандемиясы кезінде компаниялар жұмыстың онлайн форматына көшті, бұл тұтынушылармен өзара әрекеттесу және сату тәсілдерін өзгертті.

Цифрлық технологиялардың дамуына байланысты нарықтағы өзгерістер бизнестен сату, маркетинг және тұтынушылармен байланыс үшін цифрлық арналарды белсенді пайдалануды талап етеді. Әлеуметтік желілер, мобильді қосымшалар және электрондық коммерция жылдам бейімделуді талап ететін маңызды құралдарға айналады.

Заманауи технологиялар компанияларға тұтынушылардың мінез-құлқы туралы деректердің үлкен көлемін жинауға мүмкіндік береді, бұл олардың қалауы мен қажеттіліктерін дәлірек болжауға мүмкіндік береді. Аналитика негізінде компаниялар тұтынушылар үшін неғұрлым жекелендірілген ұсыныстар жасай алады, бұл маңызды бәсекелестік артықшылық болып табылады.

5. Қаржы-экономикалық процестерге әсері

Қаржы нарықтарындағы ауытқулар: Қаржы нарықтарындағы тез өзгеретін жағдайлар ұзақ мерзімді жоспарлауды қиындатып, компаниялардың инвестициялау қабілетіне әсер етуі мүмкін. Мысалы, айырбас бағамдарының өзгеруі, инфляция немесе пайыздық мөлшерлемелердің өсуі қарыз алу және сауда-саттық шығындарының құнына әсер етуі мүмкін.

Қазіргі заманғы нарықтар экономика жүйесінің маңызды элементі болып табылады. Олар тауарлар мен қызметтердің тиімді бөлінуін, бағаның қалыптасуын және экономикалық тұрақтылықты қамтамасыз етуге ықпал етеді. Нарықтар әртүрлі деңгейде жұмыс істей отырып, кәсіпорындардың дамуына, бәсекеге қабілеттілікке және экономикалық өсімге ықпал етеді. Алайда, қазіргі нарықтық орта жылдам өзгеріп отырғандықтан, бұл жағдай ұйымдардың бизнес-процестерін тиімді ұйымдастыруға, жаңашылдыққа бейімделуге және сыртқы өзгерістерге жедел жауап беруге мәжбүр етеді.

Жылдам өзгеретін нарықтардың әсері кәсіпорындардың ішкі процестеріне айтарлықтай ықпал етеді. Тұтынушылардың талаптарының өзгеруі, жаңа технологиялар мен инновациялардың енгізілуі, бәсекелестіктің күшеюі және экономикалық тұрақсыздық сияқты факторлар компаниялардың бизнес-моделдерін, стратегияларын және жұмыс тәсілдерін өзгертуге алып келеді. Сондықтан нарықтың өзгермелі талаптарына сай бизнес-процестерді оңтайландыру және жаңарту қажеттілігі туындайды. Бұл үшін кәсіпорындар жаңа технологияларды енгізіп, инновацияларды дамыту, қызметкерлердің біліктілігін арттыру және бизнес-операциялардағы икемділікті қамтамасыз ету қажет.

Нарықтың динамикалық өзгерістеріне тиімді жауап беру кәсіпорынның ұзақ мерзімді табысына және нарықтағы орнына тікелей әсер етеді. Сондықтан компаниялар тек бәсекеге қабілетті болуды ғана емес, сонымен қатар икемді, өзгерістерге дайын және болашаққа бағдарланған бизнес-процестерді қалыптастыруды мақсат етуі тиіс. Осылайша, нарықтық талаптар мен жағдайларды үнемі қадағалап, дұрыс стратегиялық шешімдер қабылдау – бұл кәсіпорындардың табысты дамуы мен өсімінің кепілі болып табылады.

ИННОВАЦИИ И ЭКСПОРТ В МОЛОЧНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КАЗАХСТАНА: ПЕРСПЕКТИВЫ И ВЫЗОВЫ

¹Аргинов Динмухаммед Темирбекович, ²Утегенова Жулдыз Сайрановна

dim_500@mail.ru

¹Магистрант, ²Доктор PhD

г.Кокшетау, Кокшетауский университет имени Ш.Уалиханова

Аннотация. В статье рассматриваются инновации и их влияние на экспортную динамику молочной промышленности Казахстана. Обсуждаются ключевые факторы, способствующие развитию сектора, и предлагаются рекомендации по усилению международной конкурентоспособности в условиях цифровой трансформации.

Ключевые слова. молочная промышленность, инновации, экспорт, конкурентоспособность, цифровая трансформация, Казахстан.

Введение. Молочная промышленность Казахстана играет важную роль в экономике страны, обеспечивая продовольственную безопасность и являясь значимым источником доходов от экспорта. В условиях глобализации и цифровой трансформации важно понимать, как инновации могут способствовать развитию этой отрасли и повышению её конкурентоспособности на международном рынке.

Молочная промышленность сталкивается с рядом вызовов, включая необходимость модернизации производственных мощностей, улучшение качества продукции и соответствие

международным стандартам. Внедрение инноваций является ключевым фактором для достижения этих целей и обеспечения устойчивого роста отрасли.

2. Влияние инноваций на молочную промышленность

Инновации в молочной промышленности включают внедрение современных технологий в производство и переработку молока, улучшение качества продукции, а также развитие новых продуктов. Цифровые технологии, такие как системы управления фермой, автоматизация процессов и использование данных для принятия решений, позволяют повысить эффективность и снизить затраты.

Системы управления фермой включают в себя использование сенсоров и датчиков для мониторинга здоровья животных, контроля качества корма и оптимизации условий содержания. Эти технологии позволяют фермерам получать оперативную информацию о состоянии своих хозяйств и принимать обоснованные решения, что способствует повышению продуктивности и улучшению качества продукции.

Автоматизация процессов, включая доение, обработку молока и упаковку продукции, снижает трудозатраты и повышает точность выполнения операций. Это позволяет сократить расходы и повысить конкурентоспособность продукции на рынке.

Использование данных для принятия решений включает в себя анализ больших данных и применение искусственного интеллекта для прогнозирования спроса, оптимизации цепочек поставок и повышения эффективности маркетинговых кампаний. Эти технологии позволяют компаниям более гибко реагировать на изменения рынка и улучшать свои бизнес-процессы.

3. Экспортная динамика молочной продукции Казахстана

Казахстан старается активно экспортировать молочную продукцию в страны СНГ и дальнего зарубежья. Основными продуктами экспорта являются молоко, сыр и масло. Однако для увеличения объёмов экспорта необходимо улучшение качества продукции, соблюдение международных стандартов и повышение конкурентоспособности на мировом рынке.

Таблица 1 – Экспорт молока и сливок в страны СНГ в 2024 [EnergyProm, 2024]

Страна	Россия	Кыргызстан	Узбекистан	Армения
Объем, тонны	2.6 тыс.	624.7	581.1	202

За последние год наблюдается небольшой рост производства молочной продукции, 201.9 тыс. тонн, увеличение на 1.2% по сравнению с прошлым годом. Наибольшее количество молока произвелось в Северо-Казахстанской области, больше 57 тыс. тонн молока и сливок. Другими лидерами являются Акмолинская и Алматинская области, 35.6 тыс и 33.4 тонн соответственно.

Объем, тыс. тонн

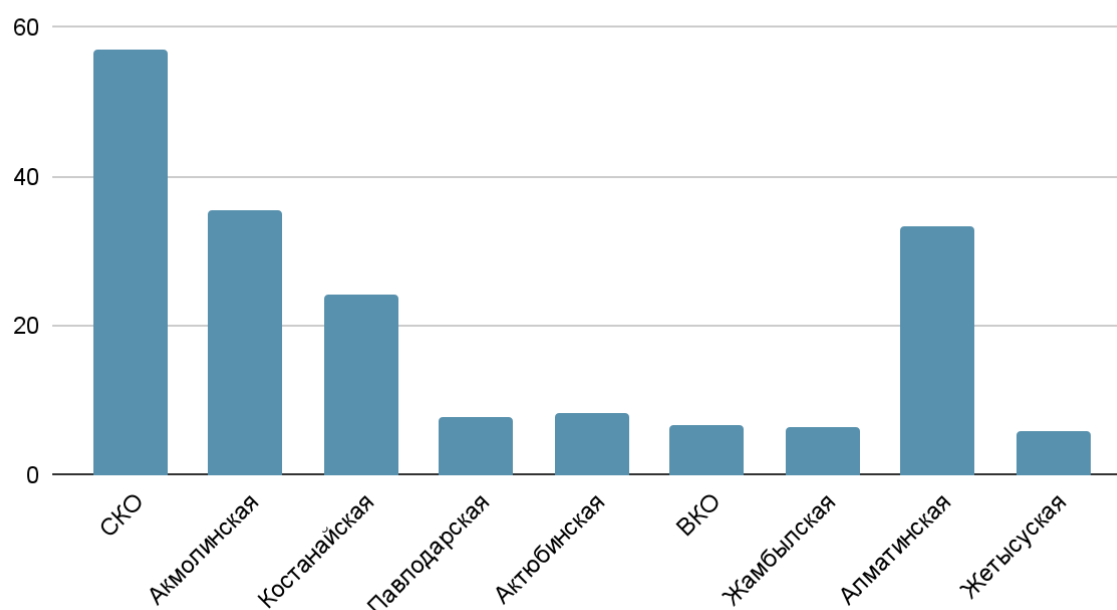


Рис. 1 – Производство молока и сливок по регионам Казахстана за Январь - Апрель 2024 [DairyNews, 2024]

Тем не менее, экспорт молочной продукции значительно снизился несмотря на рост производства. Казахстан сталкивается с рядом барьеров на международных рынках, включая тарифные и нетарифные ограничения, конкуренцию с другими производителями и требования к качеству продукции. Экспорт молока и сливок снизился в 3.1 раза, когда как экспорт сухого и сгущенного молока и экспорт сливочного масла и молочных паст в 1.9 и 2.3 раза соответственно.

Для успешного выхода на международные рынки необходимо не только соответствовать международным стандартам, но и активно развивать маркетинговые стратегии, направленные на продвижение казахстанской продукции за рубежом. Это включает участие в международных выставках, установление партнерских отношений с зарубежными дистрибьюторами и проведение рекламных кампаний.

4. Вызовы и барьеры. Основные вызовы, с которыми сталкивается молочная промышленность Казахстана, включают нехватку инвестиций в инновации, недостаток квалифицированных кадров, а также необходимость модернизации производственных мощностей. Кроме того, существуют барьеры на международных рынках, такие как тарифные и нетарифные ограничения.

Недостаток инвестиций в инновации является одной из ключевых проблем, с которыми сталкивается отрасль. Это связано с высокой стоимостью внедрения новых технологий и отсутствием достаточной государственной поддержки. Для решения этой проблемы необходимо разработать программы поддержки инновационной деятельности и привлечения инвестиций в сектор.

Недостаток квалифицированных кадров также является значимым барьером для развития молочной промышленности. В условиях быстро меняющихся технологий и требований рынка важно обеспечивать постоянное обучение и повышение квалификации работников. Это включает проведение тренингов, семинаров и курсов повышения квалификации.

Модернизация производственных мощностей требует значительных капиталовложений и времени. Однако это необходимый шаг для повышения

конкурентоспособности отрасли. Важно разрабатывать и внедрять долгосрочные стратегии модернизации, учитывающие текущие и будущие потребности рынка.

5. Рекомендации по усилению международной конкурентоспособности

Для повышения конкурентоспособности молочной промышленности Казахстана на международной арене рекомендуется:

- Активное внедрение инновационных технологий и цифровых решений. Это включает использование систем управления фермой, автоматизацию процессов и анализ данных для принятия решений.
- Повышение качества продукции и соответствие международным стандартам. Это требует модернизации производственных мощностей, улучшения условий содержания животных и использования высококачественного сырья.
- Развитие инфраструктуры для экспорта, включая логистические и транспортные решения. Это включает улучшение транспортных маршрутов, создание складских и перерабатывающих мощностей вблизи экспортных рынков.
- Привлечение инвестиций в модернизацию и развитие производственных мощностей. Это требует разработки программ государственной поддержки, создания благоприятных условий для инвесторов и активного привлечения иностранных инвестиций.
- Поддержка государственных программ, направленных на развитие молочной промышленности и стимулирование экспорта. Это включает субсидирование инновационных проектов, создание благоприятной законодательной базы и проведение маркетинговых кампаний за рубежом.

6. Заключение

Инновации играют ключевую роль в развитии молочной промышленности Казахстана и могут значительно повысить её экспортный потенциал. Для достижения устойчивого роста и повышения конкурентоспособности на международном рынке необходимо комплексный подход к внедрению современных технологий, улучшению качества продукции и развитию экспортной инфраструктуры.

Внедрение инноваций в молочную промышленность Казахстана требует активного участия всех заинтересованных сторон, включая государственные органы, частный сектор и научные учреждения. Только совместными усилиями можно обеспечить успешное развитие отрасли и её конкурентоспособность на международном уровне.

Список литературы

1. Мырзалиев Б.С., Абилкасимов Е.Т., Тайжанов Л.Т. Инновационные процессы в агропромышленном комплексе республики казахстан: проблемы и пути их решения. Проблемы агрорынка. 2020;(1):18-26.
2. Ахмедьяров Е.А. Современное состояние производства и переработки молока в казахстане. Central Asian Economic Review. 2019;(2):148-157.
3. Днишев Ф. М. Проблемы развития инновационной системы Казахстана // Большая Евразия: развитие, безопасность, сотрудничество. 2019. №2-1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-razvitiya-innovatsionnoy-sistemy-kazahstana>.
4. Программа по развитию агропромышленного комплекса в Республике Казахстан на 2013-2020годы «Агробизнес-2020» -Астана,2012.
5. DairyNews. Экспорт молочных продуктов из Казахстана снизился на 33% в 2023 году. 2024. <https://dairynews.today/kz/news/eksport-molochnykh-produktov-iz-kazahstana-snizilsya-na-33-v-2023-godu.html>
6. EnergyProm. Несмотря на рост производства, экспорт молока и сливок из РК заметно сократился. 2024. <https://energyprom.kz/articles-ru/markets-ru/nesmotrya-na-rost-proizvodstva-eksport-moloka-i-slivok-iz-rk-zametno-sokratilsya/>
1. Добрынин А.И. Экономическая теория: Учебник для вузов. 4-е издание. — Питер, 2009.
2. Шмидт, Т. (2018). Рынок и его функции: Теоретические аспекты и практическое применение. Санкт-Петербург: Питер.

3. Владимир Баликоев. Общая экономическая теория. Учебник. — ИНФРА-М, 2022.
4. Оксенюк, И. В. (2017). Основы рыночной экономики: Теория и практика. Алматы: Экономика.
5. Гребенникова, Н. И., & Смирнова, О. И. (2016). Экономика и организация бизнеса в условиях рыночной экономики. М: Юрайт.

РЕСТОРАННЫЙ БИЗНЕС В КИРГИЗСТАНЕ

Жукова Е., Жамгырчиева Т.

zhukova.eva2903@mail.ru

tolkunaijamgyrchieva@gmail.com

Студент, 4 курс, ЕНУ им. Л.Н Гумилева

Научный руководитель: к.э.н., профессор Байбагулова К.К.

Аннотация. В данной статье рассмотрены особенности ресторанного бизнеса в Кыргызстане, проанализированы этапы открытия заведения, организационные аспекты и популярные форматы ресторанов. Особое внимание уделено значению национальной кухни как конкурентного преимущества и влиянию туризма на развитие отрасли. Также выделены основные трудности, с которыми сталкиваются предприниматели. Статья подчеркивает перспективы роста ресторанного бизнеса в Кыргызстане благодаря увеличению интереса к общественному питанию, развитию туристического сектора и внедрению современных форматов заведений.

Ключевые слова. ресторанный бизнес, Кыргызстан, национальная кухня, конкуренция, сезонность, поставки, цифровые технологии, гастрономический туризм, инвестиции.

Ресторанный бизнес в Кыргызстане — это динамично развивающаяся отрасль, которая играет важную роль в экономике страны. Сочетая национальные традиции и современные подходы, эта сфера привлекает как местных жителей, так и туристов. Однако для успешного ведения ресторанного бизнеса необходимо учитывать множество нюансов, связанных с культурными, экономическими и инфраструктурными особенностями региона.

Особенности ресторанного бизнеса в Кыргызстане

1. Популярность национальной кухни.

Кыргызстан славится своей национальной кухней, и это является важным конкурентным преимуществом. Традиционные блюда, такие как бешбармак, лагман, манты, курут и плов, привлекают как местных клиентов, так и иностранных туристов. Заведения, предлагающие национальные блюда, неизменно пользуются спросом, особенно в центральных районах городов и туристических зонах, таких как Иссык-Куль.

2. Разнообразие форматов.

В Кыргызстане развиваются различные форматы ресторанного бизнеса: Национальные рестораны, заведения европейской и азиатской кухни, фастфуд и street food, кофейни и гастробары, банкетные залы для проведения торжественных мероприятий.

Каждый формат ориентирован на определенную аудиторию: от туристов до местной молодежи, предпочитающей современные и доступные заведения.

3. Туристическая составляющая.

Рост числа иностранных туристов и популярность Иссык-Куля значительно увеличивают спрос на услуги общественного питания. В туристический сезон рестораны в курортных зонах получают до 50% годового дохода.

Преимущества ресторанного бизнеса в Кыргызстане.

1. Доступные начальные инвестиции.

Открытие ресторана в Кыргызстане требует относительно невысоких вложений по сравнению с другими странами. Это делает отрасль привлекательной для начинающих предпринимателей.

2. Стабильный спрос.

Даже в условиях экономической нестабильности заведения, предлагающие национальные блюда или доступный фастфуд, продолжают привлекать клиентов.

3. Развитие цифровых технологий.

Появление платформ для доставки еды (например, Namba Food) и активное использование социальных сетей для продвижения помогают ресторанам увеличивать клиентскую базу.

4. Развитие гастрономического туризма.

Растущий интерес туристов к национальной кухне стимулирует развитие ресторанов, ориентированных на традиционные блюда.

Основными вызовами в туристической отрасли Кыргызстана выделены:

1. Сезонность бизнеса.

Рестораны в туристических регионах, таких как Иссык-Куль, зависят от сезона. Вне сезона посещаемость может значительно снизиться.

2. Кадровый дефицит.

Многие квалифицированные повара и менеджеры уезжают работать за границу, что создает нехватку профессионалов на местном рынке.

3. Проблемы с поставками.

Импортные продукты, такие как морепродукты, качественное мясо и сыры, часто дорогостоящие и труднодоступные. Это влияет на стоимость блюд и стабильность их приготовления.

4. Конкуренция.

В крупных городах, таких как Бишкек, наблюдается высокая конкуренция среди ресторанов, что требует от предпринимателей внедрения уникальных концепций и повышения качества услуг.

В настоящее время в КР темпы роста в секторах товарного производства в январе-октябре 2024 года увеличились на 10.8%, в сфере услуг — на 8.3%, а чистые налоги на продукты показали рост на 11.3%. Наибольшая доля ВВП (более 49%) приходится на отрасли, оказывающие услуги, что на 0.5% ниже, чем в январе-октябре прошлого года. Доля отраслей, производящих товары, напротив, выросла на 1.3 пункта и достигла порядка 34%. Сектор строительства также показал рост, увеличившись на 1.6%, а промышленность — на 0.7%. В то же время доля сельского хозяйства сократилась на 1%.

В денежном выражении ВВП по основным секторам экономики распределился следующим образом. В 2024 году отрасли, производящие товары, достигли объема в 367.1 млрд сомов, показав рост на 10.8%. В сельском, лесном хозяйстве и рыболовстве объем составил 107.9 млрд сомов с увеличением на 6.1%. Промышленность достигла 181.5 млрд сомов при темпе роста 5.4%, причем сектор обрабатывающей промышленности составил 144.8 млрд сомов, увеличившись на 5%. Сектор строительства продемонстрировал существенный рост в 35.3%, достигнув объема в 77.6 млрд сомов.

В сфере услуг объем достиг 532.5 млрд сомов с ростом на 8.3%. Важнейшие подотрасли включали оптовую и розничную торговлю с ростом в 15.2% и объемом в 162.2 млрд сомов. Транспортная деятельность и хранение грузов выросли на 5.4%, составив 32.9 млрд сомов.

Активный рост показали также гостиницы и рестораны — 19.7%, достигнув 17.1 млрд сомов. Сектор информации и связи вырос на 11.8%, составив 23.3 млрд сомов. Другие виды услуг принесли 296.9 млрд сомов с ростом на 4.4%.

Основными направлениями развития в КР являются:

1. Внедрение современных форматов- развитие гастробаров, крафтовых кофеен, фудтраков и других инновационных форматов открывает новые возможности для привлечения клиентов, особенно среди молодежи.

2. Доставка и онлайн-продажи- растущий интерес к услугам доставки еды стимулирует развитие ресторанов, которые фокусируются на работе с цифровыми платформами.

3. Государственная поддержка- развитие туристической инфраструктуры и продвижение национальной культуры со стороны государства создают благоприятные условия для роста ресторанного бизнеса.

4. Экспорт национальной кухни- открытие ресторанов кыргызской кухни за пределами страны может стать новой нишей для предпринимателей, заинтересованных в расширении своего бизнеса.

Ресторанный бизнес в Кыргызстане — это перспективная сфера с большим потенциалом для роста. Он сочетает в себе богатые традиции национальной кухни и современные тренды, что делает его привлекательным для различных категорий клиентов. Успешное ведение бизнеса требует грамотного планирования, адаптации к условиям рынка и внедрения новых технологий. Несмотря на существующие вызовы, такие как сезонность и кадровый дефицит, ресторанный бизнес в Кыргызстане продолжает развиваться, привлекая все больше инвесторов и клиентов.

Список использованной литературы

1. Абдраимов Т.Э. Развитие ресторанного бизнеса в Кыргызстане: современные тенденции и перспективы // Вестник экономики и управления. – 2022. – № 4. – С. 45–52.

2. Анарбаев К.Б. Ресторанный бизнес в условиях туристического роста: опыт Кыргызстана // Журнал туризма и гостеприимства. – 2021. – № 6. – С. 32–40.

3. Бакирова А.К. Влияние национальной кухни на развитие гастрономического туризма в Центральной Азии // Научные исследования в сфере сервиса. – 2020. – Т. 18. – № 2. – С. 56–64.

4. Кожомбердиева С.Н. Особенности управления заведениями общественного питания в Кыргызстане // Управление бизнесом и инновации. – 2019. – № 5. – С. 22–28.

5. Статистический комитет Кыргызской Республики. Отчет о развитии туризма и общественного питания за 2022 год. – Бишкек: НБКР, 2023.

6. Тимуров А. Ресторанный бизнес в Кыргызстане: проблемы и пути их решения // Актуальные вопросы экономики и бизнеса. – 2021. – № 8. – С. 18–23.

7. Чекмарев В.В. Основы управления ресторанным бизнесом: учебное пособие. – Москва: Инфра-М, 2019.

8. Kyrgyz Republic Tourism Development Program 2023-2027. – Bishkek: Ministry of Culture, Information, Sports and Youth Policy, 2022.

9. Официальный сайт Национального статистического комитета Кыргызской Республики: <https://stat.kg>

СОВРЕМЕННЫЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ В ОРГАНИЗАЦИИ

Каледина Е.Я.

Магистрант 2 года обучения,

Костанайский Региональный Университет им. Ахмет Байтұрсынұлы

Аннотация. В статье кратко описаны основные управленческие подходы в организации, обусловленные различным отношением руководителя к сотруднику как к личности и профессионалу. В статье рассмотрены структура и сущность современного менеджмента, а также современные технологические факторы этого явления. Описываются концепции развития современного менеджмента, которые можно проследить с помощью трех подходов: количественного подхода, системного подхода и случайного подхода.

Ключевые слова: управление, руководитель, управленческий подход

Каждый профессиональный руководитель в своей деятельности придерживается того или иного управленческого подхода. С психологической точки зрения управленческий подход является отражением когнитивных базовых положений (убеждений), сформированных руководителем в процессе личного опыта и предопределяющих его индивидуальный стиль управления, особенности принятия управленческих решений, его отношение к управленческой деятельности, к людям, нормам нравственности и морали.

В свою очередь изучение различных управленческих подходов может выступать инструментом в осмыслении руководителями управленческого процесса и формировании профессионального мировоззрения руководителя. В настоящее время в литературе описаны различные управленческие подходы.

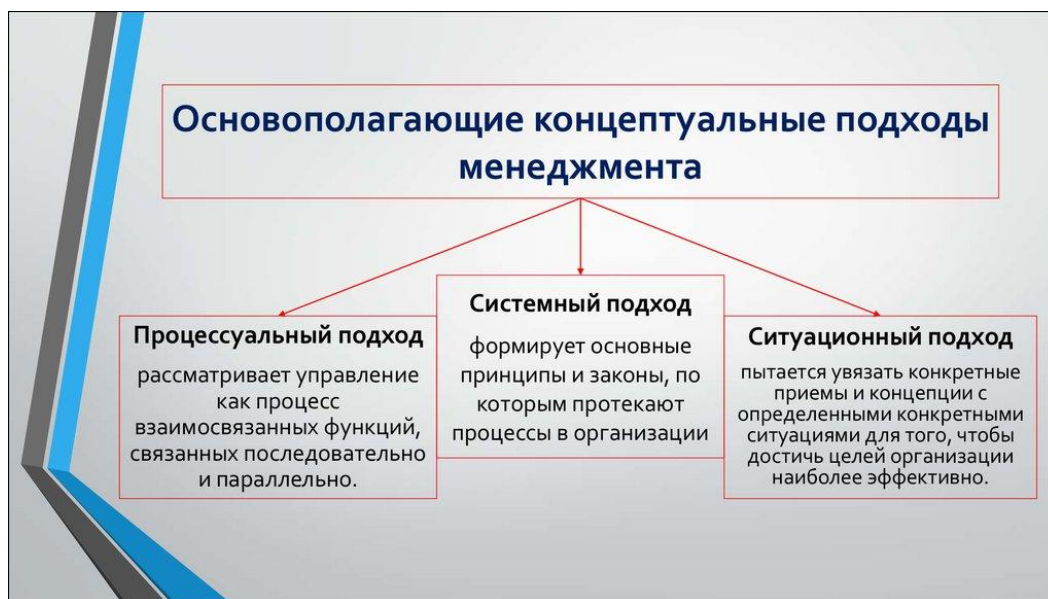


Рис. 1 – Основополагающие концептуальные подходы менеджмента

Так в классической менеджмент-модели традиционно представляются следующие: экономический, органический и гуманистический [1].

В этой статье предлагается немного отойти от этого описания и рассмотреть несколько иную модель, сформированную на основе того, какие интересы представляются первостепенными по значимости в процессе управления, а именно интересы профессиональной деятельности, интересы сотрудников или интересы организации. В соответствии с этим имеющийся опыт развития управленческой теории и современная управленческая практика на наш взгляд могут быть условно аккумулированы в трех подходах к рассмотрению управления как процесса и деятельности:

- 1) рационалистическом;
- 2) гуманистическом;
- 3) организационном.

В каждом из них проявляется различное отношение к человеку как личности, сотруднику и профессионалу.

1. Рационалистический (процессуальный) управленческий подход.

В этом подходе наибольшее значение имеет эффективность деятельности. Соответственно в первую очередь он ориентирован на повышение эффективности труда сотрудников за счет рационализации алгоритма их профессиональной деятельности. Развитие рационалистического подхода было обусловлено теоретическими положениями работ Ф. Тейлора, Г. Эмерсона, А. Файоля, М. Вебера

В дальнейшем он был развит усилением внимания к профессионально-личностной компоненте в деятельности специалистов. Рационалистический подход строится на понимании человека как рационально управляемого субъекта деятельности, который может эффективно осуществлять заранее продуманные, оптимизированные действия. При этом

главной мотивирующей силой для специалиста является результативность его профессиональной деятельности и соответствующее вознаграждение, преимущественно материальное.

Суть этого подхода может быть сведена к следующему: человек в организации должен попадать в предельно структурированную среду с четкими заданиями, должностными требованиями и инструкциями, рационально выстроенной системой профессионального взаимодействия, позволяющими ему максимально эффективно использовать свои профессиональные ресурсы.

При этом деятельность сотрудника следует организовать так, чтобы в каждый момент времени он мог точно знать, что и как ему делать. В связи с этим большое внимание уделяется системе организации труда (организации рабочего места, оптимизации алгоритма деятельности, нормативному обеспечению деятельности, совершенствованию профессионального инструментария и т. п.). Реализация рационалистического управленческого подхода продемонстрировала высокую эффективность: - в краткосрочно функционирующих служебных коллективах; - на предприятиях с преобладающим индивидуальным, высокотехнологическим, физическим трудом в которых в процессе деятельности в наименьшей степени задействованы социально-психологические аспекты; - в профессиональных сферах с высоким уровнем алгоритмизации деятельности, а также с высоким уровнем уставных и субординационных отношений (военных, полицейских и т. п.).

2. Гуманистический (психологический) управленческий подход.

Объектом наиболее пристального внимания в гуманистическом подходе является человек, его удовлетворенность работой и психологические запросы.

Начало развитию гуманистического подхода было положено теоретическими положениями «школы человеческих отношений». В дальнейшем он был развит усилением внимания к командной компоненте в деятельности сотрудников. Большое влияние на развитие гуманистического подхода оказали результаты Хоторнских экспериментов, в ходе которых было доказано, что психологический климат на производстве, характер профессиональных взаимоотношений работников, а также групповые аспекты деятельности в ряде случаев являются факторами, имеющими большее значение для эффективности деятельности работников, чем предельно структурированная организационная среда и грамотное использование денежного вознаграждения.

Соответственно, большее внимание в этом управленческом подходе уделяется оптимизации социально-психологических факторов внутриорганизационной деятельности. Реализация гуманистического управленческого подхода наиболее эффективна: - в небольших социальных и профессиональных коллективах с ведущей коллективной деятельностью; - в коллективах с творческой деятельностью; - в коллективах, работающих в условиях длительной социальной изоляции (например, на основе вахтенного метода и т. п.).

Существенное преимущество данного подхода – дополнительные возможности использования в практике управления социально-психологического ресурса группы и лидерского ресурса. Однако это предъявляет дополнительные требования к профессионально-психологической компетентности руководителя которому необходимо уделять большое внимание таким психологическим характеристикам, как групповая динамика, моральная удовлетворенность работников трудом, социально-психологический климат в коллективах организации и т. п.

3. Организационный (корпоративный) управленческий подход.

Организационный подход в первую очередь ориентирован на удовлетворение потребностей организации, соответственно, первостепенное значение в нем приобретают организационные интересы, а управление во многом осуществляется через усиление управленческой функции организационной культуры. Значительный вклад в развитие организационного подхода был положен работами Э. Шейна, Г. Хофстеда и других исследователей организационной культуры. В рамках этого подхода внутриорганизационная управленческая политика строится таким образом, чтобы сотрудники самоотождествлялись

как профессионалы и связывали стабильность и перспективы своего профессионального будущего именно с данной организацией.

Соответственно организация представляет сотрудникам широкие возможности самореализации профессионального и карьерного роста. Организационный подход успешно реализуется в крупных организациях с развитой организационной культурой, ориентированных на долгосрочную перспективу. В заключении можно отметить, что на практике может применяться комбинированный управленческий подход с преобладанием одного из векторов (процессуального, гуманистического или организационного) на разных управленческих уровнях в рамках одной организации.

Современные подходы к управлению деятельности предприятия, учитывая мировые тенденции, а также скорость развития технологий, должны включать, в-первую очередь, процессы управления качеством, а также совершенствование любых процессов и, следовательно, результатов решения поставленных задач всеми подразделениями организации. Получение максимальной прибыли с оправданием ожидания потребителей, т. е. увеличением качества предоставляемых работ, услуг и/или товаров должно являться основой любой стратегии развития и управления предприятием.

Для этого стоит обратить внимание на следующие процессы:

- Облачные технологии хранения и обмена данных, веб-приложения и автоматизация проектирования бизнес-процессов
- Бюджетирование нулевого цикла (бюджет собирается с нуля нового года, а не на опыте прошлых лет)
- Многоуровневая организация
- Повышение квалификации

Сегодня происходит радикальное переосмысление накопленного опыта в сфере управления. Ученые, эксперты, а также специалисты-практики отмечают, что конкурентоспособность фирм определяется не только бизнес-технологиями, этническими, социальными, культурными и человеческими факторами, но и быстрым развитием, связанным с совершенствованием технологий, развитием интеграционных и глобализационных процессов, углублением интернационализации и разделения труда, а также с быстрым и беспрепятственным распространением информационных потоков.

Мир изменяется постоянно с невероятной скоростью, а создание новых отраслей и продуктов непосредственно доказывает этот факт. Лишь пару лет назад скорость этих изменений была каждые пару лет или же каждое десятилетие, однако сейчас, мы наблюдаем появление новых товаров, отраслей каждый год или даже каждый месяц. В связи с этим возникает следующего рода цепочка взаимосвязей: новый продукт требует новый рынок, поиск этих рынков заинтересован в новом менеджменте, тот в свою очередь требует поиска совершенно новых подходов и методов управления. Из этого следует вывод, что в эпоху глобализации необходимо постоянно изучать, анализировать концепции, технологии и методы современного менеджмента, а также актуализировать его роль и место в компаниях и организациях.

Современный менеджмент уже давно перестал быть набором простых функций, повторяющихся из раза в раз с монотонной точностью. Сегодня менеджерам/руководителям необходимо видеть сложную многомерную картину происходящего как внутри самой компании, так и за ее пределами; уметь анализировать ситуацию в развитии; успевать меняться самим и изменять свой бизнес, свои организации в ритме динамичных процессов, происходящих в обществе.

Что же такое сегодня подразумевается под понятием менеджмент? Современный менеджмент - это сложная, целостная система, которая постоянно развивается и совершенствуется, это своеобразный процесс достижения целей за счет деятельности других людей, объединенных в управленческие команды, прерогативой которых будет разработка политики и стратегии организации по ее развитию.

В современной теории управления внимание сосредоточено на использовании системных и математических методов в системе с анализом и пониманием взаимоотношений между руководством и сотрудниками предприятия во всех аспектах. Концепции развития современного менеджмента можно проследить с помощью трех подходов: количественного подхода, системного подхода и случайного подхода.

1. Количественный подход.

Количественный подход этот научный метод также называется изучением операций. Данный метод направлен в первую очередь на оптимальное использование ограниченных ресурсов при использовании методов экономико-математического моделирования, формальной оптимизации и компьютерных технологий.

Среди направлений современного менеджмента, опирающегося на точные расчеты и моделирование, следует отметить: операционный менеджмент (исследование операций), разработку управленческих информационных систем, теорию массового обслуживания, теорию систем, ситуационный подход, управление знаниями и т.п.

2. Системный подход.

Системный подход учитывает все процессы и явления в виде определенных целостных систем, обладающих новыми свойствами и функциями, не присущими ее составным элементам. Концепция системы позволяет нам видеть критические переменные и ограничения, а также их взаимодействие друг с другом.

3. Случайный/ситуационный подход.

Этот подход утверждает, что не существует универсального набора правил, которые можно было бы использовать для управления организацией. Следует отметить, что как разновидность научного метода ситуационный подход направлен на развитие ситуационного мышления (близкого к практическому) у человека/руководителя и непосредственное применение полученных теоретических знаний при анализе реальных процессов.

Таким образом, в современном мире, в связи с быстрым его развитием и изменением, методы и подходы к управлению организациями меняются. На сегодняшний день ученые выделяют три основных подходов менеджмента, а именно количественный, системный и ситуационный или же случайный. Раскрывая роль этих подходов в современном управлении организацией, можно увидеть, что ситуационный подход выступает в качестве "синтезатора" существующих учений об управлении, напрямую связан с системным и количественным подходом, расширяя их применение на практике.

Список использованных источников

1. Базаров Т.Ю. Управление персоналом / Т.Ю. Базаров, Б.Л. Еремина. – М.: ЮНИТИ, 2007. 516 с.
2. Евтихов О.В. Психология управления персоналом / О.В. Евтихов. – СПб.: Речь, 2009. 319 с.
3. Управление развитием и обучением персонала. Трубочева Е. А // Научные статьи Казахстана.
4. Бюджетирование/Бюджетирование и процесс стратегического планирования. Handbook of budgeting / ed. by William R. Lalli. — 6th ed. — Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2012 —846с.
1. 5.Лымарь В.В. Эффективная организация труда на современном предприятии: подходы и методы // Инновационное развитие экономики. 2020. - № 3 (57). - С. 60-72.
2. 6.Ткачёв Д.М. Функции и методы управления персоналом: современные подходы // Аллея науки. - 2020. - Т. 2. - № 11 (50). - С. 248-250.
3. 7., О.Г. Организация производства и управление предприятием: Учебник / О.Г. Туровец, М.И. Бухалков, В.Б. Родионов. - М.: Инфра-М, 2017. - 208 с.

Қабаев Ермат
«Тұран-Астана» университетінің магистранты

Аннотация. Мақала нарықтық жағдайында монополияға қарсы және бәсекелестікті реттеуге арналған заңнаманың ерекшеліктері ескеріле отырылып, тәжірибеде оларды қолданудың тиімділігінің артуының негізгі бағыттары анықталады. Бүгінгі таңда кейбір кәсіби салаларда монополияға қарсы және бәсекелестікті реттеуге арналған бәсекелестік қатынастарды дамыту және оларды қорғау әлемнің экономикалық дамыған елдерінің мемлекеттік саясатының басым міндеттері болып табылады. Бәсекелестікті және оны қорғауды қолдау үшін әртүрлі құқықтық құралдар қолданылады: нарықтық бәсекелестікті дамытудың бағдарламалық және басқа шаралары, бәсекелестікке тыйым салу және монополистік қызметке тыйым салу қарастырылады. Монополияға қарсы реттеу дегеніміз - мемлекеттік орган нарықтық бәсекелестікті дамыту үшін жағдай жасау және монополистік қызметті шектеу мақсатында жүзеге асыратын экономикалық, әкімшілік және заңнамалық актілердің жиынтығы екенін естен шығармау жайлы айтылады.

Түйін сөздер. Монополия, бәсекелестік, жеке тұлға, кәсіпкер, кәсіпкерлік қызмет, экономика

Монополия – нарықта бір ғана компанияның үстемдік етуі немесе нарыққа кіруге кедергілер қою арқылы бәсекелестікті шектеу. Бұл жағдай өнім бағасының көтерілуіне, сапасының төмендеуіне және экономиканың жалпы дамуына кедергі келтіруі мүмкін.

Мемлекеттік реттеу монополияның теріс әсерін азайту үшін қолданылады. Ол үшін келесі шаралар жүзеге асырылады:

Монополияға қарсы заңнаманы енгізу және оны орындауды қадағалау.

Бәсекелестік ортаны қалыптастыру және дамыту.

Монополиялық кәсіпорындарды бақылау және қажет болған жағдайда бөлу.

Мемлекет монополияға қарсы қызметті реттеу үшін бірнеше құралдарды қолданады:

Монополияға қарсы органдарды құру.

Баға белгілеуді бақылау.

Шарттарды әділ негізде жасауға ықпал ету.

Монополияға қарсы қызметті тиімді реттеу – тұрақты экономикалық дамудың және әділ бәсекелестік ортаның негізі. Мемлекет пен жеке сектордың тығыз ынтымақтастығы арқылы ғана осы салада оң нәтижелерге қол жеткізуге болады.

Мемлекеттің тікелей реттеушілік ықпалынсыз кәсіпкерлік субъектілерінің дербес іс-әрекеттері салдарынан пайда болатын монополиялардың пайда болуы белгілі бір кәсіпкерлік субъектісінен адал бәсекелестікте жеңуіне және басқа бәсекелестердің нарықтан шығуына байланысты, капиталдарды шоғырландыру және кәсіпкерлік субъектілерін біріктіру, нарықтың дамымауы және т.б. арқылы пайда болуы мүмкін. Бұл ретте бәсекелестік үшін заңды шектеулер жоқ, басқа субъектілер осы нарықта ұқсас кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыруға және өз арасында бәсекелесуге құқылы. Сондай-ақ кәсіпкерлік қызмет субъектісінің зияткерлік қызмет нәтижелеріне айрықша құқықтарды және оларға теңестірілген кәсіпкерді, өнімді (жұмыстарды, көрсетілетін қызметтерді) дараландыру құралдарын иеленуінен (пайдалануынан) туындауы мүмкін. Бұл өнертабыстарға, пайдалы модельдерге, өнеркәсіптік үлгілерге, тауар белгілеріне, қызмет көрсету белгілеріне, тауар шығарылған жерлердің атауларына, фирмалық атауларға және т.б. құқықтар болып табылады. Қазақстан Республикасының заңнамалары Конституциядан негіз ала отырып, монополияны сақтау барысында жөнсіз, негізсіз бәсекелестікке тиым салады және оны шынайы бәсекелестікке кері әсер ететін қызмет түрі деп санайды. Кейбір жағдайларда бәсекелестік аймақтағы немесе бизнестегі монополиялық жағдайды білу үшін пайдаланылуы тиіс.

Қазіргі уақытта Қазақстан Республикасында монополияларға қарсы ұйымдарға әкімшілік рәсімдер арқылы бәсекелестіктің алдын алуға мүмкіндік беретін құқықтық база бар

[1, 85 б.]. Бәсекелестік қатынастарды ұйымдастырудың негізі болып, біріншіден, әркімнің өз мүмкіндіктері мен мүлкін заңмен тыйым салынбаған коммерциялық-экономикалық қызметте пайдалану құқығы бекітілген, екіншіден, бәсекелестік пен монополияға бағытталған экономикалық қызметке тыйым салынады. Қазақстан Республикасының Конституциясы жеке тұлғаның кәсіпкерлік және олардың меншік бостандығына кепілдік береді.

Сондай-ақ, кез-келген қызмет түрін заңға сәйкес реттейді және шектейді және бәсекелестікке тыйым салады. Заңсыз бәсекелестіктен қорғаудың егер мекеме нарыққа кіруді шектесе немесе бәсекелестіктің сауда немесе экономикалық дамуға заңсыз және теріс әсерін тигізуге, үстем жағдайды теріс пайдалануға тыйым салынады. Осы аталған ереженің 2-тармағында кері пайдаланушылық іс-әрекет ретінде ол кемсітушілік (яғни, дәлелсіз саралау) бағасын не болмаса шартын орнату; бәсекелесті құрту үшін өзінің құнынан төмен бағаны қолдану әдісі ретінде саналатын болады.

Баға белгілеуді бақылау – монополияның немесе нарықтағы басқа да теріс құбылыстардың әсерін азайту мақсатында мемлекет тарапынан жүзеге асырылатын маңызды экономикалық саясат құралдарының бірі.

Ол тұтынушыларды қорғауға, нарықтағы әділетсіз бағаның алдын алуға және экономикалық тұрақтылықты қамтамасыз етуге бағытталған.

«Бәсекелестік туралы» заң – монополияға қарсы органдар бәсекелестіктен қорғау үшін шаралар қабылдайтын негізгі заң. Монополияға қарсы істерді қарау тәртібі, оның ішінде бәсекелестіктің алдын алу, Бәсекелестік туралы заңның 9 тарауының 58-67-баптарында белгіленген. Жоғарыда көрсетілген құқықтық актісінен бөлек, коммерциялық немесе коммерциялық емес ұйымның, атқарушы органдардың, жергілікті өзін-өзі басқарушы органдардың өтініш хаттары, прокурордың ұсынысы негізі ретінде, сондай-ақ монополияға қарсы органдардың бастауымен бәсекелестікке қатысты іс қозғалуы мүмкін.

Қазіргі жағдайда монополистік қызмет үшін қылмыстық жауапкершіліктің әлеуметтік-экономикалық шарттылығын зерттеу теориялық та, практикалық тұрғыдан да маңызды. Мұндай зерттеудің ерекшелігі - монополистік қызметті қылмыс ретінде анықтайтын заң шығарушы алға қойған әлеуметтік мәні бар мақсатты бөлу. Ол үшін адал бәсекелестік аясындағы қатынастардың жиынтығын мұқият талдап, қылмыстық заң нормаларының мақсаттарын, сондай-ақ нормаларды қорғауға арналған және мұны тиімді орындауға қабілетті экономикалық мүдделерді белгілеу қажет.

Бұл тәсіл бәсекелестікті реттеу саласындағы қоғамдық қатынастарды зерттеуді, осы қатынастарға әсер етудің сипаттамалары мен әдістерін анықтауды, қылмыстық заңдармен қорғалатын қоғамдық қатынастардың ауқымын қарастыруды және олардың мазмұнын талдау арқылы осы қатынастардың сипатын анықтауға мүмкіндік беретін қылмыстық заңға әсер етудің практикалық маңыздылығын анықтап алуды талап етеді. Енді, міне, осы бапта келтірілген қылмыстық заңның тыйым салудың әлеуметтік жағдайын зерттеуге кіріспес бұрын. Қазақстан Республикасының 1997 жылғы қабылданған Қылмыстық кодексінің 196-бабында көрсетілген бәсекелестік, монополиялық қызмет түсінігін анықтаймыз. ҚР Қылмыстық кодексінің 196-бабы толықтай Монополистік қызметке бағытталған болытын. Және монополистік қызметі үшін қылмыстық жазаға ұшырайтыны көрсетілген еді. Алайда, бұл заңнама 2015 жылдың 1-қаңтарында өз күшін жойды [2].

2014 жылғы 3 шілдедегі № 226-V ҚР Заңымен қабылданған ҚР Қылмыстық Кодексінің 8 тарауындағы 221 бабында Монополистік қызметке байланысты жасалған қылмысының көлеміне қарай бірнеше жаза түрлері қолданылады. Мысалы, 221 баптың 1 тармағына сәйкес 1000 айлыққа дейінгі есептік айыппұл түрлері мен 800 сағатқа дейінгі қоғамдық жұмыстар және 1 жыл көлемінде бас бостандығынан шектеу немесе айыру жазасы. Егер қылмы түрі ауыр болса, белгі қызметке немесе лауазымнына 3 дейін айырып, мүлкі тәркіленеді, айыппұл мөлшері 3000 дейінгі айлық көрсеткішіне дейін көтеріледі.

Не болмаса 6 жылға дейін бас бостандығынан айырылу немесе шектелуі мүмкін. Нарықтық экономиканың негізгі принциптерінің бірі еркін бәсекелестік болып табылады. Бәсекелестіктің негізгі мазмұны – тұтынушы үшін күрес, оның қажеттіліктерін толық

қанағаттандыру. Экономиканың бәсекелестік саласы – бұл технологиялық, экономикалық және әлеуметтік себептерге байланысты нарықтық кеңістікті ұйымдастырудың ең қолайлы нысаны болып шаруашылық субъектілері арасындағы еркін бәсекелестіктің қатынасы болып табылады. Бәсекелестік қатынастарды дамыту және оларды қорғау әлемнің экономикалық дамыған елдерінің мемлекеттік саясатының басым міндеттері болып табылады. Бәсекелестікті және оны қорғауды қолдау үшін әртүрлі құқықтық құралдар қолданылады: нарықтық бәсекелестікті дамытудың бағдарламалық және басқа шаралары, бәсекелестікке тыйым салу және монополистік қызметке тыйым салу. Бәсекелестікті реттеуде басты рөлді бәсекелестік заңы атқарады.

Осылайша, монополияға қарсы реттеу дегеніміз – мемлекеттік орган нарықтық бәсекелестікті дамыту үшін жағдай жасау және монополистік қызметті шектеу мақсатында жүзеге асыратын экономикалық, әкімшілік және заңнамалық актілердің жиынтығы. Баға белгілеуді бақылаудың негізгі мақсаттары.

Тұтынушыларды қорғау:

Нарықтағы монополист компаниялар өнімдер мен қызметтердің бағасын өз мүддесіне қарай негізсіз көтеруі мүмкін. Баға бақылауы тұтынушылардың тауарлар мен қызметтерге қолжетімділігін қамтамасыз етуге көмектеседі.

Әділ бәсекелестікті қамтамасыз ету:

Баға белгілеуді бақылау нарықтағы әділетсіз бәсекелестіктің алдын алуға мүмкіндік береді. Бұл әсіресе монополистік немесе олигополистік нарықтарда маңызды.

Инфляцияны тежеу:

Мемлекет маңызды тауарлар мен қызметтердің бағасын бақылау арқылы инфляцияның қарқынды өсуін болдырмауға тырысады.

Әлеуметтік тұрақтылық:

Халықтың әлеуметтік осал топтарының мүддесін қорғау үшін мемлекет негізгі қажетті тауарлардың бағасын реттей алады.

Баға бақылаудың түрлері мен механизмдері

Тікелей бақылау:

Мемлекет белгілі бір тауарлар мен қызметтердің шекті немесе бекітілген бағаларын белгілейді. Мысалы:

Энергетикалық ресурстар (газ, электр қуаты).

Негізгі азық-түлік өнімдері.

Денсаулық сақтау және дәрі-дәрмек қызметтері.

Жанама бақылау:

Салықтық немесе субсидиялау құралдарын пайдалану арқылы бағаға жанама әсер ету.

Мысалы:

ҚҚС төмендету.

Әлеуметтік маңызды тауарлар үшін мемлекеттік субсидиялар енгізу.

Монополияның артықшылықтары экономиканың кейбір салаларында белгілі бір жағдайларда пайда болуы мүмкін. Төменде монополияның негізгі артықшылықтары сипатталған:

Ірі көлемдегі өндіріс тиімділігі

Монополиялық компаниялар өндірісті үлкен ауқымда жүргізе отырып, экономикалық тиімділікке қол жеткізе алады. Бұл "ауқым әсері" деп аталады және ол келесілерді қамтиды:

Өндіріс шығындарын төмендету.

Ресурстарды тиімді пайдалану.

Жоғары технологияларды енгізу үшін қаржының жеткіліктілігі.

Мысал: Энергетика, телекоммуникация сияқты салаларда ірі монополистер инфрақұрылымды дамытуда маңызды рөл атқарады.

Ғылыми зерттеулер мен инновацияларға инвестиция

Монополиялар үлкен пайда таба отырып, оны ғылыми-зерттеу және тәжірибелік-конструкторлық жұмыстарға (ҒЗТКЖ) жұмсауға мүмкіндік алады. Бұл жаңа өнімдер мен технологиялардың дамуына ықпал етеді.

Мысал: Фармацевтика және технологиялық салаларда монополиялар инновациялық өнімдерді шығарып, бүкіл әлемге пайда әкелуі мүмкін.

Тұрақтылық пен жоспарлау мүмкіндігі

Монополия нарықтағы бәсекелестердің жоқтығының арқасында өз қызметін ұзақ мерзімді жоспарлай алады:

Бағалардың тұрақтылығы.

Қызметтің ұзақмерзімді болашағын қамтамасыз ету.

Нарықтық тәуекелдердің азаюы.

Мысал: Коммуналдық қызметтер (су, электр қуаты) сияқты салаларда тұрақты баға мен қызмет көрсетудің сенімділігі маңызды [3].

Ресурстарды шоғырландыру

Монополиялар үлкен ресурстарды бір орталықта шоғырландыра отырып:

Ірі инфрақұрылымдық жобаларды жүзеге асыра алады.

Елдің стратегиялық салаларын дамытуға көмектеседі.

Мысал: Мемлекеттік монополиялар көлік, авиация және мұнай-газ салаларында ұлттық мүдделерді қорғауға мүмкіндік береді.

Баға белгілеуді бақылау – бұл мемлекет пен нарық арасындағы тепе-теңдікті сақтаудың тиімді тәсілі. Алайда, бұл бақылау механизмдері дұрыс әрі икемді түрде қолданылуы қажет, себебі нарықтың табиғи процестеріне шамадан тыс араласу теріс салдарға әкелуі мүмкін.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Радостовец Н.В. Проблемы предупреждения преступных нарушений правил конкуренции: Монография. – М.: Статут, 2017. – 124 с.

2. Қазақстан Республикасының Азаматтық Кодексі. (Жалпы бөлім) Қазақстан Республикасының 1994 жылғы 27 желтоқсандағы № 275-V ҚРЗ / <http://adilet.zan.kz/kaz/> (Өтініш берген күн: 22.02.2022 ж.)

3. Қошқаров Ж. Экономикалы дамыған елдердің шағын кәсіпкерлігіндегі құпия ақпараттарды ұстау ерекшеліктері // Материалы международной научно-практической конференции / Библиотека предпринимательского права. Вып. №7. – Алматы, 2015. – 44-48 бб.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ УРОВНЯ И КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

¹Сейдіғали Елдос Серікұлы

²Кайдарова Саида Ерболатовна

¹e-mail: yeldos.seidigali@mail.ru

²e-mail: kaidarova_saida@mail.ru

¹Магистрант ОП «Государственное и местное управление», НАО «Торайгыров университет»

²к.э.н., ассоц. проф. кафедры «Экономика», НАО «Торайгыров университет»

Аннотация. В статье рассматриваются механизмы и направления государственного регулирования уровня и качества жизни населения, включая ключевые инструменты социальной политики, которые государство использует для обеспечения стабильности и благосостояния граждан. Методы и инструменты регулирования уровня жизни населения являются основой социальной политики государства. Сочетание экономических и социальных методов позволяет комплексно воздействовать на различные аспекты благополучия граждан, создавая условия для их устойчивого развития. В таких условиях как цифровизация и

изменение структуры рынка труда, государству важно адаптировать свою политику к новым условиям, учитывая влияние экономических и социальных факторов на уровень жизни населения. Современные методы регулирования уровня жизни включают комплексный подход к социальным программам, налоговым и экономическим инструментам, поддержке занятости и развитию инфраструктуры. Такой подход способствует устойчивому росту уровня жизни населения и помогает справляться с вызовами, стоящими перед обществом.

Ключевые слова: государственное регулирование, уровень жизни, качество жизни, социальная политика, благосостояние, социальные программы.

Введение. Государственное регулирование уровня и качества жизни населения представляет собой важнейшую задачу социальной политики каждой страны. Уровень и качество жизни определяются не только экономическими показателями, но и доступностью базовых социальных благ, таких как здравоохранение, образование и социальная защита. В условиях современных вызовов, включая глобализацию и растущее социальное неравенство, государственные меры по регулированию этих сфер становятся основой для поддержания стабильности и общего благополучия общества [1].

Повышение уровня жизни включает не только рост доходов населения, но и обеспечение доступности и качества медицинских и образовательных услуг, создание безопасной и экологически чистой среды для жизни [2]. Государство может использовать разнообразные инструменты для поддержки и повышения уровня жизни: от налоговой политики до социальной защиты и законодательного регулирования. В данной статье анализируются основные направления и инструменты государственной политики, направленной на повышение уровня и улучшение качества жизни населения, а также предлагаются рекомендации для повышения её эффективности.

Основная часть. Государственная политика в области регулирования уровня и качества жизни населения охватывает несколько основных направлений (рисунок 1):



Рис. 1 – Основные направления государственной политики в области регулирования уровня и качества жизни населения [3]

1) Экономическое регулирование. Это направление связано с поддержанием макроэкономической стабильности, ростом доходов населения и снижением уровня безработицы и инфляции. Примером эффективной экономической политики является

использование прогрессивного налогообложения, которое позволяет перераспределять доходы и тем самым снижать социальное неравенство. В странах Скандинавии, например, действует модель, позволяющая поддерживать высокий уровень жизни даже среди менее обеспеченных слоев населения.

2) Социальное обеспечение и поддержка. Государство может поддерживать наиболее уязвимые категории населения, такие как пенсионеры, многодетные семьи и люди с ограниченными возможностями. Например, в Германии существует комплексная система социальной защиты, которая обеспечивает достойный уровень жизни для пожилых людей и семей с детьми. Эти программы помогают гражданам, находящимся в трудной жизненной ситуации, и обеспечивают минимальный уровень дохода для каждого.

3) Здравоохранение и образование. Доступ к качественным медицинским услугам и образованию является необходимым элементом для улучшения качества жизни и социальной интеграции. Например, в Канаде система всеобщего медицинского страхования позволяет получать медицинскую помощь вне зависимости от доходов, что положительно сказывается на здоровье и благополучии населения.

4) Экологическое регулирование. Качество окружающей среды влияет на здоровье и общее благосостояние населения. В ряде стран существуют государственные программы, направленные на снижение уровня загрязнения и улучшение качества воздуха, что особенно актуально в городах с высоким уровнем промышленности.

Эти направления охватывают различные аспекты жизни населения и требуют комплексного подхода со стороны государства, координации усилий и оптимального использования ресурсов.

Методы и инструменты регулирования уровня жизни населения. Уровень жизни населения – один из важнейших показателей социально-экономического развития страны, отражающий материальное и духовное благополучие граждан. Государство, как основной регулятор социальной политики, применяет широкий спектр методов и инструментов для поддержания и повышения уровня жизни населения. Они охватывают сферы экономики, социальной защиты, здравоохранения, образования, а также политики доходов. Эффективность этих методов и инструментов зависит от комплексного подхода и учета экономических и социальных факторов, влияющих на благополучие граждан.

Государственное регулирование уровня жизни осуществляется через различные механизмы и инструменты. Основные из них представлены на рисунке 2:



Рис. 2 – Инструменты государственного регулирования уровня жизни [4]

1. Налогообложение и перераспределение доходов. Прогрессивная налоговая система позволяет государству перераспределять доходы в пользу менее обеспеченных слоев населения. Этот метод активно используется в странах с высоким уровнем жизни, таких как Норвегия и Швеция. С его помощью снижается социальное неравенство и улучшается общее экономическое положение страны.

2. Социальные пособия и программы поддержки. Государство через социальные программы оказывает поддержку тем, кто находится в сложной жизненной ситуации. Это может быть помощь по безработице, пенсии, пособия на детей и другие выплаты. Например, в Великобритании система социальной помощи включает широкий спектр выплат, которые помогают семьям поддерживать приемлемый уровень жизни.

3. Государственные инвестиции. Развитие инфраструктурных проектов и социальных объектов способствует улучшению условий жизни и создаёт новые рабочие места. В США, например, проводятся программы развития транспортной инфраструктуры, которые повышают доступность отдалённых районов, создавая возможности для роста.

4. Законодательное регулирование. Государство может устанавливать минимальный размер оплаты труда и другие стандарты, которые гарантируют определенный уровень жизни для граждан. Минимальная заработная плата, устанавливаемая в странах ЕС, играет важную роль в поддержании уровня доходов на приемлемом уровне. Эти инструменты позволяют государству более гибко реагировать на изменения в экономике и адаптироваться к новым социальным вызовам.

Важной задачей государства является не только повышение уровня жизни, но и обеспечение высокого качества жизни, которое включает здоровье, образование, безопасность, экологию и доступ к услугам. Ниже приведены некоторые рекомендации для повышения эффективности государственной политики в этой области [5]:

1. Эффективное расходование бюджетных средств. Средства должны направляться на программы, которые обеспечивают доступность качественного здравоохранения и образования для всех слоёв населения. Это позволит минимизировать социальное неравенство и укрепить общественное благополучие.

2. Оптимизация налоговой политики. Прогрессивное налогообложение поможет сокращать разрыв между богатыми и бедными. Опыт Финляндии показывает, что оптимальная налоговая политика позволяет снизить уровень бедности и улучшить качество жизни среднего класса.

3. Поддержка экологических инициатив. Государственные программы, направленные на улучшение экологических условий, способствуют не только улучшению здоровья населения, но и повышению качества жизни. В Нидерландах, например, активные экологические программы позволили значительно снизить уровень загрязнения воздуха.

Эти меры могут способствовать улучшению социально-экономического положения и достижению более высокого уровня благосостояния общества в целом.

Заключение. Государственное регулирование уровня и качества жизни населения играет ключевую роль в достижении устойчивого социально-экономического развития и обеспечивает стабильность общества. В условиях современного мира, характеризующегося глобализацией, технологическими изменениями и экологическими вызовами, приоритетным направлением государственной политики становится формирование условий для повышения благосостояния граждан, сокращения неравенства и создания равных возможностей для всех слоев населения. Эффективная социальная политика требует от государства не только финансовых вложений, но и продуманной стратегии, которая бы сочетала экономическое развитие с социальной защитой и улучшением качества жизни.

Страны, внедряющие эффективные меры по улучшению качества и уровня жизни, создают основу для устойчивого роста и процветания. В Казахстане для достижения этих целей важно продолжать совершенствование социальной политики, включая развитие

инфраструктуры, оптимизацию налоговой системы и усиление экологического регулирования. Одной из важных задач является развитие социальной инфраструктуры, совершенствование системы здравоохранения, образования и социальной поддержки, а также обеспечение доступности базовых услуг для населения. Не менее значимым является стимулирование экономического роста через поддержку предпринимательства, развитие рынка труда и внедрение инновационных технологий, что напрямую влияет на доходы граждан и уровень их жизни. Для достижения этих целей государство должно опираться на комплексный подход, включающий использование экономических, правовых и административных инструментов. Эффективное управление качеством жизни населения требует регулярного мониторинга, анализа текущих социально-экономических процессов и оперативной корректировки стратегий и программ развития.

Таким образом, государственное регулирование уровня и качества жизни — это не только инструмент социальной политики, но и ключевой фактор, определяющий конкурентоспособность страны и устойчивость ее экономического развития.

Список использованных источников

1. Андреев С. И., Вячина И. Н. Государственное регулирование качества жизни населения // ЭВР. 2005. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvennoe-regulirovanie-kachestva-zhizni-naseleniya> (дата обращения: 21.11.2024).
2. Гайсина Салима Нургалиевна Повышение качества жизни населения как социальный вектор развития Казахстана // Экономика и финансы (Узбекистан). 2022. №2 (150). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/povyshenie-kachestva-zhizni-naseleniya-kak-sotsialnyy-vektor-razvitiya-kazahstana> (дата обращения: 21.11.2024).
3. Даулетханова Ж. Д. Исследование механизма государственного регулирования социальной сферы Республики Казахстан // Экономический анализ: теория и практика. 2016. №3 (450). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/issledovanie-mehanizma-gosudarstvennogo-regulirovaniya-sotsialnoy-sfery-respubliki-kazahstan> (дата обращения: 21.11.2024).
4. Markosyan, M. (2023). Fundamental problems of population income distribution and state regulation instruments. *Bulletin of high technology*. <https://doi.org/10.56243/18294898-2023.3-49>.
5. Krupka, J., Provazníková, R., Langer, J., & Kašparová, M. (2022). Standards of Living Indices Modelling in European Monetary Union Members Countries. *International Journal of Economics and Statistics*. <https://doi.org/10.46300/9103.2022.10.28>.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРОЕКТНОЙ МЕТОДОЛОГИИ В КОСТАНАЙСКОЙ ОБЛАСТИ

¹Спанов Ерлан Махмутович

²Курмангалиева Айжан Касымбековна

¹Meiram.82@mail.ru

²bektau@mail.ru

¹Магистрант 1 курса, КРУ имени Ахмет Байтұрсынұлы

²Кандидат экономического наук, и.о. ассоциированного профессора,
КРУ имени Ахмет Байтұрсынұлы

Аннотация: Статья направлена на всестороннее изучение экономического анализа проектной методологии в Костанайской области, что позволит не только выявить существующие проблемы, но и предложить конкретные решения для их преодоления. В результате, ожидается, что результаты исследования будут способствовать улучшению управления и устойчивому развитию региона, что является важной задачей для всех заинтересованных сторон.

Ключевые слова: инновации, инвестиции, управление проектом, устойчивое развитие, экономический потенциал, товарооборот, эффективность, промышленность, регион.

Введение. Экономический анализ проектной методологии в Костанайской области представляет собой актуальную и многогранную тему, которая требует всестороннего изучения в контексте современных вызовов и возможностей, стоящих перед регионом. Костанайская область, расположенная в северной части Казахстана, обладает значительным экономическим потенциалом, однако сталкивается с рядом проблем, связанных с недостаточной эффективностью управления экономическими процессами. В условиях глобализации и стремительного изменения экономических реалий, внедрение адаптированных проектных методик становится необходимым условием для достижения устойчивого развития и повышения качества жизни населения.

Основная часть. Общий анализ показывает, что Костанайская область идет правильным курсом на социально-экономическое развитие, что вскоре может привести к положительным изменениям в уровне жизни населения. Однако для достижения более высоких результатов регионам необходимо постоянно адаптироваться к изменяющимся условиям и сосредоточиться на приоритетных направлениях, таких как развитие новых технологий и внедрение инноваций в промышленность. Это позволит не только укрепить экономику, но и повысить конкурентоспособность области на уровне страны.

Экономика Костанайской области в текущем году демонстрирует положительные результаты, отражающие успешное развитие ключевых секторов. За 2023 год объем ВРП области составил 4 661,8 млрд. тенге, ИФО - 102,8%. Область произвела 3,9% ВВП страны [1]

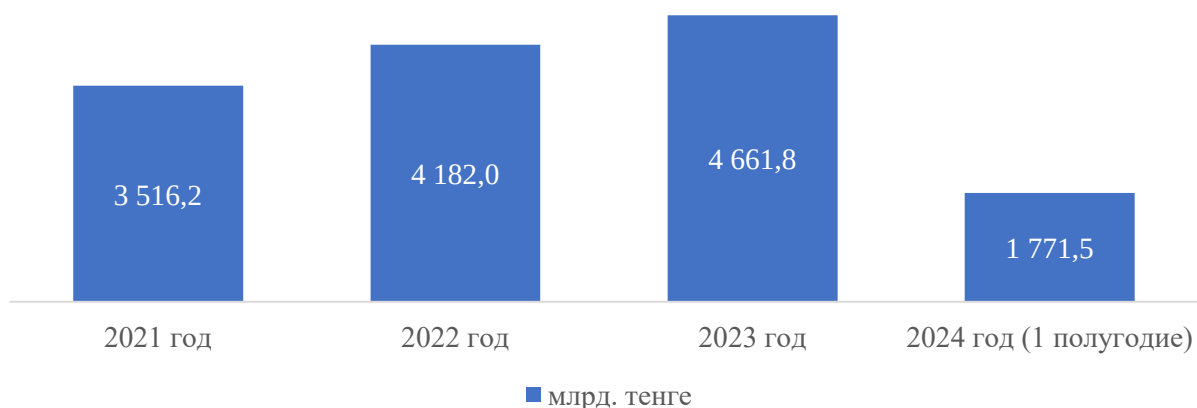


Рисунок 1 – Динамика ВРП Костанайской области, млрд. тенге

ВРП на душу населения вырос до 5 609,2 тыс. тенге, что на 11,9% больше, чем за соответствующий период 2022 года. По итогам 2023 года выросли объемы промышленности на 5,7%, строительных работ - 27,3%, оптового и розничного товарооборота - 4,5%, услуг транспорта - 1,2%. В области произведено промышленной продукции на 2 670,3 млрд. тенге, с ростом на 5,7%.

Таблица 1 - Валовой региональный продукт

Регион	Валовой региональный продукт			
	млрд. тенге	удельный вес в ВВП, %	ИФО, % к 2022 году	на душу населения, тыс. тенге
Республика Казахстан	26 023,9	100,0	103,8	1 297,0
Абай	713,4	2,7	104,1	1 175,2
Акмолинская	763,3	2,9	102,3	968,4
Актюбинская	1 077,7	4,1	112,7	1 145,8

Алматинская	1 199,2	4,6	107,4	781,5
Атырауская	3 153,5	12,1	98,4	4 470,5
Западно - Казахстанская	1 239,4	4,8	106,3	1 786,7
Жамбылская	638,7	2,5	101,7	522,3
Жетісу	392,8	1,5	108,7	563,2
Карагандинская	1 690,9	6,5	107,0	1 489,6
Костанайская	974,6	3,7	105,1	1 175,1
Кызылординская	576,2	2,2	106,9	683,7
Мангистауская	853,4	3,3	97,3	1 081,5
Павлодарская	980,3	3,8	106,4	1 300,6
Северо-Казахстанская	484,6	1,9	109,7	916,4
Туркестанская	927,6	3,6	103,7	432,7
Ұлытау	430,3	1,7	104,4	1 942,3
Восточно-Казахстанская	1 086,4	4,2	107,5	1 495,0
г. Астана	2 647,5	10,2	105,6	1 837,5
г. Алматы	5 321,7	20,4	104,7	2 379,2
г. Шымкент	872,6	3,3	108,7	711,2

В структуре промышленности области доля обрабатывающей промышленности составила 72,6%, горнодобывающей - 24,5%, электроснабжения - 2,1%, водоснабжения - 0,8%.

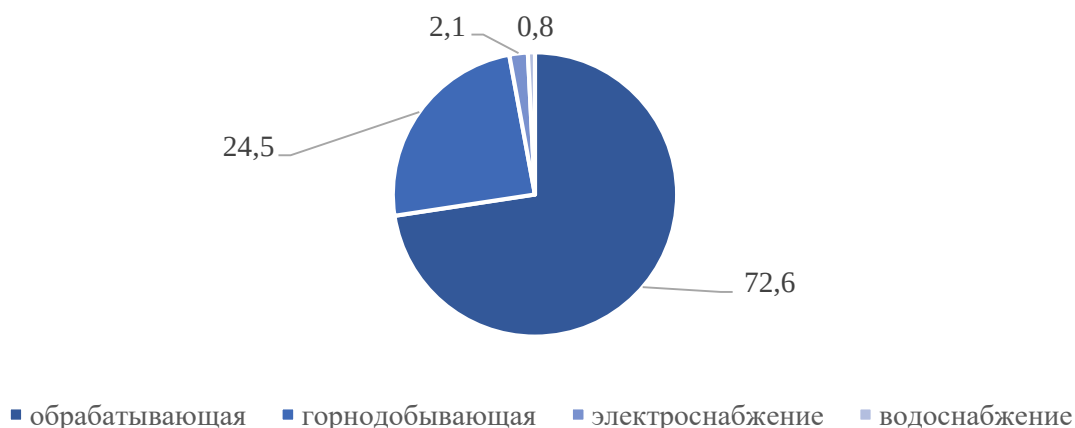


Рисунок 2 – Структура промышленности Костанайской области, %

В 2024 году Костанайская область продолжает реализацию множества государственных программ, направленных на поддержку экономики и повышение уровня жизни населения. Основные инициативы сосредоточены на развитии инфраструктуры, сельского хозяйства, социальной защиты и образования.

Сельское хозяйство, как один из приоритетных секторов, также получает поддержку. Меры, принятые в рамках программы «Ауыл аманаты», направлены на улучшение экономического положения сельских жителей через микрокредитование. Увеличение инвестиций в этот сектор, которое произошло за последние пять лет, является позитивным знаком для развития аграрной экономики Костанайской области, где инвестиции удвоились. Сельское хозяйство продолжает оставаться в фокусе внимания, и это подтверждается акцентом на инвестиции в смежные отрасли, такие как переработка и продажа сельскохозяйственной продукции.

Важно отметить и инициативы по трудоустройству. Программы содействия активному трудоустройству помогли более 18 тысячам людей найти работу в 2023 году, что говорит о позитивной динамике на рынке труда. Это значительно влияет на социальную стабильность и уровень жизни населения. Подрабатываясь к потребностям рынка, такие меры способствуют увеличению занятости и снижению уровня безработицы.

Важным показателем устойчивого развития является уровень занятости и доходов населения. Так, увеличение среднемесячной заработной платы на 23% в 2023 году свидетельствует о положительных изменениях в экономической ситуации региона. Генерация новых рабочих мест и предоставление гражданам возможности трудоустройства становятся стратегическими задачами для обеспечения социальной стабильности и роста жизненного уровня населения. Учитывая эти аспекты, инвестиции в развитие инфраструктуры и социальные программы играют решающую роль для улучшения качества жизни и социального обеспечения[2].

Совместная работа государственных и частных структур также способствует эффективной реализации проектов в области устойчивого развития. Разработка и внедрение стратегий, ориентированных на долгосрочные цели и общественные интересы, а также взаимодействие с международными организациями, помогает ускорить процесс достижения запланированных показателей. В условиях глобальной экономической нестабильности, особое внимание следует уделять диверсификации экономики, чтобы снизить зависимость от одного сектора и обеспечить более устойчивый рост.

Многообразие факторов, влияющих на устойчивое развитие области, требует системного подхода к планированию и управлению. Программы социально-экономического развития, ориентированные на конкретные направления, могут стать путеводителем для достижения поставленных стратегических целей. В этом контексте необходимо помнить об эффективности существующих методов управления и вносить коррективы в зависимости от меняющихся условий и потребностей региона. Ключевым вопросом становится не только стремление к внедрению новых технологий, но и возможность их интеграции в уже существующие системы и процессы.

Таким образом, комплексный анализ факторов устойчивого развития региональной экономики позволит сформировать более четкие и понятные стратегии, способствующие успешной реализации намеченных проектов и программ. Это, в свою очередь, откроет возможности для создания новых рабочих мест, увеличения доходов населения и улучшения жизненных условий, что станет основой для устойчивого социально-экономического развития Костанайской области на долгосрочную перспективу.

В условиях динамичной экономики Костанайской области необходимо серьезное внимание уделить усовершенствованию проектной методологии. Одной из ключевых задач становится повышение уровня обучения и развития навыков всех сотрудников, вовлеченных в процесс управления проектами. Регулярные обучающие курсы и тренинги, посвященные планированию, управлению и контролю, смогут обеспечить не только базовые знания, но и развитие лидерских качеств у работников. Это создает условия для формирования команды, способной эффективно реагировать на изменения и вызовы рынка [3].

Создание стандартов и процедур управления проектами также играет значительную роль. Четкие процедуры помогают документировать методы, принципы и подходы, которые будут применяться в проектах. Это важно для обеспечения не только системности, но и согласованности действий всех участников. К тому же, наличие единого документа, утверждающего стандарты, позволяет избежать путаницы и повышает вероятность успешного исполнения проектов [4].

Внедрение современных методов, позволяет адаптироваться к изменяющимся требованиям и повышает гибкость управления проектами. Эта практика особенно актуальна в условиях неопределенности, когда необходимо быстро принимать решения и адаптироваться к новым обстоятельствам. На текущий момент выделяются следующие методологии проектного управления:

Методология управления проектами - это система принципов, техник и процедур, используемых специалистами, работающими в этой области. Наиболее популярные методы отличаются друг от друга не только своей структурной организацией, но и требуют использования разных конечных результатов, процессов и даже разработки программного обеспечения для управления проектами [5].

1) Agile. Методология управления проектами Agile является одним из самых распространённых процессов управления проектами. Однако, по сути, Agile - это не методология как таковая, скорее, это принцип управления проектами. В основе Agile лежат следующие характеристики: совместная работа, скорость и эффективность, итеративность и ориентация на данные, личность важнее процессов;

2) Waterfall (Водопад). Каскадная модель управления, также известная как «водопад», тоже довольно популярна. Но, в отличие от Agile, «водопад» - это настоящая методология с очень чёткими правилами. Каскадная методология, также известная как цикл разработки программного обеспечения, представляет собой линейный процесс, в котором работа ниспадает каскадом (как водопад) и организована в последовательном порядке. При использовании этого подхода все рабочие задачи связываются друг с другом зависимостями. Это означает, что для того, чтобы начать работу над задачей, должна быть выполнена предшествующая ей задача. Благодаря этому работа идёт по плану, а также обеспечивается чёткий обмен информацией в течение всего процесса;

3) Scrum. Методология Scrum предусматривает использование коротких «спринтов», из которых формируется цикл проекта. Эти промежутки длятся от одной до двух недель и рассчитаны на команды в составе не более 10 человек. Это основное отличие от каскадной методологии, где отдельные задачи связываются друг с другом зависимостями. У Scrum много уникальных особенностей, одной из которых является наличие мастера Scrum или, другими словами, руководителя проекта, который проводит ежедневные Scrum-совещания, демонстрации, спринты и ретроспективы после окончания спринтов. Все эти встречи нужны для общения ключевых участников проекта и своевременного выполнения задач;

4) Канбан. В методологии Канбан невыполненные задачи в рамках проекта представляются с помощью визуальных элементов, а именно досок. Этот подход используется Agile-командами для эффективной визуализации процессов и хода выполнения проектов, а также снижения вероятности возникновения задержек. Чаще всего для этого используется программное обеспечение, в котором можно легко перетаскивать доски внутри проектов, хотя это и не обязательное требование;

5) Scrumban. Scrumban - это методология, истоки которой берут своё начало в методах Scrum и Канбан. Кто-то считает её гибридом этих двух подходов, сочетающим в себе лучшие черты обеих систем. В Scrumban используется такой же цикл со спринтами, как в Scrum, но при этом в план можно вносить отдельные задачи, как в Канбан. Это позволяет выполнять наиболее важную работу, не усложняя при этом планы проектов. В Scrumban также используются встречи по методологии Scrum для улучшения совместной работы и определения приоритетов целей;

6) PRINCE2. PRINCE2 расшифровывается как Projects IN Controlled Environments (проекты в контролируемой среде). В этой методологии каскадная модель используется для определения этапов проекта. Она была разработана правительством Великобритании для реализации ИТ-проектов и до сих пор в основном используется для масштабных ИТ-инициатив, связанных с традиционными продуктовыми или маркетинговыми проектами. В основе методологии PRINCE2 лежат семь основных принципов, которые охватывают начало проекта, управление проектом, инициирование проекта, контроль над проектом, управление передачей продукта, управление границами этапов, закрытие проекта;

7) Шесть сигм. В отличие от других методологий управления проектами, «Шесть сигм» или Six Sigma используется для управления качеством и часто описывается как философия, а не традиционная методология. Зачастую этот метод применяют в сочетании с системой Lean или подходом Agile и называют Lean Six Sigma и Agile Six Sigma. Основная цель методологии «Шесть сигм» - постоянное улучшение процессов и устранение недостатков. Достигается это за счёт постоянных улучшений, которые вносят эксперты в своих областях, чтобы определять, поддерживать и контролировать процессы. Чтобы сделать этот метод ещё эффективнее, можно использовать процесс Six Sigma DMAIC, благодаря которому формируется поэтапный подход. Он состоит из следующих этапов Define - определение (сформируйте объём проекта,

экономическое обоснование и назначьте первую встречу по проекту), Measure - измерение (собирайте данные, по которым можно определить потребность в улучшениях), Analyze - анализ (определите основные причины проблем), Improve - улучшение (устраните выявленные основные причины проблем), Control - контроль (работайте над сохранением этих решений для последующих проектов);

8) Метод критического пути. Метод критического пути применяется для определения критически важных задач в проекте и планирования работы над ними. Сюда входит создание зависимостей между задачами, отслеживание целей проекта и хода работ над ним, определение приоритета результатов и управление сроками - все это очень похоже на структуру разбивки работ. Цель этой методологии состоит в надлежащем управлении успешными проектами в масштабе так, чтобы вехи и ожидаемые результаты были размечены правильно;

9) Управление проектами по методу критического пути. Методология управления проектами по методу критического пути тесно связана с самим методом критического пути, но представляет собой более детализированный и всеобъемлющий подход. Наряду с использованием структуры разбивки работ, как в методе критического пути, в управлении проектами по этому методу используются определённые временные требования для каждой задачи. Это позволяет эффективнее отслеживать выполнение задач и замечать, когда на них уходит больше времени, чем заложено. В этой методологии также применяется балансирование ресурсов, благодаря чему проблема высокой нагрузки решается с помощью распределения работы по имеющимся ресурсам. Это помогает не только повысить продуктивность и эффективность, но и связать работу, которую нужно выполнить, с целями проекта;

10) Методология рационального управления (Lean). Методология рационального управления проектами нацелена на снижение потерь и создание простой структуры проекта. В конечном итоге это означает возможность делать больше, располагая меньшими ресурсами, с целью повышения эффективности и качества командной работы. Изначально снижение потерь относилось к физическим продуктам, сейчас же речь идёт о расточительных способах выполнения работы. Они представлены тремя буквами М - Муда (расточительность - способы работы, которые потребляют ресурсы, но не приводят к созданию ценности), Мура (неравномерность - возникает при перепроизводстве и влечёт за собой потери), Мури (перегрузка - происходит из-за слишком большой нагрузки на ресурсы).

Фокус на командной работе активно повышает производительность. Умение работать в команде способствует лучшему взаимодействию и снижению конфликтогенных ситуаций. Формирование команд с четким распределением ролей и ответственности укрепляет внутригрупповые связи и улучшает климат в коллективе. Это наиболее важно в условиях проектной работы, когда успех зависит от выпусков и слаженности действий разнообразных специалистов[6].

Немаловажным фактором является регулярный мониторинг и оценка эффективности применяемых методологий. Такой подход позволяет выявлять наиболее успешные практики и анализировать области, требующие улучшения. Для этого целесообразно создавать механизмы обратной связи, которые помогут не только оценить результаты, но также и спрогнозировать возможные проблемы еще до их возникновения.

Индивидуальный подход к проектам также требует внимания. Адаптация методов и подходов к специфике каждого проекта позволит эффективно управлять как маломасштабными, так и крупными инициативами. Это подразумевает определение различных методологий в зависимости от масштаба, сложности и цели проекта, что делает управление более персонализированным и эффективным.

Модель эффективного управления экономическими процессами требует комплексного подхода и детального анализа существующих методологий в условиях специфики Костанайской области. Основой данной модели служит необходимость применения современных методов менеджмента и цифровых технологий, что предполагает необходимость

создания системы оценки эффективности процессов с учетом местных экономических и социальных условий. Эффективное управление подразумевает оптимизацию использования ресурсов, что воплощается в практике формирования системы показателей, способствующих достижению стратегических целей региона[7].

Во многом научные методологии управления должны учитывать динамичность экономики, а также разнообразие бизнес-процессов, характерных для Костанайской области. Практика показывает, что для достижения желаемых результатов требуется преобразование существующих управляющих структур, что может быть достигнуто через внедрение процессно-ориентированных моделей управления, основное внимание в которых уделяется взаимодействию между различными участниками экономических процессов. Основные бизнес-процессы следует организовывать таким образом, чтобы каждый процесс был взаимосвязан и дополнял друг друга, а не существовал в изоляции.

Система управления должна учитывать влияние внешней среды. Эффективное управление не ограничивается внутренними механизмами, а подразумевает включение в систему управления факторов, таких как экономическая и социальная часть, что требует глубокого анализа состояния и дальнейших ожиданий. Постоянное отслеживание и адаптация процесса управления становятся необходимыми для достижения устойчивого развития экономики региона.

Для разработки систем управления, обеспечивающих максимальную эффективность, важно сосредоточиться на многогранности показателей, которые будут использоваться для оценки результативности. Эффективность управления экономической системой можно оценить через систему ключевых показателей производительности (KPI), которая позволит своевременно определять отклонения от запланированного и вносить коррективы в процессы. Использование аналитических методов помогает выявить возможные узкие места и на их основе принимать решения о стратегии дальнейшего развития [8].

Одним из центральных элементов успешной организации управления является структура, основанная на культурах управления и современных подходах в бизнесе. Государственное управление должно обеспечить условия для внедрения современных методик менеджмента, таких как agile и lean, которые позволяют повысить уровень быстрой адаптации к изменяющимся условиям. Важно отметить, что проводимые изменения в управлении должны поддерживаться информационными технологиями, что обеспечивает высокий уровень прозрачности и доступности данных для всех участников процессов.

Важным аспектом является также интеграция обучения и подготовки кадров для эффективного управления. Необходимость соответствия квалификации работников современным требованиям управления не вызывает сомнений, и именно поэтому обучение должно стать неотъемлемой частью организационной структуры. При этом особое внимание следует уделить практическим навыкам применения цифровых инструментов в управлении, что значительно повысит качество управленческих решений.

Стратегическое планирование в модели управления должно основываться на сборе и анализе данных для определения текущих и будущих потребностей экономики региона. Использование прогнозных моделей, учитывающих специфику и факторы, влияющие на развитие Костанайской области, предоставляет возможности для более точного и адекватного реагирования на вызовы. Успешная реализация проектной методологии управления должна включать в себя операционное планирование и корректные способы контроля за выполнением стратегии [9].

Заключение. Таким образом, создание и внедрение модели эффективного управления в Костанайской области требует не только теоретических основ, но и практической реализации идей в конкретных условиях. Повышение экономической эффективности возможно лишь при условии комплексного подхода и активной работы всех участвующих сторон, заинтересованных в развитии региона. Необходимо постоянно отслеживать, анализировать и корректировать процессы, чтобы адаптироваться к изменениям и привносить инновации в управление экономикой области.

Анализ перспектив дальнейших исследований в проектной методологии в контексте экономики Костанайской области предоставляет обширные возможности для углубленного понимания и практической реализации методов проектного управления. Введение в эти исследования требует рассмотрение ключевых аспектов, способных оказать влияние на экономическое развитие региона, особенно с учетом глобальных трендов, таких как Индустрия 4.0.

Необходимо также обратить внимание на разработку рекомендаций и стратегий, основанных на анализе международного опыта проектного управления, с учетом культурных и экономических особенностей региона. Это позволит не только создать теоретическую базу, но и разработать практические методы применения проектной методологии в различных сферах, включая образование, здравоохранение и бизнес.

Список использованной литературы

1. Государственное учреждение «Управление экономики и бюджетного планирования акимата Костанайской области». Прогноз социально-экономического развития Костанайской области на 2025-2029 годы (2 этап). – 2024. – С. 10-15.
2. Смирнов Ю.Е. Управление проектами в рамках государственной программы развития Костанайской области // Экономика и управление. – 2021. – № 4. – С. 45-59.
3. Михайлов Д.Р. Проектирование и реализация программ развития сельского хозяйства в Костанайской области // Аграрная экономика. – 2022. – № 5. – С. 22-30.
4. Королёв В.А. Стратегии управления проектами в условиях трансформации региона // Управление проектами. – 2021. – № 8. – С. 13-25.
5. Григорьева И.А. Управление проектами: история, теория и практика. – М.: Научный мир, 2018. – С. 100-115.
6. Куликов А.В. Эволюция методов управления проектами: от античности до современности // Журнал управления проектами. – 2021. – № 3. – С. 10-20.
7. Герасименко В.И. Управление проектами: методология и практика. – М.: Юрайт, 2020. – С. 50-75.
8. Глушченко И.М. Экономическое развитие Костанайской области: динамика и проблемы. – Костанай: Асыл, 2020. – С. 25-40.
9. Кенжебаев Б.О. Влияние уровня инфляции на жизненный уровень населения Костанайской области // Вестник Костанайского государственного университета. – 2021. – № 4. – С. 55-70.

ГИБРИДНЫЕ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ: БАЛАНС МЕЖДУ УДАЛЕННОЙ И ОФИСНОЙ РАБОТОЙ

Потапова Ева Витальевна, Алимова Нургуль Жакабаевна

lcharlie888l@gmail.com

Alimova.nurgul74@mail.ru

студентка 3 курса по образовательной программе 6В04103-Учет и аудит,
факультета экономики и права,

м.э.н., старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета и управления
Костанайского регионального университета им.А.Байтұрсынұлы, г. Костанай.

Аннотация. В статье рассматриваются ключевые понятие и методы осуществления гибридной модели управления. Приводятся примеры инструментов для совместной работы и оценки производительности труда, основа которых лежит в анализе результатов. Рассматриваются основные преимущества и вызовы, с которыми ежедневно сталкивается организация в ходе своей деятельности. Основные преимущества повышение производительности. Данная информация находит подтверждение в таких крупных

компаниях, Microsoft, Google, Яндекс и многие другие. Система совмещения дистанционной и офисной работы на примере этих предприятий, показывает, чего можно добиться, основываясь на данной стратегии, конкурентоспособности и устойчивого роста. Также в статье приводятся возможности развития типа управления в будущем, с учетом развития технологической базы и качества жизни работников.

Ключевые слова. удаленная работа, гибкий график, кооператив, искусственный интеллект, технологии, баланс работа-жизнь, персонализация, производительность, результат.

Введение. В современном мире с технологическим прогрессом появилась возможность эффективно интегрироваться под общественные тенденции. Многие управляющие после резкого перехода на дистанционную деятельность и обратно на штатную работу в офисе, благодаря влиянию Covid-19, поняли достоинства удаленного присутствия на работе. Для достижения выдающихся результатов и повышение уровня удовлетворенности у сотрудников, появилась необходимость преобразования рабочей системы.

Внедрение гибридной системы управления важно выделять проблемы, с которыми можно столкнуться, такие как оперативная реакция сотрудников, тесная взаимосвязь между коллегами, мотивация персонала и сохранение оперативной среды.

На данный момент такую тенденцию можно наблюдать в некоторых крупных компаниях, но такое не вяжется в государственных компаниях, поэтому важно выделить возможности использования гибридного метода для всех видов предприятий Республики Казахстан.

Целью научной статьи является обзор основных методов осуществления гибридного метода и предложить успешное сохранение баланса между удаленной и очной работой. Для этого в данной статье будут рассмотрены самые эффективные современные исследования в данной области на примере реальных кейсов предприятий.

Основная часть. Гибридная модель: его основы и преграды. Все больше предприятий в своих офисах предпочитают внедрять свободное посещение для сотрудников. Гибридный вид организации работы характеризуется гибкостью рабочего графика, то есть свободу в выборе места и времени работы [1]. При такой форме можно различать динамику распределения задач между офисными работниками и сотрудниками на удаленке. Так же важным аспектом позволяющий данной системе существовать является наличие высокого технологического прогресса, обеспечивающего прочную связь между коллективом в настоящем времени.

Работа всегда ассоциировалась у людей с местом вне дома, и до популярности дистанционного подхода, они не представляли, что можно работать на полную, не выходя из своего жилища. Обыкновенный полный рабочий день вплоть до 2000-х был основой управления. Но с приходом развития информационных технологий и компьютерной техники, руководители поняли, что необязательно организовывать всю рабочую деятельность в одном месте. Например, компания Beeline практикует смежный вид организации рабочей деятельности с 2016 года. И их показатели сохраняют стабильность, руководители готовы рекомендовать такой образ в массы, а сами сотрудники утверждают, что взаимодействие с командой не изменилось.

Не для кого не секрет, что у каждого человека есть свои более продуктивные часы, и распределение рабочих часов в удобное для сотрудника позволит обеспечить более эффективные результаты.



Рисунок 1-Распределения часов работы в сутках

Такое распределение экономит силы сотрудника и дает возможность освободить скрытый потенциал. Когда у человека снижается усталость, это освобождает творческие способности для решения задач. Еще один плюс использования такой стратегии позволит руководству иметь доступ к талантливым людям из любой точки мира. Использовать трудовой ресурс в соответствии с локацией будет необъективно, а обеспечивать переезд и жизнь специалистам в близлежащей доступности несут за собой огромные издержки.

Обеспечить качественное рабочее пространство для руководителя бывает трудно, работа с людьми имеет относительный характер и несет в себе некоторые трудности и важно понимание какому сотруднику будет лучше работать в офисе или из дома.

Можно выделить некоторые проблемы с регуляцией кооперативной среды:

1. Проблемы с самодисциплиной. Не все сотрудники способны эффективно организовать свой рабочий день, некоторых людей может постоянно что-то отвлекать от рабочей деятельности и его коэффициент полезности будет падать.
2. Риски переработки. С другой стороны некоторые люди являются трудоголиками, и берут на себя слишком много работы, когда стирается грань между работой и домом, пропадает личное пространство и человек слишком погружается в работу, даже во время отдыха.

В целом хороший руководитель должен предоставлять для сотрудника те условия, при которых ему будет комфортно, а его производительность будет расти. Поэтому в этой статье рассматривается совмещение типов управления в адекватных пропорциях.

Инструменты и подходы для технологического обеспечения кооперативной работы в полном объеме [2]. Ключевую роль в обеспечении полного объема работы играют информационные технологии. Принять во внимание следует различные платформы для обеспечения связи и качественного рабочего пространства, такие как:

1. Платформы для коммуникации:
Zoom, Microsoft Teams, Google Meet- для видеоконференций и виртуальных совещаний.
Discord, Slack- для оперативного общения между сотрудниками и совместной работы в чатах.
2. Системы для управления проектами:
Trello, Asana, Jira- данные программы позволяют удобно распределять задачи, обеспечивать прозрачную деятельность, а также следить за выполнением планов.
3. Облачные хранилища:
Google Drive, Dropbox, OneDrive- обеспечение доступа к информации в любое время, в любом месте [3].
4. Инструменты для совместного редактирования:
Google Docs, Microsoft Office 365- дают возможность работать в одном документе нескольким людям в реальном времени.

5. Платформы, которые позволяют контролировать рабочее время:

Toggl, Clockify- помогает отслеживать количество времени, затраченное на работу.

Time Doctor, Hub Staff- эти инструменты используют для анализа продуктивности сотрудников.

Все приложения, представленные в данной статье, имеют интуитивно понятный дизайн и простоту в использовании, что упрощает рабочую деятельность [3]. Важным измерением является защищенность конфиденциальной информации, программы обеспечивают надежную систему шифрования и контроля доступа.

Методы оценки эффективности сотрудников. Первое важное правило- “Результат, а не процесс”, здесь говорится о том что, анализ эффективности нужно проводить в соответствии с достигнутым результатом, а не на времени затраченном на проект [4]. По результатам деятельности можно делать выводы о вкладе каждого сотрудника.

Второе правило, обеспечение прозрачной и своевременной оценки проводимой работы, для этого можно осуществить ежедневные встречи для обсуждения проблем, возникающих во время работы и в общем осудить продвижение [5].

А также, на постоянной основе следует обеспечивать фидбэк от сотрудников. Данная система позволит создавать благоприятную рабочую обстановку и не допустит недомолвки. Для руководителя это способ развития во всех областях и почва для разработки новых стратегий с учетом прошлых ошибок.

Данные модели способствует конкурентоспособности и обеспечивает рост. Это делает гибридные системы большим преимуществом для компании.

Примеры успешного внедрения гибридной модели. Данное веяние пришло от западных партнеров, которые уже успешно организовали гибридную систему, вот несколько примеров:

Microsoft- данная компания специализируется на программном обеспечении, позволяет своим сотрудникам проводить рабочее время удаленно до 50% времени.

Для этого они используют свои же собственные программы Microsoft Teams, Office. Руководство полностью обеспечивает обучение своих сотрудников и создает пространство, где трудности сводятся на нет [6].

Google-еще одна широко известная программа по всему миру, у данной компании есть интересная особенность. Они составили график для своих сотрудников при котором они 3 дня работают в офисе, а остальные 2 дня на дому. Многие знают, что компания практикует создание гибких пространств для творчества, зоны отдыха и коворкинги. Особое внимание уделяется психологическому состоянию работников, так как они являются основным ресурсом для достижения качественной работы.

Siemens-пример компании из Германии, которая позволяет своим сотрудникам самостоятельно определять время и место работы. К такому выводу они пришли, когда сделали акцент на результат, а не на то каким образом он осуществлялся. Обеспечение всех сотрудников цифровой грамотности стало основой для их стратегии.

Spotify-их программа “Work from Anywhere”, создала культуру цифровых кочевников, разрешив работать в их компании онлайн из любой точки света.

Для своих работников компания предлагает уникальную возможность, такую как возмещения затрат на технологического обустройства домашнего рабочего места. У этой программы очень сильный корпоративный дух, регулярно проводится онлайн встречи для совещаний и стимулирования рабочей атмосферы.

Примеры успешного применения стратегии помимо запада имеют и более близкие соседи, например также широко распространенная компания в Казахстане как:

Яндекс-в себя включает помимо функции простого поисковика, также музыкальное хранилище, онлайн библиотеку и аудиотеку, агрегатор такси и доставку еды.

Компания также предоставляет выбор образа работы сотрудникам, обеспечивает технологическое обучение и предоставляет инструменты для работы.

VK-еще одна компания, которая резко расширила свое влияние с 2020 года, за счет использования гибридной программы. В себя может включать деятельность по

стимулированию командного духа с помощью оффлайн встреч, так как личное взаимодействие тоже имеет важную роль в работе.

Из этого списка можно вынести много полезного опыта в организации и управлении компании. Какие элементы можно использовать в той или иной ситуации и когда сотруднику можно дать свободу, что-бы увеличить максимальную полезность.

Для частных организаций есть много очевидных плюсов для ведения деятельности совместно дистанционно и в непосредственной близости. Но в себе данная система несёт опасность для объектов государственной важности. Гибридная модель требует постоянной передачи данных между различными учреждениями, это увеличивает риск утечки конфиденциальной информации [5]. Обеспечить безопасность данных намного легче если работники имеют доступ к различным системам только некоторое время, которое они проводят на работе, а на дистанционной работе шанс утечки информации повышается в разы. Это особенно опасно ведь речь идёт о личных данных граждан Казахстана, в базах данных хранится конфиденциальная информация, секретные данные. Возрастает риск кибер атак, использование данных злоумышленниками или даже может увеличиться процент ошибок работника.

Гибридный вид организации может усложнить контроль над процессами и ресурсами, использование этой модели в государственных органах может вызвать этические и юридические вопросы. Особенно когда возникает потребность в использовании ненадежных каналов передачи данных. Из-за недостаточной защиты шифрования, использования устаревших протоколов безопасности, могут участиться случаи перехвата информации и компрометации. В домашних условиях сложно обеспечить полную проверку лиц, которым позволено прикасаться к секретным данным. Например, недостаточно сильные пароли, отсутствие двух факторной аутентификации и другие слабые меры контроля доступа.

Поэтому при выборе модели управления важно оценить риски, особенно когда дела, которые ведутся в компании напрямую касаются жизненно важных аспектов жизнедеятельности людей живущих в стране. В данном случае основополагающим фактором будет безопасность рабочих данных.

Развитие гибридной модели в будущем комбинированной модели управление есть различные возможности для роста. Главное направление будет осуществляться на основе индивидуальности каждого работника. То есть персонализироваться на нуждах сотрудника, в зависимости от вида деятельности, семейного положения, индивидуальных качествах сотрудника и его более эффективное положение в рабочей инфраструктуре. Например, для сотрудников у которых есть дети график работы, будет состоять из большего дистанционного объема работы, а для сотрудников чья деятельность связана с коммуникацией между коллегами лучше составить гибкий график, который включает часть работы в офисе, а часть дистанционной.

Для оптимизации рабочей среды также будут использованы аналитические инструменты, выполняющие функции оценки производительности и удовлетворенности сотрудников. Это позволит выявить наилучшие практики и оптимизировать рабочие условия для каждого сотрудника. В будущем могут появиться контракты, которые четко оговаривают условия гибридной работы, включая количество дней в офисе и удаленной работы, а также бонусы и компенсации за выполнение задач вне офиса.

Такой образ работы станет трамплином для развития технологий обеспечивающие нормальную работу компании. Будут постоянно улучшаться интеграции кооперативной среды, состояние видеоконференций и возможностей демонстрации совместной работы. Например, интеграция для управления задачами и проектами.

Не стоит забывать о внедрении приложений с искусственным интеллектом, данный ресурс способен оптимизировать многие этапы работы и облегчить груз на плечах всех отделений. Использование ИИ на однотипной и рутинной работе позволит сотрудникам творчески реализоваться на работе.

Закключение. Будущие гибридной модели обещает быть красочным и разнообразным. Гибридная модель управления, сочетающая удаленную и офисную работу, представляет собой значительный шаг вперед в развитии современной рабочей среды. Текущие достижения уже демонстрирует высокую. Эффективность и гибкость этого подхода, что позволяет организациям адаптироваться к постоянно меняющимся условиям и требованиям.

Основные преимущества гибридной модели включают увеличение производительности, снижение затрат, и улучшению баланса между работой и личной жизни сотрудника. Однако, несмотря на многочисленные достоинства, существуют и вызовы, такие как обеспечение эффективности коммуникации и поддержания корпоративной культуры.

Технологические инновации, такие как искусственный интеллект, виртуальная и дополненная реальность, а также продвинутые цифровые платформы, будут играть ключевую роль в дальнейшем развитии гибридной модели управления. Организации будут все больше инвестировать в технологии, чтобы создавать более продуктивную рабочую обстановку.

С персонализированным подходом к каждому сотруднику, имея в виду его семейное положение, поддержкой здоровья, как физического, так и психологического, гибридная модель станет неотъемлемой частью успешного ведения бизнеса или другой деятельностью. Гибридная модель представляет собой будущее, в котором технологии и инновации работают на благо людей, создавая гармоничное и продуктивное рабочее пространство. Этот подход будет способствовать не только повышению эффективности удовлетворения сотрудников, но и устойчивому развитию бизнеса и его долгосрочному успеху.

Список использованных источников

1. Джейкоб Морган «The Future of Work: Attract New Talent, Build Better Leaders, and Create a Competitive Organization,» стр. 256.
2. Лаквуд М. «Управление проектами с помощью современных инструментов», 2020, стр. 45–76.
3. Вершинин И.Н. «Облачные технологии и их влияние на бизнес-процессы», Москва, 2019, стр. 32–68.
4. Тейлор Дж. «Технологии и производительность в гибридных командах», Нью-Йорк, 2019, стр. 47–92.
5. Робертс Г. «Agile: Гибкие методики управления проектами», Москва, 2020, стр. 158-193.
6. Сатья Наделла, статья «Парадокс гибридной работы», LinkedIn, 2021

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ: ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ

¹Скуб Елена Викторовна, ²Толысбаев Бауржан Советович,

¹e-mail: elenat_0508@mail.ru

²e-mail: tol_b@mail.ru

¹м.э.н., старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета и управления
магистрант 1 курса

²доктор экономических наук, профессор кафедры «Менеджмент»,
Евразийский национальный университет им Л.Н. Гумилёва

Аннотация. В статье систематизированы общемировые этапы становления социальной ответственности бизнеса, представлены основные точки зрения на процесс зарождения, возникновения, развития в научном определении данного термина. Целью исследования являются проведение анализа формирования тенденций и перспектив развития социальной ответственности. Актуальность темы подтверждена прямым влиянием основных элементов социальной ответственности бизнеса на глобальное устойчивое развитие. Статья будет

полезна начинающим исследователям социально-экономической сферы. Выводы: социальная ответственность – это не навязанные обязанности, которые необходимо выполнять бизнесу в ущерб получению прибыли, а новый международный тренд. Приведенный в статье анализ этапов развития социальной ответственности перед обществом позволил объяснить причину современных социально-экономических задач государств мира.

Ключевые слова: социальная ответственность, корпоративная социальная ответственность (КСО), ESG, устойчивое социально-экономическое развитие.

Введение. Социальная ответственность бизнеса - добровольный вклад бизнеса в развитие общества, связанный напрямую с основной деятельностью компании и выходящий за рамки определенного законом минимума. Она включает в себя такие сферы, как:

экология: управление отходами, сокращение выбросов от производства, защита и приумножение лесных массивов;

- социальная сфера: благотворительные программы по поддержке образования и здравоохранения;
- экономика: создание рабочих мест, развитие местного бизнеса, экологичное энергоснабжение, содействие справедливой конкуренции и обеспечение свободной торговли;
- менеджмент внутри компании: социальная ответственность за соблюдение прав сотрудников, контроль безопасности и комфорта на рабочем месте, следование корпоративной этике, проведение курсов повышения квалификации
- здоровый образ жизни: поддержка массового спорта, финансирование городских спортивных инициатив, некоммерческих организаций и образовательных учреждений.
- образование и культура: программы профориентации, поддержка театров, выставок.

Необходимо отметить, что в настоящее время понятие “социальная ответственность бизнеса” (СОБ) отождествляют с определением “корпоративная социальная ответственность” (КСО), существенные различия между ними стёрты. Хотя изначально термин КСО относился исключительно к корпорациям.

В повседневной жизни мы продолжаем использовать термин КСО, как бы детализируя, что речь идёт о чём-то более узком, связанном с сотрудниками, а говоря о благотворительности, масштабном сотрудничестве в рамках интересов общества, чаще употребляют понятие «социальная ответственность бизнеса».

Именно поэтому СОБ принято делить на две формы:

- Внутренняя: уровень заработной платы, безопасные и комфортные условия работы, социальный пакет, соблюдение прав человека, трудовых норм;
- Внешняя: ответственность компании перед потребителями, помощь государству, поддержка некоммерческих организаций, использование возобновляемых источников энергии, сокращение отходов.

Этапы становления корпоративной социальной ответственности

В изучении истории проявления и формирования социальной ответственности, можно выделить следующие этапы:

Этап первый. Вторая половина XIX века — зарождение социальной ответственности бизнеса и появление понятия корпоративной филантропии.

Социальная ответственность появилась, как феномен (парадокс) по отношению к социуму и работникам, это была своеобразная щедрость крупных промышленников в покровительстве искусству, строительству религиозных сооружений и выделении средств на общественные нужды. Такую помощь историк менеджмента Дэниел Верн называл филантропической [1], или заботой об улучшении участи всего человечества.

Так в 1883 году в практике менеджмента появилось понятие корпоративной филантропии [2]. В качестве её примера описана американская компания Стэйнвэй (Steinway), производящая музыкальные инструменты. Компания вложила часть своей прибыли в строительство школы и библиотеки для детей сотрудников [3].

В 1889 году крупный американский сталепромышленник Эндрю Карнеги, опубликовал трактат под названием «Евангелие богатства». В нем, как пишет доктор исторических наук Ирина Марковна Супоницкая, он начал убеждать своих коллег по бизнесу, что крупномасштабное предпринимательство должно приносить более значимую пользу всему обществу, чем просто рабочие места и перераспределение части прибыли в виде заработной платы, оно должно вносить благотворительные взносы в учреждения культуры и социальной защиты. Бизнесмены, согласно его взглядам, должны рассматривать себя лишь управляющими собственностью общества. Карнеги отмечал, что высокие налоги в США и Великобритании являются доказательством того, что государство «осуждает недостойную жизнь эгоистичного миллионера», он уверен, что: «Идеальное государство – это государство, в котором избыточное богатство немногих станет в лучшем смысле собственностью многих». В общей сложности Э. Карнеги открыл около 3000 библиотек, расположенных в 47 штатах США, а также в Канаде, Соединённом Королевстве, в Ирландии, Австралии, Новой Зеландии, Вест-Индии и на островах Фиджи. Оказывал финансовую помощь в открытии высших учебных заведений в Бирмингеме, Питтсбурге, Вашингтоне [4].

Очень многие бизнесмены осуждали такой подход, ссылаясь на: нарушение принципов максимизации прибыли компаний, рост издержек производства из-за средств, направляемых на социальные нужды, отсутствие публичной отчетности, отсутствие опыта и разрешать социальные конфликты, да и просто считали правильным решать социальные проблемы через органы государственной власти.

Этап второй. 1930 - 1940 годы - формирование понятия «социальная ответственность» в Америке.

В 1930-е годы в США понятие социальной ответственности связано с началом мирового экономического кризиса (Великой депрессией) [5]. Значительная часть фермерских хозяйств были классифицированы как «бедные», в городах насчитывались тысячи безработных, миллионы людей голодали. Даже у тех, кто продолжал работать, сильно сократились реальные доходы. Чтобы выжить, население сажало сады, консервировало продукты, в сельских районах - было вынуждено охотиться. И в городах, и в сёлах люди нуждались в бесплатной еде, в открытии бесплатных столовых. Именно в тот период бизнес неожиданно для себя открыл истину невозможности выбраться из кризиса без помощи государства и общества. Компании стали обеспечивать людей едой, и постепенно создали условия, при которых работник сам мог купить продукты питания. Такое осознанное поведение корпораций с точки зрения современного понимания социальной безопасности можно назвать социально ответственным.

В 1946 году было проведено международное исследование на тему: должен ли бизнес проявлять социальную ответственность перед обществом. Положительно ответили 93,5% опрошенных [6].

Этап третий. 1950-е годы - сформулировано определение корпоративной социальной ответственности.

Считается, что термин «социальная ответственность бизнеса» впервые использован американским экономистом Говардом Боуэном в его книге «Социальная ответственность бизнесмена», опубликованной в 1953 г. В ней он называет социальную ответственность бизнеса «обязанностью бизнесменов принимать те решения или следовать тем направлениям деятельности, которые целесообразны с точки зрения целей и ценностей общества» [7].

В середине 50-х годов профессор менеджмента Патрик Мерфи разработал периодизацию процесса становления концепции КСО (см. таблицу 1) [8].

В этот же период в городах промышленно развитых стран появились первые серьёзные экологические проблемы, связанные с загрязнением воздуха (Лондон, Нью-Йорк, Лос-Анджелес). В результате научных исследований в 1955 году в США разработана программа сокращения промышленных выбросов, принят ряд законодательных актов о контроле загрязнений воздуха. В Великобритании в 1956 году принят закон о чистом воздухе. Начали проводиться исследования в области антропогенного воздействия на природу в сельском

хозяйстве. В 1971 году в Канаде создана международная неправительственная экологическая организация Гринпис («зелёный мир»).

Таблица 1 - Эры становления концепции КСО по П. Мерфи [8].

№	Наименование эпохи	Характеристика эпохи	Исторические грани эпохи
1.	Эпоха «филантропии и благотворительности»	Разовые акции, персональная инициатива, поддержка работников	До 1950 – х гг.
2.	Эпоха «осведомлённости»	Большая вовлечённость бизнеса в социальную сферу и более отчётливые проявления ответственности	1953 – 1967 гг.
3.	Эпоха «проблем»	Компании сосредотачивают своё внимание на конкретных социальных проблемах и занимаются их преодолением (например, проблемы расовой дискриминации, кризиса городов или проблем загрязнения окружающей среды)	1968 – 1973 гг.
4.	Эпоха «восприимчивости»	Разработка управленческих практик и систематизация процессов разрешения социальных проблем	1974 – 1978 гг.

Этап четвёртый. 1960-е годы — формирование подхода к КСО с учетом интересов стейкхолдеров.

Термин «стейкхолдер» (заинтересованная сторона) впервые применен на одной из конференций в апреле 1963 года. При подготовке доклада о значении и роли лиц, которые могут влиять на установленные корпорациями цели, появился вопрос, как называть этих лиц. Марион Дошер (*Marion Doscher*) предложила использовать шотландское слово «стейкхолдер», обозначающее человека, имеющего законное основание претендовать на что-либо ценное [9].

В 1967 году Клэрэнс Уолтон в своей книге «Корпоративная социальная ответственность» развил начатый в 1950-е годы широкий подход к КСО именно с точки зрения интересов стейкхолдеров. Он считал, что социальная ответственность бизнеса предполагает взаимосвязь трех звеньев: власти, корпораций и социума, объясняя это тем, что общество не может пребывать в достатке исключительно за счет государства, негласное противостояние между государством и предпринимательством должно быть прекращено. Клэрэнс обозначил 4 важные составляющие концепции социальной ответственности бизнеса:

1. если личные выгоды компании противоречат интересам общества, от них следует отказаться;
2. экономическая система опирается на принципы плюрализма;
3. благополучие общества обеспечивается за счет государства и бизнеса;
4. модель ведения бизнеса в рамках каждой компании разрабатывается в зависимости от личных интересов потребителей, рабочих, конкурирующих фирм и прочих игроков [10].

Этап пятый. 1970-е годы - начало применения комплексного подхода к формированию и институционализации КСО.

В 1971 году в *The New Times* нобелевский лауреат Милтон Фридман [11] написал: «Существует одна и только одна социальная ответственность бизнеса: использовать свои ресурсы и энергию в действиях, ведущих к увеличению прибыли, пока это осуществляется в пределах правил игры, которые, к слову, заключаются в открытой и свободной конкуренции без мошенничества и афер» [12]. Впоследствии данная концепция получила название теории «корпоративного эгоизма», единственное, в чем бизнес ответственен перед социумом, – это в обеспечении увеличения прибыли для своих акционеров.

Спустя 2 года комитет по экономическому развитию США сформулировал рекомендации, в которых «корпорации обязаны вносить значительный вклад в улучшение качества американской жизни».

В 1975 году фирма «Боуман и Хэйр» (Bowman & Haire), основываясь на выводах экономистов и социологов, сформулировала новый подход к формированию КСО: появилась практика составления ежегодных отчетов по социальной ответственности. Эта модель до сих пор успешно используется как элемент, формализующий и структурирующий экономическую выгоду предприятий и позволяющий осуществлять социальный контроль за деятельностью предприятий по отношению к стейкхолдерам [13].

Так, в результате исследований были сформулированы основные направления КСО в Америке, где на первый план выходили проблемы трудоустройства социально уязвимых слоёв населения и экологические проблемы. Меньше уделялось внимание развитию окружающего сообщества и соблюдению гражданских прав работников. Такое распределение говорит о низком уровне КСО в 70-е годы.

Также в 1970-е годы американским профессором менеджмента и специалистом в области теории систем Расселом Линкольном Акоффом (Russell Lincoln Ackoff) было предложено расширить определение термина «стейкхолдер». К заинтересованным сторонам он предложил причислить нового участника – будущие поколения. По мнению исследователя, необходимо учитывать лиц, которые еще не появились на свет, для того чтобы управляющие не могли принимать решений, приводящих к ограничению прав или снижению качества жизни потомков [14].

В 1979 году А. Кэрролл ввел в научный оборот понятие «корпоративной социальной эффективности» — это своеобразная оценка, насколько успешно компании реализует КСО по отношению к обществу.

Этап шестой. 1980-е годы — активная теоретизация и международное распространение КСО.

В 1980-е годы всё сильнее проявлялась необходимость объяснения целей, почему компании должны заниматься социальной ответственностью, популяризация практик, ведущего опыта и освещение механизмов законной реализации КСО в государствах.

В 1986 году Вильям Фредерик (William C. Frederick) ввел понятие «Корпоративная социальная добросовестность». Понятие включает в себя моральную составляющую принимаемых действий и применяемой политики, глубоко сохраняемые моральные убеждения, в состав которых входит культура этики» [15].

В 1987 году почетным профессором аспирантуры, международных и региональных исследований Эдвином М. Эпштейном в научный оборот вводится термин «процесс корпоративной социальной политики», который подразумевает процесс, при котором корпоративная социальная ответственность идет рука об руку с корпоративной социальной восприимчивостью. Под содержанием «восприимчивости» понимается учет интересов общества, при котором корпорация берет на себя ответственность за влияние своей деятельности на покупателей, поставщиков, сотрудников, акционеров, местные сообщества и прочих стейкхолдеров, а также на окружающую среду, то есть за то, что выходит за рамки нормативно-правовой деятельности. Э. Эпштейн объясняет, что нормативная точность принятых корпоративных решений является главной целью корпоративной социальной ответственности» [16].

Также в 1987 году появился термин корпоративной устойчивости, согласно определению комиссии Брундтланд ООН, это - удовлетворение потребностей настоящего времени без ущерба для способности будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности. Помимо природных ресурсов, будущим поколениям также нужны социальные и экономические ресурсы. Устойчивость — это не только защита окружающей среды».

Этап седьмой. 1990-е годы — широкое применение концепции КСО в различных формах бизнеса и государственных структурах.

Начиная с 1990 года, развиваются такие теории, как «концепция корпоративного гражданства», продолжает развиваться «концепция устойчивости».

Корпоративное гражданство — это то, как компания реализует свои права, обязательства, привилегии и общую корпоративную ответственность в локальной и глобальной среде.

В 1991 году в научном труде Донны Дж. Вуд (факультет менеджмента Университет Северной Айовы) описаны три измерения социальной ответственности бизнеса: легитимность (институциональный уровень), общественную ответственность (организационный уровень) и управленческое усмотрение (индивидуальный уровень) [17].

Этап восьмой. 2000-е годы — глобальное распространение и применение стандартов социальной ответственности бизнеса.

В результате усугубления таких глобальных проблем, как изменение климата, неравенство в доходах, неравенство в сфере здравоохранения, несправедливая трудовая практика и гендерное неравенство и т.д. наблюдается всплеск и трансформация социальной ответственности бизнеса.

26 июля 2000 года был принят Глобальный договор ООН, который до настоящего времени остаётся самой большой в мире инициативой корпоративной социальной ответственности. К договору присоединилось тысячи компаний и организаций из более, чем 190 стран мира. Документ направлен на поощрение социальной ответственности бизнеса и предоставлении отчётов об осуществлении этой политики. Договор декларирует десять принципов в области прав человека, трудовых отношений, охраны окружающей среды и борьбы с коррупцией.

В 2004 году Нобелевский лауреат, генеральный секретарь ООН Кофи Аннан под эгидой Глобального договора ООН, при поддержке Международной финансовой корпорации (IFC) и правительства Швейцарии предложил крупнейшим финансовым институтам в стратегии развития их компаний ввести принципы нового термина «ESG» (Environmental, Social, Governance в переводе с английского Окружающая среда, Общество, Управление). Кофи Аннан обозначил ESG набором стандартов деятельности компании. ESG – это новая философия устойчивого развития, новый ключевой стандарт повышения инвестиционной привлекательности бренда.

25 сентября 2015 года приняты 17 целей устойчивого развития, на которые сегодня опирается современная концепция ESG.

В ряде развитых стран мира внедрена ESG - отчетность, бизнес стал открыто рассказывать о проектах, которые положительно влияют на окружающую среду или общество. Создана частная сертификация, выдаваемая коммерческим компаниям глобальной некоммерческой организацией B Lab, офисы которой расположены в США, Канаде, Европе, Австралии, Новой Зеландии. Получив такой сертификат, частные компании или организации активно используют обозначение B Corporations (B Corps) – как гарантию соответствия высоким стандартам социальной и экологической эффективности, прозрачности и ответственности.

Нужно отметить, что отличительной чертой западной модели внедрения ESG является высокая роль органов государственной власти. В ближайшем будущем обязательная внешняя проверка на предмет стандартов ESG станет нормой.

Для оценки компаний по корпоративной социальной ответственности созданы и внедрены национальные и международные индексы: социальный индекс Джанци, индексы устойчивости Доу-Джонса, индекс возобновляемой энергии и чистых технологий S&P/TSX, серия индексов FTSE4GOOD, индекс эффективности охраны окружающей среды (Йельский центр экологического права и политики), индекс восприятия коррупции 2023 (Transparency International), индекс доверия акционеров совета директоров и т. д.

Также существуют специально разработанные международные стандарты оценки КСО, такие как: GRI, AA1000, SA 8000, OHSAS 18000, ISO26000.

Разработан комплекс разнообразных мероприятий, направленных на формирование здоровой и крепкой этической основы ведения бизнеса, где широко распространены корпоративные кодексы и «карты этики», комитеты по этике; проводятся семинары и краткосрочные курсы обучения сотрудников и руководителей.

22 сентября 2024 года на Генассамблеи ООН для работы над решением насущных проблем – от борьбы с повышением уровня моря до ликвидации голода единогласно принят Пакт во имя будущего и его приложения, Глобальный цифровой договор и Декларация о будущих поколениях.

Заключение. Приведенный в статье анализ формирования этапов становления КСО, социально-политических процессов и социально-экономических задач государств показали, что социальная ответственность бизнеса является современной и необходимой объективной формой управления успешного развития для любой организации.

В мировом масштабе произошло переосмысление данного термина, его роли и важности. Теперь он признанно стал инструментом улучшения репутации, развития персонала, укрепления организации, способом решения социальных и экологических вопросов, достижения общегосударственных целей, повышения качества жизни населения, сохранения природы, биологического разнообразия и ресурсов для будущих поколений.

Многие западные компании уже сегодня перенимают принципы ESG и активно переводят корпоративную устойчивость из узкоспециализированного тренда в общепринятый операционный стандарт, компании используют энергоэффективные или экологически безопасные машины, технологии и оборудование. Организациям необходимо привлекать и удерживать специалистов по устойчивому развитию.

Нужно отметить, что тренд развития социальной ответственности бизнеса, как фактора устойчивого развития, наиболее адаптирован в странах с развитой рыночной экономикой. В нашей стране, как и странах СНГ, данный тренд получил распространение только в крупных субъектах бизнеса, в частности в национальных компаниях и холдингах. Для большинства предприятий малого и среднего бизнеса остаются барьеры внедрения принципов ESG, и КСО в частности. Среди основных из них: недостаточный объем информации и низкий уровень осведомленности общества о ценности ESG принципов, отсутствие финансовых стимулов для их внедрения в компаниях, разнотечение законодательной базы и сложности правоприменения, наличие финансовых рисков (уплата штрафов, отсутствие механизмов окупаемости), менталитет, сложившийся в период социализма. Именно поэтому данные компании считают социальную ответственность обязанностью государства и не готовы вкладывать средства.

Список использованных источников:

1. Wren D. The History of Management Thought. — Hoboken, NJ: John Wiley Sc Sons, Inc. 2005., p. 11.
2. Carrol Archie B. Corporate Social Responsibility: A Historical Perspective // The Accountable Corporation / Marc J. Epstein and Kirk O. Hanson (eds.). — 2011. — Vol. 3. — Westport, Conn.: Praeger Publishers., p. 16–17.
3. Carrol Archie B. A Three-Dimensional Conceptual Model of Corporate Social Performance // Academy of Management Review. — 1979. — Vol. 4., p. 25-27.
4. Супоницкая И.М. Поиск эффективных форм организации крупного предпринимательства в США на рубеже XIX-XX вв. // Экономическая история. Реформы и реформаторы. М., 1995. с. 101.
5. Bernard Chester I. The Functions of the Executive. — Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1938, с. 31.
6. Bowen Howard R. Social Responsibilities of the Businessman. — New York: Harper & Row, 1953, с. 11.
7. Шамхалов Ф.И. Государство и экономика (власть и бизнес). М., Экономика, 1999, с.

8. Blowfield M., Murry A. Corporate responsibility: a critical introduction. Oxford University Press, 2009.
9. Freeman R. Edward. My Own Book Review. Strategic Management: A Stakeholder Approach. M@n@gement. 2022:25 (1), с. 68.
10. Чернышев, С. Как заработать вместе со страной // С. Чернышев. — М. : Норма, 2015. — 52 с.
11. Friedman M. The Social Responsibility of Business Is to Increase Its Profits. The New York Times Magazine, 1970, September 13, p. 122 – 126.
12. Кричевский Н.А., Гончаров С.Ф. Корпоративная социальная ответственность. М.: Дашков и Ко, 2006. с.7.
13. Маргулян Я.А. Социальная политика // Я.А. Маргулян. — СПб.: Издательство Санкт-Петербургского университета управления и экономики, 2011. — 236 с., 2, с. 39
14. Тополева Е. Взаимодействие с заинтересованными сторонами: методическое руководство для НКО. М., 2008., 48 с.
15. Frederick W. C. Toward CSR-3: Why ethical analysis is indispensable and unavoidable in corporate affairs. California management review. 1986;18 (2):126–141.
16. Epstein E. The corporate social policy process: beyond business ethics, corporate social responsibility, and corporate social responsibility. California management review. 1987:24(3), p. 53.
17. Донна Дж. Вуд, Пересмотр корпоративной социальной эффективности // Academy of Management Review, 1991:16, стр. 691-718.

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ БҰҰ ТҰРАҚТЫ ДАМУ МАҚСАТТАРЫНА ҚОЛ ЖЕТКІЗУДЕГІ МЕМЛЕКЕТТІК АУДИТТІҢ РӨЛІ

¹Ыбрай Әсия Ерғазықызы

²Касенова Ааяжан Талғатовна

³Алибекова Балшекер Ашикбаевна

assiyaybray@gmail.com

kasenovaayazhan@gmail.com

alibekova_ba@enu.kz

^{1,2} Л.Н.Гумилев атындағы Еуразия Ұлттық Университетінің «Мемлекеттік аудит» БББ 3-курс студенттері

³Ғылыми жетекші, э.ғ.к., доцент, Л.Н.Гумилев атындағы Еуразия Ұлттық Университеті

Аннотация: Бұл мақалада Қазақстан Республикасының Тұрақты даму мақсаттарын жүзеге асыруға бағытталған шаралар мен олардың елдің әлеуметтік-экономикалық дамуына әсері қарастырылады. Қазақстан осы мақсаттарға жету үшін белсенді жұмыс атқаруда. Мемлекеттік аудит арқылы бюджеттік қаражаттың жұмсалуды, тиімділігін және есептілігін тексеру нәтижесінде Үкіметтің жоспарланған мақсаттарға жету деңгейі мен қаржы ресурстарын қолданудың тиімділігі артады. Мақалада Тұрақты даму мақсаттарының кедейлікті жою мәселесі, су ресурстары, ҚР аймақтары бойынша жоғары біліммен қамтылу деңгейі, жұмыспен қамтылған халық үлесінің нақты мысалдармен талданады. Қазақстанның аймақтарындағы табысы ең төмен күнкөріс деңгейінен төмен халықтың үлесі зерттеліп, бұл мақсаттың ел деңгейінде орындалуы туралы қорытынды жасалады.

Кілт сөздер: Тұрақты даму мақсаттары (ТДМ), Біріккен Ұлттар Ұйымы (БҰҰ), әлеуметтік-экономикалық даму, сапалы білім беру, денсаулық пен әл-ауқат, су ресурстары, аймақтық теңсіздік, экологиялық тұрақтылық.

Қазіргі әлемнің жағдайы мен болашағына байланысты мәселелерді шешу және алдын алу мақсатында әзірленген "Тұрақты даму мақсаттары" құжаты 2015 жылдың 25 қыркүйегінде қабылданды. Қазақстан да осы мақсаттарды орындауды өз мойнына алды. Елдің Жоғарғы

аудит органы өзінің негізгі міндеттері арқылы даму мақсаттарының көп бөлігін қамтиды. Қазақстан Республикасының Жоғары Аудиторлық Палатасы бюджетті және басқа да заңнамаларды, соның ішінде ұлттық қауіпсіздікті қамтамасыз ету саласындағы заңнаманы жетілдіру бойынша ұсыныстар беруге құқылы. Сонымен қатар, ол Тұрақты даму мақсаттарына қол жеткізу үшін бөлінген мемлекеттік қаражаттың тиімділігі мен экономика көрсеткіштерін сақтай отырып, оның дұрыс бөлінуіне жауапты.

Тұрақты даму саласындағы 17 мақсат (ТДМ) барлық адамдардың құқықтарын іске асыруға бағытталған, олар кешенді және ажырамас сипатты қамтиды және тұрақты дамудың үш компонентінің тепе-теңдігін қамтамасыз етеді: экономикалық, әлеуметтік және экологиялық.

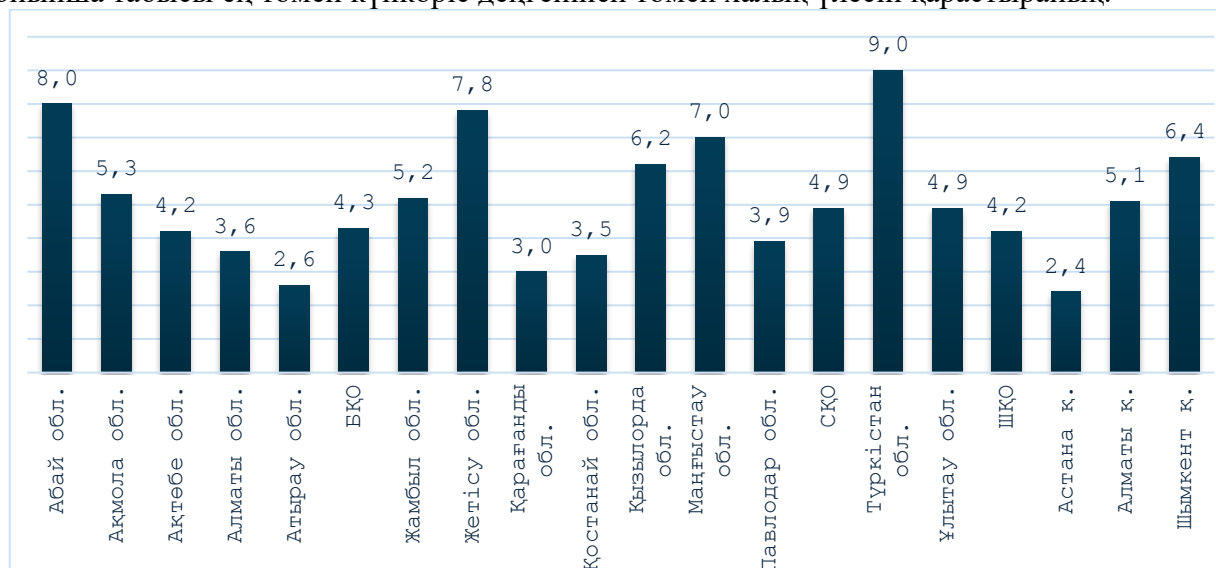
2015 жылы Біріккен Ұлттар Ұйымы қабылдаған ТДМ-дар әлеуметтік, экономикалық және экологиялық тұрақтылықты қамтамасыз етуге бағытталған жалпыға ортақ мақсаттар ұсынады. Қазақстан өзіне бұл міндетті қабылдап, елдің тұрақты даму бағытында нақты қадамдар жасап келеді.

Еліміздің 20 өңірінде өткізілген кешенді іс-шаралар аясында Қазақстан азаматтары мен барлық мүдделі тараптар онлайн дауыс беру арқылы ел үшін ең маңызды Тұрақты даму мақсаттарын анықтады. Онлайн дауыс берудің қорытындысы бойынша Қазақстанның өзекті ТОП-5 Тұрақты даму мақсаттары келесі көрсеткіштермен анықталды: «Жақсы денсаулық және әл-ауқат» (ТДМ 3) – 65,4%, «Сапалы білім беру» (ТДМ 4) – 59,7%, «Кедейлікті жою» (ТДМ 1) – 48,8%, «Таза су және санитария» (ТДМ 6) – 41,4%, және «Лайықты жұмыс және экономикалық өсу» (ТДМ 8) – 47% [1].

Бұл мақалада көрсетілген ТДМ-дардың Қазақстанның әлеуметтік-экономикалық дамуына ықпалы мен оларды іске асырудағы негізгі қадамдар талданады. Әрбір бағыт бойынша қажетті шаралар мен оларды жүзеге асыру жолдары ұсынылады.

Тұрақты даму мақсаттарының біріншісі – Кедейлікті жою. Бұл мақсат жаһандық деңгейде экономикалық, әлеуметтік және экологиялық тұрақтылықты қамтамасыз ету үшін аса маңызды. Кедейлікті жою әлеуметтік теңдік, экономикалық даму, денсаулық пен білім алудың қолжетімділігін қамтамасыз етуге септігін тигізеді.

Бұл мақсаттың Қазақстанда орындалу деңгейін бағалау үшін еліміздің аймақтары бойынша табысы ең төмен күнкөріс деңгейінен төмен халық үлесін қарастырайық.



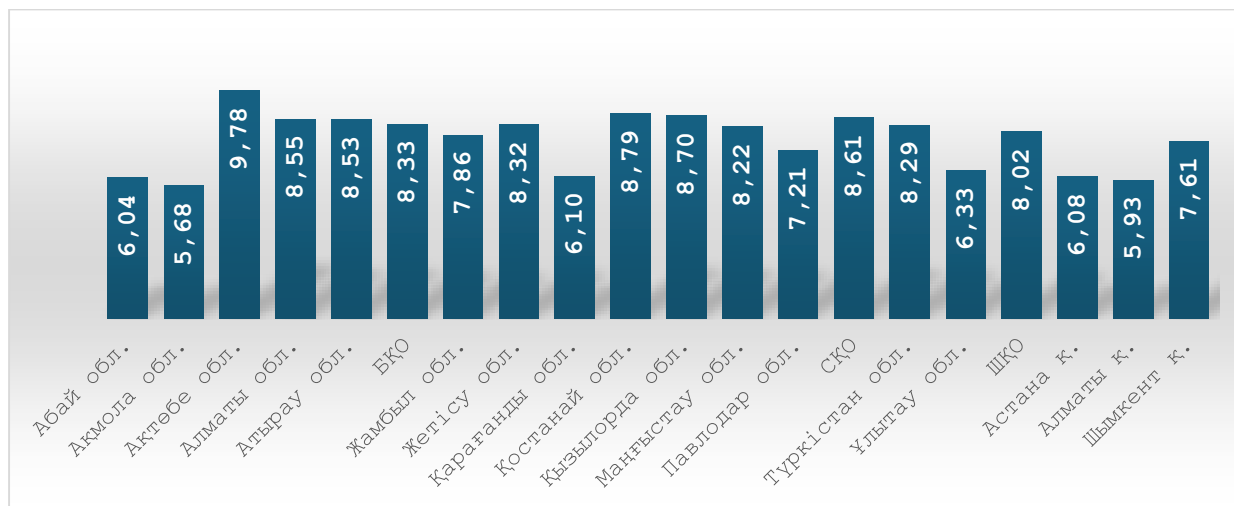
Сурет 1 – 2023 ж. ҚР аймақтары бойынша табысы ең төмен күнкөріс деңгейінен төмен халық, пайыз

Ескерту: *[2] әдебиет негізінде авторлармен жасалды.

Жоғарыдағы суретте Астана қаласы, Атырау және Қарағанды облыстарында кедейліктің төмен деңгейі байқалады. Бұл қалалар мен өнеркәсіптік өңірлерде экономикалық мүмкіндіктердің көбірек болуы мен халықтың тұрақты табысқа қол жеткізуімен түсіндіріледі.

Түркістан, Абай, Жетісу, Маңғыстау және Қызылорда облыстары мен Шымкент қаласында кедейліктің жоғары деңгейі байқалады. Бұл өңірлерде халықтың осал топтары арасында әлеуметтік қолдау шараларының күшейтілуі қажет.

Қазақстанда ерекше басымдық берілетін тұрақты даму мақсаттарының келесісі – 3-ТДМ – Денсаулық пен амандық. Бұл мақсат әлемдегі әрбір адамның сапалы медициналық қызметке қол жеткізуін, аурулардың алдын алуды және жалпы денсаулық деңгейін жақсартуды көздейді. Оның басты көрсеткіштерінің бірі – нәресте өлімі деңгейі. Қазақстандағы нәресте өлімі жағдайын қарастырып көрейік.



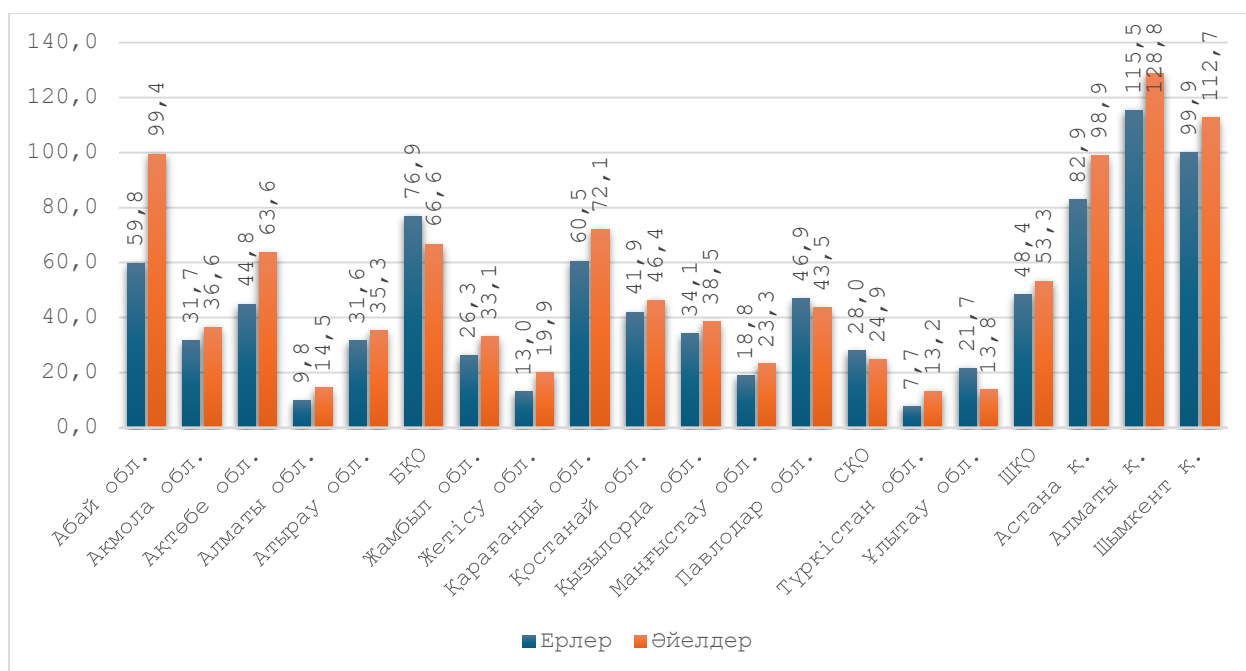
Сурет 2 – 2023 ж. 12 айындағы ҚР аймақтары бойынша нәресте өлімі коэффициенті
Ескерту: *[3] әдебиет негізінде авторлармен жасалды.

Ақмола облысы, Астана және Алматы қалалары нәресте өлімі бойынша ең төменгі деңгей көрсеткен аймақтар. Бұл аймақтарда медициналық қызметтің қолжетімділігі мен сапасы салыстырмалы түрде жоғары болуы мүмкін.

Ақтөбе, Қостанай және Қызылорда облыстары нәресте өлімінің ең жоғары көрсеткіштерін көрсетіп отыр. Бұл көрсеткіштер денсаулық сақтау жүйесіндегі проблемаларды, әмедициналық қызметке қолжетімділіктің шектеулігін көрсетуі мүмкін.

Нәресте өлімі көрсеткіштері аймақтар арасында айтарлықтай айырмашылық көрсетеді. Бұл айырмашылық денсаулық сақтау инфрақұрылымының сапасындағы, халықтың әлеуметтік-экономикалық жағдайындағы, сондай-ақ географиялық ерекшеліктердегі алшақтықтармен байланысты болуы мүмкін. Нәресте өлімі жоғары аймақтарда, денсаулық сақтау саласын күшейтуге бағытталған арнайы шаралар қабылдау қажет.

Қазақстанда ерекше маңызға ие тағы бір тұрақты даму мақсаты – 4-ТДМ – Сапалы білім беру.



Сурет 3 – 2023 ж. ҚР аймақтары бойынша жоғары біліммен қамтылу деңгейі, пайыз
Ескерту: *[4] әдебиет негізінде авторлармен жасалды.

Сурет 3-тен Қазақстанда әйелдердің жоғары білімге үлкен мән беретінін байқай аламыз. 20 аймақтың 16-сында жоғары білімі бар әйелдердің саны жоғары білімді ерлерден басым.

Жоғары қамтылу деңгейі Астана мен Алматы қалаларында байқалады. Бұл осы қалалардың Қазақстандағы ірі білім беру хабтары болып табылатындығына байланысты.

Жоғары біліммен қамтылудың төмен деңгейі Түркістан және Алматы облыстарында байқалады. Бұл білім беру инфрақұрылымының әлсіздігіне немесе экономикалық факторларға байланысты болуы мүмкін.

Сурет 3-те көрсетілгендей жоғары біліммен қамтылуыдың жоғары деңгейі мен төмен деңгейін көрсеткен аймақтар арасындағы айырмашылық тым үлкен. Алматы облысында жоғары білімі бар ерлер мен әйелдердің пайыздық үлесі сәйкесінше 9,8% бен 14,5%-ды құраса, Алматы қаласында бұл көрсеткіш ерлер арасында 115,5% және әйелдер арасында 128,8%-ға жеткен. Бұл еліміздің аймақтары арасындағы теңсіздікті, негізгі жоғары білім орталықтарының ірі қалаларда шоғырландырылғандығын көрсетеді.

6-ТДМ – Таза су мен санитария. Су ресурстары – мемлекеттің экономикалық, экологиялық және әлеуметтік тұрақтылығын қамтамасыз етудегі негізгі стратегиялық факторлардың бірі. Ауыл шаруашылығы, өнеркәсіп, энергетика салаларының тұрақты дамуы, халықтың өмір сүру деңгейі мен экологиялық тепе-теңдік су ресурстарының тиімді пайдаланылуына тікелей байланысты. Әсіресе, Қазақстан сияқты құрғақшылық аймақтарда су тапшылығы және оның дұрыс басқарылмауы әлеуметтік және экономикалық қиындықтарға әкелуі мүмкін.

Осыған байланысты, Қазақстанда су ресурстарын тиімді басқаруды күшейту және ирригациялық жүйелерді дамыту мақсатында 2023 жылы Су ресурстары және ирригация министрлігі құрылды. Бұл министрлік су қорын басқарудың тиімділігін арттыру, су ресурстарын сақтау және оларды ұтымды пайдалану саласындағы мемлекеттік саясатты іске асыру үшін маңызды рөл атқарады.

Министрліктің негізгі міндеттері:

1) су қорын пайдалану және қорғау саласындағы мемлекеттік саясатты іске асыруға қатысады;

2) Комитет республикалық бюджет қаражаты, халықаралық қаржы ұйымдарының қарыздары мен гранттары есебінен іске асыратын су шаруашылығы құрылыстары мен

ирригациялық жүйелерді дамыту жөніндегі Бюджеттік инвестициялық жобаларды дайындауға және іске асыруға қатысады;

3) су қорын пайдалану және қорғау саласында жобалау, іздестіру, ғылыми-зерттеу және конструкторлық жұмыстарды ұйымдастырады;

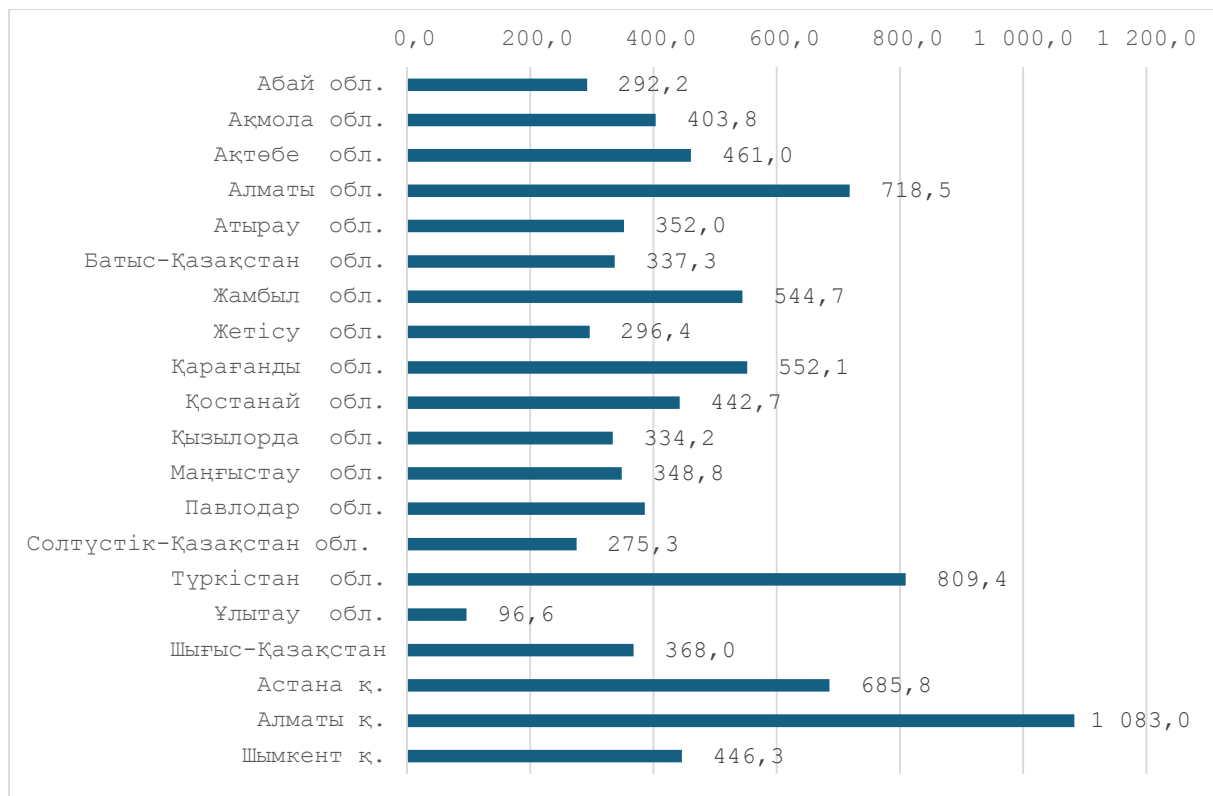
4) су қорын пайдалану, сумен жабдықтау және су бұру (елді мекендерде орналасқан су шаруашылығы және су бұру жүйелерінен басқа) саласындағы мемлекеттік басқаруды жүзеге асыруға қатысады.

5) Су шаруашылығы объектілерінің ақпараттық базасын құруға және оған барлық мүдделі тұлғалардың қол жеткізуін қамтамасыз етуге қатысады;

6) Комитет республикалық бюджет қаражаты, халықаралық қаржы ұйымдарының қарыздары мен гранттары есебінен іске асыратын су шаруашылығы құрылыстары мен ирригациялық жүйелерді дамыту жөніндегі Бюджеттік инвестициялық жобалардың іске асырылу барысына бақылауды жүзеге асырады.

7) Су шаруашылығы құрылыстары мен ирригациялық жүйелерді күрделі жөндеуді, салуды және реконструкциялауды ұйымдастырады;

Су ресурстары және ирригация министрлігінің құрылуы еліміздегі су мәселелеріне ерекше назар аударудың маңызды қадамы болып табылады. Бұл құрылым су ресурстарын ұзақ мерзімді және тұрақты пайдалануға бағытталған кешенді шешімдер әзірлеуге мүмкіндік береді. Сонымен қатар, су ресурстарының ұтымды пайдаланылуы өңірлердің экономикалық дамуына оң әсерін тигізіп, ауыл шаруашылығы өнімділігінің артуына, өнеркәсіптің дамуына және халықтың әл-ауқатының жақсаруына ықпал етеді. Алдағы уақытта су ресурстарын тиімді басқару стратегиясының негізінде табиғи және қаржылық ресурстарды ұтымды пайдалану, су инфрақұрылымының беріктігін арттыру және халықтың әлеуметтік қажеттіліктерін қанағаттандыру арқылы елдің тұрақты дамуына қол жеткізуге болады. Бұл бағыттар Қазақстанның Тұрақты даму мақсаттарын жүзеге асырудағы маңызды қадамдарының бірі болып қала береді.



Сурет 4 – Қазақстанда 2024 ж. 3-тоқсанда жұмыспен қамтылған халық үлесі
Ескерту: *[5] әдебиет негізінде авторлармен жасалды.

8-ТДМ – Лайықты жұмыс пен экономикалық өсу. 2024 жылдың 3-тоқсанындағы мәліметтер бойынша, Қазақстанда жұмыспен қамтылған халықтың үлесі өңірлер бойынша айтарлықтай өзгеріп отырады. Ең жоғары көрсеткіштер Алматы қаласы, Түркістан және Алматы облыстарында байқалады, бұл аймақтардағы халықтың тығыз орналасуы мен экономикалық белсенділіктің жоғары деңгейін көрсетеді. Ең төмен көрсеткіш Ұлытау өңірінде тіркелген, бұл өңірдегі халық санының аздығы және экономиканың ерекшеліктерімен байланысты болуы мүмкін. Аймақтық айырмашылықтар еңбек нарығының әртүрлі құрылымдық ерекшеліктерін және әр өңірдің экономикалық әлеуетін айқындайды.

Қазақстан Ұлттық қаржыландырудың Бірыңғай тетігін (ҰҚБТ) енгізу жұмысы басталған санаулы елдердің бірі болып табылады.

Қазақстанда бұл бағыттағы жұмыс 2020 жылы БҰҰ мен Қазақстан Үкіметінің БҰҰ ТМД Бірлескен қорының қаржылық қолдауымен ТМД-мен саясат пен қаржыландыруды үйлестіру жөніндегі бірлескен бағдарламасын іске асыру шеңберінде басталды. ҰҚБТ енгізу қаржылық дамуды бағалаудан (ҚДБ) басталды.

ҚДБ анықтаған тұрақты даму мақсаттарына жетуді жылдам ілгерілетуге кедергі келтіретін факторлар:

- Қаржыландыруда қажеттіліктердің жалпы көлемінің анықталмауы;
- COVID-19-бен байланысты шығындардың қысым артуы;
- Жалпы қолжетімді қаржыландырудағы стагнация;
- ТДМ бюджет процесіне кіріктілмеген;
- ТДМ мониторинг процесіне кіріктілу деңгейі төмен;
- Қоғамның бюджет процесіне қатысу деңгейінің төмендігі;
- Дамудың негізгі субъектілерінің жеткілікті түрде есепке алынуы.

Қорытындылай келе, Қазақстан Республикасында Тұрақты даму мақсаттарын жүзеге асыру аясында айтарлықтай жетістіктерге қол жеткізілгенімен, әлі де шешуді талап ететін маңызды мәселелер бар. Ең алдымен, Қазақстанның аймақтары арасындағы әлеуметтік-экономикалық даму деңгейінің теңсіздігі өзекті мәселе болып қалуда. Әр аймақтың экономикалық мүмкіндіктері мен әлеуметтік жағдайларын теңестіру мақсатында жергілікті басқару органдарын нығайту, аймақтық даму бағдарламаларын нақтылау және әлеуметтік қолдау шараларын жетілдіру қажет. Әсіресе, «Жақсы денсаулық және әл-ауқат», «Сапалы білім беру», «Кедейлікті жою», «Таза су және санитария» және «Лайықты жұмыс пен экономикалық өсу» сияқты ұлттық басымдықтарға бағытталған іс-шаралар халықтың өмір сүру деңгейін жақсартуға ықпал етеді.

Сонымен қатар, табиғи ресурстарды, әсіресе су ресурстарын тиімді басқару мәселесі ерекше маңызға ие. Су тапшылығына қарсы күрес, ирригациялық жүйелерді жаңғырту және экологиялық қауіпсіздікті қамтамасыз ету – алдағы жылдардағы басты міндеттердің бірі. Су ресурстары және ирригация министрлігінің құрылуы бұл бағытта оң өзгерістерге ықпал етуде. Дегенмен, халықаралық тәжірибелерді ескере отырып, мемлекеттік саясатты жетілдіру және тиімді басқаруды қамтамасыз ету маңызды. Бұл бағытта су үнемдеу технологияларын енгізу, ауыл шаруашылығында жаңашыл әдістерді пайдалану қажет.

Қазақстанның Тұрақты даму мақсаттарына қол жеткізуі үшін мемлекеттік аудитті күшейту, бюджеттік бақылауды арттыру, аймақтық теңсіздіктерді жою және инновациялық қаржылық қолдау механизмдерін енгізу қажет. Осындай шаралар еліміздің әлеуметтік, экономикалық және экологиялық тұрақтылығын қамтамасыз етіп, ұзақмерзімді дамуға үлес қосады. Тұрақты даму – бұл тек қана экономикалық жетістіктерге емес, сонымен қатар болашақ ұрпақтың қауіпсіз әрі сапалы өмір сүруіне негізделген кешенді процесс.

Қолданылған әдебиеттер тізімі

1. Қазақстанның Екінші Ерікті Ұлттық шолуы // [электронды ресурс] URL: <http://surl.li/ziyxlr>
2. Основные показатели дифференциации доходов населения Республики Казахстан (2023г.) // [электронды ресурс] URL: <http://surl.li/dfcrhc>

3. О демографической ситуации за январь-декабрь 2023 года // [электронды ресурс]
URL: <http://surl.li/irskuc>
4. Білім беру, ғылым және инновациялар статистикасы. Динамикалық қатарлар // [электронды ресурс] URL: <http://surl.li/swrvil>
5. Қазақстан Республикасындағы еңбек нарығының негізгі индикаторлары (2024 жылғы 3 тоқсан) // [электронды ресурс] URL: <http://surl.li/cjlogv>

МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ В ЭПОХУ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Бердибекова Жанна Адильхановна

Berdibekova80@mail.ru

Магистрант образовательной программы

ЕМВА 7М04130 - «Стратегический менеджмент»

Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева, Казахстан, Астана.

Аннотация: Стремительное развитие технологий и формируемые ими тренды в цифровом менеджменте и маркетинге становятся сегодня ключевыми элементами успешной маркетинговой стратегии для любого бизнеса. Изменения происходят настолько стремительно, что компаниям жизненно важно следить за новшествами, быстро адаптироваться к ним и находить эффективные подходы. В этой статье мы рассмотрим самые значимые тренды, которые будут определять маркетинг в 2024 году. Вместе мы исследуем новые перспективы, открывающиеся перед индустрией, и узнаем, какие стратегии помогут бизнесу добиться успеха в условиях постоянно меняющейся медиасреды и растущих ожиданий потребителей. Приглашаем вас в увлекательное путешествие по миру маркетинга 2024 года в эпоху цифровых перемен и возможностей!

Ключевые слова: Маркетинг, стратегии, тренды в маркетинге, цифровые технологий, медиасреда.

Прежде чем заглянуть в начавшийся 2024 год и обсудить новые тренды и перемены, стоит оглянуться назад и вспомнить, какие изменения цифровые технологии внесли в маркетинг за последние годы. Эти технологии не только перевернули традиционные подходы, но и открыли уникальные возможности для взаимодействия с потребителями. Давайте выделим ключевые изменения, которые оказали наибольшее влияние на маркетинговую стратегию компаний и стали отправной точкой для всеобщей цифровизации бизнеса[1].

В первую очередь, появление социальных сетей предоставило маркетологам беспрецедентные возможности для общения с аудиторией. Соцсети не только упростили взаимодействие, но и дали инструмент для глубокого анализа интересов и поведения потребителей. Благодаря этим платформам маркетологи получили возможность создавать таргетированные сообщения, адресованные конкретным группам пользователей, учитывая их предпочтения, потребности и поведенческие характеристики.

Сбор и анализ больших объемов данных стали неотъемлемой частью маркетинговых стратегий компаний. Аналитика и прогнозирование прочно вошли в арсенал инструментов маркетологов, позволяя эффективно разрабатывать компании и создавать новые предложения. Именно большие данные стали той поворотной точкой, после которой компании начали выстраивать свою деятельность вокруг потребителей, делая клиентоориентированность ключевым принципом не только в маркетинге, но и в работе всего предприятия.

Автоматизация маркетинговых процессов с использованием искусственного интеллекта (ИИ) стала ещё одной значимой инновацией. ИИ позволяет компаниям эффективно обрабатывать большие объемы данных, повышать производительность и оперативно решать задачи, даже при ограниченных ресурсах[2].

Все эти изменения, без преувеличения, революционны и продолжают трансформировать маркетинг. Но процесс этой эволюции далек от завершения. Для того чтобы оставаться конкурентоспособными, компании должны быть в курсе новых технологий и тенденций, постоянно адаптируясь к переменам. Освоение цифровых трендов и оптимизация маркетинговых процессов становятся залогом успешного будущего в условиях стремительно меняющегося мира.

На этом фоне ключевым фактором для потребителей станет доверие к брендам, особенно в условиях преобладания сложного и насыщенного информационного контента.

Брендированные мероприятия станут важным элементом маркетинговых стратегий, позволяя устанавливать более глубокие связи с потребителями и создавать незабываемые впечатления. Такие инициативы помогут брендам не только укрепить своё положение на рынке, но и завоевать лояльность аудитории в условиях неопределённости.

Недавно появившиеся новые торговые марки продолжают вызывать большой интерес у потребительской аудитории, оттягивая внимание от крупных сформировавшихся брендов. Ведь 2024 год уже показал, что покупатели не только предпочитают теперь выбирать среди отечественных марок, но и определенно тяготеют к товарам небольших компаний в ущерб крупным мировым брендам.

Неправильно, когда бизнес вкладывает ресурсы в разработку маркетинговой стратегии, а она остаётся пылиться на полке коммерческого директора. Стратегия должна быть рабочим инструментом, а не формальностью — её цель в практическом применении для достижения конкретных бизнес-целей.

Реализация маркетинговой стратегии — это комплекс конкретных действий, направленных на достижение прогнозируемых показателей компании. Эти действия прописываются в стратегии ещё на этапе её разработки. В глобальном смысле реализация отвечает на два ключевых вопроса: что компания делает систематически и от каких действий она сознательно отказывается[3].

Реализация маркетинговой стратегии может быть представлена проще. Каждый день маркетологи настраивают таргетированную рекламу, отдел продаж работает с клиентами, аудитория взаимодействует с сайтом компании. Все эти действия — часть процесса реализации стратегии.

В Высшей школе экономики предлагают разделить реализацию стратегии на четыре типа или политики:

1. **Продуктовая политика.** Она направлена на определение ассортимента и создание предложений, которые будут интересны и привлекательны для целевой аудитории.
2. **Ценовая политика.** Включает методы ценообразования, определение размера возможных скидок и условия программ лояльности, направленных на привлечение и удержание клиентов.
3. **Сбытовая политика.** Охватывает все аспекты, связанные с каналами сбыта: выбор мест продаж, установление правил работы с дистрибьюторами и развитие собственной розничной сети.
4. **Рекламная политика.** Включает стимулирование сбыта, выбор каналов продвижения и стратегии повышения узнаваемости бренда среди целевой аудитории.

В зависимости от поставленных целей маркетинговая стратегия может включать различные разделы, и не существует жёстких требований к её конечной форме.

Сформировать маркетинговую цель поможет принцип SMART. Согласно ему, цель должна быть конкретной (Specific), измеримой (Measurable), достижимой (Attainable), сопоставимой (Relevant), ограниченной по времени (Time-bound).

Таблица-1. Сформированная маркетинговая цель с помощью SMART анализа.

Обычная формулировка маркетинговой цели	Сформулировка маркетинговой цели по принципу SMART

Повысить продажи древесины на 25%	Повысить продажи евравагонки класса «А» на 15% на региональном рынке и на 20% в соседних регионах.Срок-I квартал 202X г.
Примечание:Составлена автором	

Цель маркетинговой стратегии отражает амбиции бизнеса, но при этом переводит их в реальную плоскость, устанавливая достижимые и конкретные задачи[4].

Существует две наиболее популярные стратегии: «стратегия легенды»и «стратегия цен». В рамках первой компания акцентирует внимание на принадлежности своего продукта к определённому классу товаров, создавая уникальную историю или имидж. Во второй стратегии компания фокусируется на ценообразовании, предлагая цену, выгодную в сравнении с конкурентами.

Основные элементы для эффективного продвижения компании, товаров и услуг включают:

- Портрет целевой аудитории
- Список рекламных каналов
- Сильные стороны продукта.
- Описание программы лояльности

Для успешного планирования и дальнейшего развития бизнеса необходимо провести глубокое исследование данных в четырёх ключевых областях:

1. Экономическая среда — анализ факторов, которые могут влиять на бизнес, но не зависят напрямую от его деятельности. Сюда входят такие показатели, как средняя заработная плата в регионе, условия кредитования, экономика городов, в которых компания присутствует, а также общий уровень развития и тренды в экономике.

2. Состояние рынка — понимание того, что происходит на рынке, на котором компания будет работать. Важно изучить политику поставщиков, емкость рынка, текущий спрос, а также выявить потенциал для роста в будущем.

3. **Конкуренты**— анализ того, как конкуренты взаимодействуют с аудиторией, какие цены предлагают, какие ключевые стратегии позиционирования и как они работают с потребительским спросом.

4. Состояние компании — проведение классического SWOT-анализа для определения сильных и слабых сторон бизнеса, а также возможностей и угроз, которые могут возникнуть. Это позволит чётко понять, где компания находится в данный момент и какие стратегические шаги нужно предпринять для дальнейшего развития[5].

Таблица-2.Классический SWOT-анализ

Сильные стороны	Слабые стороны
-По каким причинам клиенты выбирают товар или услугу? -Какие преимущества есть у продукта или бизнеса? -Что мы делаем хорошо?	-По каким причинам клиенты отказываются от покупки?На каком этапе? -Какие недостатки есть в продукте или сервисе? -Чего не хватает для развития и улучшения?
Возможности	Угрозы
-Что может повлиять на развитие и увеличение заявок и продаж? -Какие тренды есть или ожидаются на рынке? -О чем говорят исследования потенциальных клиентов?	-Что может негативно повлиять на развития? -Могут ли появиться сильные конкуренты? -Как влияют на бизнес экономические и политические изменения?

Маркетинговый план — это документ, который детализирует, как будет реализована выбранная стратегия. Он включает следующие ключевые элементы:

1. Постановка целей
2. Характеристики продукта
3. План действий
4. Маркетинговый план[6]

Таблица-3. Четыре ключевых этапа маркетинговой стратегии:

Этапы	Описание
Этап 1. Анализ данных.	На этом этапе разработки стратегии проводятся исследования рынка, конкурентов, аудитории, продукта и каналов продвижения.
Этап 2. Планирование маркетинговой стратегии.	На основе аналитики определяют цели и задачи, оценивают ресурсы и выбирают приоритетные направления. Бывает, что до перехода на следующий этап нужно доработать продукт, изменить позиционирование бренда или нанять дополнительных специалистов.
Этап 3. Реализация маркетинговой стратегии.	На этом этапе разрабатывают и запускают рекламные кампании на выбранных каналах продвижения. Сроки, бюджеты и методы оценки эффективности прописывают в плане маркетинговой стратегии.
Этап 4. Промежуточный контроль результатов.	Кроме контроля сроков и бюджетов, на этом этапе разработки маркетинговой стратегии нужно подводить итоги каждого реализованного мероприятия и проанализировать причины успехов и неудач. Это поможет вовремя отслеживать изменения на рынке, находить ошибки в планировании и масштабировать успешные тактики.
Примечание: Составлена автором	

Этапы разработки маркетинговой стратегии цикличны. После этапа контроля стратегию могут дорабатывать или пересматривать в зависимости от результатов[7].

Формирование маркетинговой стратегии развития компании должно происходить на трёх уровнях:

Таблица-4. Три уровня формирования маркетинговой стратегии

Корпоративная стратегия.
Определяет приоритетные направления развития, миссию и глобальную цель компании. Например, удержать лидерство в отрасли на домашнем рынке или увеличить прибыль на 30%. Такая стратегия рассчитана на длительный срок — от пяти лет.
Маркетинговая стратегия.
. На этом уровне распределяют ресурсы компании и ставят стратегические маркетинговые цели на два-три года. Эти цели должны работать на реализацию глобальной цели. Например, чтобы увеличить прибыль, нужно привлечь новые сегменты аудитории или повысить частоту использования продукта.
Стратегия маркетинговых коммуникаций.
Описывает действия по разным направлениям на ближайший год. То есть что конкретно нужно сделать, чтобы обеспечить достижение маркетинговых целей. Например, чтобы привлечь новую аудиторию, нужно разработать и запустить брендовые кампании в социальных сетях для роста узнаваемости на 50%.
Примечание: Составлена автором

Неправильные примеры

- Увеличить трафик на лендинг в 3 раза с помощью контекстной рекламы
- Увеличить расходы на платную рекламу до 100 000\$ в месяц

Правильные примеры

- Увеличить конверсию органического поискового трафика в установку приложения в Google Play до 35% за 3 месяца
- Масштабировать рекламу в платных каналах до 100 000\$ в месяц с ROAS > 65% к следующему кварталу

Рис.-1. Правильное формирования стратегии

Разработка маркетинговой стратегии — это непрерывный процесс, требующий регулярного обновления и корректировки. Если провести исследование, создать стратегию и не адаптировать её в течение нескольких лет, существует высокий риск не достичь намеченных целей и понести значительные убытки. В условиях быстроменяющегося рынка важно своевременно анализировать текущие тенденции и корректировать стратегию в соответствии с новыми вызовами и возможностями[8].



Рис-2. Виды маркетинговых стратегий

Стратегия — это верхнеуровневая инструкция с направлением, в какую сторону двигаться. Для её реализации нужен план с конкретными шагами, сроками и ожидаемыми результатами. Выбор маркетинговой стратегии или их комбинации зависят от многих факторов, например: позиционирование компании, ситуация на рынке, направление развития

Таблица-5. Принципы маркетинговой стратегии

Стратегии	Главные принципы

Базовые стратегии	-Лидерство по издержкам -Дифференциация -Фокусирование
Конкурентные стратегии	-Расширение -Удержание -Сбор урожая -Деинвестирование
Глобальным стратегиям	-Стратегия интернационализации -Стратегия глобализации -Стратегия кооперации
Стратегии роста	Стратегии роста бывают двух типов: интенсивного или диверсифицированного роста. Цель интенсивного роста — лидерство в определённом сегменте рынка или создание уникального продукта. Диверсифицированный рост предполагает расширение продуктовой линейки или направлений.
Примечание: Составлена автором	

Заключение. В заключение, предсказывать будущие тренды в маркетинге — задача непростая. Интернет-технологии развиваются стремительно, а поведение потребителей меняется с невероятной скоростью.

1. Безусловно, внедрение и использование искусственного интеллекта в компаниях, включая задачи маркетинга, будет продолжать расти и становиться всё более масштабным.

2. Видеоролики по-прежнему остаются одним из самых востребованных видов контента и мощным инструментом продвижения, особенно среди молодой аудитории.

3. Активное распространение голосовых интерфейсов и устройств делает голосовой поиск всё более популярным и востребованным среди пользователей.

4. В области поисковой оптимизации (SEO) акцент всё больше смещается на достижение «нулевой позиции» в результатах поиска. Этот подход не только увеличивает видимость сайта и привлекает больше трафика, но и способствует росту вовлечённости пользователей. Оптимизация избранных фрагментов позволяет бренду зарекомендовать себя как надёжный и авторитетный источник информации.

К сожалению, одной из наиболее вероятных тенденций 2025 года для маркетинга и бизнеса станет усиление непредсказуемости на рынках. В таких условиях компаниям придётся балансировать между активным продвижением и стратегическими паузами, где молчание может оказаться самым правильным решением.

Список использованных источников

1. Баннерная слепота: почему пользователи игнорируют рекламу и что с этим делать. — URL: <https://vc.ru/design/39971-bannernaya-slepota-pochemupolzovateli-ignoriruyut-reklamu-i-chto-s-etim-delat>

2. Тренды маркетинга 2019, о которых важно знать. — URL: <https://rusability.ru/internet-marketing/trendy-marketinga-2019-o-kotoryh-vazhno-znat/>

3. Зачем нужны чатботы и как их правильно использовать. Блог Марины Шумаевой. — URL: <https://techno.nv.ua/technoblogs/zachem-nuzhnychatboty-i-kak-ikh-pravilno-ispolzovat-bloh-mariny-shumaevoy-2470008.html>

4. Чат-бот может не дать желаемого эффекта вашему бизнесу. Каким компаниям он точно не нужен? — URL: <https://rb.ru/opinion/chat-bot-ne-nuzhen/>

5. Решетов К.Ю. Инновационная среда как основа обеспечения конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства / К.Ю. Решетов, В.И. Мысаченко, Н.Г. Игнатов // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 9 (74). – С. 290-297.

6. Кириков О.И., Емельянов С.Г., Копылов В.И., и др. Современное предпринимательство: социально-экономическое измерение / Под ред. О.И. Кирикова. - Воронеж, 2004

7. 15 главных трендов интернет-маркетинга в 2019 году. – URL: <https://myacademy.ru/baza-znani/stati/trendi-internet-marketing-2019.html>

8. Развитие перформанс-маркетинга в 2019 году. – URL: <https://www.cossa.ru/trends/229907/>

КӘСІПОРЫН РЕСУРСТАРЫН ТИІМДІ БАСҚАРУДАҒЫ ИНВЕСТИЦИЯНЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТИІМДІЛІГІНІҢ МАҢЫЗЫ

Жарқын Жанасыл, Искаков Б.М.

iskakov82@mail.ru

«Тұран-Астана» университетінің магистранты

«Тұран-Астана» университетінің магистранты, э.ғ.к

Аннотация. Кәсіпорындардың ресурстарын тиімді басқару экономиканың тұрақты дамуының маңызды шарты болып табылады. Бұл мақалада инвестициялардың кәсіпорын ресурстарын басқарудағы рөлі мен экономикалық тиімділігін арттырудың әдістері қарастырылады. Инвестицияларды дұрыс жоспарлау және тиімді пайдалану кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін арттыруға мүмкіндік береді. Кәсіпорынның ресурстарын тиімді басқару үшін инвестициялардың экономикалық тиімділігі ерекше маңызға ие. Инвестициялар өндірістік қуаттарды ұлғайтуға, жаңа технологияларды енгізуге және ресурстарды оңтайлы пайдалануға мүмкіндік береді. Экономикалық тиімділік кәсіпорынның өнімділігі мен табыстылығын арттырып қана қоймай, оның нарықтық позициясын нығайтады. Өндіріс тиімділігі - барлық деңгейдегі шаруашылық жүргізудің ең маңызды сапалы сипаттамасы. Өндірістің экономикалық тиімділігі ұғымының астары арқылы қоғамдық өндірістің нәтижелері мен шығындарының қатынасы анықталатын өндірістік әлеуеттің қолданылу деңгейі түсіндіріледі. Қажетті еңбек шығындарының бірлігі өскен сайын олардың нәтижелері де солғұрлым жоғарылай береді, ал нәтиже мейлінше жоғары болса, немесе тиімді нәтиженің әрбір бірлігіне жұсалған шығын неғұрлым аз болса, өндіріс тиімділігі де солғұрлым жоғары болмақ.

Кілт сөздер: инвестиция, экономикалық тиімділік, кәсіпорын ресурстары, басқару, тиімділік.

Қандай жағдайда болмасын, адамның алдына қойылған мақсатқа сай әрекет жасауы тиімділік мәселесімен тығыз байланысты болады. Ресурстардың шектеулілігі, уақыт үнемдеудің қажеттілігі, қол жеткізу мүмкіндіктері бар ресурстардан қалай барынша мол өнім алуға болатыны осы ұғымның аясына кіреді [1].

Тиімділік мәселесі - ол қашанда таңдау мәселесі. Өнімнің қандай түрлерін, қандай тәсілмен өндіру керек, оларды күнделікті жағдайда және келешекте қалай бөлуге болады және ресурстардың қандай көлемін қолдану қажет, осының бәрі - таңдау кезінде шешілетін мәселелер.

Кәсіпорын экономикасында жалпылама түріндегі тиімділік өндірістік-шаруашылық қызметтің нәтижелілігін, қол жеткізген нәтижелер мен еңбек шығындарының арасындағы қатынасты білдіреді.

Тиімділік латынның «effectus» - орындау, іс-әрекет деген сөзінен алынған. Бастапқыда тиімділік ұғымы техника және технология саласына ғана қатысты болды. Бұл жағдайда

тиімділік ұғымы энергия шығынына немесе кез келген үдерістің нақты және әлеуетті нәтижесінің арасындағы қатынасқа ғана қатысты орындалған жұмыстың шамасына қарай қолданылды. Тиімділік таза объективті немесе технологиялық қасиет болып табылмайды, ол бағалауға еріксіз тәуелді және бағалау санаты болып табылады.

Кейіннен тиімділік ұғымын өндіріске қажетті үдерістің өндірістік тиімділігі ретінде, әсіресе, өнімдерді шығарудың ресурстар шығынына қатысы ретінде қарастыра отырып, экономикалық қызмет саласында қолдана бастады.

Қоғамдық өндірістің экономикалық тиімділігінің қорытынды критерийі қоғамдық еңбек өнімділігінің деңгейі қызметін атақарады [2].

Өндіріс тиімділігі - тауарларды өндіру мақсатындағы ресурстарды тарату және қайта өңдеу жөніндегі өндіріс қызметінің көрсеткіші. Тиімділікті ресурстар кірісінің шығысына қатынасы бойынша коэффициенті арқылы немесе өнімнің шығарылу көлемі мен оның номенклатурасы арқылы өлшеуге болады.

Өзіне сай белгіленген кез келген практикалық мәні бар тиімділіктің тиісті түрлерін жекелеген белгілері бойынша бөлудің маңызы бар.

Өндіріс тиімділігінің тиісті түрлері кәсіпорынның шаруашылық қызметінде өз артықшылығымен алынған нәтижелерінің әр түрлілігі бойынша бөлінеді. Ең алдымен өндіріс нәтижесі экономикалық немесе әлеуметтік болып табылады.

Экономикалық нәтиже кәсіпорындағы (кәсіпорын бірлестігіндегі) өндірістің аралық және соңғы нәтижелерін сипаттайтын әр түрлі құн көрсеткіштерін айқындайды. Мұндай көрсеткіштерге тауарлық, таза немесе сатылған өнімнің көлемі, алынған пайданың шамасы, өндірістік ресурс түрлерінің үнемделуі немесе өнімнің өзіндік құнын төмендетуден алынған жалпы үнем және т.б. жатқызылады.

Әлеуметтік нәтиже жұмыс аптасы ұзақтығының қысқаруына, жаңа жұмыс орындары мен адамдардың жұмыспен қамтылу деңгейінің артуына, еңбек пен тұрмыс жағдайларының, қоршаған орта жай-күйінің жақсаруына, адам өмірінің жалпы қауіпсіздігіне келіп тіреледі. Өндірістің әлеуметтік салдарларының жағымды ғана емес, жағымсыз да (жұмыссыздықтың пайда болуы, инфляцияның күшеюі, экологиялық көрсеткіштердің нашарлауы) жақтары болуы мүмкін.

Олардың өзіндік ерекшеліктері бар. - олардың бәрі бірдей сандық өлшемге сәйкес келе бермейді. Осыған байланысты кәсіпорындарда өндірістік экономикалық тиімділігімен қатар әлеуметтік тиімділігін де анықтайды, бағалайды және өз мүмкіндіктері шегінде ретке келтіреді.

Шығындар мен ресурстардың бірлігінен алынатын соңғы нәтижені ең жоғары шекке жеткізу немесе соңғы нәтиженің бірлігіне қойылатын шығындар мен ресурстарды барынша азайту - қоғамның, еңбек ұжымының, жеке тұлғаның бастапқы мақсаты осындай. Бұл мақсат, оған қол жеткізу әдісі, экономикалық тиімділікті арттыру (оларды жіктеу және сандық бағалау) жолдары мен резервтері экономикалық ғылым мен экономикалық (салалық және функционалдық) тәртіптің мазмұны болып табылады.

Өндіріс тиімділігін өлшеудің бастапқы қағидалары қоғамдық формацияның барлық түрі үшін бірдей.

Нарықтық экономикаға көшу және оны құру жағдайында тиімділік санатының иерархиясы, олардың мазмұны мен сипаттамасы өзгеріп отырады. Нарықтық экономика мен кәсіпкерліктің негізі пайда мен табыс болғандықтан, экономикалық тиімділіктің бастапқы санаттары ретінде өнімнің, жұмыстар мен қызмет көрсетулердің сапасы жоғары болған кездегі шығындар мен ресурстардың бірлігіне келетін пайданы ең жоғары шекке жеткізу, олардың бәсекелестікке қабілеттілігін қамтамасыз ету болып табылады. Жаңа шарттар бойынша тиімділіктің жалпыұлттық санаттары де сақталады: ол - халықтың тұрмыс-жағдайы мен әлауқаты жоғары деңгейде болған кездегі шығындар мен ресурстардың бірлігіне келетін ұлттық табысты, жалпы ұлттық өнімді ең жоғары шекке жеткізу. Тиімділік санаттарының мұндай иерархиясы қисынды және нарықтың экономикалық жағдайын айқындайды, немесе өндірістің жалпыұлттық тиімділігі өндірістің бастауыш ұяшықтары (кәсіпорындар, бірлестіктер,

акционерлік қоғамдар, бірлескен кәсіпорындар) өндірістік қызметінің тиімділігіне тәуелді болады.

Бастауыш буындардың өндірістік қызметі неғұрлым тиімді болса, жалпыұлттық экономиканың тиімділігі солғұрлым жоғары болады, қоғам мен мемлекеттің де әлеуметтік және экономикалық міндеттерін шешуге арналған ресурстары солғұрлым артық болады.

Тиімділік деңгейі экономиканың қарқынды өсуі, халықтың хал-жағдайын көтеру, инфляцияны төмендету, еңбек және демалыс жағдайларын жақсарту сияқты бірқатар әлеуметтік және экономикалық міндеттерді шешуге ықпал етеді. Тиімділік деңгейі өндірістік күштердің даму деңгейін сипаттайды және экономика дамуының маңызды көрсеткіші болып табылады. Кәсіпорындағы шығындар негізгі авансталған және айналым капиталының нысанын, ал соңғы нәтижелері - пайда нысанын көрсетеді. Сонымен, экономикалық тиімділік көрсеткіші кәсіпорынның өзіне қалай пайда түсіретіні туралы түсінік береді [3].

Мемлекеттің қатысуы қарастырылатын әр түрлі жобаларды салыстыру, олардың ішінен ең жақсысын таңдау және жобаны мемлекеттік қолдаудың мөлшері мен нысанының негізделуі интегралды халық шаруашылығы экономикалық нәтижесі көрсеткішінің мәні бойынша жүргізіледі. Тиімділіктің негізгі түрлері 1 кестеде келтірілген.

Кесте 1- Өндіріс тиімділігінің түрлері

Белгілері	Тиімділіктің түрлері
Мазмұны	Экономикалық Әлеуметтік
Пайда болу саласы	Халық шаруашылығы Шаруашылық есептегі
Бағалау объектісінің қамтылуы	Толық Жергілікті
Тағайындалу мақсаты	Жоспарлы
	Нақты Нормативтік (жобалық)
Есептеу әдісі	Абсолюттік Салыстырмалы
Қорытындылау деңгейі	Толығымен экономикалық Сала Кәсіпорын Кәсіпорынның құрылымдық бөлімшесі Жұмыс орны
Бағалау объектісі	Кәсіпорынның өндірістік-шаруашылық қызметі Шаруашылық функциялары Шаруашылық үдерістерінің элементтері Өндіріс және басқару саласындағы жекелеген өндірістік-шаруашылық шешімдер
Ескерту- [3] қайнар көзі негізінде құрастырылды	

Жалпы (абсолюттік) және салыстырмалы (қатысты) тиімділік ажыратылады. Жалпы тиімділік жалпы экономикалық нәтижелер мен экономиканың қандай да бір уақыт аралығындағы тиімділігін бағалау және талдау үшін және кәсіпорындар мен Талаптар бойынша динамикадағы тиімділік деңгейін салыстыру үшін қажет.

Бұл жағдайда мемлекет келесідей негізгі әлеуметтік – экономикалық функцияларды орындайды:

Экономикалық және ұлттық қауіпсіздікті, ұлттық экономиканың бәсеке қабілеттілігін қамтамасыз ету.

Заңды түрде-ұлттық экономиканың дұрыс қызмет етуін және әрбір индивидтің шаруашылық-еңбек қызметке тең қатысуын қамтамасыз ету үшін меншік, кәсіпкерлік қызмет,

тұтынушы құқын қорғау, туралы заңдар қабылдау және басқа да құқықтық нормалар қабылдау негізіндегі қоғамдық-экономикалық сферадағы құқықтық орын жасаумен байланысты реттеуші функция.

Тұрақтандырушы функция. Нарықтық ортаға экономикаға кризистік құбылыстарды жеңу мақсатымен, өндіріс құлдырауын, инфляция мен жұмыссыздық деңгейін төмендету үшін, ұлттық экономика құрылымын тұрақтандыру үшін әсер ету жолымен тұрақты сипаттағы шарттар қалыптастыру.

Координациялық функция ұлттық экономиканың шаруашылық субъектілері тиімді қызмет ету мақсатында экономиканы мемлекеттік реттеу мен нарық құрылымдарының өзара әрекетін қамтамасыз етеді.

Ұлттық экономика шегіндегі бәсекені қорғау мен ынталандыру функциясы. Әлеуметтік – бағытталған функция әлеуметтік стандарттарды жасауды, және халыққа әлеуметтік кепілдіктер жүйесін қоса өндірістің әлеуметтік бағдарлауын және бөлуді қарастыратын функция және т.б.

Мақсатты бағдарланған функция ұлттық болжау жүйесін, индикативті жоспарлау мен экономикалық бағдарлауды қоса алғанда ұлттық экономиканың даму стратегиясын жасауды қарастыратын функция.

Бөлу функциясы ұлттық өнім құрылымын өзгерту мақсатында ресурстарды бөлуді жүзеге асырады.

Бақылаушы функциясы мемлекеттік стандарттардың, үкімет жарлықтарының, заңдардың орындалуын жүзеге асырады.

Басқарушы функция қазіргі кәсіпорындардағы үлестік меншікті қоса мемлекеттік меншіктің көпбейнелі объектілерін басқару бойынша шаралар жүргізу жүйесін қарастырады.

Ақпараттық функция ақпараттық ресурстарға барлық экономикалық субъектілердің бірдей мүмкіндігін қамтамасыз етеді. Экономикалық қызметтің теріс сипатын (мысалға қоршаған ортаның ластануы) түзету және алдын-алу.

Мемлекет экономикалық қызметті реттейтін ережелер мен заңдардың жасалуына, сондай-ақ олардың орындалуын бақылауға жауапты заңдық негізді жасау, мәні бойынша, барлық экономикалық қарым-қатынастың юридикалық принциптері мен «ойын тәртібін» бекіту.

Бұл функцияның маңыздылығы, шаруашылық қызметке әртүрлі мүдделі субъектілер қатысады.

Мемлекет кризистер, құлдыраулар, жоғары жұмыссыздық, инфляция тудыратын жоғары шығындарды қысқартуға арналған тұрақтандырушы саясатты белсенді жүргізуге арналған.

Экономиканың бірқалыпты, тұрақты даму периодында мемлекет әлеуметтік және экономикалық үрдістерге араласуын минималдайды. Кризистер периодында экономиканы қалпына келтіру үшін барлық ресурстарды мобилизациялау мәселесі бірінші орынға шаққанда мемлекет экономиканың алдыңғы салаларын сақтау мен қолдау үшін жедел шаралар қолданады.

Бәсеке тұтынушының экономикалық еркіндігі үшін әртүрлі сауда фирмалары шығаратын өндірушілердің тауарларын қамтамасыз етеді, тұтынушы приоритетін қамтамасыз етеді. Тек бәсеке ғана өндірушілерді объективті түрде өндіріс шығындарын азайтуға, ҒТП жетістіктерін қолдануға итермелейді.

Бәсекенің басты мәні минималды шығындар мен тауар өндіру біріншіден, өндіріс шығындарын жабу үшін, екіншіден, пайданы максималдау. Сондықтан, еркін бәсекені қамтамасыз ету – мемлекеттің маңызды мәселелердің бірі.

Бәсекелік нарықтың артықшылығы ресурстарды тиімді бөлу қабілетінде. Бірақ өзімізге белгілі жағдайларда (сыртқы әсерлер, қоғамдық тауарлар, жетілмеген бәсеке, нарық тиімсіз қызмет еткенде) ресурстарда рационалды емес бөлу мәселесі туады, осындайда мәселені әділ шешу үшін мемлекеттің араласуы қажет.

Нарықтық экономиканың қызмет етуі шаруашылық субъектілердің жиынтық тәртібімен анықталады.

Мемлекет индивидуалды кәсіпкерлер үшін құқықтық және әлеуметтік шарттар жасайды, себебі оның басты мақсаты экономикалық тиімділік пен әлеуметтік әділеттік арасында балансты қамтамасыз етеді.

Салыстырмалы тиімділік өндірістік-шаруашылық, техникалық-ұйымдастыру кезінде альтернативті нұсқалардан ең маңыздысын (оңтайлысын) іріктеу үшін шешімдер қабылдау негізделген кезде есептеледі және талданады. Мұндай іріктеу техникалық-экономикалық көрсеткіштер жүйелерінің нұсқалары бойынша салыстыру, өтелімділік мерзімін немесе қосымша капиталдық салымдар коэффициентінің тиімділігін, экономикалық нәтиже шамасын есептеу негізінде жүзеге асырылады.

Әр түрлі тауарлар өндірісі мен қызмет көрсетулер кезінде өндіріс тиімділігі өндіріс құралдары мен жұмыс күшін белгіленген уақыт аралығында қолданудың соңғы нәтижелерінің кешендік көрінісін айқындайды (нарықтық экономикасы дамыған шет елдерде шаруашылықтың нәтижелілігін көрсету үшін - өндіріс пен қызмет көрсету жүйесінің өнімділігі термині қолданылады, мұның астарынан ресурстарды (еңбекті, капиталды, жерді, материалдарды, энергияны, ақпараттарды) тиімді пайдалану деген ұғымды айқын түсінуге болады).

Сонымен, өндіріс тиімділігі және жүйе өнімділігі дегеніміз-өз мәнінде бір ғана нәтиже үдерісін сипаттайтын синоним-терминдер. Бұл ретте жүйенің жалпы өнімділігі ұғымының еңбек өнімділігі мен еңбек өндірісінің пайдалылығына қарағанда, мейлінше мағынасы кең ұғым екенін түсіне білгеніміз жөн.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1 Әбділдина Л.І., Белгібаев К.М. Ауыл шаруашылығының экономикасы. Алматы: Қайнар, 2019 ж., 608 бет.

2 Белашов Л.А. Өндіріс тиімділігі. М.: Жоғары мектеп, 2019.

3 Беркутова Н.С. Астық сапасын бағалау және қалыптастыру әдістері. М.: Росагропромиздат, 2019 ж., 206 бет.

4 Бергер В.М., Петренко И.Я., Исмуратов С.Б. Аграрлық шағын экономика. Челябинск: Оңтүстік Урал кітап баспасы, 2018 ж., 446 бет.

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Кенжебаева Жанель Саяхатқызы

e-mail: bekbusinova1971@mail.ru

Магистрант университета «Туран-Астана»

Аннотация: В статье рассматриваются ключевые аспекты развития системы кредитования физических лиц в Республике Казахстан в условиях современных экономических и социально-политических изменений. Особое внимание уделено тенденциям, проблемам и перспективам развития этого сегмента финансового рынка. Исследуется влияние различных факторов, таких как макроэкономические условия, законодательные изменения и инновации в банковских услугах, на развитие кредитования физических лиц в стране.

Ключевые слова: кредитование, физические лица, Республика Казахстан, банковская система, макроэкономика, финансовые технологии.

Кредитование физических лиц является важной составляющей финансовой системы любой страны, особенно в условиях переходной экономики, как это наблюдается в Республике Казахстан. В последние десятилетия в стране наблюдается рост объемов потребительского и

ипотечного кредитования, что связано с развитием финансовых технологий, улучшением доступности банковских услуг и изменениями в законодательной сфере. Однако данная сфера все еще сталкивается с рядом проблем, таких как высокая долговая нагрузка населения, проблемы с обслуживанием кредитов в условиях экономической нестабильности и недостаточная финансовая грамотность граждан[1].

Основная часть

1. Этапы развития системы кредитования физических лиц в Казахстане

Кредитование физических лиц в Казахстане начало активно развиваться после 1990-х годов, когда были заложены основы рыночной экономики. В этот период многие казахстанские банки начали предоставлять кредиты для населения, что позволило повысить доступность товаров и услуг, улучшить уровень жизни. Однако на этом этапе кредитование было ограничено высокими процентными ставками и недостаточной прозрачностью кредитных процессов.

С начала 2000-х годов экономика Казахстана переживает рост, что, в свою очередь, способствует увеличению объемов кредитования физических лиц. Применение более гибких механизмов кредитования, внедрение новых продуктов (например, ипотечные кредиты) привели к резкому увеличению численности заемщиков.

2. Современные тенденции в развитии кредитования физических лиц

Современная система кредитования в Казахстане характеризуется разнообразием кредитных продуктов. Помимо традиционного потребительского и ипотечного кредитования, все большую популярность приобретают такие формы, как автокредиты и кредитные карты.

Одной из ключевых тенденций является развитие цифровых технологий в банковском секторе. В последние годы в Казахстане активно внедряются онлайн-платформы для подачи заявок на кредиты, использование мобильных приложений и электронных подписей для оформления договоров. Это значительно ускоряет процессы кредитования и повышает его доступность для широкого круга населения.

Еще одной важной тенденцией является активное развитие микрофинансовых организаций (МФО). Эти структуры играют важную роль в обеспечении доступа к финансированию для людей с низким кредитным рейтингом или ограниченным доступом к традиционным банковским услугам. Однако рост микрокредитования также сопряжен с определенными рисками, такими как высокая процентная ставка и возможное ухудшение финансового положения заемщиков.

В основе банковского дела лежат основные принципы банковского кредитования, которые необходимо неукоснительно соблюдать. Это:

- а) возвратность и срочность кредитования;
- б) дифференцированность кредитования;
- в) обеспеченность кредита;
- г) платность банковских ссуд □10□.

Рассмотрим подробнее каждый из принципов.

Возвратность является той особенностью, которая отличает кредит как экономическую категорию от других экономических категорий товарно-денежных отношений. Без возвратности кредит не может существовать, поэтому возвратность является неотъемлемой частью кредита, его атрибутом.

Возвратность и срочность кредитования обусловлена тем, что банки мобилизуют для кредитования временно свободные денежные средства предприятий, учреждений и населения. Эти средства не принадлежат банкам, и, в конечном итоге, они, придя в банк с различных сегментов рынка, в них и уходят (потребительское, коммерческое кредитование и т.д.). Главная особенность таких средств состоит в том, что они подлежат возврату (правильнее отметить, должна быть готовность к возврату) владельцам, вложившим их в банк на условиях срочных депозитов. Поэтому «золотое» банковское правило гласит, что величина и сроки финансовых требований банка должны соответствовать размерам и срокам его обязательств. Нарушение этого основополагающего принципа и приводит к банкротству банка.

Срочность кредитования представляет собой необходимую форму достижения возвратности кредита. Принцип срочности означает, что кредит должен быть не просто возвращен, а возвращен в строго определенный срок, т.е. в нем находит конкретное выражение фактор времени. И, следовательно, срочность есть временная определенность возвратности кредита. Срок кредитования является предельным временем нахождения ссуженных средств в хозяйстве заемщика и выступает той мерой, за пределами которой количественные изменения во времени переходят в качественные. Если нарушается срок пользования ссудой, то искажается сущность кредита, он теряет свое подлинное назначение.

Дифференцированность кредитования означает, что коммерческие банки не должны однозначно подходить к вопросу о выдаче кредита своим клиентам, претендующим на его получение. Ссуда должна предоставляться только тем хозорганам, которые в состоянии его своевременно вернуть. Поэтому дифференциация кредитования должна осуществляться на основе показателей кредитования, под которыми понимается финансовое состояние предприятия, дающее уверенность в способности и готовности заемщика возратить кредит в обусловленный договором срок. Эти качества потенциальных заемщиков оцениваются посредством анализа их баланса на ликвидность, обеспеченность хозяйства собственными источниками, уровень рентабельности на текущий момент и в перспективе.

Степень кредитоспособности (или уровень кредитоспособности) клиента является показателем индивидуального или частного кредитного риска для банка, связанного с конкретным клиентом, конкретной ссудой, выданной клиенту.

Обеспеченность кредита закрывает один из основных кредитных рисков - риск непогашения ссуды. Если бы не принимался во внимание этот принцип, то банковское дело превратилось бы в спекулятивное занятие, где высокий риск ведения операций привел бы к резкому росту процентных ставок. Надо отметить, что решение проблемы обеспеченности кредита зависит от типа кредитования и от субъекта ссуды. Если говорить о большой компании, успешно работающей на протяжении десятилетий, имеющую хорошую и длительную кредитную историю, занимающую лидирующие позиции на рынке, возглавляемую известными профессионалами, то решение вопроса с обеспечением кредитов требует одного подхода. Если рассматривать вопрос ссуды для малого предприятия, только зарегистрированного и начинающего свою предпринимательскую деятельность с нуля - то здесь без решения вопроса с обеспечением выдавать кредит нельзя. Интересна позиция с обеспечением при потребительском кредитовании, где возможен статистический подход оценки кредитного риска (например, метод кредитного скоринга для отбора заемщиков) и обеспечением может являться хороший набор определенных критериев ссудополучателя.

Техника кредитного скоринга была впервые предложена американским экономистом Д. Дюраном в начале 40-х г.г. для отбора заемщиков по потребительскому кредиту. Дюран отмечал, что выведенная им формула «может помочь кредитному работнику легко и быстро оценить качество обычного претендента на ссуду, но в экстраординарных случаях ее прогнозные качества ослабевают».

Платность банковских ссуд означает внесение получателями кредита определенной платы за временное пользование для своих нужд денежными средствами. Реализация этого принципа на практике осуществляется через механизм банковского процента. Ставка банковского процента - это своего рода «цена» кредита. Платность кредита призвана оказывать стимулирующее воздействие на хозяйственный (коммерческий) расчет предприятий, побуждая их на увеличение собственных ресурсов и экономное расходование привлеченных средств. Банку платность кредита обеспечивает покрытие его затрат, связанных с уплатой процентов за привлеченные в депозиты чужие средства, затрат по содержанию своего аппарата, а также обеспечивает получение прибыли для увеличения ресурсных фондов кредитования (резервного, уставного) и использования их на собственные и другие нужды.

При рассмотрении вопроса размера платы за кредит, банки должны учитывать следующие факторы:

- ставка рефинансирования НБ РК;

- средняя процентная ставка привлечения (ставка привлечения межбанковских кредитов или ставка, уплачиваемая банком по депозитам различного вида);
- структура кредитных ресурсов (чем выше доля привлеченных средств, тем дороже должен быть кредит);
- спрос на кредит со стороны потенциальных заемщиков (чем меньше спрос, тем дешевле кредит);
- срок, на который испрашивается кредит, вид кредита, а точнее степень его риска для банка в зависимости от обеспечения;
- стабильность денежного обращения в стране (чем выше темп инфляции, тем дороже должна быть плата за кредит, т.к. у банка повышается риск потерять свои ресурсы из-за обесценивания денег).

Главный отличительный признак потребительского кредита — целевая форма кредитования физических лиц. В роли кредитора могут выступать как специализированные кредитные организации, так и любые юридические лица, осуществляющие реализацию товаров или услуг. В денежной форме предоставляется как банковская ссуда физическому лицу для приобретения недвижимости, оплаты дорогостоящего лечения и т.п., в товарной — в процессе розничной продажи товаров с отсрочкой платежа. В России только получает распространение, ограничено используется при кредитовании под залог недвижимости (чаще всего — жилья). В зарубежной же практике потребительский кредит охватывает все слои трудоспособного населения, в основном через различные системы кредитных карточек.

Основной признак государственного кредита — непереносное участие государства в лице органов исполнительной власти различных уровней. Осуществляя функции кредитора, государство через центральный банк производит кредитование: конкретных отраслей или регионов, испытывающих особую потребность в финансовых ресурсах, если возможности бюджетного финансирования уже исчерпаны, а ссуды коммерческих банков не могут быть привлечены в силу действия факторов конъюнктурного характера; коммерческих банков в процессе аукционной или прямой продажи кредитных ресурсов на рынке межбанковских кредитов.

В роли заемщика государство выступает в процессе размещения государственных займов или при осуществлении операций на рынке государственных краткосрочных ценных бумаг. Основной формой кредитных отношений при государственном кредите являются такие отношения, при которых государство выступает заемщиком средств.

Следует отметить, что в условиях переходного периода он должен использоваться не только в качестве источника привлечения финансовых ресурсов, но и эффективного инструмента централизованного кредитного регулирования экономики.

Ростовщический кредит. Специфическая форма кредита. В зарубежных источниках рассматривается лишь в историческом плане. Как совокупность кредитных отношений для большинства стран в настоящее время имеет однозначно нелегальный характер, т.е. прямо запрещен действующим законодательством. На практике ростовщический кредит реализуется путем выдачи ссуд физическими лицами, а также хозяйствующими субъектами, не имеющими соответствующей лицензии от центрального банка. Характеризуется сверхвысокими ставками ссудного процента (до 120—180% по ссудам, выдаваемым в конвертируемой валюте) и зачастую криминальными методами взыскания с неплательщика. По мере развития инфраструктуры национальной кредитной системы и обеспечения доступности кредитных ресурсов для всех категорий потенциальных заемщиков ростовщический кредит исчезает с рынка ссудных капиталов.

Несмотря на позитивную динамику в секторе кредитования, существует ряд проблем, с которыми сталкиваются как заемщики, так и кредитные организации.

Одной из основных проблем является высокая долговая нагрузка населения, которая ухудшает способность заемщиков погашать свои обязательства. В условиях экономической нестабильности, связанной с изменениями цен на нефть, инфляцией и курсовыми колебаниями, многие заемщики сталкиваются с трудностями в обслуживании своих кредитов.

Другим важным вопросом является низкий уровень финансовой грамотности граждан, что приводит к незнанию условий кредитных договоров и возможных рисков, связанных с несвоевременным погашением долгов. Это также способствует росту числа жалоб на банки и МФО, а также увеличению числа дефолтов [2].

Перспективы развития системы кредитования физических лиц

Перспективы развития кредитования физических лиц в Казахстане зависят от множества факторов, включая экономическую ситуацию в стране, изменения в законодательной и регуляторной среде, а также внедрение инновационных технологий.

Ожидается, что в будущем произойдут следующие изменения:

- Развитие финансовых технологий (финтех). С увеличением популярности цифровых сервисов и технологий, банки и микрофинансовые организации будут стремиться к внедрению более удобных и эффективных способов кредитования, таких как использование искусственного интеллекта для оценки платежеспособности заемщиков и автоматизация процессов выдачи и погашения кредитов.

- Укрепление регуляции. Для защиты интересов заемщиков и повышения стабильности финансовой системы, ожидаются дополнительные меры по регулированию микрофинансовых организаций, а также улучшение практик по оценке рисков при кредитовании.

- Повышение финансовой грамотности. Одним из важных направлений в будущем является развитие образовательных программ для населения, направленных на повышение финансовой грамотности и снижение долговой нагрузки среди заемщиков.

Система кредитования физических лиц в Казахстане продолжает развиваться, и это сопровождается как положительными, так и негативными тенденциями [3].

В условиях современных вызовов, таких как экономическая нестабильность и низкий уровень финансовой грамотности, необходимо продолжать работу по улучшению кредитных условий, укреплению регулирования и повышению доступности финансовых продуктов для населения. Внедрение новых технологий и усовершенствование законодательной базы могут стать ключевыми факторами в дальнейшем развитии этого сегмента финансового рынка.

Список использованных источников

1. Арустамов Э.А. Природопользование. Учебник – 7-е изд. перераб. и доп. – М: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2015 – 312 с.
2. РНД 03.0.0.2.01-96. Классификатор токсичных промышленных отходов производства предприятий Республики Казахстан.
3. Хоружая Т.А. Оценка экологической опасности – М: «Экспертное бюро», 2012 – 224 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

¹Кенжебеков Ж.Н., ²Нурмаганбетов А.С.

kzh2011@mail.ru

¹магистрант

²Доктор по профилю, профессор, кандидат технических наук

Астана, Казахстан

Академии государственного управления при Президенте Республики Казахстан

Астана, Казахстан

Аннотация. В статье рассматриваются актуальные вопросы повышения эффективности инструментов финансовой и нефинансовой поддержки малого и среднего предпринимательства (МСП) в Казахстане. Обосновывается значимость данного сектора для экономического роста и социальной стабильности, а также рассматриваются существующие

меры государственной поддержки. В недавнем ежегодном Послании Президента Республики Казахстан Касым-Жомарта Токаева «Справедливый Казахстан: закон и порядок, экономический рост, общественный оптимизм» отмечено, что кредитование реального сектора остается на низком уровне, что негативно сказывается на деловой активности и экономическом росте страны. Президент акцентировал внимание на необходимости стимуляции банков для увеличения кредитования [1].

Ключевые слова: МСБ (малый и средний бизнес), государственная поддержка, предпринимательство, кредитование, экономический рост, социальная стабильность, инкубаторы.

Введение. Президент Казахстана Касым-Жомарт Токаев подчеркивает важность малых и средних предприятий (МСП) как ключевого экономического драйвера. Несмотря на признание их значимости, значительных изменений в поддержке этого сектора не произошло. Важно исследовать, как МСП могут способствовать экономическому процветанию и социальной стабильности, а также рассмотреть существующие меры государственной поддержки и их эффективность.

Необходимость активизации поддержки МСП также была подчеркнута на встрече с представителями бизнеса 12 сентября 2023 года, где Глава государства заявил о намерении довести экономический рост до 6-7% и о важности новой модели взаимодействия между государством и бизнесом [2].

Поддержка предпринимательства становится критически важной для сохранения рабочих мест и устойчивости экономики. Эффективные инструменты поддержки могут существенно повысить конкурентоспособность и устойчивость этого сектора. Исследование эффективности существующих инструментов позволяет выявить успешные модели для адаптации и внедрения.

Основная часть. В развитых странах мира большое внимание уделяется поддержке малого и среднего предпринимательства (МСП), который играет ключевую роль в экономике. В странах с высокоразвитыми экономиками, таких как США, Япония, Сингапур, активное развитие предпринимательства обусловлено не только финансовой поддержкой, но и созданием благоприятной институциональной среды, что в значительной мере способствует устойчивости и росту экономик этих стран.

Поддержка малого и среднего бизнеса в США важная часть экономической политики, особенно в условиях быстро меняющегося рынка. Федеральное агентство по малому бизнесу (SBA) реализует программы финансирования, обучения, консультаций и помощи в выходе на международные рынки, что помогает преодолевать барьеры, такие как высокая конкуренция и проблемы с доступом к капиталу.

Несмотря на либеральную модель экономики, роль государственной поддержки в развитии малого бизнеса в США остаётся значимой. Эта поддержка сбалансирована с принципом *Laissez-faire* (позвольте делать), минимизирующим вмешательство государства в рыночные процессы, но не исключающим активного участия в создании условий для развития бизнеса.

Система поддержки МСП в США, развившаяся с времён Великой депрессии, включает различные механизмы, такие как помощь в привлечении частных инвестиций и предоставление образовательных и консультационных услуг. Важную роль в этом играет SBA, поддерживающая малые предприятия на всех этапах их развития.

Исторически, меры поддержки, такие как Восстановительная Финансовая Корпорация (RFC) в период Великой депрессии и Корпорация малых военных заводов (SWPC) в годы Второй мировой войны, укрепили малый бизнес и способствовали его росту, обеспечив экономическую стабильность и развитие.

В отличие от США, где бизнес-структуры развиваются в условиях минимального государственного вмешательства и в рамках либеральной экономической политики, в Японии наблюдается более высокая степень вмешательства государства в экономику. Японская

модель поддержки малого и среднего бизнеса ориентирована на активную государственную помощь через различные программы финансирования, налоговые льготы, субсидии и систему кредитования. Правительство Японии предоставляет значительные субсидии для поддержки малого бизнеса, что позволяет малым компаниям развиваться без необходимости возвращать полученные средства. Это облегчает финансовые условия для начинающих предпринимателей и способствует росту сектора.

Одним из важных аспектов японской модели является система кредитования, включающая гарантии на кредиты, что снижает риски для банков и увеличивает доступность финансирования для малых предприятий. Специальные организации в Японии предоставляют такие гарантии на коммерческих условиях, формируя страховые фонды, которые покрывают часть долга в случае неплатежеспособности заемщика. Такая система поддержки позволяет малым компаниям получать кредиты с меньшими рисками для кредиторов и улучшает финансовую доступность, что способствует развитию сектора в условиях конкуренции.

Эта практика японского финансирования может служить полезной моделью для Казахстана. В Казахстане, например, существует проблема ограниченного залога и высокой стоимости заимствования, что затрудняет доступ малых и средних предпринимателей к финансовым ресурсам. Внедрение механизмов кредитных гарантий, аналогичных японской модели, может значительно расширить кредитные возможности для местных предпринимателей и улучшить их финансовую устойчивость. Такие меры поддержки могли бы значительно упростить доступ к финансированию и стимулировать развитие малого бизнеса в стране.

Примеры успешного взаимодействия государства и бизнеса в США и Японии ярко демонстрируют, как комплексная поддержка может привести к устойчивому развитию сектора. В США создание Администрации малого бизнеса (SBA) стало важным шагом в поддержке предпринимателей, обеспечив их доступом к финансированию, консультациям и обучению. В Японии же активная роль государства через субсидии, налоговые льготы и гарантии на кредиты способствовала стабильному росту и укреплению сектора МСП. Эти практики показывают, как государственная политика может создавать благоприятные условия для бизнеса, поддерживая предпринимателей на всех этапах их развития.

Таким образом, несмотря на различия в подходах, и США, и Япония демонстрируют, что поддержка малого бизнеса является важнейшей частью экономической стратегии. Американская модель предоставляет предпринимателям свободу и минимальные барьеры, тогда как японская модель активно поддерживает малые предприятия через механизмы субсидирования и кредитных гарантий, что помогает стимулировать рост и инновации в секторе. Эти примеры подчеркивают важность сбалансированного подхода, который позволяет создавать условия для долгосрочного роста и процветания бизнеса.

Таблица 1. Общая статистика МСП

США	Япония	Казахстан
30,2 млн МП	6,5 млн МСП	1,2 млн МСП
доля МП от общего количества СЧП	доля МП от общего количества СЧП	доля МСП от общего количества СЧП
доля населения занятых в секторе МП	доля населения занятых в секторе МСП	доля населения занятых в секторе МСП
доля МП в ВВП страны	доля МСП в ВВП страны	доля МСП в ВВП страны

[4, 5].

Для Казахстана, однако, перенос этих моделей поддержки МСП требует учета местных реалий. Страна сталкивается с собственными вызовами в поддержке МСП, такими как высокие требования к кредитованию, отсутствие единой координирующей структуры, инфляция и ограниченный доступ к финансовым ресурсам. Хотя в Казахстане уже существуют механизмы государственной поддержки, такие как частичное кредитное гарантирование и программы обучения предпринимателей, их эффективность часто снижается из-за разрозненности и недостаточной интеграции.

Важно также развивать программы обучения и консультаций для предпринимателей, что уже успешно практикуется в США через SBA. Внедрение аналогичных механизмов в Казахстане может существенно повысить уровень поддержки и доступности финансовых ресурсов для МСП.

Успешное взаимодействие государства и бизнеса в США и Японии демонстрирует, что комплексная поддержка, включая финансовые и нефинансовые инструменты, способствует устойчивому развитию МСП.

Не только США и Япония, но и другие страны с разными экономическими реалиями, такие как Сингапур, Армения и Беларусь, демонстрируют разнообразие подходов к поддержке МСП. Эти примеры могут послужить полезными ориентиром для Казахстана, который стоит перед задачей усовершенствования своей системы поддержки предпринимателей.

Сингапур на сегодняшний день является одной из самых высокоразвитых стран мира и считается отличным местом для ведения бизнеса. По данным CNN, страна занимает 5-е место по развитию малого и среднего бизнеса (МСБ). Опыт Сингапура подчеркивает, что эффективная нормативно-правовая база и система институтов поддержки МСБ основываются на высококвалифицированном и некоррупцированном государственном аппарате, что подтверждают исследования Global Entrepreneurship Monitor 2014 года [6].

Фонд «Центр поддержки инвестиций» в Армении стал важным элементом поддержки МСП, решая вопросы ведения бизнеса и обеспечивая диалог между государством и предпринимателями. Региональные отделения обеспечивают равный доступ к поддержке, а «Корпорация развития и инвестиций Армении» предоставляет кредиты и кредитные гарантии для МСП.

В Беларуси работает сеть центров и инкубаторов, которые поддерживают предпринимателей на всех этапах, предлагая помещения, оборудование, консультации и помощь в поиске партнеров и финансирования.

В Кыргызстане Центры обслуживания предпринимателей (ЦОП) упрощают взаимодействие с государственными органами, сокращая сроки принятия решений и увеличивая прозрачность услуг.

В России для начинающих фермеров существует грант «Агростартап» на сумму до 3 млн рублей, а также программа микрофинансовых организаций для предпринимателей, не имеющих доступа к традиционным банковским продуктам [7].

В целом, опыт этих стран демонстрирует определенные подходы к поддержке МСП, которые могут быть полезны и для Казахстана.

Однако, важно учитывать, что для успешного внедрения этих моделей необходимо адаптировать их к местным условиям. Гибкость и адаптивность механизмов государственной поддержки являются ключевыми факторами для стимулирования устойчивого развития частного сектора в Казахстане.

3 июля 2021 года в рамках Astana Finance Days 2021 на сессии «Национальные приоритеты Казахстана на современном этапе развития» первый вице-министр национальной экономики Тимур Жаксылыков отметил, что малый и средний бизнес вносит значительный вклад в развитие страны и играет важную роль в создании рабочих мест. По его словам, развитие малого и среднего бизнеса отвечает за создание и поддержание львиной доли рабочих мест в экономике [8].

Тем не менее, недостаточность данных о мерах поддержки предпринимателей негативно сказывается на развитии МСП по нескольким причинам.

Во-первых, нехватка информации делает программы менее доступными, что мешает предпринимателям воспользоваться ими.

Во-вторых, отсутствие статистики затрудняет оценку эффективности этих мер и оптимальное распределение ресурсов.

В-третьих, без систематизированных данных сложно анализировать текущие проблемы в секторе МСП и разрабатывать новые инициативы.

Наконец, отсутствие видимых результатов от мер поддержки снижает доверие предпринимателей к государственным инициативам.

Для успешного развития МСП необходимо улучшить информирование и доступность данных о мерах поддержки. Ограниченный доступ к финансовым инструментам, таким как льготное кредитование и субсидирование, сказывается на развитии предпринимательства. Несмотря на наличие программ поддержки, предприниматели сталкиваются с высокими требованиями банков, такими как значительные залоги и хорошая кредитная история, что ограничивает доступ к финансированию.

Помимо финансовых барьеров, МСП в Казахстане сталкиваются с нефинансовыми трудностями, такими как низкий уровень предпринимательской грамотности, нехватка инфраструктуры поддержки, сложности в налогообложении и бюрократические препятствия.

Согласно статье 93 Предпринимательского кодекса РК, государственная поддержка включает финансовую, имущественную, инфраструктурную и нефинансовую помощь. Меры, такие как льготное кредитование и частичное гарантирование, направлены на улучшение доступа к финансированию для МСП. Программа микрокредитования показала свою эффективность, например, в сельском хозяйстве, где предприниматели улучшили производственные процессы, несмотря на высокие требования по кредитованию.

Микрокредитование для малых предприятий осуществляется по ставке 8%, а для социальных предпринимателей в малых и сельских населенных пунктах по ставке 7%. Максимальная сумма микрокредита составляет до 20 млн тенге для инвестиций и до 5 млн тенге для оборотных средств.

Государственная поддержка также включает субсидирование процентных ставок, гарантирование кредитов, подведение инженерной инфраструктуры и предоставление грантов для социальных предпринимателей. Поддержка предназначена для проектов в приоритетных секторах экономики и без отраслевых ограничений в моно-, малых городах и сельских населенных пунктах.

Субсидированные ставки по кредитам составляют от 8% до 10% годовых. Максимальные суммы кредита достигают 3 млрд тенге для инвестиций и 500 млн тенге для оборотных средств. При недостаточности залога доступно частичное гарантирование до 85% на кредиты до 360 млн тенге и до 50% на кредиты до 3,5 млрд тенге.

Банковский сектор в Казахстане преимущественно ориентирован на обслуживание крупных компаний, что повышает издержки кредитования для МСБ и приводит к высоким процентным ставкам.

Однако, в последние годы акцент смещается в сторону нефинансовой поддержки, что отражает потребность в адаптации инструментов к современным условиям.

В рамках нефинансовой поддержки предлагаются бесплатные консультации, сервисная поддержка для повышения управленческой эффективности, программа «Мен кәсіпкер» для обучения предпринимателей и инструмент «Деловые связи» для установления контактов с иностранными партнерами.

Обсуждение текущих проблем, таких как доступ к финансированию, недостаточная информативность о мерах поддержки и необходимость цифровизации процессов. Предприниматели сталкиваются с трудностями в доступности финансовых ресурсов, что негативно сказывается на их деятельности. Необходима адаптация инструментов поддержки к современным условиям.

Кроме того, отсутствие единой структуры для координации государственной поддержки приводит к фрагментации усилий и недостаточной эффективности.

Разнообразие мер государственной поддержки, таких как субсидирование процентных ставок, гарантирование кредитов, подведение инженерной инфраструктуры и предоставление грантов для социальных предпринимателей, недостаточно эффективно используется, поскольку часто нет ясности, к каким именно структурам нужно обращаться предпринимателям.

Программы, разрабатываемые правительством и НПП «Атамекен», нуждаются в постоянной адаптации к меняющимся условиям рынка и реальным потребностям предпринимателей.

В условиях постоянно меняющегося экономического ландшафта Казахстану необходимо переосмыслить подход к государственной поддержке, адаптируя инструменты под новые реалии и потребности предпринимателей. Это включает как финансовую, так и институциональную поддержку, повышение компетенций и конкурентоспособности МСП.

Объединение фонда «Даму» и НПП «Атамекен» может упростить систему поддержки предпринимательства в Казахстане, сделав её более прозрачной и эффективной. Единый орган, координирующий все программы поддержки, обеспечит более удобный доступ к финансированию и услугам, а также уменьшит путаницу среди предпринимателей. Существование двух организаций порождает излишние затраты на их содержание и неопределенность в их ролях.

Важно, чтобы такие организации предлагали решения, действительно отвечающие потребностям бизнеса, а не только формальные консультации. Это поможет оптимизировать использование бюджетных средств и повысить эффективность поддержки МСП. Гибкая государственная поддержка, учитывающая вызовы времени, будет способствовать росту конкурентоспособности частного сектора.

Доля МСП в ВВП Казахстана составила 36,5% в 2023 году, но в других развивающихся странах она достигает 45-70%. Успешное развитие МСП требует комплексного подхода с акцентом на финансовую и нефинансовую поддержку, а также устранения структурных и институциональных проблем, таких как разрозненные меры и сложный доступ к финансированию.

Примеры США и Японии показывают, что комплексный подход к поддержке МСП способствует созданию устойчивых и конкурентоспособных предпринимательских экосистем.

Государство активно выделяет бюджетные средства для предоставления льготных кредитов через банки, работающие с малым и средним бизнесом. Однако, проблема доступности этих кредитов остаётся одной из самых серьёзных преград для предпринимателей. Несмотря на наличие программ поддержки, высокие требования со стороны банков и ограничения по залогу делают финансирование труднодоступным для большинства малых и средних предприятий.

Американцы всегда верили, что каждый человек, обладающий энтузиазмом и рациональным мышлением, может начать свой бизнес. Эта вера принимала множество форм от индивидуальных предпринимателей до глобальных корпораций. Вдохновлённые этой идеей, казахстанцы тоже должны иметь возможность развивать свои бизнес-инициативы без лишних преград. Именно это должна быть целью Казахстана создание таких условий, при которых любой гражданин, желающий открыть собственное дело, будет поддержан не только финансово, но и институционально.

Также, серьёзной проблемой для предпринимателей являются необоснованные проверки, которые создают дополнительные барьеры, повышают издержки и осложняют ведение бизнеса, несмотря на то, что предприниматели уже вносят весомый вклад в экономику через уплату налогов. Вместо того чтобы нагружать бизнес лишними проверками, нужно дать предпринимателям возможность сосредоточиться на развитии своего дела, а не на преодолении бюрократических преград.

Для Казахстана важно создать такую среду, где предприниматели могут не только своевременно уплачивать налоги, но и развиваться без лишних проверок и барьеров. Это будет

способствовать росту здоровой и конкурентоспособной предпринимательской экосистемы в интересах всей экономики страны.

Заключение. Для успешного развития МСБ в Казахстане необходимо преодолеть существующие барьеры в области финансовой и нефинансовой поддержки. Это включает в себя не только улучшение условий доступа к финансированию, но и создание более эффективной и гибкой системы поддержки, адаптированной к потребностям малого бизнеса.

Ключевыми проблемами остаются сложность получения банковских кредитов, ориентация банков на крупных клиентов, недостаток единой системы поддержки и необходимость цифровизации процессов.

Список использованных источников

1. Послание Главы государства Касым-Жомарта Токаева народу Казахстана «Справедливый Казахстан: закон и порядок, экономический рост, общественный оптимизм», 2024. <https://www.akorda.kz/ru/poslanie-glavy-gosudarstva-kasym-zhomarta-tokaeva-narodu-kazahstana-spravedlivyy-kazahstan-zakon-i-poryadok-ekonomicheskiy-rost-obshchestvennyy-optimizm-285014>
2. Встреча Касым-Жомарта Токаева с представителями бизнес-сообщества страны, 2023. <https://www.akorda.kz/ru/glava-gosudarstva-provel-vstrechu-s-predstaviteliyami-otechestvennogo-biznesa-1283946>
3. Основы экономики Америки, 2002
4. ФО Фонд «Даму». Администрация малого бизнеса США (SBA) 4. Аналитический обзор «О мерах поддержки субъектов малого предпринимательства Администрацией малого бизнеса Соединенных Штатов Америки (SBA)»
5. ФО Фонд «Даму». 6 Общая информация по МСБ в Японии. Аналитический обзор «О мерах поддержки субъектов малого предпринимательства В Японии»
6. Развитие государственной поддержки предпринимательства Зарубежный и казахстанский опыт // <https://rep.ksu.kz/bitstream/handle/data/1611/tambovcev.pdf;jsessionid=871864EE40DC8E273521D63B62287B2D?sequence=1>
7. Доклад о предложениях по формированию благоприятной конкурентной среды для развития предпринимательства, раскрытию потенциала малого и среднего бизнеса // <https://eec.eaeunion.org/upload/medialibrary/eb4/Doklad.pdf>
8. Astana Finance Days 2021 на сессии «Национальные приоритеты Казахстана на современном этапе развития» <https://www.gov.kz/memleket/entities/economy/press/news/details/225858?lang=ru>

АДМИНИСТРИРОВАНИЕ НАЛОГОВОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Тлеубаева Жазира Отесинкызы
Магистрант университета «Туран-Астана»

Аннотация. В статье рассматриваются ключевые аспекты администрирования налоговой задолженности и анализируются налоговые риски, возникающие в процессе управления задолженностью. Акцент сделан на механизмы управления рисками, а также на методах минимизации задолженности и повышении эффективности взаимодействия налоговых органов и налогоплательщиков.

Ключевые слова. Налоговая задолженность, налоговое администрирование, налоговые риски, управление рисками, фискальная политика.

Одним из важнейших направлений современной налоговой политики является эффективное администрирование налоговых обязательств и минимизация налоговой

задолженности. Налоговая задолженность представляет собой обязательства налогоплательщиков перед государством, которые не были выполнены в установленный срок. В условиях глобализации и стремительного развития цифровых технологий задача администрирования налоговой задолженности приобретает особую значимость для обеспечения стабильности государственного бюджета и поддержания правового порядка в налоговой сфере.

Согласно ст. 68 НК РК Налоговое администрирование является системой (совокупностью) мер и способов, осуществляемых налоговыми органами и другими уполномоченными государственными органами по сбору налогов и платежей в бюджет, заключающихся в том числе в осуществлении налогового контроля, применении способов обеспечения исполнения не выполненного в срок налогового обязательства и мер принудительного взыскания налоговой задолженности, а также оказании государственных услуг и иных форм налогового администрирования, установленных настоящим Кодексом.

В целях модернизации и совершенствования налогового администрирования налоговые органы вправе осуществлять реализацию (внедрение) пилотных проектов, предусматривающих иной порядок налогового администрирования и исполнения налоговых обязательств налогоплательщиками.

При этом категории налогоплательщиков, на которых будет распространяться пилотный проект, права и обязанности налогоплательщиков, налоговых и иных уполномоченных государственных органов, а также организации, территория (участок) и (или) регион осуществления реализации (внедрения) пилотных проектов, правила и сроки реализации (внедрения) пилотных проектов определяются уполномоченным органом [1].

Налоговое администрирование основывается на принципах:

- 1) законности;
- 2) повышения эффективности взаимодействия между налогоплательщиком и налоговыми органами;
- 3) дифференцированного подхода при осуществлении налогового администрирования, основанного на оценке рисков.

Администрирование налоговой задолженности представляет собой систему мер и инструментов, направленных на учет, контроль, взыскание и минимизацию задолженности по налоговым обязательствам. Это ключевая функция налоговых органов, от которой зависит наполняемость бюджета и финансовая стабильность государства.

Сущность налоговой задолженности. Налоговая задолженность возникает в результате неполной или несвоевременной уплаты налогоплательщиками обязательных платежей в бюджет. Основные причины возникновения задолженности:

Финансовые трудности у налогоплательщиков.

Ошибки в расчетах или администрировании налогов.

Умышленное уклонение от уплаты налогов.

Несовершенство налогового законодательства или процедур.

Этапы администрирования налоговой задолженности

Идентификация задолженности:

Ведение реестра налогоплательщиков и мониторинг их расчетов с бюджетом.

Использование автоматизированных систем для выявления несоответствий в уплате налогов.

Уведомление налогоплательщиков:

Направление уведомлений о задолженности.

Разъяснительная работа с налогоплательщиками о необходимости погашения долгов.

Контроль и мониторинг:

Регулярная проверка состояния расчетов налогоплательщиков.

Использование аналитических инструментов для прогнозирования и управления рисками.

Принудительное взыскание:

Начисление штрафов и пеней за просрочку.

Арест имущества или банковских счетов.

Обращение в суды для принудительного взыскания задолженности.

Профилактика задолженности:

Предоставление отсрочек или рассрочек по уплате налогов для добросовестных налогоплательщиков.

Внедрение налоговых амнистий в отдельных случаях.

Усовершенствование налогового законодательства. Современные инструменты администрирования.

Цифровизация процессов:

Использование электронных платформ для учета налогов и задолженности.

Внедрение искусственного интеллекта и Big Data для анализа рисков.

Автоматизация взаимодействия с налогоплательщиками:

Электронные уведомления о задолженности.

Онлайн-кабинеты для самостоятельного контроля состояния расчетов.

Межведомственное сотрудничество:

Обмен данными между налоговыми органами, банками, судами и таможенными структурами [2].

Аутсорсинг и привлечение коллекторских агентств:

В некоторых юрисдикциях привлечение сторонних организаций для взыскания долгов.

Проблемы и вызовы в администрировании налоговой задолженности

Недостаточная прозрачность учета задолженности. Высокий уровень неплатежеспособности налогоплательщиков. Уклонение от уплаты налогов через офшорные схемы. Сложности в применении санкций к международным налогоплательщикам.

Недостаток цифровизации в ряде регионов. Рекомендации по совершенствованию системы. Улучшение цифровой инфраструктуры налоговых органов.

Разработка гибких схем реструктуризации задолженности. Повышение уровня финансовой грамотности населения и бизнеса. Создание прозрачной системы мониторинга налоговых расчетов. Усиление ответственности за уклонение от уплаты налогов.

Эффективное администрирование налоговой задолженности является важным условием для устойчивого функционирования бюджетной системы. Современные технологии и аналитические подходы позволяют значительно улучшить процессы контроля и взыскания задолженности, а также предотвращать её возникновение. Сбалансированный подход к управлению налоговой задолженностью способствует укреплению доверия между государством и налогоплательщиками. Налоговые риски — это потенциальные угрозы, связанные с возможностью возникновения задолженности или с необходимостью выплаты дополнительных налоговых платежей в будущем. Эти риски могут быть как объективными (например, изменяющееся законодательство), так и субъективными (например, ошибки налогоплательщика или его неполное понимание налоговых обязательств).

Администрирование налоговой задолженности включает в себя систему мероприятий, направленных на управление процессами формирования, учета, погашения задолженности и взыскания недоимок. Это включает в себя:

- Мониторинг и учет задолженности: налоговые органы ведут реестр задолженности каждого налогоплательщика, осуществляют регулярный контроль за выполнением обязательств и своевременностью платежей.

- Информационное взаимодействие с налогоплательщиками: налогоплательщикам предоставляется информация о текущем состоянии их задолженности, а также уведомления о наступлении сроков платежей и возможных санкциях за их нарушение.

- Использование современных технологий: внедрение электронных систем и автоматизированных платформ для упрощения процессов уплаты налогов и контроля за задолженностью позволяет повысить эффективность администрирования.

•Взыскание задолженности: в случае неоплаты налогового обязательства в установленный срок налоговые органы могут применять различные меры взыскания, включая наложение штрафов, арест имущества, блокировку счетов и даже принудительное взыскание через судебные органы.

Налоговое законодательство является основой для функционирования налоговой системы, обеспечивающей сбор доходов для бюджета и регулирование экономической активности. В современных условиях реформирование и усовершенствование налогового законодательства становится необходимым шагом для повышения его эффективности, справедливости и адаптации к изменениям в экономике и обществе [3].

Актуальность усовершенствования налогового законодательства

Динамика экономических процессов:

Глобализация экономики требует пересмотра правил налогообложения международных операций.

Развитие цифровой экономики создаёт новые вызовы, такие как налогообложение электронной коммерции и криптовалют.

Социальная справедливость:

Необходимость снижения налоговой нагрузки на уязвимые слои населения.

Борьба с неравенством через прогрессивное налогообложение.

Повышение эффективности:

Упрощение процедур уплаты налогов для бизнеса и граждан.

Снижение административных барьеров для налогоплательщиков.

Основные направления усовершенствования

Оптимизация налоговой системы:

Упрощение структуры налогов, исключение дублирующих и малоэффективных налогов.

Сокращение количества специальных налоговых режимов.

Обеспечение налоговой справедливости:

Введение прогрессивных ставок налогообложения для физических лиц.

Усиление налогообложения доходов от крупного капитала и имущества.

Адаптация к цифровой экономике:

Разработка механизмов налогообложения электронных транзакций и цифровых активов.

Введение правил налогообложения транснациональных IT-компаний.

Повышение прозрачности и борьба с уклонением от налогов:

Внедрение автоматизированных систем для контроля налоговых обязательств.

Расширение международного сотрудничества в области обмена налоговой информацией.

Стимулирование экономического роста:

Введение налоговых льгот для инновационных компаний и зелёных технологий.

Оптимизация налогообложения малого и среднего бизнеса.

Современные подходы к реформированию

Цифровизация налогового администрирования:

Внедрение онлайн-платформ для уплаты налогов.

Использование Big Data и искусственного интеллекта для анализа налоговых рисков.

Прозрачность и участие общественности:

Обсуждение проектов реформ с бизнесом и обществом.

Учет мнения экспертов при разработке изменений.

Гибкость налогового законодательства:

Введение временных налоговых режимов для преодоления кризисов.

Адаптация налоговой системы под потребности различных отраслей экономики.

Проблемы и вызовы

Налоговые риски [4].

Налоговые риски — это вероятность того, что налогоплательщик столкнется с неблагоприятными последствиями, такими как штрафы, пеня или дополнительные налоговые обязательства. Эти риски могут быть разделены на несколько категорий:

- Риски, связанные с изменениями налогового законодательства: частые изменения налоговых ставок, введение новых налогов или отмена старых могут привести к непредсказуемым последствиям для налогоплательщиков, а также к формированию задолженности из-за ошибки в расчетах.

- Риски, связанные с ошибками в учете и отчетности: неправильное заполнение деклараций, неточное начисление налоговых обязательств или отсутствие документации могут привести к начислению штрафов и процентов за недоимку.

- Риски, связанные с действиями налоговых органов: ошибки в работе налоговых органов, некорректное применение законодательства, несанкционированное вмешательство могут привести к необоснованному начислению налоговых обязательств или затруднениям в процессе взыскания задолженности.

- Правовые риски: налогоплательщик может столкнуться с рисками, связанными с неправильной интерпретацией норм налогового законодательства и последствиями нарушения этих норм.

3. Методы управления налоговыми рисками

Эффективное управление налоговыми рисками требует системного подхода и включает следующие основные направления:

- Планирование и мониторинг: регулярное отслеживание налогового состояния, а также тщательное планирование налоговых обязательств для предотвращения возникновения задолженности.

- Консультирование и налоговый аудит: консультации с экспертами в области налогообложения и проведение регулярных налоговых проверок могут помочь выявить потенциальные риски на ранней стадии и минимизировать вероятность ошибок.

- Использование налоговых льгот и оптимизация налогообложения: правильное использование налоговых льгот, скидок и возможности для налоговой оптимизации поможет снизить нагрузку на налогоплательщика и уменьшить риски задолженности.

- Обучение сотрудников: важно, чтобы сотрудники компаний имели квалификацию и понимали актуальные изменения в налоговом законодательстве, что позволит избежать ошибок в расчетах и отчетности.

Администрирование налоговой задолженности и управление налоговыми рисками является важной частью налоговой системы любого государства. Эффективная работа налоговых органов и налогоплательщиков в данной сфере способствует укреплению фискальной дисциплины, снижению уровня коррупции и повышению доверия к налоговой системе. В условиях быстроменяющегося законодательного поля важно использовать все доступные инструменты для минимизации рисков и оптимизации налоговых обязательств.

Для достижения этих целей необходимо использовать современные технологии, внедрять автоматизированные системы учета и взаимодействия с налогоплательщиками, а также развивать правовую грамотность и консультационные услуги для бизнеса и граждан.

Список использованных источников

1. Масатбаев А. Новая редакция Нормативного постановления ВС РК «О судебной практике применения налогового законодательства» от 4 марта 2020 года и судебная практика налоговых споров о признании сделок недействительными. Возможна ли существенная «смена курса»? URL: https://www.zakon.kz/5010752-novaya-redaktsiyanormativnogo.html?fbclid=IwAR0h1qPu8uytOUWL4TmIxFkH8wy0nMLiaNTIBjhQA_GB1qErNLyPdlOp48.

2. Перегрин А., Воронов В. Реформы могут носить только правовой характер. Газета «Время» 10.03.2020 г. URL: <https://time.kz/blogs/hocu-skazat/2020/03/10/reformymogut>

3. Интернет-портал Комитета правовой статистики при Генеральной прокуратуре Республики Казахстан. URL: <https://qamqor.gov.kz/crimestat/statistics>.

4. Нормативное постановление Верховного Суда Республики Казахстан «О некоторых вопросах применения судами законодательства по делам об уголовных правонарушениях в сфере экономической деятельности» от 24 января 2020 г. № 3. URL: <https://adilet.zan.kz/rus/docs/P200000003S>.

ҚАЗАҚСТАННЫҢ ТУРИЗМ САЛАСЫНДА ЖАСАНДЫ ИНТЕЛЛЕКТ ПЕН ЦИФРЛЫҚ ТЕХНОЛОГИЯЛАРДЫ ЕНГІЗУ ЖАҒДАЙЛАРЫ

Ержанова Жанар Құттықбайқызы

Ғабділкәкім Әсел Бижанқызы

erzhanova.zh@wkau.kz

gabdilkakima@gmail.com

Доцент м.а., экономика ғылымдарының кандидаты, Жәңгір хан атындағы Батыс Қазақстан аграрлық-техникалық университеті

Магистрант, Жәңгір хан атындағы Батыс Қазақстан аграрлық-техникалық университеті

Аннотация: Қазақстанның туризм саласында цифрлық технологиялар мен жасанды интеллекттің енгізілуі экономикалық өсім мен халықаралық бәсекеге қабілеттілікті арттыруда маңызды рөл атқарады. Бұл мақалада жаңа технологиялардың туризм индустриясындағы тиімділігі, қызмет көрсету сапасын жақсартуға және туризм өнімдерін дербестендіруге әсері қарастырылады. Қазақстандағы туризм саласына цифрлық технологияларды енгізудің артықшылықтары мен кемшіліктері сарапталады. Сондай-ақ, цифрлық платформалардың туризмді дамытудағы маңыздылығы, оларды енгізудің алғышарттары, ақпараттық қызметтерді автоматтандыру, маркетингті жақсарту және туристер үшін жеке ұсыныстар жасау мүмкіндіктері талданады. Қазақстанда бұл инновациялар инфрақұрылымды жаңғырту мен жаңа нарықтарды тартуға мүмкіндік береді, алайда оларды енгізуде бірқатар қиындықтар да бар. Мақалада тиімді интеграция үшін мемлекеттік қолдаудың, жергілікті IT-компанияларды ынталандырудың және салалар арасындағы өзара әрекеттестікті нығайтудың маңыздылығы атап өтіледі.

Түйін сөздер: туризм саласы, туристер, жасанды интеллект, цифрландыру, туризмді цифрландыру, туризмді дамыту

Кіріспе. Туризм саласы Қазақстан экономикасының маңызды бөлігін құрайды және оның дамуы елдің әлеуметтік-экономикалық өсіміне айтарлықтай әсер етеді. Бүгінгі таңда әлемде цифрлық технологиялар мен жасанды интеллекттің қарқынды дамуымен қатар, бұл инновациялар туризм индустриясында да кеңінен қолданылуда. Қазақстанның туризм саласында жаңа технологияларды енгізу сапалы қызмет көрсетуге, туризм өнімдерін персонализациялауға және саланы басқару процестерін оңтайландыруға мүмкіндік береді. Жасанды интеллект туризм саласындағы ақпаратты жинау және өңдеуді автоматтандыру арқылы маркетингтік стратегияларды жақсартуға, тұтынушылардың сұранысымен бейімделген ұсыныстар жасауға жол ашады. Қазақстанның табиғи және мәдени байлығы осы технологияларды тиімді пайдалану арқылы халықаралық туризм нарығында бәсекеге қабілетті болуға мүмкіндік береді. Бұл мақалада Қазақстанда цифрлық және жасанды интеллект технологияларын қолданудың артықшылықтары мен қиындықтары қарастырылады.

Жаһандық цифрландыру кезеңінде туризм саласы жаңа технологияларды қолдану арқылы қарқынды өзгерістерге ұшырауда. Қазақстан табиғи, мәдени және тарихи мұраларға бай ел ретінде әлемдік туризм нарығында бәсекеге қабілеттілігін арттыру үшін цифрлық шешімдерді белсенді түрде дамытып жатыр. Жасанды интеллект (ЖИ) пен заманауи цифрлық платформаларды пайдалану инновациялық өнімдер жасауды, қызмет көрсету сапасын арттыруды және туристерді көбірек тартуды қамтамасыз етеді.

Туризм саласындағы цифрлық өнімдердің тізбесі:

1. "Е-Qонақ" ақпараттық жүйесі <https://eqonak.kz/>
2. Ұлттық туристік портал "Kazakhstan.travel" <https://kazakhstan.travel/>
3. "Онлайн Туризм" Веб-платформасы <https://tourisonline.kz/>
4. "ViewProject" жобаларды басқарудың автоматтандырылған ақпараттық жүйесі
5. "ТУРСТАТ" ақпараттық жүйесі <https://tourstat.kz/>. [1]

Туризм өнімдерін ілгерілетуде цифрлық технологиялар қазіргі заманғы туризмнің маңызды бөлігіне айналып отыр. Шығыс Қазақстанның көркем табиғатын насихаттау мақсатында 2019 жылы облыс әкімдігінің қолдауымен Visiteast.kz ақпараттық платформасы құрылды. Бұл сайт туристерге танымал демалыс орындары мен туризм бағыттары туралы толық мәліметтер ұсынады. Порталды кешенді түрде дамыту облыстық туризм саласындағы ақпараттық орталықтың мамандарына жүктелген. Олар өңірдің туристік өнімдері, бағыттары және туроператорларының мүмкіндіктері туралы ең өзекті әрі пайдалы ақпаратты енгізумен айналысады. Платформа үш тілде қолжетімді және Шығыс Қазақстан облысының туристік әлеуетін арттыруға бағытталған. Сонымен қатар, сайтта Шығыс Қазақстанның ерекше және қызықты аңыздары жинақталған. Және саяхатты жоспарлауды жеңілдету үшін Visiteast.kz мобильді қосымшасы әзірленген, ол туристерге аймақ бойынша саяхат ұйымдастыруда таптырмас көмекші болады. Туризм облыстың әлеуметтік-экономикалық дамуының басым бағыттарының бірі болып табылады, ал Visiteast.kz платформасы туристер мен туризмдік бизнесті біріктіретін маңызды құралға айналуға қабілетті. [2]

Туризм саласының сәтті дамуы үшін еліміздегі ішкі туристік өнімді насихаттайтын ақпараттық алаңның құрылысы өте маңызды. Осы мақсатта Kazakhstan.Travel порталы құрылды. Оның техникалық қолдауымен және кешенді SEO-қолдауымен, соның ішінде бөлімдерге контент қосу, техникалық қателерді түзету, қажетті өзгерістерді енгізу және іздеу жүйелерінде ілгерілету жұмыстарымен Kazakh Tourism компаниясының мамандары айналысады. Бұл ақпараттық және танымдық портал елімізде саяхаттауды насихаттайды.

Портал келесі қызметтерді ұсынады:

- Қазақстанның туристік мүмкіндіктері туралы ақпарат береді;
- туризм саласындағы соңғы жаңалықтарды жариялайды;
- Қазақстандағы туризмді насихаттайды.

KazakhstanTravel порталы еліміздің тарихи-мәдени, архитектуралық және табиғи көрнекті орындарымен таныстырады. Бұл ақпарат тек шетелдік туристерге ғана емес, портал көптілді форматта ұсынылғандықтан жергілікті тұрғындар үшін де қызықты. Портал саяхатшылар үшін қажетті әртүрлі мәліметтерді, мысалы, валюталар курсы мен халықаралық рейстердің кестесін ұсынады. Әр өңірдің ауа райы мен климаттық ерекшеліктері туралы ақпарат та ұсынылады. Порталға жиі келетін пайдаланушылар, сондай-ақ, саяхатқа қатысты шабыттандыратын мақалаларды оқиды.

Порталдың артықшылықтары:

- ақпараттың көптілді форматы (қазақ, ағылшын, неміс, француз, орыс, қытай, корей тілдері);
- алдағы шаралар туралы хабарламаларды оқып, оларды өз күнтізбеңізге бірден қосу мүмкіндігі;
- саяхат бағытын құру қызметі (сондай-ақ, бар дайын маршруттарды таңдауға болады);
- өз суреттеріңізді жүктей алатын фотобанктың болуы;
- туроператорлар, жеке гидтер мен қолөнершілердің тізімі, олар көрмелер мен мастер-класстар өткізеді. [3]

Кесте 1-Қазақстандағы туризм саласына сандық технологияларды енгізудің артықшылықтары мен кемшіліктері

Артықшылықтары	Кемшіліктері
Туристерге онлайн-платформалар мен мобильді қосымшалар арқылы қызметтерді алу үшін қолжетімділік пен ыңғайлылық	Цифрлық инфрақұрылымның теңсіз дамуы

Қызмет көрсету сапасының жоғарылығы	Киберқауіптер мен деректер қауіпсіздігі
Жаңа маркетингтік арналардың іске қосылуы мен туристік қызметтерге қызығушылықтың артуы	Білікті кадрлардың жетіспеушілігі
Ақпараттың қолжетімділігі мен қызметтердің ашықтығы	Жаңа технологияларды енгізу және оқытуға жоғары шығындар
Дамып келе жатқан туризм инфрақұрылымы мен экожүйесі	Өртүрлі сандық платформалар мен жүйелерді біріктіру және синхрондау кезіндегі қиындықтар

Кемшіліктерге қарамастан, цифрлық қызмет көрсету сапасын жақсарту және жаңа туристік бағыттарды дамыту үшін үлкен мүмкіндіктер ашады.

Туризмдегі цифрландыру Қазақстандағы саланың дамуына айтарлықтай әсер етеді, бұл туризм саланы дамытудың 2023-2029 жылдарға арналған қабылданған тұжырымдамасында айқын көрінеді. Атап айтқанда, цифрлық платформаларды құру және заманауи технологияларды енгізу туризм инфрақұрылымды жақсарту және оның ішкі және сыртқы туризм үшін тартымдылығын арттыру үшін маңызды құралға айналуға мүмкіндік береді. Негізгі қадамдардың бірі ресурстарды тиімді пайдалануға ықпал ететін туризмдік инфрақұрылым деңгейі бойынша өңірлердің рейтингі үшін Ұлттық платформаны әзірлеу болып табылады. Навигацияның ыңғайлылығы, қоғамдық орындарда интернеттің қолжетімділігі және билеттерді сатып алу үшін онлайн-сервистердің болуы сияқты өлшемдермен осындай рейтингті енгізу туристерге қызмет көрсету сапасын арттыруға мүмкіндік береді және Қазақстан өңірлеріне өз көрсеткіштерін жақсартуға көмектеседі. Қосымша артықшылығы - көші-қонды бақылау мен туристердің қауіпсіздігін басқару үшін еркін сияқты мобильді қосымшалар мен электрондық жүйелерді енгізу. Бұл визалық көші-қон саясатымен туристердің қозғалысына байланысты мәселелерді жедел шешуге мүмкіндік береді. Цифрландыру сонымен қатар мәдени және табиғи объектілерге қол жеткізуге мүмкіндік беретін бейджер енгізілетін гидтер саласына да әсер етеді. Бұл білікті мамандар туралы орталықтандырылған мәліметтер базасын құруға және туризм қызметтерінің сапасын арттыруға көмектеседі. Осы шаралардың барлығы Қазақстанда тұрақты және бәсекеге қабілетті туризм саласын құруға ықпал етеді, бұл туристер санының өсуіне және экономиканың нығаюына әкеледі.

2029 жылдың соңына дейін туризм саласында 800 мың жұмыс орны ашылып, саланың жалпы қосылған құны 6 трлн теңгеге жетеді деп жоспарлануда. Қонақ үй және тамақтану қызметтеріне инвестициялар көлемі 260 млрд теңгеге артады. Сондай-ақ, туризм саласындағы 14 мыңнан астам қызметкердің біліктілігін арттыру көзделінген. Ішкі туризмді ынталандыру үшін Kids Go Free бағдарламасы аясында туристік кэш-бэк жүйесі енгізіледі.

Дамытылатын негізгі бағыттар ретінде мәдени-танымдық, агротуризм, сондай-ақ әлеуметтік, медициналық, экологиялық, іскерлік, балалар-жасөспірімдер туризмі және басқа да түрлері қарастырылады. Бұл шаралар 2030 жылға қарай ішкі туристер саны 11 миллион адамға, ал сыртқы туристер саны 4 миллион адамға жетуге мүмкіндік береді. [4]

Алматы қаласының әкімдігі MasterCard компаниясымен бірлесіп, Tourism Insight цифрлық платформасын енгізді. Бұл платформа туристердің мінез-құлқын, олардың онлайн шығындарын, елдегі болу уақытын, қонақүйлер мен мейрамханаларды таңдаудағы қалауларын талдауға мүмкіндік береді. 2022 жылы Алматыға 1 млн 809 мың турист келсе, 2023 жылдың I тоқсанының қорытындысы бойынша туристер саны 452,1 мың адам, 40,1%ға, оның ішінде шетелдік туристер саны 2,1 есеге өсті. [5]

«Kazakh Tourism» Ұлттық Компаниясы» АҚ 2017 жылы Қазақстанда өткізілген бірқатар сәтті шараларды жалғастыру үшін әлемдік деңгейде туристік бағытын насихаттау мақсатында құрылды. Елдің туризм саласындағы бренд-менеджері болып, мәдениет және спорт министрлігінің қарамағындағы еншілес компания ретінде елді ішкі және халықаралық нарықтарда кешенді түрде позициялаумен айналысады. Kazakh Tourism компаниясы маркетинг және елді насихаттауға ерекше назар аударады, сондай-ақ туризм саласына

инвестиция тартуға бағытталған. «Kazakh Tourism» ҰК» АҚ-ның 2022-2031 жылдарға арналған туризмді даму стратегиясы Қазақстан Республикасының Үкіметі 2021 жылғы 29 желтоқсанда қабылдаған № 948 қаулысымен бекітілді.[6]

2023 жылы алматылықтар Аян Уәли мен Әлихан Төлембек қонақүйлер үшін Alfred атты қолданбаны іске қосты. Бұл қолданбада қонақтарға сұрақтарына жауап беріп, персоналдың жұмысын жеңілдететін ЖИ-боты бар. Қолданба қонақүйлерге қонақтардың сұрақтарына жауап беру және тапсырмаларды қызметкерлер арасында бөлу арқылы тиімді қызмет көрсетуге көмектеседі. Бұл шешім қонақтармен өзара әрекеттесу уақытын айтарлықтай қысқартып, ресепшн қызметкерлерінің жүктемесін азайтады. Alfred бірнеше клиентті тартты, соның ішінде Pana Boutique Hotel және The Apartments 95 бар, сонымен қатар Канададағы отельдермен келісімшарттар жасалды. Еуропа мен араб елдеріндегі мекемелермен келіссөздер жүргізілуде. Қолданба барлық мүмкіндіктерді бір бағамен ұсына отырып, жазылым арқылы жұмыс істейді, бұл қонақүйлер үшін қаржылық жоспарлауды жеңілдетеді. Әдетте қабылдау қонақпен хат алмасуға 3-7 минут жұмсайды. Күніне бұл 80 сұраныс үшін 3-4 сағат. Alfred тапсырмаларды қызметкерлер арасында автоматты түрде бөледі, ал 20 тілде сөйлейтін ЖИ-бот көп сұрақтарға жауап береді. Нәтижесінде қонақтармен байланысқа жұмсалатын уақыт 70%-ға қысқарады, ал ресепшн қызметкерлерінің жүктемесі 40%-ға төмендейді. Қолданбаның жазылым құны — бөлме үшін айына 1199 теңге, бұл отельдерге шығындарын жоспарлауды жеңілдетеді, өйткені барлық функциялар бір бағаға кіреді. [7]

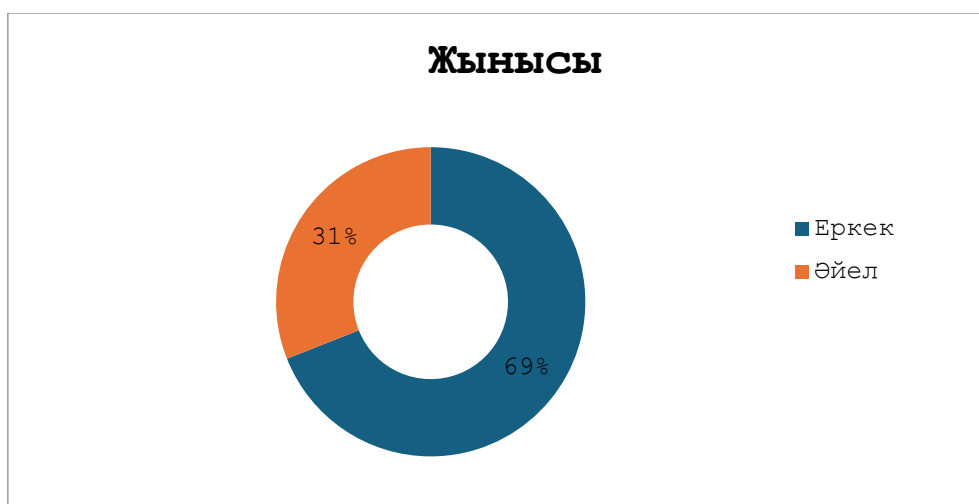
3D Map Central Asia сайты Орталық Азиядағы туризмді насихаттау және ақпараттың қолжетімділігін арттыру мақсатында құрылды. Платформада Қазақстан, Қырғызстан және Тәжікстанның интерактивті 3D карталары ұсынылған, бұл пайдаланушыларға осы елдердің табиғи, тарихи және мәдени ескерткіштерін жақсырақ визуализациялауға мүмкіндік береді. Жоба USAID (АҚШ халықаралық даму агенттігі) қолдауымен жүзеге асырылды, бұл жобаның мақсаты — осы елдерде туризм инфрақұрылымын дамыту және экономиканы нығайту. Сайтта тек басты туристік орындар ғана емес, сонымен қатар, географиялық және мәдени ерекшеліктер туралы да ақпарат беріледі, бұл пайдаланушыларға аймақты жақсырақ түсінуге және жоспарлау кезінде пайдалы ақпарат алуға көмектеседі. 3D карталар арқылы пайдаланушылар туристік маршруттарды виртуалды түрде зерттей алады. Бұл жоба Орталық Азия елдерінің халықаралық аренадағы танымалдылығын арттыруға және туризм саласында жұмыс орындарын құруға бағытталған, бұл аймақтың дамуына маңызды үлес қосады. [8]



Сурет 1 - 3D Map Central Asia сайты

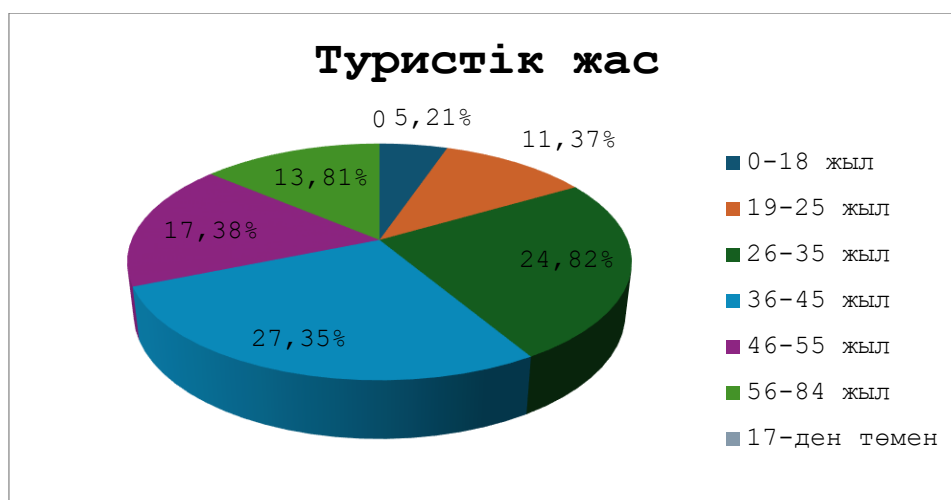
Қазақстан бойынша жайлылықпен саяхаттауға мүмкіндік беретін мобильді қосымшалар:

- Qazaqstan3D сайты арқылы көрікті жерлердің толық сипаттамасы бар ең танымал туристік орындарды таба аласыз.
- ONAY!, City Bus Алматы қосымшалары арқылы автобустардың қозғалысын бақылауға және қоғамдық көліктердің жол ақысын төлеуге көмектеседі. Таксимен жүргісі келсе, Uber, Яндекс.Такси немесе inDriver сияқты қосымшалар бар.
- 2ГИС, MAPS.ME қосымшаларында маршруттар құруға, белгілі бір қаланың картасын алдын ала жүктеуге және оны интернетке кірмей-ақ пайдалануға, сапардың қанша уақытқа созылатыны туралы мәліметтер көруге мүмкіндік береді.
- Booking.com, Airbnb арқылы саяхатшыларға қонақүйлерді алдын ала брондайды, ұзақ мерзімді жалға берілетін тұрғын үйді табуға болады. Әртүрлі бағаларды салыстыра отырып, тұтынушылар киіз үйден, ағаш үйден пентхаусқа дейін әртүрлі тұрғын үйлерді табуға мүмкіндік береді. Қолданбаны неғұрлым жиі қолданса, соғұрлым көп бонустар беріледі.



Сурет 2 – «eQonaq» жүйесінде тіркелген орналастыру орындарындағы туристердің жынысы (tourstat.kz сайтынан алынған мәлімет)

Ұлттық статистика басқармасы және Tourism Insights (Mastercard аналитикалық платформасы) деректеріне сәйкес, Алматы қаласына келетін шетелдік туристердің негізгі категориясын 26–35 жас аралығындағы ер адамдар құрайды. Олар көбінесе жеке немесе достарымен саяхаттайды, мәдени іс-шараларға және экотуризмге басымдық береді. Зерттеу нәтижелері бойынша, шетелдік туристердің 42%-ы қонақ үйлерде тоқтайды. Олардың Алматыда орташа болу ұзақтығы 5 күнді құрайды, ал күнделікті шығындары шамамен 334 АҚШ долларына тең.



Сурет 3 - «Qонақ» жүйесінде тіркелген орналастыру орындарындағы туристердің жасы
(tourstat.kz сайтынан алынған мәлімет)

Ішкі туристердің басым бөлігін 18–25 жас аралығындағы ер адамдар құрайды. Олар негізінен туыстарын қонаққа келіп, хостелдерде тоқтауды жөн көреді. Бұл топтағы туристердің күнделікті орташа шығындары 38 АҚШ долларын құрайды, сапар ұзақтығы көбіне 2 күнмен шектеледі. Шетелдік туристің күнделікті шығындары ішкі туристердің шығындарынан 8,7 есе жоғары. Алматы қаласының туристік саласы тұрақты өсім қарқынын көрсетуде. 2024 жылдың алғашқы жартыжылдығында Алматыға келген туристер саны 10,1%-ға өсіп, 1 070 358 адамға жетті. Шетелдік туристер сегментінде ерекше өсім байқалады, олардың саны өткен жылмен салыстырғанда 15,6%-ға артып, 302 358 адамды құрады. Бұл көрсеткіш Қазақстанның жалпы туристік ағынының 53,3%-ына тең. 2024 жылдың қаңтар–тамыз айларында туризм саласынан түскен салықтық түсімдер 62,5 млрд теңгені құрап, өткен жылдың сәйкес кезеңімен салыстырғанда 39,5%-ға өсті. Негізгі капиталға салынған инвестициялар 72,3%-ға ұлғайды. Сонымен қатар, орналастыру орындары ұсынған қызметтердің жалпы көлемі 32,5%-ға артты. Бұл деректер Алматы қаласының туристік тартымдылығының артып келе жатқанын дәлелдейді. [9]

Қорытынды. Қазақстанның туристік саласында жасанды интеллект пен цифрлық технологияларды енгізу саланың тиімділігін арттырып, әлемдік деңгейде бәсекеге қабілетті болуға мүмкіндік береді. Цифрлық шешімдер, туристік қызметтерді автоматтандыру, клиенттерге арналған жеке ұсыныстарды жасау, маршруттарды нақты уақыт режимінде басқару және виртуалды турларды ұйымдастыру, туристік тәжірибені жақсартуға мүмкіндік береді. Сонымен қатар, жасанды интеллект арқылы сапалы деректерді өңдеу мен талдау арқылы нарық сұранысына бейімделген қызметтер мен өнімдер ұсынуға болады. Цифрлық платформаларды пайдалану туристік бизнеске жаңа серпін беріп, маркетингтік стратегияларды оңтайландыруға және клиенттермен қарым-қатынасты күшейтуге ықпал етеді. Мемлекет туризм саласының инфрақұрылымын жаңғырту мен цифрлық өнімдерді ілгерілетуге бағытталған нақты шараларды жүзеге асырылады. 2030 жылға қарай туризм саласында жаңа жұмыс орны ашылып, ішкі туристер саны 11 миллионға, ал сыртқы туристер саны 4 миллионға жетеді деп болжануда. Дегенмен, Қазақстанның туристік секторында цифрлық технологияларды кеңінен енгізуге бірқатар кедергілер бар. Олар: инфрақұрылымның дамымауы, цифрлық сауаттылықтың төмен деңгейі және жаңашылдықты қабылдауға деген қоғамдағы көзқарастың төмендігі. Бұл мәселелерді шешу үшін мемлекет тарапынан қолдау, білім беру және инфрақұрылымды жаңғырту жұмыстары қажет. Қорытындылай келе, жасанды интеллект пен цифрлық технологияларды туристік салаға енгізу Қазақстанның туристік имиджін жақсартып, жаңа мүмкіндіктер ашады, сондай-ақ шетелдік және ішкі нарықтағы сұранысты арттырады. Нәтижесінде, бұл Қазақстан экономикасының өсіміне, мәдени және табиғи мұраны кеңінен танытуға және туризм саласында тұрақты даму қағидаттарын қалыптастыруға жағдай жасайды.

Пайдаланылған дереккөздердің тізімі:

1. Цифровизация меняет туристическую сферу//«Атамекен» ҚР Ұлттық кәсіпкерлер палатасы сайты материалдары. 2021. <https://atameken.kz/ru/news/45452-tsifrovizatsiya-menyayet-industriyu-turizma?ysclid=m3q6ad7slv544738198>
2. Туризмді цифрландыру//Шығыс Қазақстан облысының цифрландыру және архивтер басқармасы. 2023. <https://www.gov.kz/memleket/entities/vko-uca/press/news/details/574228>
3. Kazakhstan.travel ұлттық туристік портал// tourism online сайты материалдары. 2020. <https://www.tourisonline.kz/kz/projects/50>
4. Қазақстанда туристік инфрақұрылымның даму деңгейі бойынша өңірлердің ұлттық рейтингтік бағасын енгізу жоспарланып отыр//Қазақстан Республикасының Президенті жанындағы орталық коммуникациялар қызметі сайты материалдары. 2023. <https://ortcom.kz/ru/novosti/1688987229>
5. Алматы цифрлық технологияларға негізделген туризмді дамытуды жоспарлап отыр//SPUTNIK Казахстан сайты материалдары. 2023. <https://ru.sputnik.kz/20230919/v-almaty-sobirayutsya-razvivat-turizm-na-osnove-tsifrovyykh-tekhnologiy-38600657.html>
6. «Kazakh Tourism»// «Kazakh Tourism Ұлттық Компаниясы» АҚ сайты материалдары. 2017. <https://qaztourism.kz/about-company/our-work/work/>
7. Алматылықтар ЖИ негізіндегі чат-боты бар қонақүйлерге арналған қосымшаны іске қосты// Digital Business сайты материалдары. 2024 . <https://digitalbusiness.kz/2024-01-25/uzhe-vlozhili-40-tis-almatintsi-zapustili-prilozhenie-dlya-oteley-s-chat-botom-na-osnove-ii/>
8. 3dmapcentral.asia.kz сайты материалдары. <https://3dmapcentral.asia/kz/#h4/-129.5/0.0/83.8>
9. Алматыда орташа туристің портреті құрастырылды// Optimism.kz сайты материалдары. 2024. <https://optimism.kz/2024/09/27/v-almaty-sostavili-portret-srednestatisticheskogo-turista-2/>

АУДИТ КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОГО БИЗНЕСА

Кажикова Жумагуль Нуруленовна
Абдукаримова Жұлдызай Муратқызы

e-mail: kzhum@mail.ru

e-mail: abdikarimovazhildyz@gmail.com

старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета и управления, Костанайский региональный университет имени Ахмет Байтұрсынұлы,
студентка 2 курса образовательной программы Учет и аудит,
Костанайский региональный университет имени Ахмет Байтұрсынұлы

Аннотация: Аудит — это систематическая, независимая и объективная проверка финансовой, управленческой или операционной деятельности предприятия. Он играет ключевую роль в повышении эффективности бизнеса, поскольку позволяет выявить проблемные зоны, улучшить управление ресурсами и минимизировать риски. В Казахстане система нормативного регулирования аудиторской деятельности практически разработана. Был принят первый Закон «Об аудиторской деятельности в РК» от 18 октября 1993 г. Через пять лет, 20 ноября 1998 г., был принят второй Закон РК «Об аудиторской деятельности», и в него вносились изменения и дополнения от 18.12.2000 г., от 15.01.01 г., от 02.03.01 г., от 26.12.02 г., от 16.05.03 г., от 11.06.03 г. Этот Закон относится к документам первого уровня, регулирующим аудиторскую деятельность в РК (см. рис. 1.). Международные стандарты аудита (МСА) - (International Standards on Auditing - ISA) - выпускает Международная федерация бухгалтеров (МФБ) - (International Federation of Accountants - IFAC), штаб-квартира которой находится в Нью-Йорке, США. В настоящее время в IFAC входят 129 национальных бухгалтерских организаций из 92 стран. В 2000 году членом IFAC стал и Казахстан.

В настоящее время система международных стандартов аудита (ISA) состоит из 36 стандартов, разнесенных по 9 группам, и 10 положений, входящих в 10 группу. Таким образом, на 01.01.2002 г. существуют 46 стандартов аудита. Отмеченные девять групп следующие: 1) «Вступительные аспекты», 2) «Ответственность», 3) «Планирование», 4) «Внутренний контроль», 5) «Аудиторские доказательства», 6) «Использование работы других», 7) «Аудиторские выводы и представление отчета», 8) «Специализированные области», 9) «Сопутствующие услуги».

Департамент методологии бухгалтерского учета и аудита Министерства финансов РК (далее - **Департамент**) является основным уполномоченным государственным органом, определенным Правительством РК. Департамент осуществляет контроль над деятельностью аудиторов и аудиторских организаций путем лицензирования аудиторской деятельности, т.е. выдачи, приостановления, отзыва лицензии. **Палата аудиторов РК** является некоммерческой профессиональной организацией, осуществляющей регулирование деятельности аудиторов и аудиторских организаций в рамках своих полномочий. Палата аудиторов объединяет на добровольной основе аудиторов, аудиторские организации и финансируется за счет членских взносов и иных источников, не запрещенных законодательством Республики Казахстан.

В республике действуют территориальные и Республиканская палата аудиторов.

Закон регулирует отношения, возникающие между государственными органами, юридическими и физическими лицами, аудиторами и аудиторскими организациями в процессе осуществления аудиторской деятельности в РК.

Ключевые слова: производства, предприятие, аудит, аудиторская деятельность, форма контроля, финансовые показатели.

Keywords: production, enterprise, audit, audit activity, form of control, financial indicators.

В современном мире при появлении и развитии предпринимательской деятельности все чаще возникает вопрос и необходимость в ведении финансовой отчетности, которая требует постоянного контроля и анализа деятельности. В данной ситуации помогает проведение аудиторской проверки. Аудит представляет собой независимую проверку, которая выражает мнение о бухгалтерской отчетности проверяемой организации. Собственники организации (акционеры, учредители, пайщики) не всегда в состоянии оценить реальную ситуацию, которая складывается в компании на данном этапе, также решение сложных задач, постоянный контроль за осуществляемой деятельностью, отражение операций в отчетности требуют большого количества времени. В таком случае возникает потребность в осуществлении проверки. Проведение аудита на предприятии может быть как обязательным, так и проводимым по инициативе самой организации. В обоих случаях оно имеет достаточно важное и необходимое значение. Собственники прибегают к данному виду услуг для получения достоверной информации о деятельности своей компании. [1].

Аудиторские проверки необходимы и государственным органам, судьям, прокурорам и следователям для подтверждения достоверности интересующей их финансовой отчетности.

Понятие аудита рассматривается с нескольких сторон: С экономической точки зрения, это такая форма контроля, которая выражается в его функциях (учетная и контрольная). С помощью них осуществляется подтверждение бухгалтерской отчетности организации, оказание консультационных услуг (налоговое и управленческое консультирование).

Понятие аудита можно обосновать с юридической точки зрения. Это совокупность нормативно-правовых актов, которые регулируют аудиторскую деятельность и правовые отношения в данной сфере.

В нормативном источнике понятие аудиторской деятельности определяется как деятельность по проведению аудита и оказанию сопутствующих аудиту услуг, осуществляемая аудиторскими организациями, индивидуальными аудиторами. К аудиторской деятельности не относятся проверки, осуществляемые в соответствии с требованиями и в порядке, отличными от требований и порядка, установленных стандартами аудиторской деятельности. [2].

Рассмотренные выше значения аудита и аудиторской деятельности позволяют понять, что данное определение намного шире таких понятий, как ревизия или контроль в различных его формах. Аудиторская деятельность позволяет не только выявить различные отклонения, вести отчетность компании и различные консультационные услуги, но и разрабатывает меры и предложения по устранению найденных замечаний.

Основными сопутствующими услугами аудиторской фирмы являются:

- постановка, ведение и восстановление бухгалтерского учета, ведение финансовой отчетности и предоставление необходимой консультации по вопросам, связанным с бухгалтерской отчетностью;
- консультирование в налоговой сфере, ведение и восстановление налоговой отчетности, составление деклараций;
- юридическая помощь при возникновении вопросов, связанных с судебной деятельностью, также консультация по юридическим вопросам и представление интересов в суде;
- разработка и анализ проектов, бизнес-планов;
- проведение исследовательских работ в данной области;
- обучение в области аудита.

Как уже понятно из определения аудита, целью данной деятельности является выражение мнения о достоверности финансовой отчетности и, соответственно, проводимых хозяйственных операций, во всех существенных аспектах. Аудиторская деятельность позволяет объективно и точно предоставить информацию об аудируемом объекте хозяйственной деятельности. Конечной целью проведения данной проверки является составление аудиторского заключения, в котором проанализированы финансовое состояние организации в целом, а также ее устойчивость и кредитоспособность. [3]

В целом приведенное определение бухгалтерской отчетности соответствует трактовке международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) и казахстанских положений по бухгалтерскому учету. Так, в МСФО отмечается, что «финансовая отчетность должна давать достоверное представление руководства по тому, как выполнять требование о достоверном представлении и дополнительные указания для определения исключительно редких обстоятельств, в которых необходимо отступление».

Вся деятельность аудиторских фирм регулируется нормативно-правовыми актами, которые используют в своей работе аудиторы, например, закон «Об аудиторской деятельности» №307-ФЗ, также на практике используются Международные стандарты аудита и многие другие системы нормативного регулирования.

Аудитором является физическое лицо, аттестованное Квалификационной комиссией и получившее свидетельство о присвоении квалификации «аудитор». Аудитор вправе осуществлять аудиторскую деятельность в качестве работника аудиторской организации или в качестве индивидуального предпринимателя.

Аудиторская организация - коммерческая организация, созданная для осуществления аудиторской деятельности (аудиторских проверок и сопутствующих аудиту услуг). Согласно статье 6 Закона «Об аудиторской деятельности» аудиторская фирма может быть создана в любой организационно-правовой форме, за исключением народного АО, производственного кооператива и государственного предприятия. Иностранные аудиторские организации могут осуществлять аудиторскую деятельность в Казахстане только путем образования аудиторских организаций-резидентов РК. Резидентами РК, согласно налоговому кодексу, признаются юридические лица, органы управления которых находятся в Республике Казахстан.

В составе аудиторской организации должно быть не менее 2 аудиторов, и не менее 51% уставного капитала аудиторской организации должно принадлежать аудиторам. Руководителем аудиторской организации может быть только лицо, имеющее квалификационное свидетельство аудитора.

Аттестация на право осуществления аудиторской деятельности - это проверка квалификации физических лиц, желающих заниматься аудиторской деятельностью. Аттестация осуществляется в форме квалификационного экзамена. Лицам, успешно сдавшим

квалификационный экзамен, выдается квалификационное свидетельство аудитора и личная печать с указанием номера квалификационного свидетельства. Срок его действия не ограничен.

Физические лица, желающие получить свидетельство аудитора, должны иметь: диплом о высшем образовании; опыт работы в экономической или правовой сферах в течение 5 лет из последних 7 или опыт практической работы в научно-преподавательской деятельности по бухгалтерскому учету и аудиту в вузе не менее 2 лет из последних 5.

Лица, не прошедшие аттестацию, допускаются к прохождению повторной аттестации не раньше чем через 6 месяцев.

Квалификационное свидетельство аудитора может быть аннулировано в соответствии с положениями статьи 11 Закона РК «Об аудиторской деятельности»

Основными задачами аудита, как одного из основных факторов эффективности бизнеса являются:

- подтверждение публикуемой финансовой отчетности, что позволяет удостовериться в низком значении риска компании и вовремя предотвратить неточности;
 - проверка легальности совершенных хозяйственных операций;
 - проверка оценка состояния использования финансовых, трудовых и материальных ресурсов.
- [4]

Следующие аспекты на влияние успешного функционирование бизнеса:

1. Финансовый контроль и прозрачность.

Аудит помогает бизнесу обеспечить точность финансовых отчетов, что критически важно для доверия со стороны инвесторов, кредиторов и других заинтересованных сторон. Регулярные аудиторские проверки позволяют избежать ошибок и мошенничества, которые могут привести к финансовым потерям и ухудшению репутации компании.

2. Соответствие нормативным требованиям.

Законы и регуляции в области финансов и бизнеса постоянно меняются, и компании необходимо адаптироваться к этим изменениям. Аудит позволяет удостовериться, что бизнес соблюдает все применимые законы, стандарты и нормативные требования, минимизируя риски штрафов и санкций.

3. Выявление и минимизация рисков.

Аудит позволяет выявить потенциальные угрозы для бизнеса, будь то финансовые, операционные или юридические риски. Это помогает руководству принимать своевременные меры для их минимизации или устранения. Важно, что аудит не ограничивается только анализом прошлых действий, но и может служить основой для оценки будущих рисков.

4. Оптимизация бизнес-процессов.

Аудит может выявить неэффективные или избыточные процессы в компании. Например, избыточные расходы, нерациональное использование ресурсов или недостатки в управлении могут значительно снижать прибыльность. Аудиторская проверка помогает выделить такие области и предложить решения для улучшения.

5. Повышение доверия инвесторов и партнеров .

Прозрачность и регулярные аудиторские проверки укрепляют доверие внешних инвесторов и партнеров. Компании с чистыми и проверенными финансовыми отчетами, как правило, получают больше возможностей для привлечения капитала, расширения деловых связей и заключения выгодных контрактов.

Аудит — это не просто обязательная процедура для соблюдения законодательства или внешних требований. Это мощный инструмент, который помогает бизнесу становиться более эффективным, устойчивым и конкурентоспособным. Регулярные аудиторские проверки создают фундамент для принятия обоснованных управленческих решений, снижая риски и улучшая финансовые результаты компании.

В основе аудита лежат гражданское право, административно-хозяйственное право, бухгалтерский учет. Конечная цель аудита – анализ финансового состояние организации, ее финансовой устойчивости и кредитоспособности. Таким образом, по мере развития рыночной

экономики, усиления конкуренции и углубления экономических связей организации во все большей степени будут заинтересованы в проведении у них как обязательной, так и инициативной аудиторской проверки. [4]

Повышению же эффективности аудиторских услуг в Казахстане будет способствовать дальнейшее совершенствование законодательной и нормативной базы аудиторской деятельности, а также подготовки высококвалифицированных профессиональных аудиторских кадров.

Таким образом, изучив определения как аудита, так и аудиторской деятельности, можно прийти к выводу, что аудит, как форма контроля, важен и имеет первостепенное значение в сфере бизнеса. Он помогает учредителям организации в ведении и установлении достоверности всех совершаемых финансовых операций. На данном этапе развития рыночной экономики страны все чаще возникает необходимость в осуществлении такого вида контроля. На рынке уже сложилось достаточное количество аудиторских организаций, создав тем самым конкуренцию в данной области. Организации, нуждающиеся в привлечении помощи аудиторской фирмы, вправе самостоятельно выбрать компетентную организацию в данном вопросе. Все вышеперечисленные факторы способствуют не только развитию бизнеса нашей страны, но и в целом общественного производства.

Список использованных источников

[1] Агабекян, О.В., Макарова, К.С. Аудиторское заключение: формы выражения мнения, составление и представление // Аудиторские ведомости. 2019. N 3. С. 13 — 19.

[2] Закон РК от 30.12.2008 № 307-ФЗ (ред. от 23.04.2018) «Об аудиторской деятельности» / [Электронный ресурс]. –

[3] Марьянова, С.А. Становление и необходимость аудита в рыночной экономике / С.А. Марьянова // Аллея науки. 2018. - № 1 (17). - С. 182-185.

[4] Учебник для вузов по экономическим специальностям и направлениям. - М.: 2015. - 342 с.

РОЛЬ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА В ОБЕСПЕЧЕНИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Кажикова Жумагуль Нуруленовна,

Абенова Диана Аманбеккызы

e-mail: kzhum@mail.ru

e-mail: abenovadiana142@gmail.com

старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета и управления, Костанайский региональный университет имени Ахмет Байтұрсынұлы,
студентка 2 курса образовательной программы Учет и аудит,
Костанайский региональный университет имени Ахмет Байтұрсынұлы

Аннотация: В статье рассматривается роль внутреннего аудита в обеспечении устойчивого развития организации, в период прогрессивного и четкого развития экономики и учета по направлениям политики. Подчеркивается значимость, и какова важность - внутреннего аудита, как инструмента управления предприятием, систематически направленного на снижение рисков и повышенного контроля над деятельностью организации, повышение прозрачности и эффективности бизнес-процессов. Раскрыты основные задачи внутреннего аудита в контексте устойчивого развития, включая такие ресурсы как контроль и управление экологическими, социальными и экономическими факторами. Анализируются современные подходы к внутреннему аудиту с учётом цифровизации и новых технологий. Внутренний аудит занимает очень важную и так же ключевую роль в обеспечении устойчивости развития, способствует снижению рисков, повышению эффективности и укреплению доверия заинтересованных сторон. Новые технологии открывают современные возможности для улучшения качества аудиторских проверок. Для того, что бы успешно реализовать цели

устойчивого развития необходимо интегрировать внутренний аудит в стратегическое управление и активно использовать цифровые инструменты. Представлены рекомендации по интеграции внутреннего аудита в стратегическое управление для достижения долгосрочных целей.

Ключевые слова: внутренний аудит, устойчивое развитие, управление рисками, цифровизация, бизнес-процессы, стратегии.

Современные компании сталкиваются с необходимостью обеспечения устойчивого развития, что требует комплексного подхода к управлению. Устойчивое развитие охватывает три взаимосвязанных аспекта: экономический рост, защиту окружающей среды и социальную ответственность. В таких условиях внутренний аудит становится ключевым инструментом, способствующим достижению целей устойчивого развития.

Внутренний аудит предоставляет независимую оценку эффективности процессов, идентифицирует риски и разрабатывает рекомендации для повышения прозрачности и соблюдения нормативных требований. Одновременно цифровизация и автоматизация бизнес-процессов создают новые возможности для внутреннего аудита, усиливая его роль в стратегическом управлении. Контроль - важная функция управления. Это объективное явление в экономической жизни общества, а в сфере управления финансовыми средствами - неотъемлемая часть системы регулирования финансовыми отношениями.

В зависимости от субъекта и характера деятельности финансовый контроль разделяется на государственный, ведомственный и вневедомственный; в зависимости от объекта - на внутренний и внешний; в зависимости от организации осуществления - на ревизионный (ревизия) и аудиторский (аудит). При осуществлении контрольной деятельности используются специальные приемы документального и фактического контроля, экспертные оценки, методы анализа и другой инструментарий.

Государственный финансовый контроль регламентируется законами Республики Казахстан и другими нормативными актами. Объектами государственного финансового контроля являются государственные органы и структуры, промышленные и коммерческие предприятия с государственным участием, предприятия, организации и учреждения, финансируемые за счет бюджетных средств или получающие государственные субсидии, общественные неправительственные организации и учреждения, предпринимательские структуры и физические лица в части уплаты налогов и осуществления деятельности, регулируемой государством.

Основные задачи государственного финансового контроля: проверка законности и правильности распределения финансовых средств государства и ведения бухгалтерского учета; проверка эффективного и экономного расходования государственных средств; проверка правильности расчета и уплаты налогов. Контрольные органы государства могут выполнять свои задачи объективно и эффективно только в том случае, если они независимы от проверяемых ими организации и защищены от постороннего влияния.

Элементами системы внутреннего контроля экономических субъектов являются внутренний аудит и управленческий контроль. Внутренний контроль создается для упорядоченного и эффективного ведения дел, обеспечения соблюдения политики руководства, охраны активов, обеспечения полноты и точности документации и всей внутрифирменной информации о производственно-хозяйственной и финансовой деятельности. При этом реализация целей управления в системе внутреннего контроля возложена во-первых, на организационно-технический механизм (включающий процедуры контроля, внутреннюю регламентирующую нормативную документацию и т.п.) и, во-вторых, на специальные контрольные подразделения - управления (отделы) внутреннего аудита.

Организация системы внутреннего контроля является прерогативой самого экономического субъекта.

В настоящее время подразделения внутреннего аудита у экономических субъектов по-разному встраиваются в структуру управления экономического субъекта, поэтому условно внутренний аудит можно разделить на внутренний аудит акционеров и внутренний аудит

исполнительного руководства. Первый из них часто называют независимым внутренним аудитом, так как внутренние аудиторы непосредственно не подчинены исполнительному руководству и, следовательно, по поручению собственников, акционеров могут осуществлять в том числе и проверку деятельности самого исполнительного руководства.

Целью данной статьи является анализ роли внутреннего аудита в обеспечении устойчивого развития организации, а также изучение современных подходов и технологий, которые способствуют его эффективности.

1. Понятие устойчивого развития и его значение для организации

Устойчивое развитие определяется как развитие, удовлетворяющее текущие потребности, не ставя под угрозу возможности будущих поколений удовлетворять свои потребности. Для организаций это означает сбалансированное развитие с учётом экономических, экологических и социальных факторов.

Основные аспекты устойчивого развития:

- Экономический: долгосрочная прибыльность и стабильность.
- Экологический: минимизация негативного воздействия на окружающую среду.
- Социальный: соблюдение прав работников, участие в развитии общества.

2. Роль внутреннего аудита в устойчивом развитии

Внутренний аудит играет ключевую роль в интеграции принципов устойчивого развития в стратегии компании. Его основные задачи включают:

- Идентификацию рисков: внутренний аудит помогает выявлять риски, связанные с экологическими нарушениями, социальными конфликтами и финансовой нестабильностью.
- Повышение прозрачности: аудиторы предоставляют объективную информацию о текущем состоянии процессов и эффективности их управления.
- Контроль за соблюдением нормативных требований: проверка соблюдения законов, стандартов и внутренних регламентов.

3. Интеграция внутреннего аудита в стратегическое управление

Для обеспечения устойчивого развития необходимо интегрировать внутренний аудит в стратегическое управление. Это позволяет:

- учитывать экологические, социальные и экономические аспекты при разработке стратегий;
- адаптировать управление рисками к меняющимся условиям;
- усилить контроль за достижением стратегических целей.

Рекомендуемые шаги:

1 Разработка стратегии внутреннего аудита: согласование с целями устойчивого развития.

2 Внедрение цифровых технологий: использование Big Data и аналитики для прогнозирования рисков.

3 Постоянный мониторинг: регулярная оценка показателей устойчивого развития.

4. Использование цифровых технологий в аудите

Современные технологии усиливают потенциал внутреннего аудита:

- Big Data: анализ больших объёмов данных для выявления аномалий и прогнозирования.
- Искусственный интеллект: автоматизация рутинных операций и повышение точности.
- Системы мониторинга в реальном времени: контроль транзакций, выявление несоответствий.

Пример: использование аналитических инструментов для оценки углеродного следа компании.

5. Проблемы и вызовы внутреннего аудита

Несмотря на преимущества, внутренний аудит сталкивается с рядом вызовов:

- Отсутствие квалифицированных кадров, обладающих навыками работы с новыми технологиями.
- Ограниченность ресурсов на внедрение инновационных решений.
- Сопротивление изменениям со стороны персонала.

Для преодоления этих проблем рекомендуется:

- Инвестировать в обучение и повышение квалификации аудиторов.
- Разрабатывать программы адаптации персонала к изменениям.
- Увеличивать бюджет на цифровизацию.

6. Примеры успешной реализации внутреннего аудита

Многие компании уже интегрировали внутренний аудит в процессы устойчивого развития. Примером может служить использование ESG-отчётности (Environmental, Social, Governance), которая позволяет оценивать влияние компании на окружающую среду и общество. Хотя аудиторская деятельность может охватывать все экономические организации независимо от их организационно-правовых форм и форм собственности, основными объектами аудита являются предпринимательские структуры, а предметом аудита - собственность акционеров и инвесторов. Независимость - необходимое условие деятельности аудиторов, причем независимость аудиторов гораздо шире независимости государственных контролеров-ревизоров.

При проведении аудита применяются специальные приемы документального и фактического ревизионного контроля, методики ревизии отдельных объектов учета.

Внутренний аудит играет ключевую роль в обеспечении устойчивого развития, способствуя снижению рисков, повышению эффективности и укреплению доверия заинтересованных сторон. Проект Годового графика проведения внутренних аудитов и проверок разрабатывается с учетом предложений руководителей структурных подразделений организации и представляется на утверждение генеральному директору. Для каждого конкретного аудита **необходимо составить программу**. Программа должна содержать:

- область проведения проверок;
- критерии аудита;
- ФИО аудиторов. Состав команды по аудиту, в том числе руководитель аудиторской группы, определяется из числа сотрудников, назначенных распоряжением по организации;
- ФИО представителей подразделений, уполномоченных по аудиту;
- дату и место проведения аудитов;
- перечень процедур и элементов системы менеджмента, подлежащих проверке;
- наименования проверяемых подразделений;
- сопутствующие документы (например, предыдущие аудиторские отчеты должны быть частью пакета сопутствующих документов);
- особые обстоятельства, включая документы о любых несоответствиях, относящиеся к данному аудиту.

При подготовке к аудиту команда аудиторов должна сформировать **чек-лист** (Контрольный лист аудита) по проверке предварительных программ, процессов, процедур, записей и т.д. Данный чек-лист служит руководством во время проведения аудита, показывая, все ли установленные требования рассмотрены. При проведении аудита необходимо обратить внимание на методы сбора информации. **Методами сбора информации** при проведении внутреннего аудита являются опросы, наблюдения за деятельностью, проверка документации. Предметом обзора могут служить такие документы, как: отчеты, спецификации, схемы, записи. Наблюдение за процессом производства может производиться непосредственно во время производства или, если есть необходимость, следует запросить демонстрацию. При повторном аудите проверяющий сможет сравнить новый результат с предыдущим, чтобы сделать гарантированно правильный вывод. Свидетельства аудита могут быть документированы, например, путем соответствующей отметки (комментария) в Контрольном листе, и подтверждены соответствующими доказательствами. Заполненные Контрольные листы включаются в комплект документов, формируемый по окончании аудита, и хранятся у руководителя аудиторской группы. Вся информация, получаемая в ходе внутреннего аудита и указывающая на возможность несоответствия, должна фиксироваться независимо от того, относится ли она к заявленным целям проверки или не относится. Такая информация может быть

использована при следующем аудите или при проверке другого процесса/процедуры. Во время проведения аудита сотрудники проверяемого подразделения обязаны предоставлять все затребованные и имеющие отношение к проверке документы. Собранные свидетельства аудита должны быть оценены по критериям аудита. Далее **аудитору необходимо прокомментировать каждое несоответствие**. Первоначально фокусируясь на анализе бухгалтерской отчетности и внутреннем финансовом контроле, сейчас внутренний аудит затрагивает широкий спектр различных аспектов деятельности организации, помогая менеджменту выявлять и оценивать риски и вырабатывать мероприятия, направленные на снижение риска и повышение эффективности систем и процессов. Внутренний аудит, как правило, состоит из следующих стадий: планирование, проведение, составление отчета и определение корректирующих действий (действий, направленных на устранение причины несоответствий). Прежде чем начать планирование внутренних аудитов необходимо определить группу внутренних аудиторов и руководителя группы. **Один из принципов проведения аудитов – принцип независимости.** Это означает, что аудитор не должен ни быть ответственным за ту деятельность, которую следует проверять, ни работать в подчинении человека, ответственного за область проверки. Современные технологии открывают новые возможности для улучшения качества аудиторских проверок. Для успешной реализации целей устойчивого развития необходимо интегрировать внутренний аудит в стратегическое управление и активно использовать цифровые инструменты.

Список использованных источников

- 1 ISO 31000:2018. Руководство по управлению рисками (Risk Management – Guidelines).
- 2 Институт внутренних аудиторов (ИА). «Роль внутреннего аудита в отчётности ESG» (Internal Audit's Role in ESG Reporting).
- 3 PwC. «Цифровая трансформация и устойчивое развитие» (Digital Transformation and Sustainability).
- 4 COSO. «Управление рисками предприятия – интеграция со стратегией и результативностью» (Enterprise Risk Management – Integrating with Strategy and Performance).

БІЛІМ БЕРУ МЕКЕМЕЛЕРІН ЖЫЛЖЫТУҒА АРНАЛҒАН ЖАРНАМА ҚҰРАЛДАРЫН САЛЫСТЫРМАЛЫ ТАЛДАУ

¹Рахым Іңкәр Ерболатқызы, ²Джазыкбаева Балдырган Колдасбаевна

¹inkar.rakhym@mail.ru

²baldirgan_keu@mail.ru

¹2 курс магистранты, Қазтұтынуодағы Қарағанды университеті

²Ғылыми жетекші, доктор PhD, профессор, Қазтұтынуодағы Қарағанды университеті

Аннотация: Зерттеудің өзектілігі сыртқы ортада болатын өзгерістерге байланысты. Атап айтқанда, білім беру қызметтерінің қазіргі заманғы нарығы бәсекелестіктің жоғары деңгейімен ерекшеленеді. Көрсетілетін қызметтің сапасы оқу орнын таңдауда анықтаушы факторға айналды. Бүгінде елімізде түрлі бағыттағы бірнеше жүздеген жоғары оқу орындары жұмыс істейді. Жоғары бәсекелестік жағдайында оқу орындары талапкерлерді тартудың, имиджді қалыптастырудың тиімді әдістерін іздеуге мәжбүр. Бұл мақалада оқу орындарын ілгерілету үшін қолданылатын әртүрлі жарнама құралдарының салыстырмалы талдауы берілген. Олардың ерекшеліктері, тиімділігі және әртүрлі мақсатты аудиториялар контекстінде қолдану мүмкіндігі қарастырылады. Білім беру саласындағы жарнама мен жарнамалық қызметтің ерекшелігі, жарнаманың негізгі функциялары берілген. Зерттеу қазіргі заманғы маркетингтік зерттеулер деректеріне, статистикалық мәліметтерге және жағдайлық зерттеулерге негізделген.

Кілт сөздер: жылжыту, сандық жарнама, жарнама құралдары, әлеуметтік медиа, жарнама кешені.

Keywords: promotion, digital advertising, advertising tools, social networks, advertising complex.

Білім беру мекемелері арасында жоғары бәсекелестік жағдайында талапкерлерді тарту және студенттерді ұстап қалу ілгерілетуге кешенді көзқарасты талап етеді. Жарнамалық құралдар оқу орнының имиджін қалыптастыруда және әлеуетті студенттерді ұсынылған бағдарламалар туралы хабардар етуде шешуші рөл атқарады. Дегенмен, дұрыс құралды таңдау көптеген факторларға байланысты: мақсатты аудитория, бюджет, наққан мақсаттары және білім беру сегментінің ерекшеліктері.

Заманауи әлемде, әртүрлі ақпараттық технологиялардың кең тараған және қарқынды дамыған дәуірінде біз жарнамалық өнімдердің сан алуан көрінісімен бетпе-бет келіп отырмыз. Жарнама экономикаға, идеологияға, мәдениетке, әлеуметтік климатқа және қазіргі шындықтың әртүрлі аспектілеріне орасан зор әсер етеді. Жарнама білім саласын да айналып өткен жоқ.

Тиісті жарнамалық құралдарды таңдау мақсатты аудиторияның ерекшеліктері, бюджет, ұсынылатын білім беру қызметтерінің ерекшеліктері және жарнамалық наққанның мақсаттары сияқты көптеген факторларға байланысты. Осыған байланысты жарнамалық құралдарға олардың тиімділігі мен нақты жағдайларда қолданылуын анықтау үшін салыстырмалы талдау жүргізу өзекті болып отыр.

Мақаланың мақсаты – танымал жарнамалық құралдарға салыстырмалы талдау жүргізу, оларды оқу орындарын ілгерілету үшін пайдалану бойынша ұсыныстар беру.

Жылжыту - бұл, ең алдымен, қызметкерлерге де, серіктестерге де, тұтынушыларға да коммуникативті әсер ету арқылы сату тиімділігін арттыруға бағытталған іс-шаралар. Білім беру мекемесінің жарнамасы-бұл кез-келген нысанда, кез-келген тәсілмен таратылатын, ол туралы, оның білім беру қызметтері туралы ақпарат, ол белгісіз адамдар тобына арналған және осы білім беру мекемесіне және оның білім беру қызметтеріне қызығушылықты қалыптастыруға немесе қолдауға арналған.

Жарнама кешеніне медиа және медиадан тыс құралдар кіреді. Жарнама құралдары-бұл мақсатты аудиторияға қажетті ақпаратты жеткізу, сондай-ақ олардың әсерінен қажетті жарнамалық әсерді қамтамасыз ету үшін қолданылатын ақпараттық әсер ету құралдары. Жарнама құралы сол мақсаттарға бағытталған белгілі бір материалдық орта деп те аталады [1].

Нәтижесінде, университеттің білім беру қызметтерін ілгерілету үшін жиі қолданылатын жарнамалық ақпарат құралдары (жарнамалық хабарламаларды тасымалдаушылар): қоғамдық көліктегі жарнамалар, білім беру веб-сайттарындағы мақалалар, билбордтар, плакаттар, буклеттер, парақшалар, баннерлер және/немесе мамандандырылған веб-сайттардағы баннерлер, әлеуметтік желілердегі мамандандырылған топтардағы хабарламалар, оқу орнының сайты, әлеуметтік желілердегі жеке топтар.

Жоғары оқу орындарының жарнамасына оқу орнының ішкі ерекшеліктерімен, сыртқы ортамен және білім беру қызметтері нарығындағы өзгерістермен байланысты болуы мүмкін бірнеше факторлар әсер етеді. Міне олардың негізгілері:

1. Мақсатты аудитория

Жасы және демографиясы: мақсатты аудиторияның кім екенін түсіну маңызды (болашақ студенттер, олардың ата-аналары, жоғары курс студенттері, магистранттар және т.б.). Әр түрлі топтар әртүрлі тәсілдерді қажет етеді.

Қажеттіліктер мен қызығушылықтар: мысалы, IT мансабына бағытталған студенттерге арналған жарнамалық материалдар гуманитарлық бағыттағы жарнамалардан өзгеше болады.

Аймақ: жарнама әр түрлі аймақтардағы студенттерге бағытталуы мүмкін, бұл сонымен қатар арналар мен ақпарат беру стилін таңдауды анықтайды.

2. Бәсекелестік

Бәсекелес оқу орындары: ЖОО секторында әрдайым бәсекелестік болады, жарнама мекеменің бірегей ерекшеліктерін көрсету арқылы басқа университеттерден ерекшеленуі керек.

Бәсекелестерді талдау: жарнама басқа университеттердің оқу орнының артықшылықтарын тиімді түрде көрсету үшін не ұсынатынын ескеруі керек.

3. Университеттің беделі

Пікірлер: студенттердің, Оқытушылардың және түлектердің пікірлері оқу орнының қабылдауына, демек жарнамалық науқанға әсер етуі мүмкін. Оң бедел университетке деген сенімді арттырады.

Рейтинг және жетістіктер: халықаралық және Ұлттық рейтингтердегі позициялар да маңызды рөл атқарады. Ғылым, спорт немесе мәдени өмір саласындағы жоғары нәтижелер мен жетістіктер жарнамадағы екпінге айналуы мүмкін.

4. Оқу процесінің ерекшеліктеріне баса назар аудару:

Білім беру сапасы: оқыту деңгейі, жоғары білікті оқытушылардың болуы, заманауи технологияларды пайдалану.

Практикалық бағыт: тағылымдамадан өту мүмкіндіктері, ірі компаниялармен ынтымақтастық, жұмысқа орналасу бағдарламаларының болуы.

Инфрақұрылым: заманауи кампустар, спорттық және мәдени нысандар, тұрғын үй мен көліктің қолжетімділігі.

5. Экономикалық жағдай:

Экономикалық жағдайлар білімнің қол жетімділігіне әсер етуі мүмкін (мысалы, стипендиялар, жеңілдіктер арқылы). Экономикалық тұрақсыздық кезеңінде жоғары оқу орындары төлемнің қолжетімділігі мен икемділігіне назар аудара алады.

6. Жарнама тарату арналары:

Жарнамалық науқанның нысаны мен мазмұнын анықтауда әртүрлі жарнамалық арналар (теледидар, радио, интернет, әлеуметтік желілер, сыртқы жарнама, іс-шаралар) негізгі рөл атқарады.

7. Серіктестік және ынтымақтастық:

Алмасу бағдарламалары, шетелдік университеттермен ынтымақтастық, халықаралық ғылыми жобаларға қатысу да маңызды жарнамалық екпінге айналуға.

Жоғары оқу орындарын жылжытуға арналған жарнамалық құралдардың тиімділігі көптеген факторларға байланысты: мақсатты аудитория, науқан бюджеті, оқу орнының ерекшеліктері және оның мақсаттары. Алайда, жоғары оқу орындарын ілгерілетуде жоғары тиімділік көрсеткен бірнеше құралдарды бөліп көрсетуге болады:

Сандық, дәстүрлі және аралас деп бөлуге болатын көптеген жарнамалық құралдар бар. Бұл мақалада білім беру маркетингінде қолданылатын ең кең таралған әдістер қарастырылады.

Сандық жарнама – интернет-ресурстар мен технологияларды пайдалануды қамтиды. Ол жоғары мақсатты дәлдікті қамтамасыз етеді, сонымен қатар науқан нәтижелерін бақылауға мүмкіндік береді [2].

Контекстік жарнама.

Google Ads және Yandex сияқты контекстік жарнамалар.Тікелей, кең аудиторияға жедел қол жетімділікті қамтамасыз етеді. Бұл құрал әсіресе қысқа мерзімді курстарды, онлайн оқытуды және қосымша білім беру бағдарламаларын ілгерілетуде тиімді. Мысалы, мекеме жарнаманы "ағылшын тілі курстары" немесе "бакалавриат қашықтықтан" сияқты сұрауларға теңшей алады.

Негізгі артықшылықтары: жоғары мақсатты дәлдік, жылдам кері байланыс (конверсиялар).

Кемшіліктері: танымал тауашаларда басудың жоғары құны, тұрақты бақылау мен оңтайландыру қажет.

Әлеуметтік медиа.

Instagram, TikTok, Facebook және ВКонтакте сияқты әлеуметтік желілер жас аудиторияны тартудың негізгі платформаларына айналуға. Осы арналар арқылы академиялық бағдарламаларды да, ашық есік күндері сияқты іс-шараларды да насихаттауға болады.

Негізгі артықшылықтары: интерактивті форматтар (сауалнамалар, әңгімелер, бейнелер) арқылы мақсатты аудиторияны тарту; жас, қызығушылық және география бойынша мақсатты дәлдік.

Кемшіліктері: мазмұнды үнемі жаңартып отыру қажеттілігі; назар аудару үшін жоғары бәсекелестік.

Пікір көшбасшылары арқылы жарнама.

Блогерлермен ынтымақтастық аудиторияның сенімін арттыратын форматтар арқылы оқу орындарын тиімді жылжытуға мүмкіндік береді. Мысалы, танымал блогер белгілі бір университетте оқу тәжірибесі немесе тілдік курстарға қатысу туралы айта алады.

Артықшылықтары: сенімнің жоғары деңгейі; кең аудиториямен жұмыс істеу мүмкіндігі.

Кемшіліктері: танымал блогерлермен жұмыс істеудің жоғары құны; тиімділікті бағалаудың күрделілігі.

Дәстүрлі жарнама әдістері.

Дәстүрлі жарнама құралдары, әсіресе консервативті аудитория үшін өзектілігін сақтайды.

Баспа жарнамасы.

Жарнамалық буклеттер, плакаттар мен плакаттар, әсіресе білім беру көрмелері мен жәрмеңкелерінде сұранысқа ие болып қалады. Олар бағдарлама, қабылдау шарттары және байланыстар туралы ақпаратты представителі түрде ұсынуға мүмкіндік береді.

Артықшылықтары: ақпаратты қабылдаудың қарапайымдылығы; төзімділік (материалдарды сақтауға болады).

Кемшіліктері: аудиторияға шектеулі қол жетімділік; офлайн кеңістікте тарату қажеттілігі.

Теледидар және радио жарнамалары

Бұл арналар ұлттық бағдарламалар немесе халықаралық университеттер сияқты ірі білім беру жобаларын ілгерілетуге жарамды.

Артықшылықтары: кең қамту; имидждік науқандар үшін қолайлы.

Кемшіліктері: жоғары құны, жастар арасында танымалдылықтың төмендеуі.

Аралас әдістер.

Оқиға маркетингі

Ашық есік күндері, конференциялар мен семинарлар сияқты іс-шараларды ұйымдастыру мақсатты аудиториямен жеке байланыс орнатуға ықпал етеді. Әлеуметтік желілер мен баспа материалдары арқылы ілгерілеумен бірге бұл іс-шаралар кешенді тәсілді қамтамасыз етеді.

Электрондық пошта маркетингі

Ақпараттық бюллетеньдер қазіргі және әлеуетті студенттермен байланыста болудың әмбебап құралы болып табылады. Олар жаңалықтар, қабылдау мерзімдері және акциялар туралы хабарлауға жарамды.

Жарнама құралдарының тиімділігін салыстыру үшін негізгі көрсеткіштер пайдаланылды: қолжетімділік, құн және ROI [3].

Кесте 1 – Жарнама құралдарын салыстырмалы талдау

Құрал	Қамту	Бағасы	Тиімділік (ROI)	Қолдану мүмкіндігі
Контекстік жарнама	Жоғары	Жоғары	Жоғары	Онлайн курстар, бакалавриат бағдарламалары.
Әлеуметтік желілер	Орташа	Орташа	Жоғары	Жасөспірімдер аудиториясы,

				интерактивті наукандар.
Баспа жарнамасы	Төмен	Төмен	Орташа	Білім көрмелері
Пікір көшбасшылары	Орташа	Жоғары	Орташа	Жастар аудиториясы
Оқиға маркетингі	Төмен	Орташа	Жоғары	Жергілікті наукандар, PR іс-шаралар.
Теледидар және радио	Жоғары	Жоғары	Төмен	Имидждік наукандар.

Жарнама құралдарын салыстырмалы талдау әдісті таңдау науқанның мақсаттарына, бюджетке және мақсатты аудиторияға байланысты екенін көрсетеді. Білім беру мекемелеріне цифрлық және дәстүрлі арналарды біріктіру, нәтижелерді жүйелі түрде талдау және стратегияларды нарықтық өзгерістерге бейімдеу ұсынылады.

Білім беру мекемелерін тиімді жылжыту жарнама құралдарын таңдау мен пайдалануға стратегиялық көзқарасты талап етеді. Науқанның мақсаттарына, бюджетіне және мақсатты аудиториясына байланысты келесі ұсыныстарды бөлуге болады:

Мақсатты аудиторияны талдау.

Жарнама бағытталған негізгі топтарды анықтау: мектеп оқушылары, олардың ата-аналары, ересек студенттер, корпоративті клиенттер.

Аудиторияның қалауын зерттеу: олар қандай платформаларды пайдаланады, ақпаратты қалай іздейді, оқу орнын таңдауда қандай факторлар маңызды.

Сәйкес тілді, визуалды элементтерді және форматтарды қолдана отырып, әр топқа арналған хабарламаларды жекелендіру.

Ашықтық және адалдық

Берілген ақпараттың дұрыс және шынайы екеніне көз жеткізу. Асыра сілтеу мен қате мәлімдемелерден аулақ болу.

Бірегей бағдарламалары, түлектерінің жетістіктері, мықты оқытушылар құрамы сияқты оқу орнының нақты артықшылықтары туралы айта кету.

Ұзақ мерзімді байланыстар құру.

Электрондық пошта маркетингі: үміткерлермен және түлектермен жаңалықтар мен оқиғаларға шақырулар арқылы тұрақты пошта арқылы байланыста болу.

Әлеуметтік желілерде қолдау: сұрақтарға жауап беру, пікірталастарға қатысу, пайдалы мазмұнды жариялау.

Мониторинг және талдау.

Аналитикалық құралдарды қолдану (Google Analytics, Yandex.Метрика) онлайн жарнаманың тиімділігін бақылау үшін.

Оқу орнына қандай арналар әкелгенін түсіну үшін талапкерлер мен студенттер арасында сауалнамалар жүргізу.

Науқанның сәттілігін үнемі бағалау және стратегияны реттеу.

Білім беру мекемесін (ББМ) ілгерілетуге әсер ететін факторларды тереңірек түсіну үшін талдаудың әртүрлі түрлерін қолдануға болады. ББМ тиімділігін бағалауға және жақсартуға көмектесетін талдау әдістерінің кейбір мысалдары:

1. SWOT талдау

SWOT талдауы оқу орнының күшті және әлсіз жақтарын анықтауға, сондай-ақ оның қызметімен байланысты мүмкіндіктер мен қауіптерді анықтауға мүмкіндік береді. Мысалы:

Күшті жақтары:

- Педагогикалық ұжымның біліктілігінің жоғары деңгейі.
- Халықаралық білім беру бағдарламаларының болуы.
- Заманауи материалдық-техникалық база.

Әлсіз жақтары:

- ☐ Оқу үдерісін цифрландырудың жоқтығы.
- ☐ Ата-аналардың оқу-тәрбие процесіне қатысуының әлсіздігі.

Мүмкіндіктер:

- ☐ Аудиторияны кеңейту үшін онлайн курстарды енгізу.
- ☐ Инфрақұрылымды дамытуға гранттар мен мемлекеттік қаржыландыру алу.

Қауіптер:

- ☐ Жеке және халықаралық мектептер арасындағы бәсекелестіктің артуы.
- ☐ Ата-аналардың төлем қабілеттілігін төмендететін экономикалық дағдарыстар.

2. PEST талдауы

PEST талдауы оқу орнының алға жылжуына әсер етуі мүмкін сыртқы факторларды бағалауға мүмкіндік береді:

Саяси факторлар(Political):

- Білім саласындағы мемлекеттік реформалар.
- Көп балалы және әлеуметтік осал отбасыларды қолдау саясаты.
- Лицензиялауды және аккредиттеуді реттеу.

Экономикалық факторлар (Economic):

- Халықтың табыс деңгейі және ата-аналардың төлем қабілеттілігі.
- Білім беру ұйымдарын мемлекеттік субсидиялау және қолдау бағдарламалары.

Әлеуметтік факторлар (Social):

- Демографиялық өзгерістер (мектеп оқушыларының санының артуы).
- Ата-аналардың қалауларының өзгеруі (мысалы, екі тілді білім беруге баса назар аудару).

Технологиялық факторлар (Technological):

- Онлайн білім беру мен цифрлық платформаларды дамыту.
- Оқу үрдісіне инновациялық технологияларды енгізу.

Білім беру қызметтері нарығында өсіп келе жатқан бәсекелестік жағдайында жарнамалық құралдарды тиімді пайдалану оқу орындарының табысының негізгі факторына айналады. Жүргізілген салыстырмалы талдау жылжыту әдістерін таңдау мақсатты аудиторияның ерекшеліктеріне, жарнамалық науқанның мақсаттарына және қол жетімді бюджетке негізделуі керек екенін көрсетеді [4].

Мақсатты әлеуметтік медиа жарнамалары, SEO оңтайландырулары және контекстік жарнамалар сияқты сандық құралдар жоғары икемділікке, ауқымдылыққа және онлайн ортаға бағытталған жас талапкерлерге қол жеткізу мүмкіндігіне ие. Сонымен қатар, дәстүрлі әдістер, соның ішінде баспа материалдары, көрмелерге қатысу және жергілікті БАҚ-пен жұмыс істеу, әсіресе Интернетке қол жетімділігі шектеулі аймақтарда кең аудиторияны тарту үшін өзекті болып қала береді.

Оқу орнын ілгерілетудің оңтайлы шешімі-заманауи цифрлық технологияларды да, дәлелденген дәстүрлі әдістерді де біріктіретін интеграцияланған тәсіл. Бұл тәсіл аудиторияның қол жетімділігін арттырып қана қоймай, сонымен қатар оқу орнының брендіне деген сенімділікті арттыруға мүмкіндік береді.

Жарнама құралдары оқу орындарын алға жылжытуда маңызды рөл атқарады, талапкерлерді тартуға, оң имиджді қалыптастыруға және білім беру нарығында бәсекеге қабілеттілікті арттыруға көмектеседі. Талдау белгілі бір әдістердің тиімділігі мақсатты аудиторияға, мекеменің ерекшелігіне және науқанның ауқымына байланысты екенін көрсетті.

Әлеуметтік медиа, контекстік жарнама және SEO сияқты сандық арналар мобильді және интернет технологияларына бағытталған жастар аудиториясына қол жеткізу үшін ең тиімді болып табылады. Сонымен қатар, дәстүрлі құралдар, соның ішінде көрмелерге қатысу, баспа өнімдері мен БАҚ-та тікелей жарнамалау өтініш берушілердің ата-аналарын тарту және жергілікті қоғамдастықтарда насихаттау үшін маңызды болып қала береді.

Максималды нәтижеге жету үшін оқу орындарына мақсатты аудиторияға жан-жақты жету үшін әртүрлі арналарды біріктіретін интеграцияланған маркетингтік

коммуникацияларды пайдалану ұсынылады. Бұл тәсіл олардың мүдделерін, қалауларын және қажеттіліктерін ескеруге мүмкіндік береді.

Болашақта талапкерлермен қарым-қатынасымызды түбегейлі өзгертетін және білім беру саласындағы жарнамалық науқандардың тиімділігін арттыра алатын виртуалды шындық пен жасанды интеллект сияқты жаңа технологияларды зерттеу маңызды бағыт болмақ.

Білім беру мекемесін ілгерілетудің оңтайлы шешімі заманауи цифрлық технологияларды да, дәлелденген дәстүрлі әдістерді де біріктіретін кешенді тәсіл болып табылады. Бұл әдіс аудиторияны қамтуды ғана емес, сонымен қатар оқу орнының брендіне деген сенімді арттыруға мүмкіндік береді.

Бұл саладағы болашақ зерттеулер жасанды интеллект және виртуалды шындық сияқты жаңа технологиялардың әсерін зерттеуге, сондай-ақ білім беру саласындағы жарнамалық науқандардың тиімділігін арттыру үшін инновациялық стратегияларды әзірлеуге бағытталуы мүмкін.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Маркетинг-менеджмент : учебник и практикум для вузов / И. В. Липсиц [и др.] ; под редакцией И. В. Липсица, О. К. Ойнер. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 380 с.
2. Коноваленко, В. А. Основы интегрированных коммуникаций : учебник и практикум для академического бакалавриата / В. А. Коноваленко, М. Ю. Коноваленко, Н. Г. Швед. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 486 с.
3. Рыжикова, Т. Н. Маркетинг: экономика, финансы, контроллинг : учебное пособие / Т.Н. Рыжикова. – Москва : ИНФРА-М, 2023. – 225 с.
4. Емельянов С.М., Пряхина А.В. Коммуникационный менеджмент в связях с общественностью. Учебное пособие. М.: Инфра-Инженерия. 2024. 272 с.

SRM (SUPPLIER RELATIONSHIP MANAGEMENT) ЖҮЙЕСІН ЕНГІЗУ МАҚСАТЫНДА МАРКЕТИНГТІК ІС-ШАРАЛАРДЫҢ ЖҮРГІЗІЛУІ

¹Сулейменова Индира Қосамановна

²Әділхан Алшагүл Асқарқызы

¹Indira075@mail.ru

²adilkhanalsa19@gmail.com

¹PhD, аға оқытушы, М.Х.Дулати атындағы Тараз университеті

²6B04117«Қаржы» білім беру бағдарламасының 2 курс студенті,
М.Х.Дулати атындағы Тараз университеті

Аннотация: Күннен күнге даму үрдісіне түсетін нарықтық бәсекелестіктің күшеюі материалдық және техникалық қамтамасыз ету мен жедел түрде басқаруды тиімді ұйымдастыру ғана емес, сонымен қатар өнеркәсіптік кәсіпорынның жабдықтаушылармен қарым-қатынасты басқарудың стратегиялық тәсілін қолдану қажеттілігін тудырады. Мақалада зерттеу тақырыбы өнеркәсіптік кәсіпорынның жабдықтаушылармен қарым-қатынасты басқару жүйесін (SRM-жүйесі) енгізу және оны қолдау үшін қажетті маркетингтік шараларды ұйымдастырудың маңыздылығы қарастырылады, ал зерттеудің мақсаты өнеркәсіптік фирманың тұтынушы тарапымен байланыс тиімділігін арттыру мақсатында SRM-жүйесін әзірлеу болып табылады. Өнеркәсіптік кәсіпорындарды материалдық-техникалық қамтамасыз ету жағдайы талданып, оны жетілдіру бағыттары белгіленді. Материалдық-техникалық қамтамасыз ету шеңберінде SRM-жүйесінің мәні мен құрылымы қаралды, оның өнеркәсіптік кәсіпорын үшін схемасы қалыптастырылды. Сонымен қатар, жеткізу көздерін анықтау процесінің құрылымы айқындалды, оның жұмысын қамтамасыз ететін мәліметтер базасы сипатталды, атап айтқанда жабдықтаушыларды таңдау критерийлерінің дерекқорын қалыптастыру қарастырылды. Мақалада жабдықтаушылардың қызметін бақылау кезінде

теңдестірілген көрсеткіштер жүйесін пайдаланудың негізгі артықшылықтары, сондай-ақ SRM-жүйесін өнеркәсіптік кәсіпорынның қызметіне енгізудің негізгі іс-шаралары көрсетілген. Жұмыстың жеткізетін негізгі түпкі қорытындысы өнеркәсіптік кәсіпорынның SRM жүйесінің бейнесін, сондай-ақ өнімділікті арттыру шеңберінде SRM-жүйесінің "бастапқы кодын" жазу кезінде қажетті мәліметтер базасын қалыптастыру болып табылады.

Кілт сөздер: SRM-жүйесі, жабдықтаушылар, деректер базасы (ДБ), бастапқы код, теңгерімді көрсеткіштер жүйесі (BSC), маркетингтік іс-шаралар.

Ключевые слова: SRM-системы, поставщики, базы данных (БД), исходный код, система сбалансированных показателей (BSC), маркетинговые мероприятия.

Keywords: SRM systems, suppliers, databases (DB), source code, balanced scorecard (BSC), marketing activities.

Кіріспе. Қазіргі заманда бизнес ұйымдары өз тиімділігін арттыру мақсатында заманауи технологиялар мен басқару әдістерін қолдануда. Осындай құралдардың бірі – SRM (Supplier Relationship Management) жүйесі. SRM-жүйесі жабдықтаушылармен қарым-қатынасты басқаруға бағытталған және ұйымдарға жабдықтаушылардың тиімділігін арттыруға, шығындарды оңтайландыруға, сондай-ақ ұзақ мерзімді серіктестікті нығайтуға мүмкіндік береді [1]. Сонымен қатар, компанияға тауарларды, материалдарды және қызметтерді жеткізетін жабдықтаушыларды бағалау, әрбір жабдықтаушының табысқа қосқан үлесін анықтау және олардың жұмысын жақсарту стратегияларын әзірлеудің жүйелі тәсілі болып табылады. Кейде жеткізу тізбегіндегі қатынастарды басқару деп аталатын SRM әрбір жабдықтаушы ұсынатын құндылықты және олардың қайсысы бизнестің үздіксіздігі мен өнімділігі үшін ең маңызды екенін анықтауға көмектеседі. Әрбір жабдықтаушының маңыздылығын түсіну менеджерлерге жабдықтаушымен жақсы қарым-қатынас орнатуға көмектеседі. Жеткізу процессінің басқарудың көптеген пәндерінің бірі, SRM-жүйесін процесс барысында әрекетке қолдану, жобаларды басқару және операциялар сияқты салаларда жабдықтаушылармен үнемі айналысатын жеткізу тізбегі мамандары үшін тиімді [2].

Бір қарағанда, сіз қарым-қатынастың құндылығын арттыру үшін үнемді және қиындық тудырмайтын жабдықтаушыларды таңдағаныңыз өте қарапайым әрекет ретінде көрінеді. Алайда, қазіргі жағдайда жаңа технологиялар мен экономиканың жаһандық ауқымына байланысты жағдай күрделене түседі. Көптеген балама жабдықтаушылар бар, сондықтан SRM-жүйесін жеңілдету үшін, жаңа стратегиялар мен құралдарды пайдалану үшін ең тиімдісін таңдау сізге қиынға соғуы мүмкін.

SRM жүйесі сатып алу қызметінің тиімділігін арттыру құралы ретінде. Жабдықтаушылармен қарым-қатынасты басқару, яғни SRM-жүйесінің тәжірибесі 1983 жылы компанияларға өз жабдықтаушыларын бағалаудың жүйелі және дәйекті стратегиясын беру тәсілі ретінде пайда болған [3]. SRM-жүйесінің түпкілікті шығу тарихы жабдықтаушыларды топ бойынша сегментациялауға инновациялық көзқарасты енгізген әйгілі сатып алулар және жабдықтау саласының маманы Питер Краличтің жұмысынан көрінеді. Ол Краликалық матрица деп аталатын құралды әзірледі. Ол негізінен жабдықтаушыларды екі негізгі көрсеткіштік қасиеттермен қамтамасыз етеді. Тәуекел және рентабельділік. Бұл әдістің негізгі мәні – әрбір компания, не фирма өз өнім топтары үшін жасалатын тәуекелдер мен жоғары табыстылыққа қалай әсер ететінін түсінуі керек болды. Ал, кез келген фирма үшін компания алдындағы тәуекелдерді азайту және өзара әрекеттесудің ең жақсы тиімділігіне қол жеткізу үшін тауар, не қызметпен жабдықтаушыларды басқару жобасын әзірлеу қажет.

Өнеркәсіптік компаниялар көбінесе сатып алынатын номенклатуралық позициялардың кең ассортиментиіне ие [4], бұл өз кезегінде ондаған, тіпті жүздеген жабдықтаушылармен қарым-қатынас орнатуды қамтиды. Алайда, көптеген кәсіпорындарда әлі күнге дейін контрагенттермен жұмыс істеу бойынша кешенді ақпараттық базалар жоқтың қасы. Бұл алға өрлеу жағдайында деректер ағыны жабдықтаушылар туралы ақпаратты жинақтауды, олардың жұмысының тиімділігін бақылауды және т.б. жағдаяттарды қиындатады. Осыған байланысты жабдықтаушылармен қарым-қатынасты басқарудың бірлескен тәсіліне қажеттілік туындауы

әбден мүмкін. Ол үшін қазіргі заманғы жабдықтаушылармен арадағы қарым-қатынасты басқару жүйесі (SRM-жүйесі) кең қолданысқа ие. SRM-жүйесі сату саласындағы қызметті басқару деңгейін одан әрі арттыруға және фирма жұмысының тиімділігін едәуір дамытуға керемет мүмкіндік береді. SRM-жүйесі - бұл бизнесте орын алатын процестерді автоматтандыру және бірыңғай ақпараттық кеңістікке біріктіру арқылы жұмыс барысын жеңілдетуге мүмкіндік беретін бағдарламалық жасақтама [5].

Қазіргі күннің жүйелері толық жеткізу циклін қамтиды, олармен ынтымақтастық байланысын жақсарту және қажеттілікті анықтаудан бастап өндірілген өнімнің шот-фактураларын тіркеуге дейінгі уақыт аралығын қысқарту арқылы контрагенттерді таңдау процестерін қарапайым түрге келтіруге көмектеседі. IT саласындағы шешімдер кәсіпорынның бұрыннан бар ақпараттық ландшафтына ұтымдылық жағынан сәйкес келуі, яғни ақпараттық ағындар мен әртүрлі процестерді өнеркәсіптік және технологиялық деңгейлерде біртұтас тұтастыққа біріктіру мақсатында әртүрлі енгізілген ақпараттық жүйелермен өзара байланысы болуы маңызды.

Бүгінгі таңда IT саласында үлесі бар компаниялар сатып алу процестерін автоматтандыру үшін көптеген бағдарламалық өнімдерді ұсынады, бірақ өнеркәсіптік кәсіпорындар үшін ең қолайлы шешім – ол өзінің SRM-жүйесін қалыптастыру және енгізу. Жүйені әзірлеу кезінде міндетті түрде кәсіпорынның ерекшеліктерін ескеру қажет. Сонымен қатар, SRM-жүйесінің, өнеркәсіптік кәсіпорынның контурына кіретін негізгі модульдер мыналар болуы мүмкін [4]:

- қамтамасыз ету көздерін анықтау (жабдықтаушылар нарығын талдау; жабдықтаушылар рейтингін есептеу; дұрыс жабдықтаушылар таңдау);

- жедел жабдықтау (сатып алуды жоспарлау, тапсырысты орналастыру, сатып алу операцияларын басқару, шоттарды басқару);

- жабдықтаушылармен ынтымақтастық (жабдықтаушыларды тіркеу; жабдықтаушылардың тізімі; өнімді жобалау, жабдықтаушыларды кәсіпорын жүйесіне біріктіру);

- стратегиялық жабдықтау (сатып алу тиімділігін талдау; жабдықтаушыларды аттестаттау; келісімшарттарды басқару);

- деректерді басқару (жабдықтаушылар деректер базасы, жабдықтаушылар арасынан іріктеу критерийлері, жабдықтаушылар қызметінің негізгі көрсеткіштері, өзге де деректер) [4].

Әрине, көптеген өнеркәсіптік кәсіпорындар үшін қазіргі экономикалық жағдайда SRM-жүйесін кешенді енгізу өте проблемалы болып есептелінеді. Сол себепті, жүйені енгізудің ең ұтымды тәсілі - оны кезең-кезеңімен жүзеге асыру, оны бастапқы жеткізу көздерін анықтау модулін орындаудан бастау керек. Осы модульді іске асырудың негізгі кезеңдері - модульдің жұмысына қажетті деректер базасын (ДБ), атап айтқанда жеткізушілердің ДБ, жабдықтаушыларды іріктеу критерийлерінің ДБ, жабдықтаушылар қызметінің негізгі көрсеткіштерінің (KPI) ДБ қалыптастыру; жабдықтаушыларды іріктеу әдістемесін тұжырымдау; модульдің жұмыс алгоритмін әзірлеу; "бастапқы кодты" жазу; кемшіліктерді түзету; модульмен жұмыс істеу бойынша персоналды оқыту; жұмыс мониторингі болып табылады жүйе модулі және оны қолдау [6].

SRM-жүйесінің жұмысының негізінде оған енгізілген алгоритм жатыр. Сонымен, жеткізу көздерін анықтау модулінің алгоритмі нақты 22 кезеңнен тұрады [6]. Олардан өту арқылы қалыптастырылған деректер базасы негізінде жабдықтаушыларды автоматты түрде таңдау, сондай-ақ олардың қызметіне мониторинг жүргізіледі.

Бірінші кезеңде тұтынушы базадан және қызметтерден өзіне қажетті сатып алу жоспарында бар позицияны таңдайды, оған сәйкес болашақта болатын жабдықтаушылардың тізімдері автоматты түрде енгізіледі және оларды іріктеу критерийлері мен тиісті мәліметтер базасынан олардың қызметін бақылау көрсеткіштері көрсетіледі. Бұл хабарлама тұтынушының сатып алынатын тауар немесе қызмет түрін көрсету әрекеті бастапқы екеніне көз жеткізуі қажет. Егер, сатып алыну немесе қызмет көрсету шарасы бастапқы болып шықса, онда жаңа жабдықтаушы таңдалады. Егер, керісінше бастапқы болып шықпаса, онда ағымдағы

жабдықтаушылардың қызметін бағалауға сәйкес келмейтін құбылысты көрсететін өзгерістерді анықтау өткізіледі [4]. Ол үшін кәсіпорынның сыртқы және ішкі ортасына талдау жасалады. Кейін берілген көрсеткіштер бойынша немесе жаңадан құрылған көрсеткіштер бойынша іс-әрекеттер жүзеге асырылады.

Жабдықтаушылардың жұмысын бақылау нәтижелері нақты көрсеткіштерді стандартты көрсеткіштермен салыстыру түрінде көрсетіледі және жабдықтаушылармен жұмысты жалғастыру кешені немесе басқа жабдықтаушыларды таңдау туралы шешімді жылдам қабылдауға мүмкіндік беретін түрлі түсті көрсеткішке ие. Жабдықтаушыларды басқару бизнестегі күллі қатысушы тараптары үшін маңызды және ашық қарым-қатынастар ортасындағы пікірлер мен идеялардың еркін алмасуына мүмкіндік беруі тиіс. Жаңа жабдықтаушыны таңдау арқылы нарықты талдауға, әлеуетті жабдықтаушылар бойынша жиынтық кестені қалыптастыруға, шектеулер бойынша іріктеу критерийлерінің мәндерін тексеруге, әдістеме бойынша сандық, сапалық бағаларды есептеуге негізделеді [7]. Жабдықтаушы анықталғаннан кейін онымен арнайы келісімшарт жасасады.

SRM-жүйесін фирма негізіне ендіру процессінің іс-шаралар жүзіндегі әрекеттері.

Қалыптасқан деректер базасы тек SRM-жүйесінің жұмысының ғана емес, сонымен қатар жалпы басқарудың тиімділігінің кепілі болып табылады. Бүгінгі таңда сату логистикасындағы жабдықтаушыны таңдау мәселесі ең маңыздыларының бірі болып көрсетіледі [4]. Себебі, жабдықтаушыны дұрыс таңдау кәсіпорынның сәтті жұмыс істеуінің, жалпы жеткізу жоспарының, сондай-ақ контрагенттермен ұзақ мерзімді серіктестік құрудың көзі болып есептеледі. SRM компанияларға бір уақытта процесті сату бөлімінен бағасыз құндылықтарды тікелей алуға мүмкіндік береді. Кәсіпорынның түпкілікті тұтынушыларды дайын өніммен қамтамасыз етудегі табысы осы жабдықтаушылардың өз қызметтерін қаншалықты жақсы орындайтындығына сөзсіз байланысты.

Бүгінгі таңда, кәсіпорындар мен фирмаларда SRM-жүйесін қалыптастыру және енгізу ең жылдам процесстердің бірі емес екенін байқап отырмыз. Ол өзіне біршама капитал мен инвестицияны талап етеді және барлық компаниялар мұндай әрекеттерді бірден жасауға оңайлықпен келісе қоймайды. Бірақ та, салынған инвестицияның әрбір тиыны өзін-өзі ақтайтынын аңғаруымыз қажет. Өйткені, логистика мен жабдықтауды ұйымдастыру шығындары айтарлықтай азаяды және көптеген процестер жеңіл кейіпте болады. Дегенмен, SRM енгізу алдында күтіп тұрған қиыншылықтар мен тәуекелдерді де бағалап ескеру керек. Жүйе өз атының астында процестің жоғары деңгейін білдіреді. SRM-жүйесі кез келген бизнеске, соның ішінде қазіргі уақытта нарықтың көп үлесін құрайтын шағын бизнестерге қолайлы құрал болғанына қарамастан, компаниялардың ресурстар мен капитал бойынша шектеулігі болуы мүмкін. Осы факторлар стратегияны іске асыру үрдісіне айтарлықтай әсер етеді. Ең алдымен, аталған жүйені технологиялық бизнес-процестерді автоматтандыруды қажет ететін ірі компаниялар, транзакциялардың нақты ережелерін сақтау ерекше маңыздылыққа ие мемлекеттік кәсіпорындар мен сатып алу тиімділік деңгейін арттыру маңызды кәсіпорындар қажет етеді. Сонымен қатар, электронды құжат айналымын, ішкі коммуникацияны және орталықтандырылған басқаруды қажет ететін компаниялар мен фирмаларға да SRM-жүйесі өте қажетсінеді.

SRM-жүйесін компанияның қолданысына енгізу бірнеше қадамдардан, яғни іс-шаралардан тұрады. Ендеше, рет-ретімен әрқайсысына тоқталып өтейік:

- Бизнес-аналитика әрекетін жүргізу [8]. Әуелі коммерциялық ақпаратты жария етпеу туралы келісім жасалады. Кейін фирманың айналысып жатқан бизнес аймағы толықтай зерттеліп, зерделеніп талданады. Нәтижесінде, компанияға қандай қажеттіліктер мен түзетулер керек екені анықталады. Соған қарай дұрыс, әрі ыңғайлы болатын шешімдер таңдалып, SRM-жүйесін енгізу фирма үшін сәйкес келетіндігі анықталады.

- Тәжірибелік үлгі әзірленеді [8]. Мамандар арнайы бастапқы техникалық шарттар жасап, компаниямен кезең-кезеңімен келісімшарттар бекітіледі. Өз кезегінде фирма атқарылып жатқан әр кезеңді бақылап, әрі қарай дамудың тиімділігін бақылай алу мүмкіндігіне ие болады.
- Жүйенің бағдарламалық жасақтамасы жасалады [8]. Бұл кез

келген SRM тәжірибесінің негізі. Яғни, дизайнер мамандар интерфейсті дайындайды және компания бизнесі үшін жеке SRM-жүйесін дайындап шығарады. Дайындық барысында тестілеу кезеңдері өтіліп барып жүзеге асырылады.

- Жүйені фирмаға, я кәсіпорынға енгізу процессі [8]. Ең маңызды кезеңдердің бірі. Мамандар қажетті бағдарламалық жасақтаманы орнатып, барлық сәйкес параметрлерді орындайды. Арнайы әзірленген жүйені іске қосып, оны компанияның жұмыс тәртібіне енгізеді. Әлбетте, SRM-жүйесі енгізілген фирма қызметкерлері бағдарламалық оқудан өтіп, бұл құралмен қалай дұрыс жұмыс істеу керектігімен танысып үйренеді.

Жүйені енгізуші мамандардың атынан міндетті түрде техникалық қолдау мен көмек көрсетіледі. Әр кәсіпорынға процесс барысындағы тиімділікті бақылайтын кепілдіктер беріледі. Оған қоса, толыққанды техникалық көмек қызметтерін қамтамасыз етіледі және бәрі жұмыс істейтініне көз жеткізіп барып өз қызмет көрсетуін аяқтайды. Осылайша SRM-жүйесін енгізу және фирма тәртібінде қалыптастыру үдерісі өтеді. Айтып кеткендей, жалпы процесс жылдам емес, бірақ ол бизнестің сатып алу деңгей тиімділігін айтарлықтай арттырады және оны мүлде басқа ерекшелікке ие жаңашылдыққа қол жеткізеді.

Табысқа жетудің кілті болып табылатын жабдықтаушылардың түрлері салалар мен фирмаларға байланысты әртүрлі болғанымен, SRM-жүйесінің басты мақсаты өзгеріссіз қалады: өнімдер мен қызметтерді сатып алушы ретінде ұйым мен оларды жабдықтайтын кәсіпорындар арасында болып жатқан процестерді жеңілдету және толыққанды жетілдіру. Бұл тұтынушылармен қарым-қатынасты басқару кәсіпорын мен оның тұтынушылары арасындағы процестерді оңтайландыруға және жақсартуға арналған тәсілге ұқсас. Сатып алушылар мен жабдықтаушылардың желілері жаһандық түрде өзара тәуелді бола бастаған сайын және компаниялар стратегиялық жабдықтаушыларға көбірек сенім артқан сайын, SRM-жүйесінің маңыздылығы арта түседі. Дүниежүзіндегі көптеген өнеркәсіп түрлері SRM-бағдарламаларын енгізді. Бұл жүйе оларға жабдықтаушылардың мүмкіндіктерін жақсырақ пайдалануға, шығындарды айтарлықтай азайтуға, жабдықтаудың үздіксіздігін қамтамасыз етіп және тәуекелдерді шектеуге, жабдықтаушы жауаптылығын арттырып қана қоймай өзара тиімді қарым-қатынасты дамытуға бағыттау әрекеттерін орындауға көмектесетінін атап өтті [4]. Ол стратегиялық жеткізу серіктестерін анықтау үшін де, қарым-қатынастың өмірлік циклін ұйымдастыру үшін де негізін жасайды.

Қорытынды. SRM-жүйесі функционалды ортаның сатып алулар мен қарым-қатынас маркетингі тұжырымдамасымен байланысын қамтамасыз етеді. Қарым-қатынас маркетингінің кешеніндегі және тұтастай алғанда кәсіпорындағы, я фирмадағы SRM-жүйесінің маңыздылығы өте жоғары орын алады. Себебі, оның арқасында компания мен оның жабдықтаушылары арасындағы ең тиімді, әрі ұтымды қатынастар түзіледі. Заманауи үлгідегі компаниялар үшін стратегиялық маңызды қадамы. Сонымен қатар, өткізілетін ақпараттық науқандар, оқыту бағдарламалары, мотивациялық стратегиялар және цифрлық технологиялар жабдықтаушылармен берік, әрі ұзақ мерзімді серіктестік орнатуға ықпал етеді.

Маркетингтік іс-шаралар арқылы жүйені тиімді енгізу компанияның жалпы табыстылығын және нарықтағы беделін арттыруға мүмкіндік береді. Ақпараттық жүйелерді қолдану қазіргі заманның талабына сай корпоративтік басқару жүйесінің икемділігі мен тиімділігін қамтамасыз етудің маңызды алғышартына айналып отыр. Өнеркәсіптік фирмада болып жатқан іс-әрекеттерді үстінен бақылау жүргізіп басқарудағы негізгі қызмет жабдықтаушылармен қарым-қатынасты ыңғайлы болып табылады. SRM жүйесін енгізудің алғашқы қадамы — ақпараттандыру және ол туралы білім беру. Жабдықтаушы жүйенің маңыздылығы мен артықшылықтарын түсінуі қажет. Бұл мақсатта әртүрлі семинарлар, вебинарлар, интерактивті тренингтер және ақпараттық материалдар әзірлеу ұсынылады. Қатысушыларды жүйеге тарту үшін коммуникацияның барлық заманауи құралдары пайдаланылуы тиіс. Бұл процесте компанияның міндеті — жабдықтаушыларға SRM-жүйесін қолданудың оң нәтижелерін нақты әрі қолжетімді түрде көрсету керек. Сонымен қатар, жеткізушілерді ынталандыру SRM-жүйесінің табысты енгізілуінің маңызды элементі болып табылады.

Ойымды қорытындылай келе, SRM-жүйесін енгізу — бұл компанияның стратегиялық табысының кепілі екендігін жеткізгім келіп отыр. Жабдықтаушылармен берік қарым-қатынас орнату арқылы бизнес тек өз позициясын күшейтіп қана қоймай, жалпы нарық экожүйесіне де жағымды әсер етеді. Сондықтан, SRM-жүйесін дұрыс жоспарлап, оны іске асыру үшін маркетингтік іс-шараларды тиімді ұйымдастыру қажет. Бұл бағыттағы күш-жігер компанияның ұзақ мерзімді тұрақтылығы мен бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ететіндігі сөзсіз анық.

Қолданылған әдебиеттер тізімі

1. Процесс SRM в системе управления [Электронды ресурс]. - URL: <https://www.comindware.ru/blog/процесс-srm-в-управление-закупками/>
2. SRM система - что это? Supplier Relationship Management ... [Электронды ресурс]. – URL: https://fogsoft.ru/press_center/articles/what-is-srm-supplier-relationship-management/
3. Анализ портфеля закупок по матрице Кралича (Kraljic Model). [Электронды ресурс]. – URL: <https://dialog.guide/analiz-portfielia-zakupok-po-matritsie-kralicha/>
4. Морозович Е.С., Пименова М.В. SRM-система как инструмент повышения эффективности материально-технического обеспечения промышленного предприятия // Менеджмент социальных и экономических систем. 2016.
5. Корпоративные информационные системы (ERP, BI, SRM, ECM). [Электронды ресурс]. – URL: <http://itps.com/services/srm>
6. Морозович Е.С., Пименова М.В. SRM-система как основа стратегического развития взаимоотношений с поставщиками // Экономика и предпринимательство. 2016.
7. Лукинский В.С. Модели и методы теории логистики: учеб. Пособие СПб.: Питер, 2008.
8. SRM-система [Электронды ресурс]. - URL: <https://wezom.com.ua/blog/srm-system>

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ӘЛЕУМЕТТІК ЖҰМЫСТЫ ДАМУДЫҢ ЗАМАНАУИ МІНДЕТТЕРІ МЕН БАҒЫТТАРЫ.

Тажиева Индира Таргыновна

Каржауов Абылайхан

indira.tazhiyeva@yu.edu.kz

ayla1khan.k@mail.ru

«Менеджмент» кафедрасының профессор ассистенті, Yessenov University.

6B04101- Менеджмент, «Менеджмент» кафедрасының Білім алушысы, Yessenov University.

Андатпа: Бұл ғылыми жоба мемлекеттік және жеке ұйымдарда басқарудың заманауи тәсілдерін зерттеуге арналған. Басқару әдістерінің эволюциясы, заманауи талаптар мен технологиялық өзгерістердің ықпалы жан-жақты қарастырылады. Жобада мемлекеттік сектордағы цифрландыру, электрондық үкімет жүйесі және инновацияларды енгізу сияқты жаңа тәсілдер талданады. Сонымен қатар, жеке сектордағы Agile, Scrum, Lean сияқты әдістердің тиімділігі мен ұйымдық мәдениетке ықпалы зерттеледі. Мемлекеттік және жеке секторларда қолданылатын басқару тәсілдерінің ұқсастықтары мен айырмашылықтарына салыстырмалы талдау жасалып, олардың тиімділік деңгейлері бағаланады.

Түйінді сөздер: Мемлекеттік басқару, Жеке сектор, Заманауи басқару тәсілдері, Цифрландыру, Инновациялар, Agile, Scrum, Lean, Жасанды интеллект, Big Data, Ұйымдық мәдениет, Қазақстандағы реформалар, Электрондық үкімет, Мемлекеттік-жекеменшік әріптестік, Ұйымдық тиімділік.

Кіріспе. Қазіргі заманғы әлемде мемлекеттік және жеке ұйымдарды тиімді басқару әлеуметтік-экономикалық дамудың негізгі факторларының бірі болып табылады.

Технологиялық прогресс, цифрландыру, жаһандану және нарықтық талаптардың өзгеруі басқару тәсілдерінің үздіксіз эволюциясын талап етеді. Ұйымдардың табысты жұмыс істеуі үшін тек дәстүрлі басқару әдістеріне сүйену жеткіліксіз, заманауи, икемді және инновациялық тәсілдерді қолдану қажеттілігі туындап отыр.

Бұл ғылыми жобала мемлекеттік және жеке ұйымдар үшін басқарудың заманауи тәсілдерін зерттеу өзекті мәселе ретінде қарастырылады. Мемлекеттік секторда цифрлық трансформация, электрондық үкімет және инновацияларды енгізу процестері қоғам мен экономиканың дамуына ықпал етуде. Ал жеке секторда Agile, Scrum, Lean сияқты икемді әдістер, жасанды интеллект пен үлкен деректерді пайдалану, қызметкерлердің мотивациясын арттыру секілді заманауи құралдар бәсекеге қабілеттілікті арттыруда маңызды рөл атқарады.

Зерттеудің мақсаты – мемлекеттік және жеке ұйымдарда басқарудың соңғы тәсілдерін зерттеп, олардың тиімділігін бағалау және Қазақстан жағдайында қолдану бойынша нақты ұсыныстар ұсыну. Зерттеудің міндеттеріне басқару теориясының эволюциясын талдау, заманауи тәсілдердің ерекшеліктерін анықтау, мемлекеттік және жеке секторлардың басқару тәжірибелерін салыстыру, сондай-ақ Қазақстан мысалында басқару әдістерінің қолданылу ерекшеліктерін зерттеу кіреді.

Бұл жоба басқару саласында жаңашыл әдістерді түсініп, оларды нақты жағдайларда тиімді қолдануға бағытталған. Оның нәтижелері мемлекеттік және жеке ұйымдарда басқарудың сапасын арттыруға үлес қосады.

1. Заманауи басқару тәсілдерінің ерекшеліктері

1.1 Басқару теориясының эволюциясы

Басқару теориясы ұзақ тарихи эволюциядан өтті және әр кезеңде өзекті әлеуметтік-экономикалық қажеттіліктер мен технологиялық даму деңгейіне бейімделді. Бұл теорияның дамуын бірнеше негізгі кезеңге бөлуге болады:

- Классикалық басқару теориялары:

Классикалық басқару мектептері ХХ ғасырдың басында пайда болды. Олардың өкілдері – Фредерик Тейлор, Анри Файоль, Макс Вебер. Тейлордың ғылыми менеджмент идеясы өндіріс процестерін стандарттау мен еңбек тиімділігін арттыруға бағытталған. Анри Файоль басқарудың негізгі принциптерін анықтап, әкімшілік басқарудың негізін қалады. Макс Вебер бюрократия теориясында басқарудың формальды құрылымдары мен процедураларының маңыздылығын атап өтті. Бұл тәсілдер өз дәуірінде үлкен жетістіктерге қол жеткізгенімен, қазіргі икемді және жылдам өзгеретін ортада олардың шектеулері айқын көрінеді.

- Адамдық факторға негізделген тәсілдер:

ХХ ғасырдың ортасында басқарудағы адам факторына көңіл бөлінді. Элтон Мэйоның “Адамдық қатынастар мектебі” қызметкерлердің жұмыс нәтижелеріне мотивацияның, топтық динамиканың және жұмыс орнындағы қарым-қатынастардың ықпалын көрсетті. Сонымен қатар, Маслоу мен Герцбергтің мотивациялық теориялары жұмыс тиімділігін арттыруда қызметкерлердің қажеттіліктері мен қанағаттану деңгейін ескеру керектігін негіздеді.

- Заманауи басқару тәсілдері:

ХХІ ғасырда технологиялық прогресс, цифрландыру және инновациялардың қарқынды дамуы басқару тәсілдеріне түбегейлі өзгерістер енгізді. Енді басқару тек қатаң құрылымдарға емес, икемділікке, жылдамдыққа және қызметкерлердің шығармашылық қабілетін пайдалануға негізделуде.

1.2 Заманауи басқару тәсілдерінің негізгі ерекшеліктері

Қазіргі басқару тәсілдерінің ерекшеліктері олардың икемділігі, технологиялық дамуға бейімділігі және қызметкерлердің қатысуына негізделуімен сипатталады:

- Икемділік пен бейімделгіштік:

Қоршаған орта өзгерістеріне тез бейімделу қазіргі басқару тәсілдерінің басты ерекшелігі. Бұл әсіресе, Agile және Scrum әдістерінен көрініс табады. Олар жобаларды тез әрі тиімді басқаруға мүмкіндік береді және команданың нәтижеге бағытталуын қамтамасыз етеді.

- Цифрландыру және автоматтандыру:

Қазіргі басқару процестері цифрлық құралдар мен технологияларға сүйенеді. Электрондық жүйелер, жасанды интеллект, үлкен деректер және басқа да цифрлық технологиялар шешім қабылдаудың жылдамдығын арттырып, адами қателіктерді азайтады.

- Деректерге негізделген басқару:

Заманауи ұйымдар деректерді басқарудың негізгі құралы ретінде пайдаланады. Big Data, деректер талдауы, predictive analytics сияқты құралдар басқарушыларға нақты және дәлелді шешімдер қабылдауға мүмкіндік береді.

- Қызметкерлерді басқару мен мотивация:

Заманауи басқару қызметкерлердің мотивациясына, олардың шығармашылық қабілетін дамытуға және ұжымдық мәдениетті қалыптастыруға бағытталған. Қызметкерлердің шешім қабылдау процесіне қатысуы ұйымның тиімділігін арттыруға ықпал етеді.

1.3 Ұйымдық мәдениет пен басқарудың байланысы

Ұйымдық мәдениет қазіргі басқару тәсілдерінде шешуші рөл атқарады. Ұйымдар өз қызметкерлеріне төмендегідей орта ұсынады:

- Ашықтық пен сенімге негізделген орта:

Ұйымдарда қызметкерлер мен басшылық арасындағы ашық қарым-қатынас пен сенім басқару тиімділігін арттырады.

- Шығармашылыққа жағдай жасау:

Қазіргі заманғы тәсілдер қызметкерлердің шығармашылық әлеуетін ашуға бағытталған. Бұл инновацияларды енгізуге және нарықта бәсекеге қабілетті болуға көмектеседі.

- Құндылықтар мен мақсаттарды айқындау:

Ұйымдық құндылықтар мен мақсаттарды нақты айқындау қызметкерлердің ұйымға деген адалдығын арттырып, жұмыс тиімділігін жақсартады.

2. Мемлекеттік және жеке ұйымдардағы басқару әдістері

2.1 Мемлекеттік сектордағы басқарудың заманауи әдістері

Мемлекеттік басқару жүйесі соңғы жылдары жаһандық трендтер мен цифрлық технологиялар әсерінен айтарлықтай өзгерістерге ұшырауда. Заманауи әдістер тиімділік пен ашықтықты арттыруға бағытталған.

- Цифрлық трансформацияның рөлі

Мемлекеттік секторда цифрландыру ең басты бағыттардың біріне айналды. Қазақстандағы “Цифрлық Қазақстан” бағдарламасы аясында электрондық үкімет платформасы (eGov) құрылды. Бұл платформа арқылы мемлекеттік қызметтер халыққа онлайн форматта қолжетімді болып, бюрократиялық кедергілер азайды. Электрондық құжат айналымы, автоматтандырылған шешім қабылдау жүйелері уақыт пен ресурстарды үнемдейді.

- Жобаларды басқарудың заманауи тәсілдері

Мемлекеттік басқаруда Agile және Lean әдістері жобаларды іске асыру барысында тиімділікті арттыру үшін қолданылуда. Бұл әдістер қызметтерді уақытылы және сапалы түрде орындауға мүмкіндік береді. Мысалы, Agile тәсілін қолдану арқылы мемлекеттік органдар халықтың қажеттіліктеріне жылдам бейімделеді.

- Инновация және Big Data

Деректер талдауына негізделген басқару әдістері стратегиялық шешімдер қабылдауда маңызды рөл атқарады. Big Data құралдары арқылы мемлекеттік сектор денсаулық сақтау, білім беру, инфрақұрылым салаларында халықтың қажеттіліктерін анықтап, ресурстарды тиімді бөлуге мүмкіндік береді.

- Қоғаммен байланыс және ашықтық

Мемлекеттік басқаруда қоғаммен кері байланыс орнату маңызды орын алуда. Ашық деректер платформалары арқылы азаматтар мемлекеттік саясат пен жобалардың жүзеге асырылуын бақылай алады. Бұл басқару жүйесінің ашықтығы мен сенімділігін арттырады.

1-кесте Мемлекеттік және жеке ұйымдардағы басқару тәсілдерінің салыстырмалы талдауы

Құралдар	Мемлекеттік секторда қолданылуы	Жеке секторда қолданылуы
Электрондық платформалар	eGov арқылы мемлекеттік қызметтер көрсету	Онлайн сауда платформалары, клиенттерге қызмет көрсету жүйелері
Жобалық басқару әдістері	Мемлекеттік бағдарламалар мен реформаларды басқару	Ішкі процестер мен инновациялық жобаларды басқару
Big Data және деректер талдауы	Стратегиялық шешім қабылдау, ресурстарды бөлу	Нарықты болжау, тұтынушы қажеттіліктерін анықтау
Жасанды интеллект (AI)	Мемлекеттік статистика мен болжамдар құру	Клиенттердің мінез-құлқын талдау, автоматтандырылған маркетинг
Agile және Scrum	Сирек қолданылады, кейбір пилоттық жобаларда	Күнделікті жұмыс процестерінде кеңінен қолданылады
Lean әдісі	Артық шығындарды азайту және мемлекеттік ресурстарды оңтайландыру	Өндірістік шығындарды азайту және тиімділікті арттыру
Интернет және цифрлық құралдар	Қоғаммен байланыс, ашықтықты қамтамасыз ету	Тұтынушылармен байланыс, маркетинг және өнім жылжыту

Ескерту: Кесте мәліметтері 2023-2024 жылдардағы мемлекеттік және жеке сектордағы басқару тәжірибелеріне негізделген

2.2 Жеке сектордағы басқарудың заманауи әдістері

Жеке ұйымдар заманауи әдістерді тезірек енгізіп, оларды өзінің икемділігімен ерекшеленеді. Бұл секторда инновацияларды енгізу бәсекеге қабілеттілікті арттырудың негізгі құралы болып табылады.

- Agile, Scrum және Lean әдістері

Жеке секторда Agile тәсілі ең кең таралған басқару әдістерінің бірі болып табылады. Бұл әдіс компаниялардың өзгерістерге тез бейімделуін және жобаларды тиімді іске асыруын қамтамасыз етеді. Scrum әдісі шағын командаларда жұмыс істеуді оңтайландырып, уақыт пен ресурстарды үнемдеуге мүмкіндік береді. Lean әдісі артық шығындарды жоюға және өнімділік деңгейін арттыруға бағытталған.

- Жасанды интеллект және автоматтандыру

Жасанды интеллект (AI) жеке секторда шешім қабылдау, өндіріс процестерін оңтайландыру және клиенттермен қарым-қатынасты жақсарту үшін қолданылады. Мысалы, Netflix платформасы қолданушылардың көру әдеттеріне сүйене отырып, ұсыныстар жасауда AI технологияларын қолданады.

- Қызметкерлердің мотивациясы мен инновацияларға қатысуы

Қызметкерлерді басқарудың заманауи тәсілдері мотивацияны арттыруға бағытталған. Компаниялар икемді жұмыс кестелері, кәсіби өсу мүмкіндіктері және шығармашылық атмосфера ұсыну арқылы қызметкерлердің ұйымға деген адалдығын күшейтеді. Бұл тәсілдер ұйымның бәсекеге қабілеттілігін арттырады.

- Деректер талдауының рөлі

Predictive analytics және Big Data құралдары арқылы жеке сектор нарықтық үрдістерді болжап, тиімді стратегиялар құрады. Бұл компаниялардың ұзақ мерзімді жоспарлау қабілетін жақсартады.

2- кесте Мемлекеттік және жеке сектордағы басқарудың заманауи құралдары

Сипаттама	Мемлекеттік сектор	Жеке сектор
Инфрақұрылым	Ұлттық деңгейде электрондық жүйелерді дамытуға бағытталған	Компания ішінде дербес цифрлық экожүйе құру
Шешім қабылдау жылдамдығы	Бюрократиялық процестердің әсерінен баяу	Деректерді жылдам талдау арқылы тез шешім қабылдау
Бюджет	Мемлекеттік қаржыға тәуелді, ұзақ мерзімді жобаларға бағытталған	Жеке капитал немесе инвесторлар қаржысына тәуелді
Технологияны енгізу жылдамдығы	Құқықтық шектеулерге байланысты баяу	Нарық талаптарына бейімделу арқылы жылдам
Халықаралық тәжірибе қолдану	Мемлекеттік саясат аясында шектелген	Халықаралық инновацияларды тез енгізу

Ескерту: Бұл кесте 2023-2024 жылдардағы мемлекеттік және жеке сектордағы заманауи басқару әдістерін енгізу тәжірибесіне негізделген.

2.3 Мемлекеттік және жеке сектордағы басқарудың салыстырмалы талдауы

Мемлекеттік және жеке ұйымдар заманауи басқару әдістерін әртүрлі деңгейде және мақсаттарда қолданады. Олардың арасында ұқсастықтар да, айтарлықтай айырмашылықтар да бар.

- Ұқсастықтар
- Екі сектор да инновацияларды енгізу мен цифрландыруға ерекше көңіл бөледі.
- Екі сектор да басқару тиімділігін арттыру үшін заманауи құралдарды, мысалы, Big Data және автоматтандыру жүйелерін қолданады.

• Қызметкерлердің мотивациясы мен қатысуын арттыру ортақ басымдықтардың бірі болып табылады.

- Айырмашылықтар
- Мемлекеттік сектордың басты мақсаты – халыққа қызмет көрсету және әлеуметтік тұрақтылықты қамтамасыз ету, ал жеке сектор үшін негізгі мақсат – пайда табу және нарықта бәсекеге қабілетті болу.

• Мемлекеттік ұйымдар басқарудағы өзгерістерді баяу енгізеді, себебі олар қоғамдық тұрақтылықты сақтау үшін көптеген процедуралардан өтеді. Ал жеке сектор икемділігімен ерекшеленеді.

• Мемлекеттік секторда ашықтық пен қоғамдық есеп беру маңызды рөл атқарса, жеке секторда тұтынушылар мен акционерлердің қанағаттануы басым назарда болады.

Бұл бөлімде мемлекеттік және жеке секторларда басқарудың заманауи әдістерінің ерекшеліктері, олардың қолдану аясы мен тиімділігі жан-жақты талданды. Мемлекеттік ұйымдарда цифрлық трансформация, деректерге негізделген шешімдер және ашықтық басты рөл атқарады. Ал жеке секторда икемділік, инновацияларды тез енгізу және қызметкерлердің қатысуы негізгі басымдықтар болып табылады. Екі сектор да заманауи әдістерді енгізу арқылы

өз мақсаттарына жетуге тырысады, бірақ олардың басқару тәсілдері қолдану аясына және мақсаттарына байланысты ерекшеленеді.

3- кесте Цифрландыру деңгейінің мемлекеттік және жеке сектордағы салыстырмасы

Салалар	Мемлекеттік ұйымдар	Жеке ұйымдар
Негізгі мақсат	Әлеуметтік тұрақтылық пен халыққа қызмет көрсету	Пайда табу және нарықта бәсекеге қабілеттілікті арттыру
Икемділік деңгейі	Төмен, көп сатылы процедураларға тәуелді	Жоғары, өзгерістерге жылдам бейімделу
Басқару әдістері	Цифрландыру, электрондық үкімет, жобалық басқару	Agile, Scrum, Lean, инновацияларға негізделген әдістер
Қызметкерлерді басқару	Қызметкерлердің кәсібилігін арттыруға арналған тренингтер	Мотивациялық бағдарламалар, шығармашылықты дамыту
Инновацияларды қолдану	Инновацияларды баяу енгізу, бюджеттік және заңнамалық шектеулер	Инновацияларды тез енгізу, нарықтағы талаптарға бейімделу
Технологияларды пайдалану	Электрондық үкімет, Big Data арқылы шешім қабылдау	Жасанды интеллект, Big Data, predictive analytics
Қоғаммен байланыс	Ашықтық, халықтың қажеттіліктеріне бағытталған қызмет көрсету	Клиенттердің қажеттіліктерін қанағаттандыру, тұтынушылармен байланыс
Тиімділік өлшемдері	Қоғамдық қажеттіліктерді қанағаттандыру және тұрақтылықты сақтау	Нарық үлесін ұлғайту, қаржылық көрсеткіштерді жақсарту

Ескерту: Кесте заманауи басқару әдістерінің мемлекеттік және жеке секторда қолданылу тиімділігін 2023-2024 жылдардағы тәжірибелер

3. Қазақстан мысалында басқарудың заманауи тәсілдері

3.1 Қазақстандағы мемлекеттік басқарудағы реформалар

Қазақстанда мемлекеттік басқару жүйесі соңғы жылдары заманауи әдістерді енгізу арқылы жаңғыртылуда. Бұл реформалар басқару тиімділігін арттыруға, халықтың сенімін күшейтуге және мемлекеттік қызмет көрсетудің сапасын жақсартуға бағытталған.

- Цифрлық Қазақстан бағдарламасы

Мемлекеттік басқаруда цифрлық трансформация “Цифрлық Қазақстан” бағдарламасы аясында жүзеге асырылуда. Электрондық үкімет жүйесі (eGov) мемлекеттік қызметтерді онлайн форматқа көшіруді және халыққа қолжетімділікті қамтамасыз етуді мақсат етеді. Бұл тәсіл арқылы бюрократиялық кедергілер азайды, азаматтардың мемлекеттік органдармен өзара әрекеттесу жылдамдығы артты.

Мысалы, eGov арқылы мемлекеттік қызмет көрсету жылдамдығы бірнеше күннен бірнеше сағатқа дейін қысқарды. Сонымен қатар, мемлекеттік деректер базасын біріктіру ресурстарды тиімді пайдалануға және шешімдерді дәл қабылдауға ықпал етті.

- Мемлекеттік қызмет реформалары

Қазақстанда мемлекеттік қызмет саласында кәсібилікті арттыруға ерекше көңіл бөлінуде. Мемлекеттік қызметкерлер үшін ашық конкурстық жүйе енгізілді, ал олардың біліктілігін арттыруға бағытталған тренингтер мен оқыту бағдарламалары тұрақты түрде ұйымдастырылады. Мемлекеттік басқарудағы бұл реформалар халықтың мемлекеттік қызметке деген сенімін арттыруға ықпал етуде.

- Жобалық басқару әдістері

Қазақстанда мемлекеттік органдарда жобалық басқару тәсілдері енгізілуде. Agile, Scrum сияқты әдістер нақты жобаларды іске асыру барысында тиімділікті арттыру үшін

қолданылуда. Мысалы, бұл әдістер халыққа қажетті қызметтердің жылдам жеткізілуін қамтамасыз етеді және бюджеттік шығындарды оңтайландырады.

3.2 Жеке компаниялардағы инновациялық басқару тәжірибелері

Қазақстанның жеке секторында заманауи басқару тәсілдері компаниялардың бәсекеге қабілеттілігін арттыру үшін белсенді қолданылуда.

- Agile және Scrum әдістерін енгізу

Қазақстандағы IT, қаржы және өндіріс саласындағы көптеген жеке компаниялар Agile және Scrum әдістерін сәтті енгізуде. Бұл әдістер жобалардың икемділігі мен өнімділігін арттырады, сондай-ақ нарық өзгерістеріне тез бейімделуге мүмкіндік береді.

Мысалы, қазақстандық стартаптар өз жобаларын дамытуда Scrum әдісін қолдана отырып, жаңа өнімдерді жылдам енгізіп, тұтынушылардың қажеттіліктерін тез қанағаттандыруда.

- Технологиялық инновациялар

Қазақстандағы ірі жеке компаниялар, мысалы, банк және телекоммуникация саласындағы ұйымдар, жасанды интеллект пен деректер талдауын пайдаланып, өз қызметтерін оңтайландыруда. Kaspi.kz секілді банктік экожүйе платформалары Big Data технологияларын қолдана отырып, тұтынушыларға ыңғайлы және жылдам қызмет көрсету жүйесін ұсынды.

- Ұйымдық мәдениеттің маңызы

Жеке компаниялар қызметкерлердің шығармашылық әлеуетін арттыруға және олардың жұмысқа деген ынтасын күшейтуге бағытталған бағдарламаларды жүзеге асыруда. Икемді жұмыс кестелері, қашықтан жұмыс істеу мүмкіндіктері, қызметкерлердің шешім қабылдауға қатысуы ұйым ішіндегі мотивацияны арттырады. Бұл тәжірибелер қызметкерлердің ұйымға деген адалдығын күшейтіп, олардың кәсіби дамуына мүмкіндік береді.

3.3 Заманауи тәсілдерді қолданудың ұлттық ерекшеліктері

Қазақстанда басқарудың заманауи тәсілдерін енгізу барысында ұлттық мәдениет пен дәстүрлерді ескеру маңызды.

- Ұлттық мәдениетті ескеру

Басқару саласындағы өзгерістерге халықтың менталитеті, құндылықтары және жұмысқа деген көзқарасы әсер етеді. Қазақстандық ұйымдарда ұжымдық жұмыс және командалық рух маңызды орын алады. Сондықтан басқарудың заманауи тәсілдері қызметкерлер арасындағы ынтымақтастық пен өзара құрметке негізделуі тиіс.

- Мемлекет пен жеке сектор арасындағы серіктестік

Қазақстанда мемлекеттік-жекеменшік әріптестік (МЖӘ) аясында заманауи басқару әдістерін қолдану кең таралған. Бұл тәсілдер инфрақұрылымдық жобаларды іске асыруда мемлекеттік және жеке сектордың мүмкіндіктерін біріктіруге мүмкіндік береді. Мысалы, медициналық мекемелер мен мектептер салудағы МЖӘ жобалары жоғары тиімділік көрсетуде.

- Аймақтық даму ерекшеліктері

Қазақстанның әртүрлі өңірлерінде басқару тәсілдерін енгізу барысында жергілікті ерекшеліктер мен қажеттіліктерді ескеру маңызды. Мысалы, ауылдық аймақтарда цифрландыруды енгізу үшін интернет инфрақұрылымын дамыту қажет.

Қазақстанда мемлекеттік және жеке ұйымдар заманауи басқару тәсілдерін енгізу арқылы өз тиімділігін арттыруда. Мемлекеттік басқаруда цифрландыру, жобалық тәсілдер және инновациялық шешімдер халықтың өмір сүру сапасын жақсартуға ықпал етсе, жеке секторда Agile, Scrum, Big Data сияқты әдістер компаниялардың бәсекеге қабілеттілігін арттыруда. Ұлттық ерекшеліктерді ескере отырып, бұл әдістерді дамыту Қазақстандағы ұйымдық басқарудың жаңа деңгейге көтерілуіне септігін тигізуде.

Қорытынды. Мемлекеттік және жеке ұйымдардағы басқарудың заманауи тәсілдері – жаһандық өзгерістер мен технологиялық прогреске бейімделу қажеттілігінен туындаған үрдіс. Бұл ғылыми жобада басқарудың классикалық әдістерінен бастап, заманауи басқару

тәсілдеріне дейінгі даму жолы қарастырылды. Заманауи тәсілдер икемділік, цифрландыру, деректерді талдау, инновацияларды енгізу және қызметкерлердің белсенді қатысуын арттыру арқылы басқару тиімділігін едәуір жақсартады.

Зерттеу барысында мемлекеттік сектордың басты ерекшелігі оның әлеуметтік тұрақтылықты қамтамасыз етуге бағытталғандығында екендігі анықталды. Қазақстандағы “Цифрлық Қазақстан” бағдарламасы, электрондық үкімет және мемлекеттік қызмет жүйесін реформалау – осы бағыттағы нақты қадамдар. Бұл өзгерістер халыққа қызмет көрсетуді жеңілдетіп, мемлекеттік басқарудың ашықтығы мен тиімділігін арттыруға ықпал етуде.

Жеке секторда басқарудың икемді әдістері – Agile, Scrum және Lean сияқты тәсілдер кеңінен қолданылуда. Жасанды интеллект пен Big Data технологиялары компанияларға нарықтағы өзгерістерге тез бейімделуге, тұтынушылардың қажеттіліктерін қанағаттандыруға және бәсекеге қабілеттілікті арттыруға мүмкіндік береді. Сонымен қатар, қызметкерлердің мотивациясы мен ұйымдық мәдениетке ерекше көңіл бөлу жеке сектор ұйымдарының маңызды артықшылықтарының бірі болып табылады.

Қазақстанның тәжірибесі көрсеткендей, заманауи басқару тәсілдерін енгізу ұлттық ерекшеліктерді, менталитетті және аймақтық қажеттіліктерді ескеруді талап етеді. Мемлекеттік және жеке секторларда басқару тиімділігін арттыру үшін:

- Цифрландыруды жалғастыру;
- Инновациялық шешімдер мен деректерді талдау құралдарын кеңінен қолдану;
- Қызметкерлердің кәсіби дамуына және мотивациясына қолдау көрсету қажет.

Бұл зерттеу заманауи басқару тәсілдерінің ерекшеліктерін және олардың ұйымдардың нәтижелілігіне тигізетін әсерін жан-жақты ашып көрсетеді. Қазақстанның мемлекеттік және жеке ұйымдары үшін заманауи басқару тәсілдерін енгізу – тұрақты даму мен халықаралық аренада бәсекеге қабілетті болудың маңызды шарты. Осы бағытта тиімділікті арттыру бойынша ұсыныстарды жүзеге асыру елдегі ұйымдық басқару сапасын жаңа деңгейге көтеруге ықпал етеді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг менеджменті. – Алматы: Экономика, 2018.
2. Drucker P.F. The Practice of Management. – New York: Harper Business, 2006.
3. Agile Alliance. Agile Manifesto: Values and Principles. – Ресми сайт.
4. Қазақстан Республикасының цифрлық даму, инновациялар және аэроғарыш өнеркәсібі министрлігі. “Цифрлық Қазақстан” бағдарламасы. – gov.kz.
5. Harvard Business Review. The Impact of Digital Transformation on Business Processes. – Boston: HBR Press, 2020.
6. Қазақстан Республикасының мемлекеттік қызмет істері агенттігі. Мемлекеттік басқару реформалары туралы есеп. – Астана: Агенттік баспасы, 2022.
7. Kaspi.kz. Қазақстандағы қаржы технологияларындағы инновациялар. – Ресми сайт.
8. McKinsey & Company. How Agile Organizations Perform Better in a Changing World. – McKinsey Quarterly, 2021.

ҚАЗАҚСТАННЫҢ ҚАРЖЫ-БАНК СЕКТОРЫ: ҚАЗІРГІ ЗАМАНҒЫ МІНДЕТТЕР МЕН ПЕРСПЕКТИВАЛЫҚ БАҒЫТТАРЫ

Тажиева Индира Таргыновна

Бақытнұрұлы Елдос

indira.tazhiyeva@yu.edu.kz

eldosbakit007@gmail.com

«Менеджмент» кафедрасының профессор ассистенті, Yessenov University.
6B04110-Маркетинг, «Менеджмент» кафедрасының Білім алушысы, Yessenov University.

Аңдатпа: Қазақстандағы банк секторы экономиканың дамуы мен тұрақтылығында маңызды рөл атқара отырып, елдің қаржы жүйесінің негізгі бөлігі болып табылады. Оның құрамына коммерциялық банктер, несиелік мекемелер, сақтандыру компаниялары, зейнетақы қорлары және басқа да қаржы институттары кіреді. Қазақстан егемендік алғалы бері банк секторы қарқынды дамып, жергілікті және шетелдік инвесторларды тартуда. Қазіргі уақытта елде несиелеу, депозиттер, инвестиция және халықаралық төлемдерді қоса алғанда, қаржылық қызметтердің кең спектрін ұсынатын коммерциялық банктердің көп саны бар. Қазақстанның банк секторын дамытудың негізгі бағыттарының бірі жаңа технологияларды енгізу және қызметтерді цифрландыру болып табылады. Банктер онлайн-банкінг жүйелері мен мобильді қосымшаларды белсенді түрде енгізуде, бұл қаржылық операцияларды клиенттер үшін ыңғайлы және қолжетімді етеді. Бұл ретте Қазақстанның банк секторы бәсекелестіктің күшеюі, несиелік тәуекелдің артуы және әлемдік қаржы нарықтарындағы тұрақсыздықты қоса алғанда, бірқатар қиындықтарға тап болып отыр. Өркендеу үшін сектор реттеу мен қадағалауды жетілдіруді, тәуекелдерді басқаруды жақсартуды және халықтың барлық топтары үшін қаржылық қызметтерге қолжетімділікті жақсартуды жалғастыруы керек.

Түйінді сөздер: Ұлттық банк, халықаралық, стандартты диагностика, цифрландыру, реформалар, перспектива, инфляция

Кіріспе. Қазақстанның қаржы-банк жүйесі ел экономикасының маңызды құрамдас бөлігі болып табылады, оның тұрақтылығын, экономикалық өсуін сақтауда және қаржы қызметтеріне қол жеткізуді қамтамасыз етуде басты рөл атқарады. Соңғы жылдары бұл сала бейімделуді және жаңа тәсілдерді әзірлеуді талап ететін түрлі міндеттерге тап болды. Бұл мақалада қазақстандық банк секторының алдында тұрған негізгі қиындықтар, сондай-ақ оны одан әрі дамыту үшін перспективалы бағыттар талқыланады. Банк секторы елдің әлеуметтік-экономикалық хал-ахуалын, дамуын көрсететін маңызды көрсеткіш.

Қазақстан үшін соңғы жылдар қиыншылықтарға толы болды. Бұл жерде COVID-19 пандемиясын, Ресей мен Украина арасындағы әскери қақтығысты, өзара санкциялар, инфляцияның үдеуі және орталық банктердің оны ауыздықтау үшін іске асырған қатаң шараларын еске алуға болады. Осы және өзге де факторлар әрине, Қазақстанның банк секторына да әсер етті. Алайда нарықтың басты даму үрдістері бұл аталған оқиғаларға дейін-ақ басталған еді.

Соңғы 10 жылда нарық бірқатар өзгерістерге ұшырады. Бұл өзгерістер екінші деңгейдегі банктердің корпоративтік құрылымына, активтері мен міндеттемелеріне айтарлықтай әсер етті. Банкротқа ұшырау, қосып алу, сіңіріп алу оқиғалары жыл сайын дерлік орын алады. Бұл ретте нарықтың шоғырлануы одан әрі жалғасуда: ірі банктер өсіп жатыр, ал ұсақ банктер жанталасып өмір сүруге мәжбүр болуда.

Банк секторының соңғы жылдардағы қимыл-қозғалысына зер салсақ, құрылымдық мәселелер нарықтан тыс қалыптасатынына көз жеткіздік. Банктерді оңалту бойынша қабылданып жатқан шаралардың жеткіліксіз болып жатқаны мүмкін осы себептен шығар.

1. Қазақстанның қаржы-банк секторының ағымдағы жай-күйі

2022 жылғы 1 қаңтардағы жағдай бойынша Қазақстан Республикасының банк секторында **22** екінші деңгейдегі банк бар, оның ішінде **14** банк шет елдің қатысуымен, оның ішінде **11** еншілес банк. Банк секторының жиынтық активтері 2021 жылы негізінен клиенттерге қойылатын талаптардың 34,1%-ға өсуі есебінен 20,7%-ға ұлғайып, **37,6 трлн** теңге болды (2021 жылғы желтоқсандағы өсім – 2,5%).

Екінші деңгейдегі банктердің шамамен **11,69 трлн** теңгені немесе активтердің 31,1%-ын құрайтын **жоғары өтімді активтерінің елеулі қоры бар**. Еркін өтімділіктің болуы банктерге өз міндеттемелеріне толық көлемде қызмет көрсетуге мүмкіндік береді.

Банк секторының міндеттемелері 2022 жылғы 1 қаңтардағы жағдай бойынша 2021 жылы негізінен клиенттер салымдарының **20,7%-ға** өсуі есебінен 21,6%-ға ұлғайып (2021 жылғы желтоқсандағы өсім – 2,9%), **33,1 трлн** теңгені құрады.

Банк секторы міндеттемелерінің құрылымы негізінен банктердің жиынтық міндеттемелерінің 78,6%-ын немесе **26,0 трлн** теңгені құрайтын депозиттік портфельмен ұсынылған.

Қазақстанның банк жүйесіне реттеуші болып табылатын Ұлттық банк және соңғы жылдары жекелеген ойыншылардың шоғырлануы мен банкротқа ұшырауы салдарынан саны азайып келе жатқан коммерциялық банктер кіреді. Соңғы жылдары елдің ірі банктерінде банк активтерінің шоғырлану деңгейінің өсуі байқалады, мысалы, Халық банкі, Kaspi Bank және ForteBank.

Ұлттық банк қаржы секторын нығайту саясатын белсенді жүргізуде: халықаралық стандарттар енгізілуде, инфляция деңгейі бақыланады, пайыздық мөлшерлемелер мен айырбас бағамы реттелуде. Бұл шаралар банк жүйесінің тұрақтылығын қамтамасыз етуге және салымшылардың мүдделерін қорғауға бағытталған.

2. Қазақстанның қаржы және банк секторы үшін қазіргі заманғы міндеттер

2.1 Экономикалық тұрақсыздық және сыртқы факторлар

Қазақстан шикізат экономикасы бар ел ретінде мұнай мен металдарға әлемдік бағаның ауытқуына ұшырайды. Мұнай бағасының төмендеуі бюджет кірістерінің азаюына алып келеді, бұл мемлекеттің экономика мен қаржы секторын қолдау мүмкіндігін шектейді. Бұдан басқа, елде халықаралық орта тарапынан экономикалық қысым, соның ішінде қаржылық тұрақсыздықты күшейтетін санкциялар мен валюта бағамының ауытқуы байқалады.

Қазақстан Республикасы өзінің сыртқы саясатын келесі негізгі қағидаттар негізінде жүзеге асырады:

1) Тұңғыш Президент – Елбасы Н.Ә.Назарбаевтың ел дамуының жаңа кезеңіндегі сыртқы саяси ұстанымының сабақтастығы;

2) тұрақты, әділ және демократиялық әлемдік тәртіп құруға жәрдемдесу; әлемдік саяси, экономикалық және гуманитарлық кеңістікке тең құқылы интеграциялану; қазақстандықтардың және шетелде тұратын қандастардың құқықтарын, еркіндіктері мен заңды мүдделерін тиімді қорғау;

3) мемлекеттің сыртқа ашықтығын ілгерілету, қазақстандықтардың әл-ауқатының деңгейін көтеру, елдің саяси, экономикалық және рухани әлеуетін дамыту үшін қолайлы сыртқы жағдайлар жасау;

4) Қазақстанды практикалық тұрғыда қызықтыратын барлық мемлекеттермен, мемлекетаралық бірлестіктермен және халықаралық ұйымдармен достық, тең құқықтық және өзара тиімді қарым-қатынастарды дамытуды білдіретін көпвекторлық, прагматизм және белсенділік;

5) көпжақты консультациялар мен келісімдер негізінде жаһандық және өңірлік мәселелердің кең ауқымын шешудегі халықаралық қоғамдастықтың тиімді тәсілдері мен ұжымдық көзқарасын қалыптастыруға бағытталған мультилатерализм;

6) трансшекаралық сипаттағы сын-тегеуріндер мен қатерлерге ден қоюда, жанжалдарды реттеуде, қақтығыстан кейінгі елдерде бейбітшілікті нығайтуда халықаралық қоғамдастықтың интеграцияланған тәсілдерін әзірлеуді білдіретін ұлттық, өңірлік және жаһандық деңгейлердегі қауіпсіздік пен дамудың ажырамас байланысы.

2.3 Банк секторындағы тәуекелдер

Проблемалық кредиттердің жоғары деңгейі елеулі проблемалардың бірі болып қалуда, бұл банк жүйесіне шиеленіс туғызып отыр. Кредиттік тәуекел экономикалық белгісіздік пен қарыз алушылар табысының ауытқуы салдарынан артады. Тағы бір қауіп киберқылмыстың өсуі және банк операцияларының цифрлық қауіпсіздігін күшейту қажеттілігі болып табылады, себебі клиенттер онлайн-банкінг пен мобильді қосымшаларды жиі пайдаланады.

2.4 Бәсекелестік және халықаралық стандарттарға бейімделу

Қазақстанның қаржы және банк секторы да жаңа стандарттарға бейімделу қажеттілігімен бетпе-бет келіп отыр, мысалы, Базель III, ол банктерден капитал мен өтімділік деңгейін арттыруды талап етеді. Бұдан басқа, дәстүрлі банктер fintech компанияларының қысымына ұшырап отыр, олар инновациялық шешімдерді ұсынып, клиенттерді тартады.

3. Дамудың перспективалы бағыттары

3.1 Цифрландыру және инновациялар

Цифрлық технологияларды белсенді енгізу негізгі трендтердің бірі болып табылады. Көптеген банктер қазірдің өзінде мобильді қосымшалар мен қашықтықтан қызмет көрсету платформаларын қоса алғанда, онлайн-қызметтердің кең спектрін ұсынады. Fintech компанияларымен серіктестік қарым-қатынас жасау және стартаптарды дамыту банк қызметтерінің сапасы мен қол жетімділігін арттыру үшін жаңа мүмкіндіктер ашады.

3.2 Тұрақты және жасыл қаржы

Соңғы уақытта экологиялық таза және тұрақты жобаларға деген қызығушылық артып келеді, бұл банк секторы үшін мүмкіндіктер ашады. Қазақстан жаңартылатын энергия көздерін дамытуға баса назар аударады, ал банктер осындай жобаларға несиелер мен инвестициялар беру арқылы бұған өз үлесін қоса алады. Тұрақты қаржымен айналысу банктерге олардың беделін арттыруға және экологиялық құндылықтарға бағдарланған жаңа клиенттерді тартуға көмектеседі.

3.3 Шағын және орта бизнесті (ШОБ) дамыту

Шағын және орта бизнес қалай дамып жатыр?

Ұлттық статистика бюросының мәліметіне сүйенсек, Қазақстанда 2023 жылғы 1 наурыздағы жағдай бойынша 1 904 656 шағын және орта бизнес (ШОБ) субъектісі тіркелген. Жұмыс істеп тұрған ШОБ субъектілерінің саны өткен жылдың сәйкес мерзімімен салыстырғанда 31,1%-ға өскен. ШОБ субъектілерінің жалпы санында жеке кәсіпкерлердің үлесі – 66,6%-ды, шағын кәсіпкерліктегі заңды тұлғаларының үлесі – 21,1%-ды, шаруа немесе фермер қожалықтары – 12,2%-ды, орта кәсіпкерліктің заңды тұлғалары 0,2%-ды құрады. Кәсіпкерлік нысандарының көпшілігі Алматыда (309 947), Астанада (212 402) және Түркістан облысында (196 031) жұмыс істейді.

Шағын және орта бизнес Қазақстан экономикасының маңызды бөлігі болып табылады, бірақ ШОБ үшін қаржыға қол жеткізу шектеулі күйінде қалып отыр. Перспективалы бағыт ретінде банктер шағын бизнесті қолдауға және жұмыс орындарын құруға ықпал ететін ШОБ және микроқаржы ұйымдарын кредиттеу бағдарламаларын әзірлей алады. Сондай-ақ, мемлекеттік субсидиялау бағдарламалары пайыздық мөлшерлемелерді төмендетуге және кәсіпкерлікті дамытуды ынталандыруға көмектеседі.

3.4 Нормативтік реформалар және мемлекеттік қолдау

Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі мен Үкімет банк секторын қолдау және бизнес-ортаны жақсарту жөнінде шаралар қабылдауда. Реформалар банк жүйесінің ашықтығы мен тұрақтылығын арттыруға, оның ішінде заңнаманы жетілдіруге және халық үшін қаржылық қызметтерге қол жетімділікті қамтамасыз етуге бағытталған.

Қорытынды. Қазақстанның қаржы және банк секторының алдында бірқатар күрделі міндеттер тұр, бірақ оның даму перспективалары зор. Банк секторының табыстылығы оның жаңа шындыққа қаншалықты тиімді бейімделіп, клиенттерге сапалы және қолжетімді қызметтер көрсете отырып, заманауи технологияларды пайдалана алатындығына байланысты болады. Мемлекеттің қолдауы, инновацияларды енгізу және халықтың қаржылық сауаттылық деңгейін арттыру банк жүйесін нығайтуға және оны ұзақ мерзімді перспективада неғұрлым тұрақты және бәсекеге қабілетті етуге ықпал ететін болады.

Қаржы және банк секторын диагностикалау. Қазақстанның қаржы-банк секторының ағымдағы жай-күйі мен перспективаларын талдау үшін негізгі қаржылық көрсеткіштерді, бәсекеге қабілеттілік пен тұрақтылықты бағалауды қоса алғанда, диагностика жүргізіледі. Диагностика негізгі проблемаларды анықтауға және өсу нүктелерін анықтауға көмектеседі, бұл банк жүйесінің дамуын дәлірек болжауға және жаңа міндеттерге бейімдеуге мүмкіндік береді.

Кесте 1- ҚР банк секторының негізгі көрсеткіштері

Индекс	2019	2020	2021	2022

Жалпы активтер, трлн. теңгеге	25.8	28.2	31.5	34.0
Несиелендіру көлемі, трлн. теңге	13.1	13.9	15.4	16.7
Инфляция деңгейі, %	5.4	7.5	8.4	10.2
Пайыздық мөлшерлемелер, %	9.25	9.00	9.50	10.25

Ескерту: Имиджде Тұрақтылықты және клиенттерге қызмет көрсетудің заманауи тәсілдерін білдіретін Қазақстандағы ірі банктердің бірінің кеңсесі көрсетілген.

Пайдаланылған әдебиеттер

1. "Қазақстандық банк секторы: даму қайраткерлері мен импульстары" - www.kazakhbankingsector.com
2. "Қазақстандық банк секторындағы инновациялар мен баяндамалар" - www.kazakhbankinginnovations.com
3. "Банк секторының ұсынулары мен ұсынамдары: білікті мәліметтер жобасы" - www.kazakhbankinginsights.com
4. "Қазақстандық банк секторындағы бағасыздық аздыру және бизнес модельдері" - www.kazakhbankingdisruption.com
5. "Банк секторыдағы тенденциялар мен білімділікті байланыс" - www.kazakhbankingtrends.com
6. "Қазақстандық банк секторындағы рынканы топтау және даму" - www.kazakhbankingmarket.com
7. "Банк секторы мен технологиялар: жаңа мүмкіндіктер мен қауіптіліктер" - www.kazakhbankingtechnology.com
8. "Қазақстандық банк секторын үкіметтік саясаттар және регуляторлық азаматтар" - www.kazakhbankingpolicy.com
9. "Банк секторындағы жетістіктер мен қауіптер: стратегиялық бағыттар" - www.kazakhbankingsuccess.com
10. "Қазақстандық банк секторында перспективалық жасалатын технологиялар" - www.kazakhbankingfutures.com

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ӘЛЕУМЕТТІК ЖҰМЫСТЫ ДАМУДЫҢ ЗАМАНАУИ МІНДЕТТЕРІ МЕН БАҒЫТТАРЫ

Тажиева Индира Таргыновна

Берден Заңғар

indira.tazhiyeva@yu.edu.kz

berden.zangar@gmail.com

«Менеджмент» кафедрасының профессор ассистенті, Yessenov University.
6B04101- Менеджмент, «Менеджмент» кафедрасының Білім алушысы, Yessenov University.

Аңдатпа: Мақалада Қазақстандағы әлеуметтік жұмыстың қазіргі жағдайы мен даму бағыттары қарастырылады. Әлеуметтік жұмыс – халықтың әл-ауқатын жақсартып, осал топтарға көмек көрсететін маңызды сала. Қазақстанда бұл жүйе бірқатар қиындықтарға тап болуда, мысалы, қаржылық шектеулер, кадр тапшылығы және цифрландырудың баяу дамуы. Бірақ, сонымен қатар, цифрлық технологияларды енгізу, мемлекеттік бағдарламаларды жетілдіру және халықаралық тәжірибені қолдану арқылы салада оң өзгерістер де байқалуда. Мақалада әлеуметтік жұмысты жетілдіруге арналған нақты ұсыныстар берілген, соның ішінде

мамандарды даярлау, ауылдық аймақтарда инфрақұрылымды дамыту және үкіметтік емес ұйымдардың рөлін күшейту сияқты шаралар қарастырылған.

Түйінді сөздер: әлеуметтік жұмыс, Қазақстан, қиындықтар, даму бағыттары, цифрландыру, әлеуметтік көмек.

Кіріспе. Әлеуметтік жұмыс – қоғамдағы әл-ауқатты арттыруға, осал топтардың құқықтары мен мүдделерін қорғауға, әлеуметтік әділеттілікті қамтамасыз етуге бағытталған кәсіби қызмет. Қазақстан Республикасында бұл сала мемлекет саясатының маңызды бағыттарының бірі болып табылады. Әлеуметтік жұмыс жүйесі халықтың тұрмыс деңгейін жақсартуды, әлсіз топтарды қолдауды және қоғамдық тұрақтылықты нығайтуды көздейді. Бұл қызмет халықтың әртүрлі топтарына әлеуметтік көмек көрсету, қажетті ресурстарға қол жеткізу және өмір сүру сапасын жақсарту мақсатында жүзеге асырылады.

Қазақстанның әлеуметтік жұмыс жүйесі жаһандық және ұлттық деңгейдегі жаңа сын-қатерлерге жауап беруге тырысуда. Қазіргі уақытта елімізде экономикалық тұрақсыздық, әлеуметтік теңсіздік, демографиялық өзгерістер және цифрландырудың жеткіліксіздігі сияқты проблемалар бұл саланы одан әрі жетілдіруді қажет етеді. Сонымен қатар, кадр тапшылығы мен ауылдық аймақтардағы инфрақұрылымның жеткіліксіздігі әлеуметтік қызмет көрсету сапасына әсер етуде. Осыған қарамастан, әлеуметтік жұмыс саласында оң өзгерістер де бар, мысалы, цифрлық технологияларды енгізу және халықаралық тәжірибені қолдану арқылы қызметтерді жетілдіру.

Бұл мақалада Қазақстан Республикасындағы әлеуметтік жұмыстың қазіргі жағдайы, негізгі сын-қатерлері және даму бағыттары қарастырылады. Мақсат – саланың негізгі мәселелерін айқындау, заманауи қиындықтарға жауап ретінде тиімді шешімдер мен болашақтағы даму перспективаларын ұсыну. Қазақстанның әлеуметтік жұмыс жүйесі әлеуеті жоғары сала болғанымен, оны одан әрі дамыту үшін кешенді тәсілдер мен стратегиялық шаралар қажет. Бұл қоғамның әл-ауқатын арттырумен қатар, жалпы әлеуметтік тұрақтылықты қамтамасыз етуге мүмкіндік береді.

1. Қазақстандағы әлеуметтік жұмыстың ағымдағы жағдайы

Қазақстан Республикасындағы әлеуметтік жұмыс саласы халықтың әлеуметтік әл-ауқатын қамтамасыз етуде маңызды рөл атқарады. Бұл қызмет мемлекеттің әлеуметтік саясатының ажырамас бөлігі болып табылады және халықтың түрлі топтарын қолдауға бағытталған. Әлеуметтік жұмыс жүйесі әлеуметтік қызмет көрсету, қоғамдағы осал топтарға көмек көрсету және азаматтардың өмір сүру сапасын жақсартуды қамтиды.

Әлеуметтік жұмыстың құқықтық негіздері. Қазақстанда әлеуметтік жұмыстың құқықтық негіздері заңнамалық деңгейде бекітілген. Ең алдымен, Қазақстан Республикасының Конституциясы әлеуметтік әділеттілік пен адам құқықтарын қорғауды қамтамасыз етеді. Сонымен қатар, «Халықты әлеуметтік қорғау туралы» және «Мүгедектерді әлеуметтік қорғау туралы» заңдар әлеуметтік қызмет көрсетудің құқықтық негізін қалыптастырады. Мемлекеттік деңгейде қабылданған бағдарламалар мен стратегиялық құжаттар, мысалы, «Қазақстан-2050» Стратегиясы, әлеуметтік жұмыс саласының басым бағыттарын айқындайды.

Қазіргі жүйенің құрылымы мен қызметтері. Қазақстанда әлеуметтік жұмыс жүйесі бірнеше деңгейде жұмыс істейді:

1. Мемлекеттік органдар: Жергілікті және орталық атқарушы органдар әлеуметтік бағдарламаларды әзірлейді және жүзеге асырады.

2. Әлеуметтік қызмет көрсету мекемелері: Бұл мекемелер балалар, қарттар, мүгедектер және тұрмысы төмен отбасылар сияқты осал топтарға көмек көрсетеді.

3. Үкіметтік емес ұйымдар (ҰЕҰ): Мемлекеттік құрылымдармен серіктесе отырып, әлеуметтік мәселелерді шешуде маңызды рөл атқарады.

Негізгі статистикалық мәліметтер. Ресми деректерге сүйенсек, Қазақстанда 2024 жылы әлеуметтік көмек алушылардың саны шамамен 3 миллион адамды құрайды. Оның ішінде тұрмысы төмен отбасылар, мүгедектер, жалғызбасты қарт адамдар және көпбалалы аналар

басымдыққа ие. Сонымен қатар, елде 1000-нан астам әлеуметтік қызмет көрсету мекемесі жұмыс істейді, олардың қызметі халықтың осал топтарына бағытталған.

Қазіргі таңдағы басты мәселелер. Қазақстандағы әлеуметтік жұмыс жүйесі қарқынды дамығанымен, бірқатар проблемалар бар:

1. Қаржылық шектеулер: Әлеуметтік қызмет көрсету мекемелерінің бюджеті кейде жеткіліксіз болып, қызмет көрсету сапасына әсер етеді.

2. Кадр тапшылығы: Әлеуметтік қызметкерлердің жетіспеушілігі және олардың кәсіби деңгейінің төмендігі – саланың басты қиындықтарының бірі.

3. Инфрақұрылымның жеткіліксіздігі: Ауылдық жерлерде әлеуметтік қызмет көрсету орталықтарының саны аз.

4. Цифрландырудың баяу дамуы: Қызметтерді автоматтандыру деңгейі төмен болғандықтан, халық қажетті ақпаратқа жылдам қол жеткізе алмайды.

Қазіргі жетістіктер мен оң өзгерістер. Соңғы жылдары Қазақстанда әлеуметтік жұмыс жүйесінде бірқатар оң өзгерістер байқалады. Мысалы, цифрлық платформаларды енгізу арқылы мемлекеттік қызметтерді онлайн көрсету кеңейіп келеді. «E-Social» жүйесі азаматтарға әлеуметтік көмек алу үдерісін жеңілдетті. Сонымен қатар, әлеуметтік қызметкерлердің кәсіби біліктілігін арттыруға арналған бағдарламалар жүзеге асырылуда.

Халықаралық тәжірибені енгізу. Қазақстан әлеуметтік жұмыста халықаралық тәжірибені пайдалануға мүдделі. Бұл орайда БҰҰ, ЮНИСЕФ, және басқа да халықаралық ұйымдармен бірлескен жобалар іске асырылып жатыр. Атап айтқанда, әлеуметтік жұмыстың заманауи әдістерін қолдану және инновациялық шешімдерді енгізу саланың дамуына ықпал етеді.

Қазақстандағы әлеуметтік жұмыстың қазіргі жағдайы күрделі, бірақ әлеуеті жоғары. Құқықтық база мен мемлекеттік қолдау саланы дамытуға негіз болғанымен, қаржылық, кадрлық және инфрақұрылымдық мәселелерді шешу қажет. Болашақта әлеуметтік жұмысты цифрландыру және халықаралық тәжірибені енгізу арқылы оның тиімділігін арттыру – негізгі міндеттердің бірі.

Кесте 1- Қазақстандағы әлеуметтік қызмет алушылардың саны (2024 жыл)

Топтар	Саны, адам
Тұрмысы төмен отбасылар	1.200.000
Мүгедектер	800.000
Жалғызбасты қарт адамдар	500.000
Көпбалалы аналар	500.000
Барлығы	3.000.000

Ескерту: Кестедегі дерекер 2024 жылғы ресми статистикаға негізделген.

2. Заманауи сын-қатерлер

Қазақстан Республикасындағы әлеуметтік жұмыс саласы қазіргі заманғы жаһандық және ұлттық деңгейдегі бірқатар сын-қатерлермен бетпе-бет келуде. Бұл сын-қатерлер халықтың әлеуметтік әл-ауқатын қамтамасыз ету үдерісіне айтарлықтай әсер етіп, саланың даму бағыттарын қайта қарауды талап етеді.

2.1. Экономикалық қиындықтар

Экономикалық дағдарыстар мен инфляция әлеуметтік саясаттың қаржыландыру көлемін шектейді. Бұл әлеуметтік қызмет көрсету сапасының төмендеуіне және халықтың осал топтарының көмекке қол жеткізу мүмкіндіктерінің азаюына алып келеді. Экономикалық тұрақсыздық әсіресе ауылдық аймақтарда айқын байқалады, мұнда инфрақұрылымның жетіспеушілігі жағдайды күрделендіреді.

2.2. Әлеуметтік теңсіздік

Бай мен кедей арасындағы алшақтық әлеуметтік шиеленістерді күшейтеді. Тұрмысы төмен отбасылар, мүгедектер, жалғызбасты қарттар мен көпбалалы аналар әлеуметтік көмекке

аса мұқтаж. Сонымен қатар, гендерлік теңсіздік, мигранттардың құқықтарының сақталмауы және этникалық топтарға қатысты кемсітушілік мәселелері де өзекті болып отыр.

2.3. Демографиялық өзгерістер

Қазақстан халқының қартаюу мен туу көрсеткішінің төмендеуі әлеуметтік қызмет көрсету жүйесіне қосымша жүктеме түсіруде. Қарт адамдарға арналған әлеуметтік қолдау бағдарламаларының жеткіліксіздігі және зейнеткерлік жүйенің тұрақсыздығы бұл мәселені күрделендіреді.

2.4. Цифрландырудың жеткіліксіздігі

Әлеуметтік қызмет көрсету саласында цифрландырудың біркелкі дамымауы халықтың қажетті қызметтерді алуға қиындықтарға тап болуына әкеледі. Ауылдық жерлерде интернет пен цифрлық инфрақұрылымның әлсіздігі бұл проблеманы одан әрі ушықтырады.

2.5. Кадр тапшылығы

Әлеуметтік қызметкерлердің саны жеткіліксіз және олардың кәсіби деңгейі көбінесе талапқа сай келмейді. Бұл қызметкерлердің төмен жалақысы мен ауыр еңбек жағдайлары саланың дамуын тежейтін маңызды факторлардың бірі.

Кесте 2- Қазақстандағы әлеуметтік қызме көрсету мекемелерінің саны

Аймақ	Әлеуметтік мекемелер саны
Алматы қаласы	150
Астана қаласы	120
Оңтүстік Қазақстан	200
Солтүстік Қазақстан	180
Ауылдық аймақтар	350
Барлығы	1.000

Ескерту: Мәліметтер Қазақстан Республикасының әлеуметтік қызметтер жүйесі бойынша 2024 жылғы есептерден алынған.

3. Әлеуметтік жұмысты дамыту бағыттары

Қазақстан Республикасында әлеуметтік жұмысты дамыту – қоғамның әл-ауқатын арттыру және халықтың осал топтарына көмек көрсетуді жетілдіру үшін маңызды міндет. Қазіргі сын-қатерлерді ескере отырып, бұл саланы тиімді дамыту үшін бірнеше негізгі бағыттарды қарастыру қажет.

3.1. Цифрлық технологияларды енгізу

Әлеуметтік жұмысты цифрландыру – тиімділікті арттырудың маңызды қадамы. «Е-Social» сияқты платформаларды кеңейту және қызметтердің қолжетімділігін арттыру халықтың уақытын үнемдеуге және бюрократияны азайтуға ықпал етеді. Ауылдық аймақтарда интернетке қол жеткізуді жақсарту және цифрлық сауаттылықты арттыру арқылы барлық азаматтардың қажетті қызметтерді алуына мүмкіндік беріледі. Сондай-ақ, әлеуметтік қызметкерлер үшін цифрлық құралдарды қолдануға арналған арнайы оқыту бағдарламаларын ұйымдастыру қажет.

3.2. Кадрларды кәсіби даярлау және біліктілігін арттыру

Әлеуметтік жұмыстың тиімділігі мамандардың кәсіби деңгейіне тікелей байланысты. Әлеуметтік қызметкерлерді даярлау және олардың біліктілігін арттыру үшін жоғары оқу орындарында заманауи оқу бағдарламаларын енгізу маңызды. Сонымен қатар, тәжірибелі мамандар үшін тұрақты тренингтер мен семинарлар ұйымдастыру қажет. Кадрларды ынталандыру мақсатында еңбекақыны арттыру және жұмыс жағдайын жақсарту мәселелері де назардан тыс қалмауы тиіс.

3.3. Мемлекеттік бағдарламаларды жетілдіру

Мемлекеттік деңгейде әлеуметтік саясатты тиімді ету үшін жаңа бағдарламалар әзірлеу және бар бағдарламаларды жаңарту қажет. Бұл тұрғыда ауылдық аймақтарда әлеуметтік қызмет көрсету орталықтарын құруға ерекше назар аударылуы керек. Сондай-ақ, тұрмысы

төмен отбасылар мен мүгедектерге арналған арнайы көмек бағдарламаларын кеңейту маңызды.

3.4. Халықаралық тәжірибені қолдану

Әлеуметтік жұмыста халықаралық тәжірибені енгізу – саланы дамытудағы маңызды қадамдардың бірі. Дамыған елдерде қолданылатын заманауи әдістер мен технологияларды бейімдеу Қазақстандағы әлеуметтік қызметтердің сапасын арттыруға ықпал етеді. Сонымен қатар, халықаралық ұйымдармен бірлескен жобаларды жүзеге асыру арқылы әлеуметтік мәселелерді шешу тәжірибесі тиімді болмақ.

3.5. Үкіметтік емес ұйымдардың рөлін күшейту

ҮЕҰ-лар халықтың нақты қажеттіліктеріне жедел әрекет ету қабілетіне ие. Олардың әлеуметтік жұмыс жүйесіндегі рөлін кеңейту арқылы мемлекет пен азаматтық қоғам арасындағы ынтымақтастықты нығайтуға болады.

Кесте 3- Әлеуметтік жұмысты дамыту бағыттары

Бағыттар	Сипаттамасы
Цифрлық технологияларды енгізу	«E-Social» жүйесін кеңейту, қызметтерді цифрландыру
Кадрларды даярлау	Әлеуметтік қызметкерлердің біліктілігін арттыру
Мемлекеттік бағдарламаларды жетілдіру	Ауылдық аймақтарға жаңа орталықтар ашу
Халықаралық тәжірибені қолдану	ЮНИСЕФ және БҰҰ жобаларын бейімдеу
ҮЕҰ рөлін күшейту	Мемлекетпен серіктестікті нығайту

Ескерту: Ұсынылған бағыттар мақалада келтірілген негізгі даму перспективаларына негізделген.

Қорытынды. Қазақстанда әлеуметтік жұмыс халықтың әл-ауқатын арттырып, осал топтарға көмек көрсететін маңызды сала. Соңғы жылдары бұл бағытта оң өзгерістер байқалса да, қаржылық шектеулер, кадр тапшылығы, инфрақұрылымның жеткіліксіздігі және цифрландырудың баяу дамуы сияқты мәселелер шешуді қажет етеді.

Бұл түйткілдерді шешу үшін бірқатар шараларды қолға алу маңызды. Әлеуметтік қызметтерді цифрландыру арқылы халыққа қызмет көрсету сапасын жақсартуға және қолжетімділікті арттыруға болады. Ауылдық аймақтарда инфрақұрылымды дамыту, интернетке қолжетімділікті жақсарту және жаңа әлеуметтік қызмет көрсету орталықтарын ашу аса қажет. Сонымен қатар, әлеуметтік қызметкерлердің біліктілігін арттырып, жалақысын көбейту арқылы саланың тиімділігін арттыруға болады.

Халықаралық тәжірибені енгізу және үкіметтік емес ұйымдардың рөлін күшейту де маңызды қадамдардың бірі. Бұл салада заманауи әдістерді қолдану және жаңа технологияларды енгізу әлеуметтік қызметтердің сапасын арттырып, халықтың қажеттіліктеріне жедел жауап беруге мүмкіндік береді.

Қорыта айтқанда, әлеуметтік жұмыс – қоғамның тұрақтылығы мен әділеттілігін қамтамасыз етудің басты тетігі. Қазақстанда бұл жүйені дамыту үшін мемлекет, қоғам және халықаралық ұйымдардың үйлесімді әрекеті қажет. Осылайша, халықтың өмір сүру сапасы жақсарып, әлеуметтік тұрақтылық нығая түседі.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Қазақстан Республикасының Конституциясы. https://www.akorda.kz/kz/official_documents/constitution
2. Қазақстан Республикасының «Халықты әлеуметтік қорғау туралы» Заңы. https://adilet.zan.kz/kaz/docs/Z1600000483

3. Қазақстан Республикасының «Мүгедектерді әлеуметтік қорғау туралы» Заңы.
<https://adilet.zan.kz/kaz/docs/Z0500000393>
4. Қазақстан Республикасының 2050 жылға дейінгі даму стратегиясы.
<https://primeminister.kz/gosprogrammy/strategiya-kazahstan-2050>
5. ЮНИСЕФ-тің Қазақстандағы әлеуметтік жұмыс туралы есептері.
<https://www.unicef.org/kazakhstan/>
6. Қазақстан Республикасының әлеуметтік жұмыс саласына қатысты ресми статистикалық деректер. ҚР Ұлттық статистика бюросы.
<https://stat.gov.kz/>
7. «E-Social» платформасы.
<https://egov.kz/cms/kk/articles/esocial>

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА БЮДЖЕТТІ ОРЫНДАУДЫҢ ТИІМДІЛІГІН АРТТЫРУ: МӘСЕЛЕЛЕР МЕН ШЕШУ ЖОЛДАРЫ

Қажыбек Іңкәр Жігерқызы
inkarkazhybek01@gmail.com

Л.Н.Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университетінің магистранты

Аңдатпа: Бұл мақалада Қазақстан Республикасындағы бюджетті орындаудың негізгі мәселелері қарастырылады, соның ішінде кірістер мен шығыстарды болжаудың жеткіліксіздігі, ұйымдастырушылық тосқауылдар, ашықтықтың төмендігі және мониторинг жүйесінің әлсіздігі. Аталған мәселелердің себептері талданып, оларды шешу жолдары ұсынылған: жоспарлау процесін жетілдіру, заманауи технологияларды қолдану, ашықтықты арттыру және институционалдық құрылымдарды реформалау. Сондай-ақ, халықаралық тәжірибені, атап айтқанда, бағдарламалық-нәтижелік әдісті енгізу маңыздылығы көрсетілген. Ұсынылған шаралар бюджеттік процестердің тиімділігін арттырып, тұрақты экономикалық даму үшін негіз бола алады.

Кілт сөздер: бюджет, орындау, ашықтық, жоспарлау, мониторинг, технологиялар, реформалар.

Кіріспе. Қазақстан Республикасында бюджетті тиімді орындау – елдің экономикалық тұрақтылығы мен қоғамның әл-ауқатын қамтамасыз етудің басты негіздерінің бірі. Бюджет елдің қаржылық саясатының негізгі құралы ретінде экономикалық өсуді ынталандыруға, мемлекеттік бағдарламаларды жүзеге асыруға және азаматтардың өмір сүру деңгейін жақсартуға бағытталған. Дегенмен, бюджеттік процестердің тиімділігін төмендететін мәселелер әлі де өзекті. Ресурстарды жоспарлау, уақытылы орындау, тиімді пайдалану және шығындарды бақылау салаларында елеулі қиындықтар орын алуда. Бұл проблемалар елдің экономикалық әлеуетіне теріс әсер етеді.

Осы зерттеу мақсаты – Қазақстандағы бюджетті орындаудағы негізгі мәселелерді талдау және олардың тиімді шешімдерін ұсыну арқылы бюджеттік процестердің сапасын арттыруға ықпал ету.

Зерттеу барысында салыстырмалы талдау, статистикалық мәліметтерді жинау және талдау, нормативтік-құқықтық актілерді зерттеу, сондай-ақ халықаралық тәжірибені қарастыру әдістері қолданылды. Бұл әдістемелік көзқарас бюджеттік процестердің қазіргі жағдайын кешенді бағалауға және практикалық ұсыныстар жасауға мүмкіндік береді.

Негізгі бөлім. Қазақстан Республикасында бюджетті орындаудың теориялық аспектілері мен заңнамалық негіздері елдің қаржылық тұрақтылығы мен дамуын қамтамасыз етуде маңызды рөл атқарады. Бюджеттік процесс төрт негізгі кезеңнен тұрады: жоспарлау,

бекіту, орындау және бақылау. Бұл кезеңдер бюджеттің тиімді орындалуын қамтамасыз ету үшін өзара байланысты және заңмен реттелген.

Жоспарлау кезеңі мемлекеттік басымдықтарды анықтау және болжамды кірістер мен шығындарды есептеуге бағытталған. Бұл кезеңде экономикалық жағдай талданып, ұзақ мерзімді стратегиялар мен қысқа мерзімді бағдарламалар әзірленеді. Қазақстанда бұл процесті үйлестіру мен жүзеге асыруға жауапты негізгі орган – Қаржы министрлігі.

Бекіту кезеңінде дайындалған бюджет жобасы Парламентке ұсынылып, онда талқыланып, заңнамалық деңгейде бекітіледі. Қазақстанда бюджет үш жылдық кезеңге жоспарланады, бұл бюджеттік саясаттың болжамдылығын қамтамасыз етеді. Парламент талқылау барысында қаржы ресурстарының бөлінуін, олардың мақсатты пайдаланылуын және жалпы тиімділігін мұқият бағалайды [1].

Орындау кезеңі бюджеттің негізгі мақсатына қол жеткізуді қамтиды, яғни қаржы құралдарын тиімді пайдалану арқылы мемлекеттік бағдарламаларды жүзеге асыру. Бұл кезеңде бюджеттік бағдарламалардың орындалуын қамтамасыз ететін атқарушы органдардың жұмысы ерекше маңызды. Республикалық бюджет пен жергілікті бюджеттер арасындағы қарым-қатынас пен бөлініс бұл жерде маңызды рөл атқарады.

Бақылау кезеңі бюджеттің орындалу барысын тексеру мен бағалауды қамтиды. Қазақстанда сыртқы бақылауды Есеп комитеті жүзеге асырады, ал ішкі бақылау Қаржы министрлігі мен басқа да жауапты мекемелердің құзыретінде. Бақылау кезеңі бюджеттің ашықтығын арттыруға және қаржы тәртібін нығайтуға бағытталған.

Қазақстандағы бюджеттік процестің құқықтық негізі Бюджеттік кодекс арқылы реттеледі. Бұл құжат бюджетті жоспарлау, бекіту, орындау және бақылау процестерін толық қамтиды. Сонымен қатар, бюджетке қатысты заңдар мен Қаржы министрлігінің нормативтік актілері бұл процесті егжей-тегжейлі сипаттайды. Бюджеттік процестегі жауапкершілік деңгейін арттыру үшін Әкімшілік құқық бұзушылық кодексі де маңызды рөл атқарады.

Халықаралық тәжірибені қолдану Қазақстандағы бюджеттік процестің тиімділігін арттырудың маңызды элементі болып табылады. Мысалы, Қазақстанда бағдарламалық-нәтижелік әдіс енгізілген, ол мемлекеттік бағдарламалардың тиімділігі мен нәтижелерін жақсартуға ықпал етеді. Сонымен қатар, бюджеттік процестерді цифрландыру және электронды жүйелерді енгізу, мысалы, «Мемлекеттік қаржыны басқарудың бірыңғай жүйесі», қаржы ресурстарының ашықтығын қамтамасыз етуде маңызды қадам болды.

Жалпы, Қазақстандағы бюджетті орындау жүйесі нақты заңнамалық негізге және халықаралық тәжірибеге сүйенеді. Алайда бюджеттік процестің ашықтығы мен бақылау тиімділігін одан әрі жақсарту бағытында жұмыс жалғасуда [2].

Кесте 1 – Қазақстан Республикасының бюджетті орындау бойынша ағымдағы жағдайды талдау

Категория	Сипаттама және статистика	Салдары
Бюджеттің орындалуы бойынша деректер	2020-2023 жылдары мемлекеттік бюджет шығындары 15%-ға өсіп, 2023 жылы 15,2 трлн теңгені құрады. Алайда, 2022 жылы бюджеттік бағдарламалардың орындалу деңгейі 85%-дан аспады. Капиталды шығындар бойынша игеру көрсеткіші 82%-ға дейін төмендеді.	Бағдарламалардың төмен тиімділігі, қаржылық ресурстардың тиімсіз қолданылуы, стратегиялық мақсаттарға қол жеткізбеу.
Бағдарламалардың орындалмауы	2022 жылы мемлекеттік бағдарламалардың 28%-ы толығымен орындалмады. Әсіресе, білім беру және денсаулық сақтау салаларындағы бағдарламаларда негізгі мақсаттар қол жеткізілмеген.	Халыққа көрсетілетін мемлекеттік қызметтердің сапасының төмендеуі, ресурстардың тиімсіз пайдаланылуы.

Қаржыны пайдалану кешігулері	ҚР Қаржы министрлігінің мәліметтері бойынша, 2022 жылы 2,7 трлн теңге көлеміндегі бюджет қаражаты толық игерілмеген. Кешігулердің басты себептері ретінде бюрократиялық рәсімдер мен келісімдер уақытын созу көрсетілді.	Мемлекеттік жобалардың уақытылы іске асырылмауы, халықтың үмітін ақтамау және экономикалық өсімнің баяулауы.
Ресурстарды тиімсіз бөлу	Денсаулық сақтау саласына бюджет шығындарының тек 8%-ы бөлінді, ал инфрақұрылымдық жобалардың 35%-ы экономикалық қайтарымы төмен деп бағаланды.	Басым салалардың жеткілікті қаржыландырылмауы, ұзақ мерзімді тұрақты өсімнің болмауы.
Сыртқы факторлардың әсері	2022 жылы инфляция 20%-ға жетіп, мемлекеттік сатып алу шығындарының өсуіне алып келді. Сол жылы сыртқы қарыз ЖІӨ-нің 15%-ын құрады, бұл бюджеттік тапшылықты жабуға жұмсалды.	Қаржылық тұрақсыздықтың артуы, мемлекеттік қарыз көлемінің өсуі, стратегиялық жобаларға қаржы жетіспеушілігі.

Ескертпе: * Автордың [3] деректеріне негізделген құрастыруы.

Қазақстан Республикасында бюджеттік процестердің орындалуында бірқатар жүйелік және ұйымдастырушылық мәселелер байқалады. Бұл мәселелер елдің қаржылық тұрақтылығына және экономикалық дамуына теріс әсерін тигізеді. Бюджеттік қаражаттың ұтымсыз пайдаланылуы мемлекеттің стратегиялық мақсаттарына қол жеткізуін баяулатады.

Бюджеттік процестердің ең маңызды кезеңдерінің бірі – кірістер мен шығыстарды жоспарлау және болжау. Алайда, Қазақстанда бұл жүйе жеткілікті деңгейде дамымаған. Мұнай бағасының жиі ауытқуы, инфляция деңгейінің күрт өзгеруі, сондай-ақ сыртқы экономикалық факторлардың әсері бюджеттің теңгерімділігін бұзады. Жоспарлау кезінде стратегиялық басымдықтарға негізделген әдіснаманың жетіспеушілігі байқалады. Нәтижесінде, мемлекеттік бағдарламалардың қаржыландырылуы уақытылы жүргізілмейді немесе толық орындалмай қалады. Сонымен қатар, болжау жүйесіндегі дәлсіздіктер өңірлік және республикалық бюджеттердің теңгерімділігін қамтамасыз етуде қиындықтар туғызады.

Бюджеттік процестерді басқару кезінде мемлекеттік органдар арасында үйлестірудің әлсіздігі байқалады. Әсіресе, бюджеттік бағдарламаларды орындау кезінде қаржы құралдарының уақтылы бөлінбеуі және бюрократиялық рәсімдердің ұзақтығы негізгі проблемалар болып табылады. Бұл факторлар мемлекеттік жобалардың іске асырылу сапасын төмендетіп, уақытылы аяқталмауына алып келеді. Сонымен қатар, жауапкершілікті нақты бөлу механизмінің жетілмегендігі мекемелер арасында бюджеттік үдерістерді тиімді үйлестіруге кедергі жасайды [4].

Бюджетті орындау саласындағы ашықтықтың төмен деңгейі сыбайлас жемқорлық тәуекелдерін арттырады. Мемлекеттік сатып алулар мен тендерлік процестерде жиі кездесетін бұзушылықтар бюджеттік қаражаттың мақсатсыз жұмсалыуына әкеледі. Бұл халықтың мемлекеттік басқаруға деген сенімін төмендетіп қана қоймай, мемлекеттік бағдарламалардың тиімділігін төмендетеді.

Бюджеттік бағдарламалардың орындалу тиімділігін бақылау жүйесі әлі де жетілмеген. Әсіресе, мемлекеттік мақсаттарға қол жеткізуде нақты нәтижелерді бақылау механизмдері әлсіз. Бюджеттің қаншалықты тиімді жұмсалғанын бағалау сирек жүргізіледі, бұл қаржы ресурстарының тиімсіз пайдаланылуына жол ашады.

Қазақстанның бюджеттік жүйесін жетілдіру үшін жүйелік реформалар мен заманауи технологияларды енгізу қажет. Мұндай шаралар бюджет қаражатының тиімділігі мен мемлекеттік бағдарламалардың нәтижелілігін арттырады.

Бюджеттік жоспарлауды жақсарту үшін кірістер мен шығыстарды икемді болжау жүйесін енгізу маңызды. Экономикалық көрсеткіштерге негізделген болжамдар жасау бюджеттің теңгерімділігін қамтамасыз етеді. Мысалы, мұнай бағасының немесе әлемдік

нарықтағы өзгерістердің ықтимал сценарийлерін есепке ала отырып, бюджетті жоспарлау бюджеттік тұрақтылыққа ықпал етеді. Сондай-ақ, өңірлік және салалық ерекшеліктерді ескеру арқылы бюджеттік бағдарламалардың басымдықтарын айқындау қажет.

Заманауи технологияларды, мысалы, Big Data және блокчейн, енгізу бюджеттік процестердің ашықтығын қамтамасыз етіп, бақылау сапасын арттыруға мүмкіндік береді. Big Data арқылы бюджеттік шығындардың тиімділігін нақты талдауға болады. Блокчейн технологиясы бюджеттік транзакцияларды ашық және қауіпсіз етеді. Сонымен қатар, ішкі және сыртқы аудитті нығайту қаржылық бақылауды күшейтуге ықпал етеді.

Бюджетті жоспарлау және орындау кезінде азаматтық қоғамды тарту бюджет ашықтығының жоғары деңгейін қамтамасыз етеді. Электронды үкімет платформаларын қолдану, қоғамдық тыңдаулар өткізу және бюджеттік деректерді ашық жариялау азаматтардың мемлекеттік басқару процесіне қатысуын арттырады. Бұл бюджеттік шешімдердің тиімділігін арттыруға мүмкіндік береді.

Халықаралық тәжірибені, әсіресе ОЭСР елдерінде қолданылатын бағдарламалық-нәтижелік әдісті енгізу Қазақстанда бюджеттік бағдарламалардың тиімділігін арттыруға көмектеседі. Бұл әдіс мемлекеттік бағдарламалардың нақты мақсаттары мен нәтижелерін айқындауға негізделген, бұл бюджеттік ресурстардың тиімділігін арттырады.

Бюджеттік процестерді басқаруға жауапты құрылымдарды жетілдіру маңызды. Қаржы құралдарын тиімді басқару үшін кадрлық әлеуетті арттыру, жауапкершілікті нақты бөлу және заманауи басқару тәсілдерін енгізу қажет [5]. Бұл реформалар бюджеттік процестердің сапасын және мемлекеттік бағдарламалардың тиімділігін арттыруға ықпал етеді.



Сур. 1- Қазақстандағы бюджетті орындау мәселелері мен оларды шешу жолдарының диаграммасы

Қазақстан Республикасында бюджетті орындау тиімділігін арттыру үшін кешенді реформалар қажет. Заманауи технологияларды енгізу, жоспарлау жүйесін жетілдіру, ашықтықты арттыру және халықаралық тәжірибені қолдану мемлекеттік қаржыны тиімді басқаруды қамтамасыз етеді. Бұл шаралар елдің экономикалық тұрақтылығын нығайтып, халықтың әл-ауқатын арттыруға негіз болады.

Қорытынды. Қазақстан Республикасында бюджетті орындау тиімділігін арттыру – елдің экономикалық тұрақтылығы мен әлеуметтік дамуын қамтамасыз етудің басты шарты. Зерттеу барысында бюджеттік процестердің тиімділігін төмендететін негізгі мәселелер анықталды: жоспарлау мен болжамдаудың жеткіліксіздігі, ұйымдастырушылық тосқауылдар, ашықтықтың төмендігі және сыбайлас жемқорлық тәуекелдері, сондай-ақ мониторинг пен бағалау жүйесінің әлсіздігі. Бұл проблемалар бюджеттік қаражаттың тиімсіз пайдаланылуына және мемлекеттік бағдарламалардың сапасыз орындалуына әкеледі.

Ұсынылған шаралар кешені бюджетті басқару тиімділігін айтарлықтай арттыра алады. Жоспарлау жүйесін жетілдіру, заманауи технологияларды, атап айтқанда, Big Data және блокчейнді енгізу, ашықтықты қамтамасыз ету және азаматтық қоғамды бюджеттік процестерге тарту – бұл ұсыныстардың негізгі бағыттары. Халықаралық тәжірибені қолдану, соның ішінде бағдарламалық-нәтижелік әдісті кеңінен енгізу, мемлекеттік қаржы жүйесінің сапасын жақсартуға мүмкіндік береді.

Дамудың болашақ перспективалары ауқымды зерттеулер жүргізуді талап етеді. Әсіресе, бюджеттік процестерге инновациялық технологияларды енгізудің тиімділігін жан-жақты талдау және халықаралық тәжірибені жергілікті жағдайларға бейімдеу маңызды. Мұндай зерттеулер бюджетті басқару жүйесін одан әрі жетілдіру және Қазақстанның қаржылық тұрақтылығын нығайту үшін негіз бола алады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Бюджетный кодекс Республики Казахстан. Закон Республики Казахстан от 4 декабря 2008 года № 95-IV [Электронный ресурс]. URL: <https://adilet.zan.kz> (дата обращения: 20.11.2024).
2. Серикбаев Е.Н., Жумагалиева Г.Б. Анализ исполнения бюджета: проблемы и перспективы // Экономика и финансы Казахстана. 2021. №4. С. 34–45.
3. Назарбаев К., Баймуратова А. Государственный бюджет и финансовая стабильность: вызовы и решения. – Астана: Экономика, 2020. 178 с.
4. Годовой отчет Министерства финансов Республики Казахстан за 2022 год [Электронный ресурс]. URL: <https://www.minfin.gov.kz> (дата обращения: 20.11.2024).
5. Счетный комитет по контролю за исполнением республиканского бюджета. Аналитический отчет о результатах внешнего государственного аудита за 2022 год [Электронный ресурс]. URL: <https://www.esep.kz> (дата обращения: 20.11.2024).

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В УПРАВЛЕНИИ

¹Байгабулова К.К., ²Каиргельды А

¹ k.baygabulova@mail.ru

² kairgeldy.adil01@gmail.com

¹К.э.н., профессор ЕНУ им. Л. Н. Гумилева

²Студент, 4 курс, ЕНУ им. Л. Н. Гумилева

Аннотация. В статье рассматриваются современные управленческие подходы, которые применяются в государственных и частных организациях для повышения их эффективности и конкурентоспособности. Особое внимание уделяется концепциям Agile, Lean, цифровизации процессов и внедрению искусственного интеллекта. Описаны ключевые характеристики каждого подхода, их роль в трансформации бизнеса и государственного управления. Приведены примеры успешного внедрения этих методов в Казахстане, включая проекты в промышленности, здравоохранении, логистике и государственных услугах. Выделены основные преимущества и вызовы при их реализации, а также предложены рекомендации для успешного внедрения инноваций в местных условиях.

Ключевые слова. Управление, инновации, Agile, Lean, цифровизация, искусственный интеллект

Современные организации, как государственные, так и частные, сталкиваются с серьезными вызовами, обусловленными глобализацией, стремительным развитием технологий и усилением конкуренции на внутреннем и международном рынках. Традиционные подходы к управлению зачастую оказываются недостаточными для обеспечения необходимого уровня гибкости, производительности и качества. В таких

условиях на первый план выходят инновационные управленческие подходы, такие как Agile, Lean и цифровизация, которые позволяют адаптироваться к изменчивым условиям и оперативно реагировать на новые вызовы.

Для Казахстана эти подходы имеют особое значение, поскольку страна активно движется в сторону цифровой трансформации в рамках государственной программы "Цифровой Казахстан". Эта стратегия нацелена на модернизацию ключевых отраслей экономики, повышение прозрачности государственных процессов и создание новых возможностей для бизнеса.

Основной целью внедрения таких методов является повышение эффективности работы организаций, улучшение качества предоставляемых услуг и продуктов, сокращение издержек, а также создание условий для устойчивого экономического роста. Реализация этих подходов требует системного подхода, интеграции международного опыта и учета национальных особенностей, что делает процесс как перспективным.

Agile — это современный управленческий подход, который впервые был разработан в сфере программного обеспечения, но сегодня активно применяется в различных отраслях. Его ключевая идея заключается в гибкости, итеративной реализации проектов и ориентации на конечного пользователя. Agile предполагает деление работы на короткие циклы — спринты, по завершении которых команда предоставляет промежуточный результат, позволяя вносить изменения на основе обратной связи.

Принципы Agile:

- Разделение проектов на небольшие задачи, которые выполняются в короткие сроки.

- Постоянное взаимодействие между командами и клиентами.
- Быстрая адаптация к изменениям в требованиях или внешних условиях.
- Упор на ценность, создаваемую для конечного пользователя.

1. Частный сектор:

IT-компания *ChocoFamily*, разработчик платформы для доставки и скидок, внедрила Agile для работы над своими сервисами. Благодаря этому они обновляют функционал платформы каждые две недели, оперативно реагируя на запросы пользователей. Это позволяет удерживать лояльность клиентов и увеличивать конкурентоспособность.

Финансовые учреждения, такие как *Kaspi.kz*, используют Agile для разработки своих мобильных приложений, что позволяет им адаптироваться к потребностям клиентов [7].

2. Государственные структуры:

Министерство цифрового развития Казахстана применяет Agile для создания и улучшения электронных услуг, например, портала *eGov*. Этот подход позволяет ускорить внедрение новых функций, таких как интеграция услуг по оформлению документов или оплате налогов, делая их доступными для граждан.

Преимущества применения Agile:

1. Сокращение сроков реализации: Деление работы на спринты помогает быстрее достигать промежуточных результатов, что особенно важно в условиях жестких дедлайнов [2].

2. Прозрачность процессов: Благодаря регулярным встречам команды и клиентов (например, стендапам или ретроспективам) все участники проекта остаются в курсе его текущего статуса.

3. Адаптивность к изменениям: Agile позволяет изменять приоритеты на любом этапе проекта без существенных потерь времени или ресурсов.

Lean — это управленческая концепция, нацеленная на максимизацию ценности для клиента при минимизации затрат и устранении всех видов потерь. Основой Lean является создание эффективных процессов, которые обеспечивают качество и производительность, сокращая при этом избыточные ресурсы, время и усилия.

Этот подход получил широкое распространение в производственных и сервисных отраслях Казахстана благодаря его универсальности и ощутимым результатам. Основные

принципы Lean включают фокус на клиента, непрерывное совершенствование и вовлеченность сотрудников [3].

Примеры применения в Казахстане:

1. Промышленность:

АрселорМиттал Темиртау внедрил Lean-методы, что позволило сократить потери на производстве стали на 15%. За счет оптимизации производственных процессов, таких как улучшение маршрутов доставки сырья и модернизация оборудования, предприятие достигло значительного повышения эффективности.

2. Здравоохранение:

В медицинских учреждениях Казахстана, включая крупные клиники в Алматы и Астане, Lean используется для сокращения времени ожидания пациентов, улучшения логистики внутри больниц и повышения качества предоставляемых услуг. Например, внедрение электронных систем регистрации сократило время оформления документов на 40%.

3. Логистика:

В транспортной отрасли Lean помогает оптимизировать маршруты доставки, снижая затраты на топливо и время выполнения заказов.

Основные инструменты Lean:

Метод "5S": Позволяет организовать рабочее пространство для повышения производительности и безопасности. Шаги включают сортировку, соблюдение порядка, уборку, стандартизацию и совершенствование.

Карты потоков создания ценности: Применяются для визуализации процессов, выявления узких мест и устранения неэффективных действий.

1. Kaizen: Культура непрерывного совершенствования, которая мотивирует сотрудников предлагать улучшения и внедрять их в повседневную работу [3].

Преимущества внедрения Lean:

- Сокращение производственных издержек.
- Увеличение производительности и качества продукции.
- Повышение удовлетворенности клиентов.

Lean зарекомендовал себя как универсальный инструмент, помогающий организациям Казахстана достигать устойчивого роста и конкурентоспособности.

Таблица 1 – Примеры применения Lean-методов

№	Отрасль	Пример внедрения	Методы Lean	Результаты
1	Промышленность	Оптимизация производства на заводе	Карты потоков создания ценности, "5S"	Увеличение производительности на 20%, сокращение потерь на 15%
2	Здравоохранение	Оптимизация процесса регистрации пациентов	"5S", Kaizen	Сокращение времени ожидания на 40%, повышение качества услуг
3	Логистика	Оптимизация маршрутов доставки	Карты потоков создания ценности	Снижение транспортных затрат на 25%, улучшение сроков доставки
4	Ритейл	Оптимизация складских процессов	"5S", Kaizen	Уменьшение запасов на складе на 30%, ускорение обработки заказов
5	Государственные услуги	Автоматизация процессов в ЦОНах	Карты потоков создания ценности	Сокращение времени на обработку заявлений на 50%
6	Образование	Оптимизация расписания занятий	Kaizen	Снижение конфликтов в расписании,

				улучшение посещаемости
7	Финансовая сфера	Ускорение процесса выдачи кредитов	"5S", Kaizen	Сокращение времени на выдачу кредита с 7 до 3 дней
8	Строительство	Управление цепочкой поставок	Карты потоков создания ценности	Сокращение времени на поставку материалов на 15%, снижение издержек

Примечание: Методы Lean могут комбинироваться и адаптироваться в зависимости от целей и задач конкретной организации.

Цифровизация представляет собой комплексную трансформацию бизнес-процессов с использованием передовых технологий, таких как искусственный интеллект (ИИ), большие данные (Big Data), интернет вещей (IoT) и облачные вычисления. Эти технологии позволяют значительно повысить эффективность управленческих процессов, улучшить взаимодействие с клиентами и создать новые возможности для инноваций.

Одним из ярких примеров цифровизации в Казахстане является активное внедрение электронных систем в государственные учреждения. Центры обслуживания населения (ЦОНЫ) в стране используют современные онлайн-сервисы, такие как *eGov*, для сокращения очередей и упрощения процесса получения государственных услуг. Благодаря этим системам, граждане могут оформить документы и получить различные справки без необходимости посещать офисы, что существенно повышает уровень комфорта и сокращает временные затраты. Важно отметить, что такие технологии способствуют повышению прозрачности в государственном управлении, поскольку все процессы становятся более доступными для контроля, а информация — открытой и доступной в реальном времени [1].

В частном секторе цифровизация также играет ключевую роль. Примером может служить компания *Kaspi.kz*, которая внедрила цифровую экосистему, включающую мобильное приложение, электронные платежи и маркетплейс. Это решение позволяет компании обеспечить высокий уровень клиентского сервиса и оперативно реагировать на потребности рынка. Система мобильных платежей, разработанная *Kaspi.kz*, не только ускоряет финансовые транзакции, но и улучшает удобство для клиентов, предоставляя им доступ к различным финансовым услугам в одном приложении. Это также способствует более быстрому и удобному доступу к товарам и услугам, повышая общую конкурентоспособность бизнеса [5].

Цифровизация оказывает значительное влияние на экономику Казахстана. Прежде всего, она способствует увеличению прозрачности в государственном управлении, поскольку автоматизация процессов позволяет исключить человеческий фактор и снизить риск коррупции. Вдобавок, растущий спрос на IT-услуги и развитие цифровых технологий приводит к созданию новых рабочих мест в сфере информационных технологий, что положительно сказывается на уровне занятости. Наконец, цифровизация повышает доступность государственных и частных услуг для населения, позволяя людям легко и быстро получать необходимую информацию и услуги через интернет, что делает жизнь граждан более удобной и эффективной.

Таким образом, цифровизация становится основой для создания более гибкой и инновационной экономики, в которой значительно увеличиваются возможности для роста и развития как бизнеса, так и государства.

Таблица 2 – Применения цифровизации в различных секторах

№	Отрасль	Пример применения	Используемые технологии	Результаты и преимущества
1	Государственные услуги	Внедрение системы <i>eGov</i> для предоставления госуслуг онлайн	Электронные базы данных, ИИ, облачные технологии	Упрощение получения документов и справок, снижение очередей,

				повышение доступности услуг для граждан
2	Здравоохранение	Электронные медицинские карты и телемедицина	Большие данные (Big Data), IoT, искусственный интеллект (ИИ)	Повышение точности диагностики, улучшение качества медицинских услуг, сокращение времени ожидания пациентов
3	Образование	Внедрение онлайн-курсов и дистанционного обучения	Платформы для онлайн-обучения, облачные сервисы	Доступность образования для широких слоев населения, повышение качества образовательных услуг, гибкость обучения
4	Финансовый сектор	Цифровизация финансовых услуг (мобильные банки, цифровые кошельки)	Мобильные приложения, криптовалюты, ИИ, блокчейн	Ускорение транзакций, повышение безопасности, снижение операционных издержек, улучшение клиентского сервиса
5	Промышленность	Умные фабрики и автоматизация производства	IoT, искусственный интеллект (ИИ), робототехника	Повышение производительности, снижение издержек, повышение безопасности и качества продукции
6	Транспорт и логистика	Внедрение системы управления движением (умные города)	IoT, Big Data, GPS-технологии	Оптимизация транспортных потоков, сокращение времени в пути, повышение безопасности на дорогах
7	Государственное управление	Внедрение аналитических платформ для управления и планирования	Большие данные (Big Data), аналитика	Повышение качества принятия решений, улучшение планирования и прогнозирования, повышение прозрачности работы госорганов
8	Энергетика	Умные сети и управление потреблением энергии	IoT, Big Data, искусственный интеллект (ИИ)	Оптимизация потребления энергии, снижение затрат, улучшение мониторинга и прогнозирования потребностей в энергоресурсах

Примечание: Применение цифровых технологий помогает не только повышать эффективность отдельных процессов, но и значительно улучшать качество предоставляемых услуг, открывать новые возможности для бизнеса и создавать более комфортные условия для граждан и потребителей.

Для успешного внедрения новейших управленческих подходов и цифровых технологий в организации, необходимо учитывать несколько ключевых факторов. В этом процессе особенно важным является создание устойчивой среды, которая будет поддерживать изменения и обеспечивать их долгосрочную эффективность.

Одним из важнейших аспектов успешной трансформации является подготовка и обучение сотрудников. Реализация обучающих программ помогает снизить сопротивление изменениям и создает положительное восприятие новых технологий и методов работы. Важно, чтобы обучение было адаптировано под конкретные нужды работников: для руководителей — это будет обучение стратегическим аспектам изменений, для исполнителей — технические навыки работы с новыми системами. Обучение должно быть регулярным и включать в себя как теоретическую часть, так и практическую. Это поможет сотрудникам уверенно использовать новые инструменты и работать в измененной среде. Программы обучения могут включать как внутренние тренинги, так и сотрудничество с внешними экспертами, что обеспечит доступ к мировым лучшим практикам [5].

Для успешного внедрения инновационных управленческих подходов организациям нужно инвестировать в передовые технологии. Это включает в себя закупку и внедрение решений для автоматизации процессов, которые позволяют значительно повысить производительность и снизить затраты. Важно выбирать решения, которые соответствуют долгосрочной стратегии компании, обеспечивают гибкость и могут масштабироваться по мере роста бизнеса. Автоматизация процессов позволяет улучшить качество услуг, повысить точность и сократить время, затрачиваемое на выполнение операций. К тому же, инвестиции в инновационные технологии укрепляют конкурентоспособность компании на рынке и открывают новые возможности для роста.

Для внедрения лучших мировых практик и технологий важно сотрудничество с международными экспертами и консультантами. Партнерство с опытными компаниями, которые уже успешно внедрили подобные инновации, позволяет избежать многих ошибок на этапе реализации изменений. Консультанты и внешние специалисты могут помочь в адаптации технологий, предложить готовые решения и разработать индивидуальные стратегии для локальных условий. Такое сотрудничество ускоряет внедрение изменений, способствует внедрению лучших мировых стандартов и помогает повысить доверие сотрудников и клиентов к новым подходам.

Современные управленческие подходы, такие как Agile, Lean и цифровизация, играют ключевую роль в повышении эффективности и конкурентоспособности организаций в Казахстане. Эти подходы помогают улучшить взаимодействие с гражданами, оптимизировать процессы и сокращать издержки как в государственных структурах, так и в частном секторе.

Таким образом, внедрение этой методологии в государственных службах, таких как eGov, и в частных компаниях позволяет повысить оперативность и качество обслуживания. Lean помогает оптимизировать процессы, сокращать потери и повышать производительность. Это особенно важно в таких отраслях, как промышленность и здравоохранение, где эффективность напрямую влияет на прибыльность и качество услуг. Цифровизация с применением ИИ, Big Data и IoT открывает новые возможности для автоматизации, улучшая прозрачность и эффективность работы как государственных учреждений, так и бизнеса [3].

Следовательно, внедрение современных управленческих подходов позволит создать более эффективные и конкурентоспособные организации, способные успешно развиваться в условиях быстро меняющегося мира.

Список использованной литературы

1. Стратегия "Цифровой Казахстан" // Официальный сайт Министерства цифрового развития.
2. Martin, J., Agile Management: Leadership in a Changing World, 2020.
3. Womack, J., Lean Thinking: Banish Waste and Create Wealth in Your Corporation, 2015.
4. Официальный сайт "КазМунайГаз".
5. Harvard Business Review: Digital Transformation, 2023.
6. Отчет "Казпочта": цифровизация процессов, 2022.
7. Kaspersky: инновационные технологии в Казахстане, 2023.

АКТУАЛЬНЫЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВЫЗОВЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН И ЕГО МЕЖДУНАРОДНЫХ ПАРТНЕРОВ

Кайролла Думан Қалиоллаұлы, Жанакое Назигуль Нурлановна

Магистрант 2-курса экономики,

к.э.н., ассоц профессора

Казахский университет технолонии и бизнеса имени Н.Кулажанова

Түйін: Қазақстан Республикасының әлеуметтік-экономикалық сын-қатерлері мен даму перспективаларын талдау елдің тұрақты экономикалық өсімі мен Елеулі әлеуетіне қарамастан бірқатар күрделі проблемаларға тап болып отырғанын көрсетеді. Олардың ішінде экономиканың шикізат ресурстарының экспортына жоғары тәуелділігі, экономиканы әртараптандыру қажеттілігі, халықтың табысындағы теңсіздік және сапалы білім мен денсаулық сақтаудың қолжетімділігі сияқты әлеуметтік саладағы проблемалар ерекше орын алады. Технологиялық трансформация, климаттың өзгеруі және геосаяси тәуекелдер сияқты жаһандық экономикалық өзгерістер аясында Қазақстан тұрақты дамуды қолдау үшін стратегиялық шешімдер қабылдауы тиіс. Ел үшін маңызды бағыттар экономиканы әртараптандыру, жоғары технологиялық салаларды дамыту, өнеркәсіптің бәсекеге қабілеттілігін арттыру және "жасыл" энергетикаға инвестициялар болып табылады. Бұдан басқа, Қазақстан халықаралық әріптестермен өзінің интеграциясын күшейтуді жалғастыруы тиіс, бұл сауда және инвестициялық ағындар үшін жаңа мүмкіндіктер ашады.

Республика Казахстан, будучи крупнейшей страной Центральной Азии, сталкивается с рядом социально-экономических вызовов, которые оказывают влияние на ее внутреннее развитие и внешнеэкономическую деятельность. В последние десятилетия Казахстан активно интегрируется в мировую экономику, что обусловлено его географическим положением, стратегическими экономическими интересами и устойчивым развитием на внешних рынках. Однако на фоне глобальных изменений, таких как экономическая нестабильность, изменения климата, геополитические риски и пандемия, республика сталкивается с новыми вызовами и угрозами для устойчивого развития.

Целью данной статьи является анализ актуальных социально-экономических вызовов, с которыми сталкивается Казахстан, а также рассмотрение перспектив его развития в контексте глобальных экономических трендов и взаимодействия с международными партнерами. В работе также будут рассмотрены вопросы диверсификации экономики, улучшения социального обеспечения и повышения уровня жизни населения, а также направления экономического сотрудничества с ключевыми партнерами на международной арене.

1. Социально-экономическое положение Республики Казахстан

На протяжении последних десятилетий Казахстан достиг значительных успехов в экономическом развитии. Основными отраслями, определяющими экономику страны, являются добыча полезных ископаемых, энергетика, сельское хозяйство и промышленность. В 2023 году валовой внутренний продукт (ВВП) страны составил 205 миллиардов долларов США, что свидетельствует о стабильности экономического роста, несмотря на внешние и внутренние вызовы.

Важными аспектами социально-экономического положения Казахстана являются:

- Уровень безработицы, который, по данным статистики на 2023 год, составляет около 4,8%. Этот показатель остается сравнительно низким, но требует дополнительного внимания в связи с тенденциями автоматизации и цифровизации.
- Уровень инфляции, который в последние годы варьируется в пределах 7-9%, что связано с глобальными экономическими условиями и внутренними факторами, такими как рост цен на энергоносители и импортные товары.
- Структура внешней торговли: Казахстан активно развивает торговые связи с Россией, Китаем, странами ЕС и СНГ, но его экономика остается зависимой от экспорта сырьевых ресурсов, таких как нефть и газ.

Одним из важнейших вызовов является высокая зависимость экономики от нефтяной и газовой отраслей. Это делает страну уязвимой к колебаниям мировых цен на углеводороды, что, в свою очередь, отражается на экономической стабильности. Важным вопросом является диверсификация экономики, развитие несырьевых секторов и повышение

конкурентоспособности промышленности. Казахстан также сталкивается с проблемами в социальной сфере:

- Неравенство доходов между регионами страны.
- Качество образования и здравоохранения, несмотря на значительные инвестиции в эти отрасли.
- Миграция населения, как внутренняя, так и внешняя, что создает дополнительные проблемы для развития экономики.

1. Влияние международных партнеров на экономику Казахстана

На сегодняшний день Казахстан поддерживает активные экономические отношения с рядом международных партнеров. Среди них выделяются:

- Россия, с которой Казахстан имеет крепкие экономические связи в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Взаимная торговля и инвестиции между двумя странами играют ключевую роль в стабильности экономики Казахстана.
- Китай, который является важным партнером в сфере торговли и инфраструктурных проектов (например, в рамках инициативы «Один пояс – один путь»).
- Европейский Союз и США остаются важными экономическими партнерами в сферах энергетики, высоких технологий и финансов.

Казахстан активно участвует в международных экономических и политических организациях, таких как Шанхайская организация сотрудничества (ШОС), Всемирная торговая организация (ВТО) и другие. Участие в этих организациях позволяет Казахстану не только улучшать экономические отношения с различными странами, но и значительно повышать свой международный статус. Одной из важнейших задач остается усиление кооперации с соседними странами, а также развитие новых торговых путей и инвестиционных проектов.

2. Проблемы и перспективы в контексте глобальных вызовов

Мировая экономика сегодня сталкивается с рядом вызовов, таких как последствия климатических изменений, цифровизация, повышение роли искусственного интеллекта, пандемии и глобальные экономические кризисы. Казахстан не исключение, и эти вызовы оказывают значительное влияние на социально-экономическое положение страны.

Одним из ключевых факторов является необходимость перехода к зеленой экономике, что требует дополнительных инвестиций в возобновляемые источники энергии, технологии переработки и утилизации отходов, а также изменений в сельском хозяйстве и промышленности.

Перспективы экономического развития Казахстана зависят от множества факторов. Однако в условиях глобализации и технологических изменений страна должна ориентироваться на следующие направления:

- Диверсификация экономики путем развития IT-сектора, инновационных технологий, сельского хозяйства.
- Развитие человеческого капитала: улучшение качества образования и здравоохранения.
- Продолжение интеграции в международные рынки и участие в глобальных цепочках поставок.

Экономика Казахстана традиционно была ориентирована на добычу и экспорт природных ресурсов, в первую очередь нефти, газа и угля. В 2023 году доля углеводородного сектора в ВВП страны составила около 20%, а в структуре экспорта – более 70%. Это делает экономику уязвимой к колебаниям мировых цен на нефть и другие сырьевые товары. К примеру, в 2020 году, когда цены на нефть обрушились из-за пандемии COVID-19, Казахстан столкнулся с сокращением доходов от экспорта, что отразилось на его экономическом росте, который снизился на 2,6%.

Диверсификация – это ключевая задача для устойчивого развития страны. Правительство Казахстана поставило цель уменьшить зависимость экономики от углеводородного сектора и развивать другие отрасли, такие как сельское хозяйство, промышленность, IT-сектор и высокие технологии. В рамках стратегии «Казахстан-2050»

особое внимание уделяется стимулированию инноваций, улучшению делового климата, а также переходу к «зеленой экономике».

Один из успешных примеров диверсификации – развитие аграрного сектора. Казахстан стал одним из крупнейших мировых экспортёров пшеницы, а также активно развивает сельское хозяйство, которое стало не только традиционной отраслью, но и перспективной для международных инвесторов. В 2023 году производство сельскохозяйственной продукции в Казахстане выросло на 4,5%, что позволило улучшить продовольственную безопасность и создать новые рабочие места в регионах.

Развитие промышленности также является важной частью стратегии диверсификации. В последние годы Казахстан активно развивает металлургическую и машиностроительную отрасли. Например, в 2023 году было увеличено производство автомобилей, особенно в рамках локализации производства иностранных марок, что способствует развитию экспорта в соседние страны и созданию рабочих мест в стране.

Кроме того, Казахстан активно работает над развитием IT-отрасли. В последние годы страны вкладывает значительные средства в цифровизацию и поддержку стартапов. Например, в Алматы был открыт IT-парк, предоставляющий налоговые льготы и инфраструктуру для новых технологий. Развитие цифровых технологий и инноваций будет способствовать не только экономическому росту, но и повышению конкурентоспособности Казахстана на международной арене.

Этот пример показывает, как Казахстан использует экономическую основу для решения важнейших задач, таких как диверсификация экономики и снижение зависимости от углеводородного сектора. В долгосрочной перспективе такие меры могут способствовать улучшению социально-экономического положения страны и укреплению ее позиций на международной арене.

Закключение. Таким образом, социально-экономические вызовы, с которыми сталкивается Республика Казахстан, связаны с необходимостью улучшения внутренней экономики, развития новых отраслей и интеграции в международное сообщество. Экономические перспективы страны во многом зависят от успешной диверсификации, привлечения инвестиций, модернизации инфраструктуры и усиления кооперации с международными партнерами. Казахстан обладает значительным потенциалом для решения этих задач, однако успешная реализация требует комплексного подхода и устойчивых экономических реформ.

Для полноценно развитой статьи можно продолжить исследование в соответствии с представленными темами, добавить актуальную статистику и аналитику, а также углубить разделы с международным анализом.

Анализ социально-экономических вызовов и перспектив развития Республики Казахстан показывает, что страна, несмотря на стабильный экономический рост и значительный потенциал, сталкивается с рядом серьезных проблем. Среди них особое место занимают высокая зависимость экономики от экспорта сырьевых ресурсов, необходимость диверсификации экономики, неравенство в доходах населения и проблемы в социальной сфере, такие как доступность качественного образования и здравоохранения.

На фоне глобальных экономических изменений, таких как технологическая трансформация, изменение климата и геополитические риски, Казахстану предстоит принять стратегические решения для поддержания устойчивого развития. Важнейшими направлениями для страны являются диверсификация экономики, развитие высокотехнологичных отраслей, повышение конкурентоспособности промышленности и инвестиции в “зеленую” энергетику. Кроме того, Казахстан должен продолжать усиливать свою интеграцию с международными партнерами, что откроет новые возможности для торговых и инвестиционных потоков.

Ключевым моментом в перспективах развития страны является эффективная реализация программ реформ в социальной и экономической сферах, направленных на улучшение качества жизни населения, повышение социальной мобильности и создание новых

рабочих мест. Успех в этих областях во многом будет зависеть от государственной политики и способности страны адаптироваться к изменяющимся мировым условиям.

Таким образом, Казахстан имеет все шансы для стабильного и долгосрочного экономического роста, если продолжит решать имеющиеся проблемы и активно развивать стратегические направления в экономике и социальной сфере.

Анализ социально-экономических вызовов и перспектив развития Республики Казахстан показывает, что страна, несмотря на стабильный экономический рост и значительный потенциал, сталкивается с рядом серьезных проблем. Среди них особое место занимают высокая зависимость экономики от экспорта сырья, необходимость диверсификации экономики, неравенство доходов и проблемы в социальной сфере, такие как доступ к качественному образованию и здравоохранению.

На фоне глобальных экономических изменений, таких как технологическая трансформация, изменение климата и геополитические риски, Казахстану придется принимать стратегические решения для поддержания устойчивого развития. Наиболее важными направлениями для страны являются диверсификация экономики, развитие высокотехнологичных отраслей, повышение конкурентоспособности промышленности и инвестиции в зеленую энергетику. Кроме того, Казахстан должен продолжать укреплять свою интеграцию с международными партнерами, что откроет новые возможности для торговли и инвестиционных потоков.

Список использованной литературы

1. Абдикаримова, М. Т. (2021). Экономическая политика Казахстана: Трансформация и вызовы современности. Алматы: Казахстанское издательство.
2. Буторина, Т. А. (2020). Глобальные экономические вызовы и стратегии устойчивого развития стран Центральной Азии. Москва: Экономика.
3. Министерство национальной экономики Республики Казахстан. (2023). Социально-экономическое развитие Казахстана в 2023 году: статистический отчет. Астана: Министерство национальной экономики РК.
4. Всемирный банк. (2022). Анализ экономической ситуации в странах Центральной Азии. Вашингтон: Всемирный банк.
5. Ельцова, А. В. (2021). Международные экономические отношения и внешняя политика Казахстана. Алматы: Наука.
6. Международный валютный фонд. (2023). Казахстан: Страновой отчет по макроэкономике. Вашингтон: МВФ.
7. Хасанова, С. К., & Досмухамбетова, А. М. (2020). Диверсификация экономики Казахстана: проблемы и пути решения. Астана: Экономика и статистика.
8. Шарафутдинова, Р. А. (2022). Роль международных партнеров в экономическом развитии Казахстана. Москва: МГИМО.
9. United Nations Development Programme (UNDP). (2023). Human Development Report 2023. Нью-Йорк: UNDP.
10. World Economic Forum. (2023). Global Competitiveness Report 2023. Женева: WEF.

ЭТИКА И КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ В МЕНЕДЖМЕНТЕ

Әділ К.Е., Демеева Ғ.А.

kami230204@gmail.com

g.demeyeva@gmail.com

Студенты 4 курс, ЕНУ им. Л.Н.Гумилёва

Научный руководитель: к.э.н., профессор Байгабулова К.К.

Аннотация. Статья рассматривает важность этики и корпоративной социальной ответственности (КСО) в современном менеджменте. Этика в менеджменте включает моральные принципы, направляющие поведение и принятие решений, способствует доверию и справедливости внутри компании и за ее пределами. КСО расширяет ответственность компании за пределы прибыли, фокусируясь на социальном, экономическом и экологическом воздействии. Основные аспекты КСО включают благополучие сотрудников, защиту окружающей среды, поддержку общества и этические бизнес-практики. Внедрение этики и КСО помогает компаниям укреплять репутацию, повышать лояльность клиентов, привлекать таланты и улучшать конкурентоспособность.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, устойчивое развитие, социальная ответственность, экологическая ответственность, деловая этика, корпоративная культура, конкурентоспособность, лояльность клиентов.

Этика и корпоративная социальная ответственность (КСО) играют важную роль в современном менеджменте, помогая компаниям не только достигать коммерческих целей, но и формировать положительный имидж и устойчивые отношения с обществом. В условиях глобализации и растущего общественного внимания к вопросам устойчивого развития, этические нормы и принципы социальной ответственности становятся неотъемлемой частью стратегического управления.

Этика в менеджменте касается принципов и стандартов, которые определяют поведение руководителей и сотрудников компании в отношении друг друга, клиентов, партнеров и общества в целом. Этика служит базисом для принятия решений, обеспечивая их прозрачность и справедливость. Корпоративная социальная ответственность, в свою очередь, охватывает широкий спектр деятельности компании, направленный на решение социальных и экологических вопросов. Это могут быть инициативы в области охраны окружающей среды, поддержки местных сообществ, улучшения условий труда и повышения прозрачности бизнеса.

Современные компании осознают, что этические принципы и КСО — это не просто обязательства, но и возможность укрепить лояльность клиентов и привлечь новые сегменты рынка. Введение этики и социальной ответственности в управление помогает компаниям достигать долгосрочных целей и становиться активными участниками устойчивого развития общества.

Этика в менеджменте подразумевает соблюдение стандартов честности, ответственности и справедливости в деловых процессах [4]. Руководители обязаны следовать этическим нормам в работе с сотрудниками, партнерами и клиентами, создавая доверительные отношения. Это включает следующие ключевые аспекты:

1. Прозрачность — компания должна открыто предоставлять информацию о своей деятельности, избегая манипуляций и вводящих в заблуждение данных [5].
2. Ответственность — компании обязаны учитывать последствия своих действий на общество и окружающую среду [6].
3. Справедливость — обеспечение равенства и недискриминационного отношения к сотрудникам, клиентам и партнерам [7].
4. Честность — выполнение обещаний и соблюдение договоренностей [8].

Для Казахстана вопросы этики в менеджменте особенно важны в связи с вызовами постсоветской трансформации и глобализацией. По данным исследований, почти 70% компаний в Казахстане считают этику важной составляющей своей корпоративной культуры, хотя на практике многие ещё сталкиваются с трудностями в реализации этических стандартов.

Переход Казахстана от централизованной плановой экономики к рыночной модели привёл к переосмыслению роли бизнеса в обществе. В 1990-е годы акцент бизнеса был направлен в основном на прибыль, и вопросы социальной ответственности и этики оставались на заднем плане [1]. Однако с усилением глобализации, ростом международной конкуренции и развитием законодательной базы, Казахстан стал внедрять понятие КСО, в том числе с учётом опыта западных стран. Государство начало регулировать этику и социальную

ответственность через правовые нормы и стимулировать компании к активному участию в жизни общества [2].

Государство Казахстана играет важную роль в продвижении этики и КСО в корпоративной культуре [3]. В стране принят ряд законов, таких как Экологический кодекс и Закон “О недрах и недропользовании”, обязывающих компании соблюдать экологические стандарты и развивать социальные программы для регионов [4]. Также государство активно поддерживает программы устойчивого развития и сотрудничает с международными организациями, такими как Всемирный банк и Программа развития ООН, в рамках экологических и социальных проектов [5].

Общественные организации и НПО в Казахстане также активно вовлечены в продвижение КСО. Например, Казахстанская федерация экологических НПО поддерживает проекты по охране окружающей среды и мониторингу корпоративной ответственности крупных компаний. Такие организации играют важную роль в информировании общества и контроле за соблюдением стандартов КСО [6].

Корпоративная социальная ответственность (КСО) представляет собой концепцию, при которой компании добровольно принимают на себя обязательства по решению социальных и экологических задач, выходящих за рамки их основной деятельности [7]. В Казахстане КСО всё больше рассматривается как средство улучшения репутации и укрепления доверия клиентов.

Ключевые направления КСО включают:

- Экологическая ответственность — минимизация негативного воздействия на природу, участие в экологических проектах [8].
- Социальная поддержка — благотворительность, улучшение условий жизни местного населения, поддержка образования.
- Улучшение условий труда — повышение стандартов безопасности и создание благоприятной рабочей среды для сотрудников [1].
- Экономическая ответственность — содействие развитию местной экономики и поддержка малых предприятий [2].

Этика и корпоративная социальная ответственность (КСО) становятся неотъемлемыми составляющими современного менеджмента, особенно в условиях глобализации и усиления конкуренции. В Казахстане компании все больше осознают необходимость внедрения этических стандартов и стратегий КСО, поскольку это способствует повышению доверия со стороны клиентов, партнёров и общества в целом. Внедрение этических принципов в корпоративную культуру помогает формировать справедливые условия труда, создавать прозрачные бизнес-процессы и способствовать устойчивому развитию.

КСО в Казахстане охватывает различные аспекты: от поддержки местных сообществ и участия в социальных проектах до уменьшения экологического следа. Программы КСО способствуют улучшению репутации компаний, укрепляют их позиции на рынке и создают положительный вклад в социальное развитие страны. Поддержка со стороны государства и общественных организаций также играет ключевую роль в развитии КСО, что подтверждается существующими правовыми нормами и общественными инициативами, направленными на контроль и поддержку устойчивого развития.

Таким образом, для Казахстана КСО и этика в менеджменте являются не просто требованиями времени, но важными факторами для достижения долгосрочных целей устойчивого экономического роста и социального прогресса. Успешные примеры компаний, внедривших эти принципы, показывают, что соблюдение этических стандартов и социальная ответственность становятся стратегическими преимуществами, способствующими повышению конкурентоспособности бизнеса. В будущем ожидается, что всё больше компаний будут придерживаться принципов КСО, что приведет к дальнейшему развитию деловой среды, основанной на принципах устойчивого и ответственного менеджмента.

Список использованных источников

1. <https://bulecon.enu.kz/index.php/main/article/download/145/163/285>
2. Министерство труда и социальной защиты населения Республики Казахстан. “Социальные программы в Казахстане.”
3. <https://www.undp.org/ru/kazakhstan/publications/nacionalnyy-doklad-o-chelovecheskom-razvitii-2019>
4. Письменная, О. “Этика в корпоративном управлении.” Экономика и общество, 2022.
5. <https://online.zakon.kz/m/amp/document/31485897>
6. Экологический кодекс Республики Казахстан. 2021 г.
7. Закон “О недрах и недропользовании” Республики Казахстан. 2017 г.
8. https://caer.narxoz.kz/jour/article/view/315?locale=ru_RU

ПЕРСПЕКТИВЫ ТУРИЗМА И ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА В КАЗАХСТАНЕ

Жусупова Қымбат

Малабаева Айдана

kymbatzhussupova0@gmail.com

taalibekova117@gmail.com

Студент, 4 курс, ЕНУ им. Л. Н. Гумилева

Научный руководитель: К.э.н., профессор Байгабулова К. К.

Аннотация. В статье рассматриваются перспективы развития туризма и гостиничного бизнеса в Казахстане, анализируются ключевые тенденции, возможности и вызовы для отрасли. Оценивается влияние государственных программ, современных технологий и международного сотрудничества на туристическую отрасль страны. В статье предлагаются направления для улучшения туристической инфраструктуры и привлечения иностранных туристов.

Ключевые слова: туризм в Казахстане, гостиничный бизнес, перспективы развития, туристическая инфраструктура, международное сотрудничество, инновации в туризме.

Казахстан — крупнейшая страна в Центральной Азии, обладающая значительным туристическим потенциалом благодаря разнообразию ландшафтов, культурному наследию и уникальной природе. Туризм в Казахстане активно развивается в последние годы, что связано с государственными программами поддержки отрасли, улучшением инфраструктуры и увеличением потока иностранных туристов. Гостиничный бизнес играет ключевую роль в развитии туризма, обеспечивая комфортное размещение и качественный сервис для гостей страны. В данной статье рассмотрим перспективы развития туризма и гостиничного бизнеса в Казахстане, ключевые тенденции и возможные барьеры.

Государство активно поддерживает развитие туризма в Казахстане через программы, направленные на улучшение инфраструктуры и повышение привлекательности страны для иностранных туристов:

Программы развития туризма: Программы “Казахстан-2050” и “Туристическая индустрия Казахстана” направлены на поддержку внутреннего и въездного туризма, развитие туристических зон и создание новых объектов туристической инфраструктуры [1][5].

Инвестиции в инфраструктуру: Улучшаются дороги, развивается транспортная инфраструктура, модернизируются международные аэропорты, строятся новые гостиничные комплексы и курорты [1][4].

Национальные туристические маршруты: Создаются специальные туристические маршруты, которые подчеркивают культурное и природное разнообразие страны, такие как Шелковый путь, экотуризм в Алтае и западные степи Казахстана [5].

Казахстан активно сотрудничает с международными организациями и странами для продвижения своего туристического потенциала:

Упрощение визового режима: Введение безвизового режима для ряда стран, а также электронных виз облегчает въезд для иностранных туристов [6].

Международные выставки и форумы: Казахстан участвует в международных туристических выставках, проводит мероприятия для привлечения инвесторов в туристический сектор [2].

Инвестиции в гостиничный бизнес: Привлечение иностранных инвесторов для строительства гостиничных комплексов и курортов мирового уровня помогает повышать стандарты сервиса и улучшать качество обслуживания [4].

Современные технологии и инновации играют важную роль в развитии туристической отрасли:

Онлайн-бронирование и цифровые платформы: Растет популярность онлайн-платформ для бронирования гостиниц и туров, что облегчает процесс планирования поездок для туристов [3].

Мобильные приложения: Создание мобильных приложений для туристов, где можно найти информацию о достопримечательностях, ресторанах и отелях, улучшает удобство и комфорт пребывания в стране [5].

Умные отели и автоматизация процессов: Внедрение технологий автоматизации в гостиничном бизнесе, таких как бесконтактные чекины, системы “умного номера” и чат-боты, улучшает качество обслуживания и снижает затраты [4].

Казахстан обладает уникальными природными объектами и богатым культурным наследием, что создает предпосылки для развития экологического и культурного туризма:

Экотуризм: Популярность экотуризма растет, особенно в таких регионах, как Алтай, Кольсайские озера и национальные парки. Государство инвестирует в развитие экопарков и сохранение природных территорий [5].

Культурный туризм: Казахстан активно продвигает свое культурное наследие, развивая туристические маршруты, связанные с Шелковым путем, древними городами и историческими памятниками [6].

Несмотря на положительные тенденции, отрасль сталкивается с рядом вызовов:

Конкуренция с соседними странами: Казахстан конкурирует с другими центральноазиатскими странами, такими как Узбекистан и Кыргызстан, за иностранных туристов, что требует уникальных предложений и качественного сервиса [2][5].

Сезонность туризма: Климатические особенности страны создают сезонные ограничения для туристической деятельности, что требует адаптации маркетинговых стратегий и развития круглогодичных курортов [6].

Гостиничный бизнес часто сталкивается с проблемой нехватки квалифицированного персонала, что снижает уровень сервиса [4].

Таблица 1 - SWOT-анализ

Сильные стороны (Strengths)	Слабые стороны (Weaknesses)
Природные и культурные ресурсы: Казахстан обладает разнообразными природными ландшафтами — от гор Алтая до степей и пустынь, что привлекает любителей экотуризма. Местные культурные памятники и уникальные традиции также делают страну привлекательной для туристов. Географическое расположение:	Недостаточная инфраструктура: В удаленных районах, где расположены многие природные достопримечательности, существует нехватка качественных дорог, транспорта и мест для размещения, что ограничивает туристический поток. Кадровая проблема: Сфера гостеприимства сталкивается с нехваткой квалифицированных

Казахстан находится на пересечении Европы и Азии, что позволяет ему привлекать туристов из обеих частей света, а также стать важной частью маршрутов Шелкового пути. Поддержка правительства: Государственные программы, такие как «Дорожная карта туризма», стимулируют развитие инфраструктуры и поддержку малого и среднего бизнеса в отрасли.	специалистов, что сказывается на уровне обслуживания и снижает привлекательность для требовательных туристов. Недостаток маркетинга на международном уровне: Казахстан все еще недостаточно известен на глобальной туристической арене, что сдерживает рост числа иностранных туристов.
Возможности (Opportunities) Развитие экотуризма и агротуризма: Растущий интерес к экологическим и культурным путешествиям открывает возможность для Казахстана привлекать туристов, ищущих аутентичный и природосберегающий опыт. Улучшение транспортной инфраструктуры: Открытие новых маршрутов и улучшение транспортных связей между крупными городами и туристическими регионами увеличат доступность страны. Международное сотрудничество: Партнерство с международными туроператорами и продвижение через глобальные платформы могут помочь повысить осведомленность о Казахстане и привлечь больше туристов.	Угрозы (Threats) Глобальная конкуренция: Другие страны Центральной Азии также активно развивают туризм и могут привлечь туристов, предлагая более развитую инфраструктуру и сервис. Экономические и политические риски: Внутренняя и региональная нестабильность может негативно отразиться на потоках туристов, особенно если возникают вопросы безопасности. Экологическая нагрузка: Рост числа туристов может привести к ухудшению состояния природных достопримечательностей, если не внедрять меры по их защите и устойчивому развитию.

Данный SWOT-анализ подчеркивает, что Казахстан обладает большими перспективами для роста в сфере туризма, но также сталкивается с рядом внутренних и внешних вызовов, которые требуют стратегического подхода к развитию отрасли.

Туризм и гостиничный бизнес в Казахстане обладают высоким потенциалом для дальнейшего роста. В 2023 году наблюдается значительный приток иностранных туристов, что указывает на повышенный интерес к Казахстану как к туристическому направлению. Разнообразие природных ресурсов страны, включая горы, степи и пустыни, привлекает как любителей активного отдыха, так и сторонников экотуризма. Важным фактором успеха стал также рост внутреннего туризма: число казахстанцев, путешествующих по стране, стабильно увеличивается благодаря улучшению инфраструктуры и расширению сети услуг. Существенную роль в этом процессе играют государственные инициативы, направленные на поддержку бизнеса и развитие инфраструктуры. Программа «Дорожная карта туризма» способствует инвестициям в сферу, что позволяет создавать новые рабочие места и улучшать качество сервиса. Однако для того, чтобы Казахстан мог конкурировать с другими направлениями, необходимо преодолеть существующие вызовы. Важно усилить международный маркетинг, улучшить транспортные связи, а также решить кадровые вопросы в гостиничном бизнесе.

При сохранении стратегической поддержки и решении ключевых проблем, Казахстан может укрепить свои позиции на мировой туристической арене, обеспечивая устойчивое развитие отрасли и рост экономического потенциала страны.

Перспективы развития туризма и гостиничного бизнеса в Казахстане весьма позитивны. Государственная поддержка, развитие инфраструктуры, активное внедрение технологий и уникальное природное и культурное наследие создают хорошие условия для привлечения туристов и роста гостиничного бизнеса. Тем не менее, для достижения успеха важно справиться с вызовами, такими как конкуренция, сезонность и нехватка кадров. Инновации, улучшение сервиса и продвижение Казахстана на международной арене помогут укрепить позиции страны на туристическом рынке [1][6].

Список использованной литературы

1. Котлер, Ф., Боуэн, Дж., Мэйкенс, Дж. Маркетинг. Гостиничный бизнес и туризм. Санкт-Петербург: Питер, 2014.
2. Робинсон, П., Льюис, Д., Моллард, С. Управление туристическим бизнесом. Москва: Юрайт, 2017.
3. Walker, J. R. Introduction to Hospitality Management. London: Pearson, 2017.
4. Байер, Х., Оуэнс, Л. Revenue Management в гостиничном бизнесе: как максимизировать доходы отеля. Москва: Альпина Паблишер, 2016.
5. Папирян, Г. А. Туризм и гостиничное дело: основы организации и управления. Москва: Инфра-М, 2020.
6. UNWTO. Tourism and Hotel Industry Trends. Madrid: World Tourism Organization, 2022.

PROSPECTS FOR THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE GLOBAL HOTEL INDUSTRY AND THE APPLICATION OF EXPERIENCE IN KAZAKHSTANI HOTELS AND RESTAURANTS

¹Mukhitdinova Kamilya Abzalkyzy, ²Omarova Kenzhegul Akmishevna

¹kamikamou@mail.ru

²omarova820204@mail.ru

¹ 3rd year student, K.Kulazhanov Kazakh University of Technology and Business

² Master of Economics, K.Kulazhanov Kazakh University of Technology and Business

Abstract. This article researches the critical role of sustainability in the global hospitality industry, emphasizing economic, social, and environmental integration. It examines the experience and practices of large hotel chains such as Wyndham, InterContinental, and Marriott. The paper also discusses the potential for sustainable development of the hotel industry and government programs to support a sustainable hotel industry. Sustainability in hospitality is no longer optional but essential for long-term success and resilience. Ways to optimize resource consumption and minimize environmental impact are proposed. By embracing innovative practices and addressing challenges through education and leadership, the industry can contribute meaningfully to global sustainability goals while securing its future.

Keywords. Sustainability; hospitality industry; environment; tourism industry; sustainable development goals.

Introduction. In 1987, the United Nations Brundtland Commission defined sustainability as “meeting the needs of the present without compromising the ability of future generations to meet their own needs” [1].

The Global Sustainable Tourism Council (GSTC) Criteria and Suggested Indicators for Hotels were created to achieve a common understanding of sustainable tourism. They are the minimum a hotel (or any type of built accommodations) business should aspire to reach. The Hotel Criteria are organized around four main themes: effective sustainability planning, maximizing social and

economic benefits for the local community, enhancing cultural heritage, and reducing negative environmental impacts [2].

Based on Brundtland's definition, the following definition can be given: sustainability in hospitality takes full account of the impact of all its activities on current and future economic, environmental, and social well-being.

It is important to note that the hospitality industry is also a big consumer of energy, a large user of water, and a generator of waste.

The main part. It is pertinent to examine different aspects of hospitality and tourism so that resource consumption can be optimized and impacts on the environment minimized. Issues must be understood across various divisions of the hospitality and tourism sector [3].

The following table can be used to balance the integration of economic, social, and environmental aspects in hospitality. It suggests three main factors that are important for a restaurant or hotel to operate in a sustainable way: Environmental Dimension, economic dimension, and Social Dimension (Figure 1).

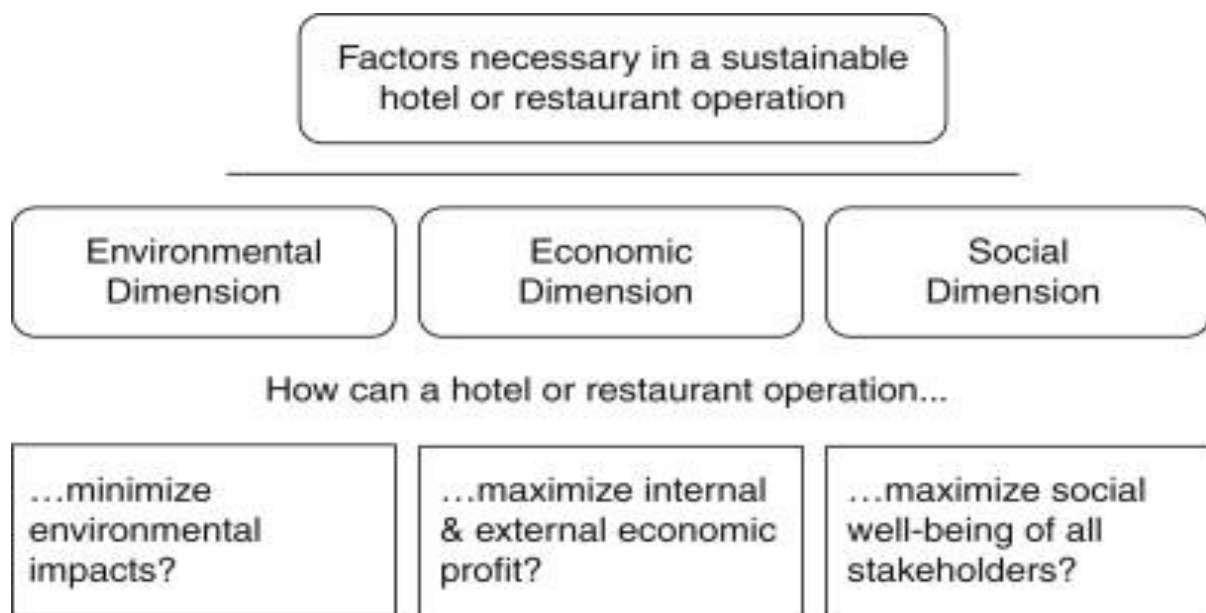


Figure 1. Theoretical framework for sustainability in the hospitality industry.

Note: source [4]

Figure 1 provides a pictorial display and a holistic perspective of the theoretical framework for sustainability. Taking the definition of a sustainable hospitality operation, the whole value chain and life cycle of an operation must be considered when identifying critical aspects that impact sustainability. Everything from construction to furnishing, from food and beverage sourcing to production and waste management, to all the various day-to-day operations have to be in harmony with the environment, society, and operational profitability [4].

Organizations influence the social side of sustainability by creating jobs, providing employee training, improving working conditions, and participating in various social initiatives [5].

The increasing growth of the economy has led to a heightened recognition of the economic dimension of sustainability. The economic dimension has garnered significant attention due to its positive impact on societal happiness, well-being, and social welfare, resulting in an enhanced quality of life.

Significant investments have been made in infrastructure, manufacturing, and the acquisition of plant and machinery. This has facilitated the achievement of the company's primary objective, which is to generate increased financial returns for its proprietors and shareholders. Economic activity has enhanced social sustainability, created additional employment opportunities, and developed a more proficient labor force [6].

However, when companies do not adhere to the principles of environmental sustainability, they can lead to environmental pollution, especially in air quality, and disruption of the complex climate systems necessary to sustain life. Today, environmental problems are the consequences of our failure to achieve the harmonious coexistence of the three pillars of sustainability. To achieve sustainability, these three dimensions must operate together and exhibit interdependence.

Although the presence of hospitality guests may not directly contribute to environmental harm, it is essential to acknowledge that the products and services provided by the hospitality industry can potentially have adverse effects on the environment.

The hospitality industry must debunk misconceptions about the costliness of green operations and customers' perceived lack of environmental concern.

Adopting environmentally sustainable practices in the hospitality industry may only sometimes be advantageous, as it often necessitates substantial financial investments. There may need to be more than the potential cost savings from adopting environmentally friendly practices to compensate for the initial expenses.

Producing environmentally friendly goods and services incurs higher costs, which may be deemed economically unviable, particularly if the organization needs more resources, time, and effort to implement such practices.

Green Key is a prestigious international eco-label for the tourism industry. To gain Green Key certification, hotels must fulfill a list of requirements, including environmental standards policy, action plans, education, and communication [7].

We want to provide examples of sustainable practices in the global hospitality industry that need to be applied worldwide. Examples are hotel chains: Wyndham Hotels & Resorts, InterContinental Hotels Group (IHG), and Marriott International.

Wyndham Hotels & Resorts promotes its Wyndham Green program, which can be considered a good practice through which hotels concerned with a sustainable business can prove competitiveness by increasing their market share and reducing operating costs. In 2022, the hotel group contributed over \$1 million in donations and 1,500 Wish hours to different Non-Profit organizations. The Wyndham Green Certification contains five progressive levels – core, essential, proficient, advanced, and expert and the areas of interest are energy preservation (40%), water preservation (30%), waste diversion (23%); responsible sourcing (23%) and stakeholder engagement (10%) – the percentage exceeds 100% because elements of the program can impact multiple areas. Currently, 83% of the properties managed by the hotel group are Wyndham Green Certified, and the group's strategic objective is for this percentage to reach 100% by 2025. Furthermore, until 2025, the hotel group aims to ensure 100% salary equality between women and men globally. There is 96% salary equality between women and men at the executive level and 100% at the management level. Regarding the impact on the community, Wyndham Hotels & Resorts aims to participate 100% in Wish Day by 2025. Demonstrating their core value of caring, the Wish Day program offers team members – from the U.S. and Canada – a day off to volunteer [8].

InterContinental Hotels Group (IHG) is working on the development of the IHG Green Engage™ system, which offers more than 200 green solutions for the chain's hotels to ensure a high environmental level. The IHG Green Engage™ system includes four progressive levels of certification, the first of which is mandatory for all hotels in the group, and the third level provides a reduction in energy consumption of up to 25%.

A culture of diversity, equity, and inclusion can also be found within the InterContinental hotel group. In this sense, the data provided by IHG Responsible Business Report (2022) indicates the following: the proportion of global leaders with different nationalities is 21%, there is a balance between employees in terms of gender, and the proportion of females who hold the position of Vice President is 34%. InterContinental also shows care for the communities, providing support for the local needs in terms of food donation – in 2022, they donated 228,794 meals through the OzHarvest partnership and 20,000 directly – development of employment skills – through the IHG Academy Programme and different partnerships – volunteering for making a positive difference for local people [9].

Marriott International has developed the 'Serve 360: Doing Good in Every Direction' platform, which is focused on four areas of interest: Nurture Our World, Sustain Responsible Operations, Empower Through Opportunity, Welcome All, and Advance Human Rights.

With the year 2025 as the deadline, the Nurture Our World dimension is focused on reaching 15 million volunteer hours, while the Sustain Responsible Operations aims to achieve the following strategic objectives: 100% of hotels certified to a recognized sustainability standard – in 2021. This percentage was 30% – the reduction of carbon intensity by 30% – a reduction of 25.6% was registered in 2021 – develop 250 adaptive reuse projects – in 2021, there were 211 open adaptive reuse projects. The other two dimensions highlight the need to increase gender parity and ethnic diversity of global executive positions – Empower Through Opportunity – but also to focus on human rights and cultural understanding – Welcome All and Advance Human Rights [10].

Kazakhstan's vision for sustainable hospitality: opportunities and challenges. In Kazakhstan, government policy is aimed at supporting sustainable development. The hotel industry is seen as a sector with untapped potential for sustainable growth. Various government initiatives, such as the Memorandum of Understanding between the Ministry of Tourism and Sports and the United Nations, outline inclusive and environmentally conscious development strategies. Attention needs to shift decisively toward efficiency in the use of natural resources, reduction of pollution, and cultural preservation, which are auspicious measures for tourism development in Kazakhstan by worldwide ecological standards. These efforts can also be powered through better multi-stakeholder collaboration and knowledge sharing within Central Asia [11].

Kazakhstan has actively participated in the international sustainable development agenda and has adopted most of the aspects of the Sustainable Development Goals into its national policy.

Whereas in the conditions of the Concept of development of the tourism industry of the Republic of Kazakhstan till 2023-2029 years, the primary attention is given to the development of infrastructure, increase in quality of services, and use of environmentally sustainable modes. The relevance of standards in the field to the international level will be considered for the hotel industry, including developing and approving new modern standards and small regional accommodation facilities - guest houses will be certified [12].

In the Environmental Dimension category, Radisson Hotel Astana and Park Inn by Radisson Astana (hotels of the Carlson Rezidor Hotel Group) became the first hotels in Kazakhstan to receive the prestigious Green Key certificates. This international certificate confirms hotels' compliance with global environmental standards [7].

In the social dimension category, the hotel industry contributes to job creation, and the quality of services provided depends on staff training. This includes the involvement of highly qualified foreign specialists to introduce new management methods, production technologies, equipment, and staff training. The preservation of cultural heritage and the development of ecotourism also help to strengthen social stability.

The preservation of cultural heritage and the development of ethnic tourism also help to strengthen social stability.

Advantages and strengths of sustainable development of the hotel business in the Republic of Kazakhstan:

- the stability of the country's political system, the availability of a mechanism of public administration in the field of hotel business in the form of the current legislative framework;
- stable economic system of the Republic of Kazakhstan, which leads to rapid GDP growth and stable economic growth;
- improving the well-being of the population, which leads to an increase in the need for travel;
- the presence of unique, vast natural resources;
- low cost of construction and electricity.

The main trends and opportunities for the development of the hotel business in the Republic of Kazakhstan are:

- development of the latest hotel products to attract potential consumers to the Republic of Kazakhstan;

- research and adoption of international experience in professional training and specialization of personnel in the hospitality industry into Kazakhstan practice;
- increasing interaction with employers on the development of the professional education system in the hospitality industry;
- the introduction of innovative technologies in the field of transport technologies, as well as in the field of communications and distribution [13].

These advantages and opportunities can contribute to achieving the Sustainable Development Goals. Tourism based on natural and cultural resources contributes to economic growth. Improving the population's well-being and creating jobs in the hotel industry can reduce social inequality. Training based on international experience ensures competitiveness in the global labor market. Kazakhstan's natural resources create an ideal base for ecotourism.

In Kazakhstan, the tourism industry is increasingly adopting sustainability principles; government policies support developing environmental awareness, improving infrastructure, and preserving the cultural heritage. The accomplishments of such hotels as Radisson and Park Inn, which have obtained the Green Key, vividly demonstrate how the hospitality industry can act in accord with world standards on sustainability while at the same time contributing to local economic development. Furthermore, Kazakhstan's stable political and economic environment and vast natural resources provide a perfect foundation for sustainable tourism and hospitality development.

Conclusion. The ability to finally implement sustainable practices within the hospitality industry is essential for its long-term viability and to contribute to the greater global sustainability agenda. The sector can contribute to attaining the Sustainable Development Goals by responsibly managing resources, reducing environmental impacts, and fostering social equity.

By capitalizing on its strengths and opportunities, Kazakhstan can become Central Asia's leading nation in sustainable hospitality. These developments in infrastructure, integration of international best practices, and eco-friendly standards will mean the nation achieving its goals in sustainable tourism and realizing economic and social benefits for current and future generations.

Analyzing the practices of large hotel chains, including Wyndham, InterContinental, and Marriott, with an emphasis on initiatives such as environmental certifications, energy efficiency, and support for local communities, Kazakhstan's potential in the field of sustainable tourism is considered, with a focus on the state strategy "Concept of development of the tourism industry of the Republic of Kazakhstan for 2023-2029". Key strengths include rich natural resources, stable economic growth, and low operating costs. Opportunities include introducing international training standards and innovative technologies, which will improve the hotel sector's compliance with the Global Sustainable Development Goals (SDGs).

Reference:

1. Report of the World Commission on Environment and Development: Our Common Future S Imperatives - Accessed Feb. 1987 - ask-force.org
2. GSTC Industry Criteria for Hotels GST Council - Performance indicators for hotels and, 2016 - gstcouncil.org
Managing Sustainability in the Hospitality and Tourism Industry: Paradigms and Directions for the Future V Jauhari 2014•books.google.com
3. Legrand W., Chen J. S., Laeis C.M. Sustainability in the Hospitality industry. Principles of Sustainable Operations Second edition 2013 Dy Routledge 2 Park Square, Milton Park, Abingdon, Oxon OX14 4RN, P - 298. ISBN: 978-0-415-53123-8 (hbk)
4. Nicola Dempsey, Glen Bramley, Sinéad Power, Caroline Brown The social dimension of sustainable development: Defining urban social sustainability. 27 September 2011 Sustainable Development Volume 19, Issue 5 p. 289-300 <https://doi.org/10.1002/sd.417>
<https://onlinelibrary.wiley.com/>
5. Philosophy of Management and Sustainability: Rethinking Business Ethics and Social Responsibility in Sustainable Development by Jacob Dahl Rendtorff Emerald Publishing (September

30, 2019) 264 pages 978-1789734546 Philosophy-Management-Sustainability-Responsibility-Sustainable/dp/1789734541

6. Making Sustainability Work: Best Practices in Managing and Measuring Corporate Social, Environmental, and Economic Impacts Marc J. Epstein and Adriana Buhovac Published by Berrett-Koehler © 2014 Greenleaf Publishing Limited P. – 352. ISBN 978-1-60994-993-8 https://scholar.google.com/scholar_lookup

7. The first International Eco-Certificates “Green Key” in Kazakhstan was awarded to Radisson Hotel Astana and Park Inn by Radisson Astana

8. Wyndham Hotels & Resorts 2023 Environmental, social, and governance report <https://d1io3yog0oux5.cloudfront.net/>

9. IHG Green Engage™ system <https://www.ihg.com/content/gb/en/support/green-engage>

10. Marriott International 2022. Serve 360 Report: Environmental, Social, and Governance Progress http://serve360.marriott.com/wp-content/uploads/2022/10/Marriott-2022-Serve-360-ESG-Report-accessible_F.pdf

11. UN Tourism in Kazakhstan: Working Together to Put Sustainability, Education and Innovation at the Heart of Tourism Development <https://www.unwto.org/news/un-tourism-in-kazakhstan-working-together-to-put-sustainability-education-and-innovation-at-the-heart-of-tourism-development>

12. On approval of the Concept of development of the tourism industry of the Republic of Kazakhstan for 2023-2029 <https://adilet.zan.kz/rus/docs/P2300000262#z480>

13. Business Ethics: A European Perspective: Managing Corporate Citizenship and Sustainability in the Age of Globalization Crane A, Vatten D., 2010, Oxford University Press ISBN 978- 0-19-969731-1 <https://scholar.google.com/scholar>

СТРУКТУРЫ И МЕХАНИЗМЫ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Насырова Камшат

e-mail: bekbusinova1971@mail.ru

Магистрант университета «Туран-Астана»

Аннотация. В статье рассматриваются основные структуры и механизмы финансовой системы Республики Казахстан, анализируются их особенности, роль в экономике страны и перспективы развития. Особое внимание уделяется банковскому сектору, пенсионной системе, рынку ценных бумаг, страховым организациям и микрофинансовым институтам. Предложены рекомендации по улучшению функционирования финансовой системы для обеспечения устойчивого экономического роста. Финансы контролируют образование и использование фондов денежных средств. Они являются неким экономическим инструментом, благодаря которому осуществляется распределение и перераспределение валового внутреннего продукта и национального дохода. Финансовая система отображает как финансы используются в экономике государства. Финансы появились вместе с возникновением государства. Государству требовались средства, чтобы выполнять свои главные функции (контроль, управление, оборону, охрану общественного порядка и др.). Именно для этого государства начали создавать фонды денежных средств, после чего и возникли налоги. Появление налогов в государстве обуславливает возникновение финансов и финансовой системы.

Ключевые слова. Финансовая система, Республика Казахстан, банковский сектор, рынок ценных бумаг, пенсионная система, страховой сектор, микрофинансовые организации, денежно-кредитная политика, бюджетная политика, налоговая система,

Общеизвестно, что эффективное использование любых финансовых средств проявляется через ответственность лиц, прозрачность в денежных и финансовых операциях и экономичность в расходах, затратах, распределении доходов. Принимаемые решения по государственным программам в различных отраслях и сферах в Казахстане при их реализации, безусловно, требуют оценки финансовых возможностей и результативности в каждом конкретном случае. Необходимо четко представлять, что эффективность как способность использовать имеющийся потенциал для достижения поставленных экономических и социальных задач, вбирает в себя смысл – максимизации результатов и минимизация израсходованных на их достижение ресурсов (затрат), следовательно, «эффективность – одна из форм результативности; эффективность экономической системы – конечная форма результативности её функционирования и эффективность выступает способом достижения поставленной цели» [1].

Как видно, при «ресурсном» подходе сопоставляется определенный эффект, выступающий в виде конечного результата, с примененным капиталом (ресурсами). С позиции теоретико-методологических и практических аспектов проблемы эффективности на основе богатства понятийно-категориального аппарата теории эффективности, необходимо и далее в Казахстане акцентировать внимание и углублять подходы к определению понятий «результат» и «эффект», «эффективность» и «экономичность», «критерий» и «показатели», обосновывать методологические подходы к измерению и оценке эффективности деятельности всех сфер и хозяйствующих субъектов на рынках на основе единого критерия, «определяющего сущность эффективности, и системы показателей, рассматриваемой как способ выражения его количественной определенности».

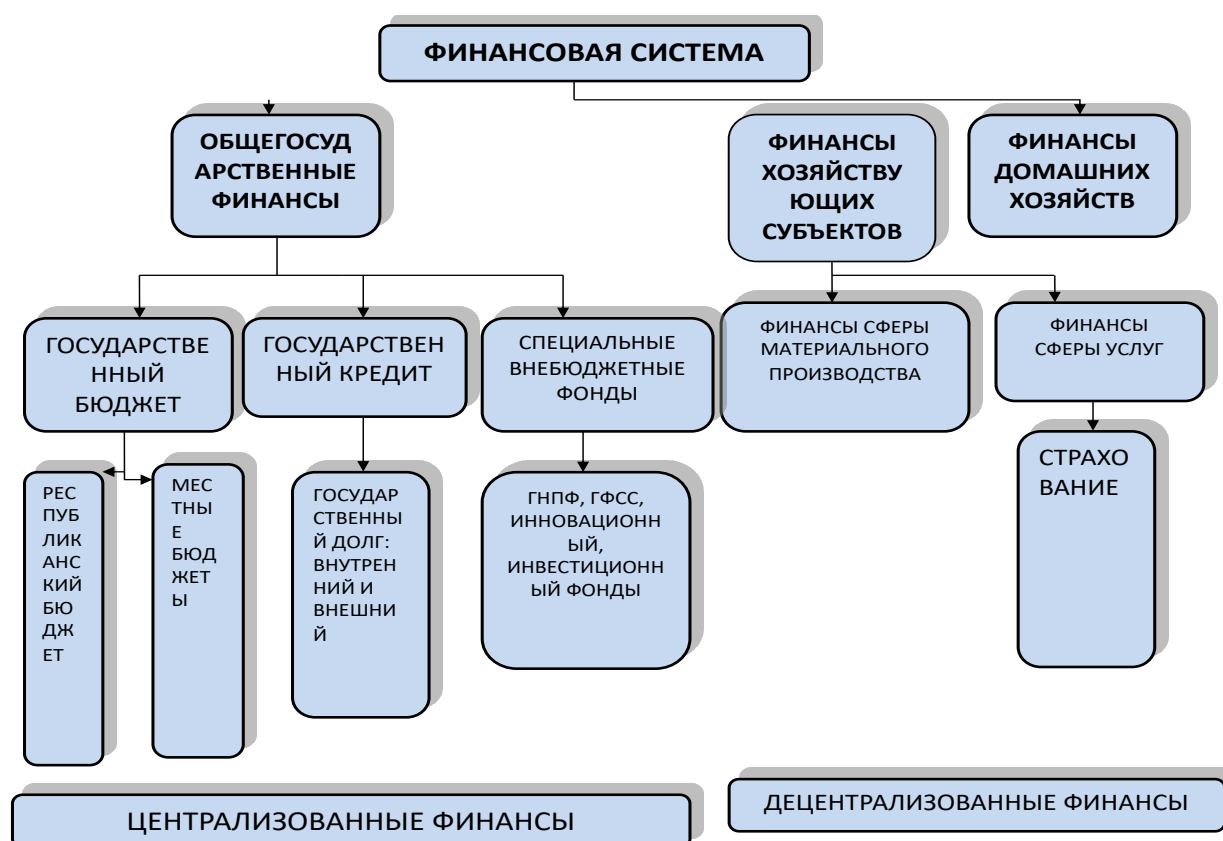


Рисунок-1 Схема финансовой системы РК. Примечание: составлено автором по данным источника

Отрадно, что одним из ключевых моментов в Послании Президента Республики Казахстан «Стратегия «Казахстан-2050» – Новый политический курс состоявшегося государства» является рассмотрение всех направлений через призму эффективности. В логической последовательности, красной нитью многократно представлено упоминание понятия «эффективность»: создать современную, эффективную нефтегазовую и

горнодобывающую отрасли экономики; создать современный и эффективный корпус управленцев; максимально эффективно трансформировать природные богатства нашей страны в устойчивый экономический рост; создание современных и эффективных систем образования и здравоохранения; повышение ответственности, эффективности и функциональности государственного аппарата; провести ревизию всех действующих налоговых льгот и сделать их максимально эффективными; в нашем обществе растет запрос на обновленную и более эффективную социальную политику; нам нужны новые эффективные механизмы выравнивания социально-экономических условий в регионах; отныне государственный служащий должен продвигаться по карьерной лестнице поэтапно, совершенствуя свои навыки и повышая свой профессиональный уровень, показывать свою эффективность и обеспечивать высокий результат. Как видно, акцент на «эффективность» включает большую смысловую нагрузку и в реальной жизни все действия участников рыночных процессов и органов государственной власти призваны обеспечивать результативность и отдачу от вложенных финансовых средств. В очень важном для страны, общества и нынешнего поколения документе, наряду с анализом состояния национальной экономики и определением глобальных вызовов в XXI веке, озвучена Стратегия Казахстана до 2050 года в быстро меняющихся исторических условиях.

На сегодняшний день финансовая система представляет собой совокупность органов, созданных на основе особых экономических отношений, организующих создание и использование денежных ресурсов и фондов. Данный сектор в стране разделяют на три ветви. Это финансы государства в целом, финансы хозяйствующих субъектов и финансы домашних хозяйств. А те, в свою очередь, дополнительно подразделяются: концепция развития финансового сектора Республики Казахстан до 2030 года предусматривает несколько этапов. [2]

До 2020 года основные усилия были направлены на повышение устойчивости финансового сектора и усиление его конкурентоспособности за счет решения существующих проблем, а также принятия соответствующих мер и закладки основ функционирования финансового рынка после 2020 года. В этот период ожидается завершение Республикой Казахстан переходного периода после вступления в ВТО, а также переход на международные стандарты регулирования финансовой деятельности.

Согласно планам правительства, в период до 2025 года планируется завершить процесс координации законодательств стран-участниц ВТО, что в свою очередь направлено на развитие финансовых рынков стран. На данном этапе состоится согласование о создании наднационального органа по регулированию финансового рынка.

В связи с этим ожидается изменение роли и позиции национальных регулирующих органов.

- Общие государственные финансы состоят из государственного бюджета (республиканского бюджета и местного бюджета), государственного кредита, специальных фондов
- Государственный кредит направлен на погашение государственного долга (внутреннего государственного долга и внешнего государственного долга)
- Специальные фонды вне государственного бюджета подразделяются на государственный накопительный пенсионный фонд, государственный фонд социального страхования, фонд национального благосостояния, Национальный фонд Республики Казахстан

В настоящее время в развитых странах государственную финансовую систему охватывают четыре звена, такие как государственный бюджет, местные финансы, специальные внебюджетные фонды и финансы государственных предприятий. Государственный бюджет считается важнейшим звеном финансовой системы, будь то в развитой стране или в Казахстане. По своему материальному содержанию он является основным централизованным денежным фондом государства. Государственный бюджет

учитывает самые основные расходы и доходы государства. Бюджет объединяет налоги, расходы, государственный кредит и другие финансовые категории.

По мнению многих экспертов, Казахстан прошел болезненный пик реструктуризации экономических структур после достижения финансовой стабильности, а экономические реформы добились успеха за счет реализации собственной стратегии и тактики. Экономические и социальные отношения несколько изменились после обретения Казахстаном независимости. С начала глобальных экономических реформ в начале 1994 года была установлена некоторая финансовая стабильность. Была разрешена почти полная либерализация цен и сняты многие ограничения в сфере внешней торговли.

Рациональная политика государственных расходов создала условия для сокращения бюджетного дефицита. Это, в свою очередь, стало прочной основой для обеспечения финансовой устойчивости экономики: были созданы конкретные предпосылки для привлечения инвестиций, реализующих равномерный экономический рост, и с учетом всего этого появилась возможность улучшить качество жизни граждан.

Важнейшей из государственных программ является реформирование системы управления финансовыми ресурсами страны и ее адаптация к рыночным условиям. В связи с этим в последние годы усилия правительства заключались в рационализации расходов бюджета, укреплении финансовой дисциплины, создании реальной частной собственности, привлечении инвестиций в целях развития экономики республики, разработке бюджетных нормативов, создании эффективного механизма управления внутренними и внешними долгами государства, развивать и укреплять рынок государственных ценных бумаг и другие инструменты экономической инфраструктуры. В настоящее время мировая финансовая система нуждается в обновлении. Однако нет четких и единых прогнозов о том, как это будет выглядеть в посткризисной ситуации. Ответ на эти вопросы кроется в недостатках нынешней глобальной финансовой модели. Хорошо известно, что ранее скрытые слабости становятся видимыми во время крупных экономических изменений. Такие организации, как Международный валютный фонд, Всемирный банк и Всемирная торговая организация, играют особую роль в мировой финансовой системе. Независимо от благих целей их создания, а именно помощи развивающимся странам, все это зачастую укрепляет позиции американской валюты. И это ослабляет сопротивление развивающихся стран финансовому кризису. В частности, Казахстан успешно прошел завершающие этапы вступления во Всемирную торговую организацию. Чтобы войти в нее, наша финансовая система должна была быть сильной, товары должны были быть конкурентоспособными, а сельское хозяйство должно было развиваться. Соединенные Штаты имеют наибольшее количество голосов при определении членства в этой организации. С учетом всего этого в настоящее время предлагаются различные варианты реформирования мировой финансовой системы, в том числе необходимость изменения национальной финансовой системы [3].

Для того чтобы правильно разобрать значение финансовой стратегии и тактики государства необходимо дать определение и содержание финансовой политики государства в целом, поскольку финансовая стратегия и тактика, это неотъемлемая составляющая финансовой политики государства. Вся система управления финансами, направленная на достижение определенных стратегических и тактических целей государства базируется на финансовой политике, которая является составной частью экономической политики.

Финансовая политика - это совокупность государственных мероприятий по использованию финансовых отношений для выполнения государством своих функций. Практически она реализуется на основе принятия системы государственных мероприятий, разработанных на определенный период времени, по мобилизации части финансовых ресурсов общества в бюджет и их эффективному использованию. Ее реализация осуществляется совокупностью бюджетно-налоговых и других финансовых инструментов и институтов, наделенных соответствующими законодательными полномочиями по формированию и использованию финансовых ресурсов и регулированию денежных потоков. Как составная часть экономической политики, финансовая политика должна быть направлена

на обеспечение экономического роста, социального мира и значимости государства в международном сообществе.

В условиях глобализации финансов в современном мире, относительно свободного движения капитала и других ограниченных ресурсов финансовая политика любого государства не может строиться изолированно и учитывать только внутреннее состояние экономики, но должна ориентироваться и на соответствующие требования и стандарты международного финансового, права и международных финансовых институтов.

Содержание финансовой политики определяется:

- соответствующей теоретической базой и разработанной на ее основе концепцией, регулирующей роли государства в области финансов;

- разработкой основных направлений и целей в достижении макроэкономических показателей, обеспечивающих сбалансированность доходов и расходов государства на текущий период и перспективу;

- осуществлением практических мер по реализации этих целей всей совокупностью финансовых инструментов и государственных институтов.

Основу финансовой политики составляют стратегические направления, которые определяют долгосрочную и среднесрочную перспективу использования финансов и предусматривают решение главных задач, вытекающих из особенностей функционирования экономики и социальной сферы страны. Одновременно с этим государство осуществляет выбор текущих тактических целей и задач использования финансовых отношений. Они связаны с основными проблемами, стоящими перед государством, в области мобилизации и эффективного использования финансовых отношений.

Бюджетная политика включает политику бюджетных доходов и расходов, управление государственным долгом и государственными активами, бюджетный федерализм и систему управления государственными финансами.

Стратегическими целями бюджетной политики являются: снижение налоговой нагрузки на экономику; упорядочение государственных обязательств; концентрация финансовых ресурсов и решение приоритетных задач; снижение зависимости бюджетных доходов от конъюнктуры мировых цен; создание эффективной межбюджетных отношений и управления государственными финансами. Задачами бюджетной политики на очередной финансовый год могут быть:

- инвентаризация и оценка эффективности всех бюджетных расходов и обязательств, включая целевые программы;

- четкое разграничение расходных и налоговых полномочий между бюджетами всех уровней;

- урегулирование кредиторской задолженности бюджета;

- проведение реструктуризации государственного долга и введение единой системы управления государственным долгом;

- совершенствование казначейских технологий и управления государственными финансами и др.

Налоговая политика представляет собой систему мероприятий государства в области налогов. Она играет важную роль в стимулировании инновационной сферы. Выделяют основные задачи налоговой политики:

- значительное снижение и выравнивание налогового бремени;

- упрощение налоговой системы;

- минимизация издержек исполнения и администрирования налогового законодательства;

- ликвидация налогов с оборота;

- снижение налоговой нагрузки на фонд оплаты труда;

- уменьшение налогообложения внешнеторговых операций;

- создание условий для легализации прибылей предприятий;

-сокращение количества налогов и ограничение произвола налоговых и таможенных органов при одновременном повышении ответственности налогоплательщиков.

Список использованных источников

1. Бригхэм Юджин, Гапенски, Луис Финансовый менеджмент: Полный курс. В 2-х томах. Т.2. - 2021.
2. Дюсембаев К.Ш. Аудит и Анализ финансовой отчетности Алматы. «Каржи - Каражат» 2021.
3. Томпсон А.А., А.Дж. Стрикленд Стратегический менеджмент М.: «Банки и биржи», 2020.

ҚАЗАҚСТАН ҰЙЫМДАРЫНДА ПЕРСОНАЛДЫҢ МОТИВАЦИЯСЫН ЖЕТІЛДІРУ

¹ Сагадатов Каракат Куанышевена, ² Кадырова Г.А.

¹ karakatsagadatova04@gmail.com

² kadirova.77@mail.ru

¹ Менеджмент мамандықтың 4 курс студенті,
э.ғ.к., Экономика Жоғары Мектебінің доценті,
Астана Халықаралық Университеті, Астана қ., Қазақстан республикасы

Аннотация. Ұйымдардағы қызметкерлердің ынтасын арттыру, әсіресе Қазақстанның қарқынды дамып келе жатқан нарығында жоғары өнімділік пен бәсекелестік артықшылықты сақтау үшін өте маңызды. Қызметкерлерді ынталандырудың заманауи тәсілдері материалдық және материалдық емес ынталандырудың теңгерімді үйлесімін қамтиды. Бәсекеге қабілетті жалақы және жұмыс нәтижелеріне негізделген бонустар сияқты материалдық ынталандырулар қаржылық қауіпсіздікті қамтамасыз етеді және үздіктерді марапаттайды. Материалдық емес ынталандыру, оның ішінде біліктілікті арттыру, тану және шешім қабылдау процестеріне қатысу мүмкіндіктері қызметкерлер арасында құндылық пен адалдық сезімін тудырады. Жұмыс пен өмірдің тепе-теңдігі, психикалық әл-ауқатына ықпал ететін қолайлы жұмыс ортасын құру мотивацияның артуына ықпал етеді. Қызметкерлердің жеке құндылықтарына сәйкес келетін күшті корпоративтік мәдениет олардың қатысуы мен адалдығын қамтамасыз етеді. Осы кешенді стратегияларды іске асыру арқылы Қазақстандағы ұйымдар қызметкерлердің қанағаттанушылығын арттыруға, айналым көрсеткіштерін төмендетуге және жалпы ұйымдастырушылық көрсеткіштерді жақсартуға мүмкіндік алады.

Түйінді сөздер. қызметкерлерді ынталандыру, Қазақстан, материалдық ынталандыру, материалдық емес ынталандыру, корпоративтік мәдениет, жұмыс ортасы.

Кіріспе. Жаһандық экономика және еңбек нарығындағы тұрақты өзгерістер жағдайында қызметкерлерді ынталандыру Қазақстандағы ұйымдардың табысты қызметінің негізгі факторына айналады. Соңғы жылдары бұл тақырыпқа назар айтарлықтай өсті, өйткені кәсіпорындар өз қызметкерлерінің мотивациясын арттырудың жаңа және тиімді жолдарын табуға тырысады. Персоналды ынталандырудың заманауи тәсілдері материалдық және материалдық емес ынталандыруды біріктіруге, қолайлы жұмыс ортасын құруға және корпоративтік мәдениетті дамытуға негізделген, бұл құнды кадрларды ұстап қана қоймай, олардың өнімділігі мен қатысуын арттыруға мүмкіндік береді.

Бәсекеге қабілетті жалақы, бонустар және әлеуметтік пакеттер сияқты материалдық ынталандыру қаржылық тұрақтылық пен қызметкерлердің негізгі қажеттіліктерін

қанағаттандыруды қамтамасыз ететін мотивацияның маңызды аспектілері болып қала береді. Алайда, мансаптық мүмкіндіктерді, еңбегін мойындауды және шешім қабылдау процесіне қатысуды қамтитын материалдық емес ынталандырулар қызметкерлердің ұзақ мерзімді мотивациясы мен адалдығын қалыптастыруда бірдей маңызды рөл атқарады.

Қазақстандағы қызметкерлерді ынталандырудың заманауи әдістері материалдық және материалдық емес сипаттағы әртүрлі құралдар мен технологияларды қамтиды. Дегенмен, мотивация-бұл әр қызметкерге жеке көзқарасты және әртүрлі стратегиялар мен әдістерді икемді қолдануды талап ететін көп қырлы және күрделі процесс екенін түсіну маңызды. Бұл жұмыстың мақсаты-Қазақстандық ұйымдардағы қызметкерлерді ынталандырудың заманауи әдістерін қарастыру, олардың тиімділігін талдау және қызметкерлердің өнімділігі мен қанағаттанушылығын арттыру үшін үздік тәжірибелерді анықтау.

Мотивацияға кешенді тәсілді қолдану Қазақстан ұйымдарына қазіргі заманғы сын-тегеуріндерге бейімделуге және орнықты өсу мен даму үшін жағдай жасауға мүмкіндік береді.

Мотивация-бұл адамның белсенділігін тудыратын мотивтер жүйесі: мінез-құлықты анықтайтын мотивтер, қажеттіліктер, ұмтылыстар мен ниеттер сияқты факторлардың жиынтығы. Оны мотивтердің пайда болуы мен анықталу жүйесі, белгілі бір деңгейде мінез-құлық белсенділігін ынталандыратын және қолдайтын процестің сипаттамасы деп түсінуге болады. Қызметкерлерді басқару кезінде еңбек тиімділігіне және оның өнімділік деңгейін арттыруға ықпал ететін мотивтер жүйесін іске асыру еңбек қызметінің мотивациясын білдіреді. Мотивацияның тиімді әдістерін үнемі қолдану, сондай-ақ еңбек қызметі процесінде кәсіпорын қызметкерлерінің мотивтерін анықтау еңбек мотивациясының негізін құрайды.

Қазіргі әлемде еңбек мотивациясы маңызды рөл атқарады, өйткені қызметкерлер арасында еңбек мотивациясы саясатын дұрыс құру, ең болмағанда, жұмысшылардың жұмыс сапасын жақсартуды және еңбек өнімділігін арттыруды қамтамасыз етеді. Әдетте мотивация-бұл еңбекке ынталандыру процесі. Сондықтан өз қарамағындағылардың тиімді жұмысына қол жеткізгісі келетін басшылар қызметкерлер үшін ынталандырудың болуын ұмытпауы керек.

Егер сіз адамның мотивациясы мен қажеттіліктерін түсінбесеңіз және жұмысқа ынталандыруды дұрыс пайдаланбасаңыз, тиімді басқаруды жүзеге асыру мүмкін емес. Мысалы, кейбір адамдар бірдей жағдайда қызығушылықпен жұмыс істейді, ал басқалардың жоғары нәтижеге жету үшін, мақтаулар есту үшін, ал екінші адамдар түрі көбірек табыс көзін табу үшін жұмыс жасайды. Бұл адамды не нәрсеге итермелейді және оны позитивті болуға не итермелейді деген сұрақ туындайды. Өндірісті тиімді басқарудың жолы қызметкерлердің мотивациясын түсінуде жатыр.

Икемді жұмыс кестесін, жұмыс пен өмірдің тепе-теңдігін қолдауды және қызметкерлердің психикалық және физикалық әл-ауқатын қамтамасыз етуді қамтитын қолайлы жұмыс ортасын құру да заманауи мотивациялық стратегияның маңызды элементі болып табылады. Сонымен қатар, компанияның құндылықтары мен миссиясына негізделген корпоративтік мәдениетті дамыту жұмысшылардың тиесілілігі мен маңыздылығын қалыптастыруға ықпал етеді. Сондай-ақ, Қазақстан ұйымның құндылықтары мен миссиясын көрсететін корпоративтік мәдениетті дамытуға ерекше көңіл бөледі. Маңызды аспект-қызметкерлердің психикалық денсаулығы мен әл-ауқатын қолдау, бұл жағымды атмосфераны құруға және жұмысқа қанағаттануды жақсартуға көмектеседі. Қызметкерлерді дамыту және оқыту арқылы инвестиция салуға ұмтылатын компаниялар жоғары белсенді және өнімді команда түрінде айтарлықтай артықшылықтарға ие болады.

Қазақстанның қарқынды дамып келе жатқан экономикасы жағдайында қызметкерлердің ынта-жігері әртүрлі ұйымдардың табысты жұмыс істеуінің негізгі факторына айналуға. Ынталандырудың заманауи әдістері еңбек өнімділігін арттырып қана қоймай, сонымен қатар қызметкерлердің қанағаттануына ықпал ететін еңбек жағдайларын жасауға арналған. Қызметкерлердің әртүрлі қажеттіліктерін мүмкіндігінше қанағаттандыру үшін материалдық және материалдық емес ынталандыруды ескеру маңызды. Ынталандырудың да өзіне тән артықшылықтары мен кемшіліктері бар, оларды келесі кестеден байқауға болады:

1 кесте—Қазақстандағы персоналды ынталандырудың заманауи тәсілдерінің артықшылықтары мен кемшіліктері

Артықшылықтары	Кемшіліктері
Еңбек өнімділігін арттыру: Заманауи ынталандыру қызметкерлерге жоғары нәтиже көрсетуге көмектеседі.	Жоғары шығындар: кешенді мотивациялық жүйелерді енгізу, әсіресе шағын және орта компаниялар үшін қымбатқа түсуі мүмкін.
Қызметкерлердің қанағаттануын жақсарту: Кәсіби даму, еңбекті тану және икемді жұмыс жағдайлары адалдық пен мотивацияны арттырады.	Басқарудың күрделілігі: мотивациялық бағдарламаларды басқару тұрақты бақылау мен түзетулерді қоса алғанда, айтарлықтай күш-жігерді қажет етеді.
Айналымның төмендеуі: тартымды жұмыс жағдайлары мен даму мүмкіндіктері қызметкерлерді ұзақ уақыт ұстауға көмектеседі.	Тиімсіздік қаупі: дұрыс тандалмаған ынталандыру қажетті нәтижеге әкелмеуі мүмкін, кейде көңілсіздік тудыруы мүмкін.
Позитивті корпоративтік мәдениетті құру: әртүрлі ынталандырулар ортақ мақсаттарға жету үшін жұмыс істейтін біртұтас топты құрайды.	Қызметкерлердің қажеттіліктерін өзгерту: қызметкерлердің қажеттіліктері уақыт өте келе өзгеруі мүмкін, бұл мотивациялық бағдарламаларды үнемі бейімдеуді қажет етеді.
Дарынды мамандарды тарту: бәсекеге қабілетті еңбек жағдайлары үздік кадрларды тартуға ықпал етеді.	Өзгерістерге қарсылық: жаңа мотивациялық тәсілдерді енгізу ескі әдістерге үйренген қызметкерлердің қарсылығына тап болуы мүмкін.

Ескерту: кесте ұйымдардағы персоналды ынталандырудың заманауи тәсілдерінің негізгі артықшылықтары мен кемшіліктерін көрсетеді. Артықшылықтарға еңбек өнімділігін арттыру, қызметкерлердің қанағаттануын жақсарту, айналымды азайту, оң корпоративтік мәдениетті қалыптастыру және дарынды мамандарды тарту сияқты маңызды аспектілер кіреді. Дегенмен, тиімді мотивациялық бағдарламаларды енгізу жоғары шығындар, басқарудың күрделілігі, тиімсіздік қаупі, қызметкерлердің қажеттіліктерін өзгерту және өзгерістерге қарсы тұру сияқты бірқатар кемшіліктермен байланысты. Оңтайлы нәтижеге қол жеткізу үшін компаниялар осы факторларды ескеріп, қызметкерлердің нақты жағдайлары мен қажеттіліктеріне байланысты мотивацияға көзқарастарын бейімдеуі керек.

Қазақстандағы персоналдың мотивациялық жүйесі соңғы онжылдықтарда Елеулі өзгерістерден өтті. Бұрын қызметкерлерді ынталандыру негізінен жалақы мен сыйлықақылар сияқты материалдық ынталандыруға негізделген. Алайда, экономиканың дамуымен және әлеуметтік-мәдени жағдайлардың өзгеруімен персоналды ынталандыру тәсілдері жан-жақты және алуан түрлі болды.

Қазақстан тәуелсіздігінің алғашқы жылдарында (1991-2000 жж.) мотивациялық жүйе негізінен материалдық ынталандыруға сүйенді. Осы уақыт ішінде мотивацияның негізгі элементтері жалақы, сыйлықақылар және әлеуметтік жеңілдіктер болды. Негізгі еңбек жағдайлары жұмысшыларды тарту мен ұстап қалуда маңызды рөл атқарды.

2 кесте – Тәуелсіздік кезеңіндегі және қазіргі Қазақстандағы мотивация жүйесінің негізгі элементтері

Кезең	Мотивацияның негізгі элементтері
Тәуелсіздік кезеңі	Жалақы, сыйлықақылар, әлеуметтік жеңілдіктер, негізгі еңбек

(1991-2000 жж.)	жағдайлары
Қазіргі Қазақстан (2024 ж.)	Бәсекеге қабілетті жалақы, сыйлықақылар, әлеуметтік жеңілдіктер, кәсіби даму, икемді жұмыс кестесі, еңбегін тану, корпоративтік мәдениет

Ескерту: Тәуелсіздік кезеңінде (1991-2000жж.) Қазақстандағы персоналдың мотивациялық жүйесі негізінен жалақы, сыйлықақылар және әлеуметтік жеңілдіктер сияқты материалдық ынталандыруларға бағытталды. Осы кезеңде жұмыс орындарының тартымдылығын қамтамасыз ету үшін негізгі еңбек жағдайларына баса назар аударылды.

Қазіргі Қазақстанда персоналды ынталандыру жүйесі айтарлықтай дамыды және кешенді болды. Бәсекеге қабілетті жалақы мен сыйлықақылардан басқа, компаниялар кәсіби даму, икемді жұмыс кестесі, еңбекті тану және корпоративтік мәдениетті дамыту сияқты көптеген материалдық және материалдық емес ынталандыруларды ұсынады. Бұл тәсіл компанияларға талантты қызметкерлерді тартуға және сақтауға, олардың қанағаттануы мен өнімділігін арттыруға мүмкіндік береді.

Мотивацияның негізгі факторларының бірі материалдық сыйақы болып қала береді. Қазақстанда компаниялар соңғы жылдары қызметкерлердің қажеттіліктері мен жұмыс ерекшеліктерін ескере отырып, еңбекақы төлеудің неғұрлым икемді және әртүрлі нысандарын енгізе бастады.

Материалдық ынталандыру-бұл қызметкерді материалдық қамтамасыз етумен тікелей байланысты және оны жұмыста жоғары нәтижелерге қол жеткізуге ынталандыратын сыйақы түрлері. Көптеген ірі компанияларда стандартқа айналатын медициналық сақтандыру және Зейнетақы бағдарламалары сияқты әлеуметтік кепілдіктер де маңызды рөл атқарады. Бұл ынталандырулар қызметкерлердің қаржылық жағдайына және олардың мотивациясына тікелей әсер етеді.

Қазақстанда көптеген компаниялар, соның ішінде "Қазмұнайгаз" және "Қазақтелеком" өз қызметкерлерінің уәждемесін арттыру үшін материалдық ынталандыруды белсенді пайдаланады.

"Қазмұнайгаз" компаниясы өз қызметкерлеріне негізгі көрсеткіштерді орындағаны үшін қомақты сыйлықақылар ұсынады. Бұл тәжірибе білікті кадрларды ұстап тұруға көмектеседі және қызметкерлерді жоғары нәтижелерге қол жеткізуге ынталандырады.

Материалдық емес ынталандыруларға кәсіби даму мүмкіндіктері, еңбекті тану, икемді жұмыс кестесі, шешім қабылдауға қатысу және қолайлы жұмыс ортасын құру кіреді. Қазақстанда компаниялар материалдық емес ынталандыруға көбірек көңіл бөлуде, бұл қызметкерлердің қанағаттанушылығын және олардың компанияға деген адалдығын арттыруға ықпал етеді.

Компания "Kaspi.kz" әр түрлі тренингтер мен біліктілікті арттыру курстарын ұсына отырып, өз қызметкерлерінің мансаптық өсуін белсенді қолдайды. Бұл қызметкерлердің дамуына ықпал етеді және олардың мотивациясын арттырады. ҚазМұнайГаз және Каспи Банк ынталандыру жүйесін нақты келесі кестеден көруге болады:

3 кесте – ҚазМұнайГаз және Kaspi.kz-тің ынталандыру жүйелері

Компания	Ынталандыру түрі	Ынталандыру мысалдары
КазМунайГаз	Материалдық ынталандыру	- Жоғары жалақы - Жетістіктер үшін бонустар мен сыйлықақылар - Зейнетақы жоспарлары - Қызметкерлер мен олардың отбасыларына арналған медициналық сақтандыру

Kaspi.kz	Материалдық ынталандыру	емес	• Біліктілікті арттыру және оқыту бағдарламалары • Топтық жұмыс пен ынтымақтастыққа баса назар аудару • Күшті корпоративтік мәдениет • Жұмыс пен өмір балансы

Ескерту: Қазақстандағы ең ірі мұнай-газ компаниясы ҚазМұнайГаз материалдық ынталандыруға назар аударады. Каспий Банкі қызметкерлерді дамытуға, жағымды және қолдау көрсететін корпоративтік мәдениетті құруға, сондай-ақ жұмыс пен өмір арасындағы жақсы тепе-теңдікті сақтауға баса назар аудара отырып, материалдық емес ынталандыруға бағытталған.

Осылайша, ынталандырудың екі түрі — материалдық және материалдық емес — Қазақстан компанияларындағы персоналды ынталандыру үшін маңызды.

Қазақстанда персоналды ынталандырудың заманауи тәсілдері соңғы жылдары айтарлықтай өзгерді. 2024 жылы Қазақстанда компаниялар қызметкерлердің өнімділігі мен қанағаттанушылығын арттыруға, сондай-ақ адал команда құруға көмектесетін заманауи тәсілдерді белсенді түрде енгізуде. Оның ішінде;

- Жұмыстағы икемділік: Kaspi Bank сияқты икемді кестені және қашықтан жұмыс істеуді енгізу.
- KPMG: командалық іс-шаралар арқылы салауатты жұмыс ортасын, корпоративтік мәдениетін құру.
- Оқыту және дамыту: біліктілікті арттыру бағдарламалары және Chevron Kazakhstan сияқты конференцияларға қатысу.
- Жетістіктерді тану: Air Astana-дағы сияқты қызметкерлер үшін жария сыйлықтар мен алғыстар.
- Мансаптық өсу: "Қазақтелеком" сияқты ішкі ілгерілеу және даму мүмкіндіктері.
- Корпоративтік әлеуметтік жауапкершілік (КӨЖ): Eurasian Resources Group сияқты қайырымдылық және экологиялық жобаларға қатысу.

Бұл жұмыс берушілер мен қызметкерлер арасында үйлесімді және тиімді қарым-қатынас орнатуға, белсенділік пен адалдықты арттыруға мүмкіндік береді. Көптеген Қазақстандық компаниялардың халықаралық стандарттарға бейімделу қажеттілігін түсінуі маңызды, бұл олардың еңбек нарығындағы бәсекеге қабілеттілігіне оң әсер етеді.

Қызметкерлерді ынталандыруда салауатты корпоративтік мәдениетті және қолайлы еңбек жағдайларын жасау шешуші рөл атқарады. Тартымды жұмыс ортасы қызметкерлердің ұйымға деген сүйіспеншілігін нығайтуға және стресс деңгейін төмендетуге көмектеседі:

- Топтық жұмыс: күшті корпоративтік мәдениет, өзара қолдауға, ынтымақтастыққа және ашықтыққа мән береді және қызметкерлер арасындағы сенімді қарым-қатынастардың дамуына ықпал етеді. Бұл қызметкерлердің моральдық жағдайын жақсартуға және ортақ мақсаттарға қатысуға көмектеседі.
- Жұмыс орындарын ұйымдастыру: ыңғайлы және заманауи кеңселердің, ойын-сауық алаңдарының, асүйлердің және бейресми жиналыс алаңдарының болуы-мұның бәрі жағымды жұмыс атмосферасын құруға көмектеседі, бұл қызметкерлердің жұмыс тиімділігіне тікелей әсер етеді.

Қазақстанда қызметкерлерді ынталандырудың заманауи тәсілдері еңбек өнімділігін арттыру, қызметкерлердің қанағаттанушылығын жақсарту, кадрлар айналымын төмендету, оң корпоративтік мәдениет құру және талантты мамандарды тарту сияқты елеулі артықшылықтарды ұсынады.

Қызметкерлерді ынталандыру-Қазақстандағы ұйымдардың табысы мен дамуына тікелей әсер ететін маңызды фактор. Ұйымның қызметкерлерін тиімді басқару, ұйымда қызметкерлер мен компания арасындағы қарым-қатынастың барлық аспектілерін анықтайтын қызметкерлерді ынталандырудың теңдестірілген жүйесін құрмау мүмкін емес.

Қорытынды. Жаһандану және Қазақстандағы еңбек нарығындағы өсіп келе жатқан бәсекелестік жағдайында ұйымдардың табысты қызметінің негізгі факторы қызметкерлерді ынталандыру болып табылады. Ынталандырудың заманауи әдістері жалақы, сыйлықақылар және әлеуметтік қамсыздандыру сияқты дәстүрлі материалдық ынталандыруды ғана емес, сонымен қатар қызметкерлерді ұстап қалу мен дамытуда маңызды рөл атқаратын материалдық емес факторларды да қамтиды.

Қазіргі заманғы мотивация әдістерінің көптеген артықшылықтарына қарамастан, мысалы, айналымды азайту, корпоративтік мәдениетті жақсарту және талантты мамандарды тарту, жоғары шығындармен, іске асырудың күрделілігімен және кейбір тәсілдердің тиімсіздігімен байланысты мүмкін болатын қиындықтарды есте ұстаған жөн. Сондықтан ұйымдар қызметкерлердің нақты қажеттіліктері мен нарықтық жағдайларға сәйкес келетін мотивациялық стратегияларын мұқият талдап, түзетуі керек.

Икемді еңбек жағдайларын, мансаптық мүмкіндіктерді енгізіңіз, салауатты корпоративтік мәдениетті қалыптастырыңыз және жұмыс пен өмір арасындағы тепе - теңдікті сақтаңыз-мұның бәрі қызметкерлердің белсенділігі мен қанағаттануын арттыруға көмектеседі. Бұл тәсілдердің негізгі аспектілері жұмыс процесінің икемділігі, корпоративтік мәдениет, біліктілікті арттыру бағдарламалары және жетістіктерді мойындау болып табылады. Бұл қағиданы Kaspi Bank, KazMunayGas және Air Astana сияқты Қазақстандық компаниялар белсенді түрде жүзеге асыруда, бұл қызметкерлердің қатысуын арттыруға ықпал етеді. Қызметкерлерді ынталандыруды басқару-бұл муниципалды құрылымдағы өзіндік сапалық сипаттамалары бар күрделі талдау процесі. Сондықтан әр түрлі ынталандыруларды компанияның ынталандыру жүйесіне біріктіру компанияның тұрақты өсуіне және ұзақ мерзімді стратегиялық мақсаттарға жетуіне ықпал етеді.

Қолданылған әдебиеттер тізімі

- 1 Маслоу А. Х. адамның мотивация теориясы // психологиялық журнал. 2018. №3, 45-52 бб.
- 2 Армстронг М. Армстронг адам ресурстарын басқару тәжірибесі туралы // Коган Бет. 2020. №5, 123-130 бб.
- 3 Бычкова А. Ф. персоналды басқару // Пенза: Пенза. мемлекет ун-т. 2015. 309 б.
- 4 Әлібаев Ж., Дуйшонбиева Э. К. нарық жағдайында адами ресурстарды басқару / / Қырғызстан Жоғары оқу орындарының жаңалықтары. 2017. № 3, 94-97 бб.
- 5 Хохлова Е. Д. ұйым қызметкерлерін ынталандырудың заманауи тәсілдері // Жас ғалым. 2019. № 46 (284), 364-366 бб.
- 6 Райан Р. М., Диси Э. Л. өзін-өзі анықтау теориясы: мотивация, даму және әлауқат үшін негізгі психологиялық қажеттіліктер // Гилфорд Пресс. 2017. 350 б.
- 7 Пинк Д. Н. Драйв: бізді не итермелейтіні туралы таңқаларлық шындық / / Riverhead Books. 2019. 384 б.

2020-2024 ЖЫЛДАРЫ ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА ТӨЛЕМ ҚҰРАЛДАРЫНЫҢ ДАМУ ДИНАМИКАСЫ ЖӘНЕ ОЛАРДЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ӨСЕРІ

Бибетова Карлыгаш Шынболатовна

Жумағалиқызы Асель

kbibetova@bk.ru

sarsengalieva04as@bk.ru

Жетекші: Ахметова Г.И. э.ғ.к. доцент

Экономика және құқық факультеті, Қ.Жұбанова атындағы Ақтөбе өңірлік университеті

Аннотация: Бұл мақалада 2020-2024 жылдары Қазақстанда төлем құралдарының даму үдерісі және олардың елдің қаржы жүйесіне, экономикалық белсенділікке әсері жан-жақты талданады. Зерттеу барысында цифрлық банкинг, мобильді төлемдер, электрондық әмияндар, QR-код арқылы төлемдер және цифрлық теңге сияқты заманауи төлем құралдарының танымал болуының негізгі себептері қарастырылады. Мақалада транзакциялар саны мен көлемінің динамикасы көрсетіліп, қолма-қол ақшасыз төлем жүйелерінің ел экономикасына тигізген ықпалы бағаланады. Бұл талдау Қазақстанның қаржы секторында цифрлық жаңғыртудың артықшылықтарын және болашақтағы даму бағыттарын түсінуге мүмкіндік береді.

Кілт сөздер: Төлем құралдары, цифрлық банкинг, мобильді төлемдер, электрондық әмиян, цифрлық теңге, қаржы технологиялары, онлайн төлемдер, экономикалық өсу.

Қазақстанның қаржы секторындағы цифрлық төлем құралдарының дамуы қазіргі кезеңде ерекше маңызға ие болып отыр. Жаңа технологиялар мен цифрлық шешімдер қолма-қол ақшасыз төлемдерге сұранысты арттырып қана қоймай, экономиканың тұрақты дамуына серпін беруде. Цифрлық банкинг, электрондық әмияндар, QR-төлемдер және цифрлық теңге сияқты инновациялар төлем жүйелерінің тиімділігін арттырып, халыққа қаржы қызметтеріне оңай қол жеткізуге мүмкіндік береді. Сонымен қатар, пандемия жағдайында төлем құралдарын қашықтан пайдалану қажеттігі артып, қаржы институттарын жедел цифрландыруға ынталандырды.

Қазақстанның цифрлық экономикаға көшудегі бұл үдерісі елдің халықаралық деңгейде бәсекеге қабілеттілігін күшейтіп, қаржы жүйесінің қауіпсіздігі мен қолжетімділігін жақсартуға ықпал етеді. Цифрлық төлемдердің дамуы шағын және орта бизнеске жаңа мүмкіндіктер ұсынып, экономикалық белсенділікті арттырады. Бұл процесс халықтың қаржылық сауаттылығын арттыруға да әсер етуде.

Бұл мақалада еліміздегі төлем құралдарының экономикаға тигізетін әсері мен олардың түрлері жан-жақты қарастырылады. 2020-2024 жылдар аралығындағы төлем құралдарының динамикасы зерттеліп, өзгерістердің негізгі себептері мен оларды дамыту жолдары анықталады.

Кесте 1 – Қазақстандағы 2020-2024 ж аралығындағы төлем құралдарының транзакция саны мен сомасының динамикасы, (мың транзакция, млрд сомасы)

	25.08.2020	27.08.2021	26.08.2022	28.08.2023	29.08.2024
жиынтығы транзакция саны -мың	296 065,60	656 071,90	814 133,10	1 131 564,90	1 292 290,91
сомасы млрд	41 060,40	51 444,20	60 080,20	71 214,80	122 127,74

Ескерту: *<https://www.nationalbank.kz/kz/news/statistika-po-platezhnym-instrumentam> негізінде автор құрастырған

2020-2024 жылдар аралығындағы кесте деректеріне талдау жасай отырып, Қазақстанда төлем құралдары арқылы жасалған транзакциялар саны мен олардың сомасы тұрақты түрде өсіп отырғанын байқаймыз. Транзакциялар саны 4,4 есеге, ал сомасы шамамен 3 есеге ұлғайған. Бұл өсім цифрлық төлем құралдарының танымалдылығының артуын, халықтың сандық және қолма-қол ақшасыз төлемдерге көшуін, сондай-ақ экономикалық белсенділіктің күшеюін көрсетеді. Бұл көрсеткіштер халықтың қолма-қол ақшасыз төлемдерге көбірек көшуі, сандық төлем құралдарының дамуы және экономикалық белсенділіктің жоғарылауын көрсетеді. Нақты не себептен өскенін талдау мақсатында Қазақстанда 2020-2024 жылдар аралығындағы қолданылған төлем құралдарын зерттейміз.

Кесте 2 – Қазақстандағы 2020-2024 ж аралығындағы төлем құралдарының транзакция саны динамикасы, мың транзакция

	25.08.2020	27.08.2021	26.08.2022	28.08.2023	29.08.2024
төлем құралдары	транзакция саны	транзакция саны	транзакция саны	транзакция саны	транзакция саны
төлем тапсырмалары	22 086,80	24 672,20	26 609,00	102 036,10	120 139,60
төлем талаптары	106,6	140,7	221,2	443,1	472,97
чектер	0,1	0,1	0,1	1	1,09
инкассалық өкімдер	106,1	168,8	234,3	422,1	1 093,11
төлем ордері	2 398,00	2 977,70	17 057,00	9 460,10	13 593,43
төлем хабарламасы	2 302,40	2 257,70	2 460,80	2 882,40	3 016,82
төлем карточкалары	269 063,10	625 898,30	767 550,80	1 016 320,10	1 153 973,90
<i>соның ішінде</i> - қолма-қол ақшасыз төлем мен ақша аударымдары	244 877,10	602 963,70	745 611,90	995 728,80	1 133 496,57
қолма-қол ақша алу операциялары	24 185,40	22 934,60	21 938,90	20 591,40	20 477,33
жиынтығы	296 065,60	656 071,90	814 133,10	1 131 564,90	1 292 290,91

Ескерту: *<https://www.nationalbank.kz/kz/news/statistika-po-platezhnym-instrumentam> негізінде автор құрастырған

Кестеде 2020-2024 жылдар аралығындағы Қазақстан Республикасындағы қолданылатын төлем құралдарының транзакция санының динамикасы көрсетілген. Кестедегі мәліметтер төлем тапсырмалары, төлем талаптары, чектер, инкассалық өнімдер, төлем ордері, төлем хабарламалары, төлем карточкалары және қолма-қол ақша алу операциялары бойынша әр жылда тіркелген транзакциялардың санының өзгерісін қамтиды. Еліміздегі 2020-2024 жылдар аралығындағы төлем құралдарының транзакция санының динамикасын толық талдай отырып, әрбір төлем құралының өсуі мен өзгеріс себептерін зерттейміз.[1]

1. Төлем тапсырмалары 2020-2021 жылдары 11.7% өсті. Бұл өсімнің себебі Қазақстанда цифрлық банкинг пен онлайн төлем жүйелерінің дамуы, банктердің онлайн қызмет көрсету платформаларына көшуі және мобильді қосымшаларды қолданудың артуы болды. 2021-2022 жылдары өсім 7.8% құрады, себебі халықтың цифрлық төлемдер мен мобильді банкингке сенімі артты, ал әлеуметтік төлемдер мен мемлекеттік бағдарламалардың онлайн жүйеге көшуі де әсер етті. 2022-2023 жылдары өсім 283.7% болды, бұл пандемияның әсерінен адамдардың үйден төлем жасау қажеттілігінің артуымен және мемлекеттік көмектердің онлайн рәсімделуімен байланысты. 2023-2024 жылдары өсім 17.8% құрады, себебі цифрлық жүйелер мен онлайн төлемдерге деген сұраныс жоғары болды, ал банктердің жаңа ұсыныстары бұл үрдісті қолдады.[1]

2. Төлем талаптары 2020-2021 жылдары төлем талаптары 31.9% өсті, бұл ақшасыз төлемдердің танымалдылығы мен банктердің қашықтан қызметтер ұсынуының нәтижесі болды. Пандемия әсерінен халық онлайн төлемдерді жиі пайдалана бастады. 2021-2022 жылдары өсім 57.3% құрап, цифрлық экономикаға көшу жалғасты, халық цифрлық жүйелерге бейімделіп, көптеген қызметтер онлайн қолжетімді болды. 2022-2023 жылдары төлем талаптары 100.1% өсіп, цифрлық төлемдер мен банкинг кеңінен қолданыла бастады. 2023-2024 жылдары өсім 6.7%-ға дейін баяулады, бірақ онлайн төлем жүйелерінің дамуы жалғасты. Банктер өз платформаларын жақсартып, қауіпсіздік шараларын күшейтті.[1]

3. Чектердің қолданылуында 2020-2021 жылдар аралығында өзгеріс 0% болды, себебі олардың қолданылуы әлі де шектеулі болды және көбіне кәсіпкерлер мен ірі сауда нүктелерінде қолданылды. 2021-2022 жылдар аралығында да өзгеріссіз қалды, себебі электронды төлемдер мен мобильді қосымшалар танымал бола бастады, бірақ чектер көбінесе бизнес деңгейінде сақталды. 2022-2023 жылдары цифрлық чектердің енгізілуі нәтижесінде 900% өсу байқалды, бұл электронды коммерцияның кеңеюімен және мемлекеттік құрылымдардың чектерді қолдануға ынталануымен байланысты. 2023-2024 жылдары өсім 9% болды, бірақ бұл өсу баяулап, чектер көбінесе корпоративті клиенттер үшін қолданылатын төлем құралына айналды.[1]

4. Инкассалық өкімдер 2020-2021 жылдары 59.3% өсіп, бұл өсім банктердің инкассация қызметтерінің дамуы, ақшасыз төлемдердің артуы және экономикалық шаралармен байланысты болды. 2021-2022 жылдары 39.0% өсу байқалды, себебі инкассациялық қызметтердің дамуы мен цифрлық жүйелердің тиімділігі артты. 2022-2023 жылдары өсім 80.2% болды, бұл цифрлық төлем жүйелерінің кеңеюі мен онлайн жүйелердің оңтайландырылуымен байланысты. Ірі кәсіпорындар мен мемлекеттік мекемелердің ақшасыз төлемдерге көшуі де әсер етті. 2023-2024 жылдары өсім 159.7% құрады, себебі цифрлық

экономика мен ақшасыз төлемдерге сұраныс артуы инкассалық өкімдердің өсуін жеделдетті.[1]

5. Төлем ордері 2020-2021 жылдары 24.2% өсті, бұл қаржы нарығындағы автоматтандыру мен онлайн жүйелердің енгізілуімен байланысты болды. 2021-2022 жылдары өсім 472.1% құрады, себебі электронды төлем ордерлерінің енгізілуі және жаңа технологиялар төлем ордерлерінің көптеп қолданылуына ықпал етті. 2022-2023 жылдары 44.5% кему байқалды, себебі мобильді төлем жүйелері мен смартфондар арқылы төлемдер төлем ордерлерінің сұранысын азайтты. 2023-2024 жылдары өсім 43.7% болды, бұл электрондық төлем жүйелерінің кеңеюі мен онлайн сауда мен мобильді қосымшалардың дамуына байланысты төлем ордерлерінің қолданылуы артты.[1]

6. Төлем хабарламалары 2020-2021 жылдары 1.9% азайды, бұл экономикалық тұрақсыздық және төлем жүйелерінің өзгерісімен байланысты болды. Онлайн төлемдер мен мобильді қосымшалардың дамуы хабарламалардың қажеттілігін азайтты. 2021-2022 жылдары өсім 9.0% болды, себебі халықтың цифрлық қызметтерді қолдануы мен банктердің жаңартылған қызметтері өсуге ықпал етті. 2022-2023 жылдары 17.1% өсім байқалды, бұл қаржылық қызметтердің сандық жүйеге көшуі мен төлемдерге сұраныстың артуымен байланысты. 2023-2024 жылдары 4.7% өсу болды, себебі қаржы қызметтерінің тиімділігі мен жаңа төлем жүйелерінің енгізілуі төлем хабарламаларының санының өсуін сақтап қалды.[1]

7. Төлем карточкалары 2020-2021 жылдары 132.7% өсті. Бұл өсімнің себебі мобильді төлемдер мен онлайн сатып алулардың кеңеюі, төлем карточкаларын қолданудың ыңғайлығы, сондай-ақ пандемияның әсерінен қолма-қол ақшаға сұраныстың азаюы болды. 2021-2022 жылдары өсім 22.6% құрады, себебі цифрлық карталардың танымалдылығы мен мобильді төлемдерге сұраныс артты. 2022-2023 жылдары өсім 32.5% болды, бұл цифрлық валюталар мен криптовалютаға сұраныстың артуы, сондай-ақ төлем карточкаларының қауіпсіздігі мен ыңғайлығының жақсаруымен байланысты. 2023-2024 жылдары өсім 13.5% құрады, бұл банктердің қызмет көрсету кеңістігінің кеңеюі, жаңа төлем жүйелерінің енгізілуі және халықаралық сауданың дамуына байланысты болды.[1]

Қорытындылай келе, Қазақстанның қаржы секторындағы цифрлық төлем құралдарының дамуы соңғы жылдары қарқынды өзгерістерге ұшырап, ұлттық экономиканың негіздерін қайта қалпына келтіруге және нығайтуға айтарлықтай ықпал етті. 2020-2024 жылдар аралығындағы талдау, әсіресе пандемия кезеңі төлем құралдарының пайдаланылуындағы өзгерістердің динамикасын айқын көрсетті. Цифрлық банкинг, мобильді төлемдер, электрондық әмияндар және QR-кодтар сияқты технологиялардың дамуы халықтың ақшасыз төлемдерге деген сұранысын күрт арттырды. Сонымен қатар, цифрлық теңгенің енгізілуі еліміздің қаржы жүйесінің сандық жүйеге көшуін жеделдетіп, ұлттық төлем жүйелерін нығайтты.

Төлем құралдарының динамикасын зерттеу еліміздегі сандық төлем жүйелерінің тұрақты дамуын және цифрлық экономикаға көшу үрдісін айқын көрсетеді. Төлем тапсырмалары мен төлем карточкаларының қолданылуындағы айтарлықтай өсім халықтың цифрлық банкингке, мобильді төлемдерге және қашықтан қаржылық қызметтерге көшуін дәлелдейді. Қаржы институттарының цифрлық жүйелерді қабылдауы мен жаңғыртуы, сондай-ақ төлем жүйелерінің қауіпсіздігін арттыру, сандық төлемдердің таралуын қолдады.

Кесте 3 – Қазақстандағы 2020-2024 ж аралығындағы төлем құралдарының транзакция сомасы динамикасы , млрд

	25.08.2020	27.08.2021	26.08.2022	28.08.2023	29.08.2024
төлем құралдары	сомасы (млрд)	сомасы (млрд)	сомасы (млрд)	сомасы (млрд)	сомасы (млрд)
төлем тапсырмалары	35 982,10	42 438,80	48 061,90	55 211,60	103 918,69
төлем талаптары	4,8	3,7	5,1	9	10,82
чектер	0,4	0,3	0,3	84,2	0,03
инкассалық өкімдер	9,6	17,4	27,3	107,4	114,94
төлем ордері	559,3	674,2	734,9	704,6	926,61
төлем хабарламасы	139,9	137,2	238,7	160,9	173,91
төлем карточкалары	4 364,10	8 172,90	11 012,00	14 937,00	16 982,74
соның ішінде - қолма-қол ақшасыз төлем мен ақша аударымдары	2 983,10	6 630,60	9 167,20	12 921,80	14 727,82
қолма-қол ақша алу операциялары	1 381,10	1 542,30	1 844,90	2 015,20	2 254,93
жиынтығы	41 060,40	51 444,20	60 080,20	71 214,80	122 127,74

Ескерту: *<https://www.nationalbank.kz/kz/news/statistika-po-platezhnym-instrumentam> негізінде автор құрастырған

Кесте мәліметтерін талдау барысында әр төлем құралын жыл аралығында бөліп қарастырамыз.

1. Төлем тапсырмалары 2020 жылы 35 982,10 млн теңге құрады. Төлем тапсырмаларының көлемі 2020 жылы пандемия жағдайында онлайн транзакциялардың өсуіне байланысты арта бастады. Бұл кезеңде қолма-қол ақшасыз төлемдерге сұраныс артты, өйткені көптеген қызметтер мен тауарлар электрондық түрде төленіп отырды. Бірақ жалпы халықтың қаржы сауаттылығы мен цифрлық қызметтерге деген сенімнің төмен болуы бұл көрсеткіштің өсуін біршама баяулатқаны байқалады. 2021 жылы төлем тапсырмаларының көлемі 42 438,80 млн теңге болды. Төлем тапсырмаларының өсімі 2021 жылы айтарлықтай артты, өсім 18% құрады, өсу себебі адамдар төлемдерді онлайн режимде жүзеге асыруды әдетке айналдырды. Сонымен қатар, төлем тапсырмаларының кең таралуына мемлекеттің цифрлық қызметтерді қолдауы мен бизнестің онлайн платформаға көшуі себеп болды. Ал 2022 жылы 48 061,90 млн теңге көлемде болды. Бұл кезеңде тағы да айтарлықтай өсім 12% байқалды, себебі цифрлық банкинг пен мобильді қосымшалардың қолжетімділігі өсті. 2022 жылы төлем тапсырмаларын онлайн жасау көптеген кәсіпорындар мен жеке тұлғалар үшін ең тиімді және ыңғайлы әдіске айналды. 2023 жылы төлем тапсырмасының сомасы 55 211,60 млн теңге. 2023 жылы төлем тапсырмаларының өсуі әсіресе онлайн қызметтердің кеңеюі нәтижесінде арта түсті. Пандемияның аяқталуы мен цифрлық қызметтерді пайдаланудың күнделікті өмірге енуі төлем тапсырмаларының санына айтарлықтай әсер етті. Төлем тапсырмасының көлемі 2024 жылы 103 918,69 млн теңге болды. 2024 жылға қарай төлем тапсырмаларының саны екі есе көбейді. Бұл өсу цифрлық трансформация мен қолма-қол ақшасыз төлемдерге деген халықтың көбірек сенім артуымен, мемлекеттік қызметтерді цифрландыру бағдарламаларының кеңейуімен байланысты болды.

2. Төлем талаптары 2020 жылы 4,8 млн теңге құрады. Төлем талаптарының көлемі пандемияның алғашқы жылдарында салыстырмалы түрде аз болды, өйткені жеке тұлғалар мен ұйымдар дәстүрлі төлем жүйелерін көп қолданды. Бұл көрсеткіштің төмен болуы дәстүрлі бизнес модельдер мен төлем жүйелеріне деген сенімнің жоғалмағанын білдіреді. 2021 жылы 3,7 млн теңге болды. 2021 жылы 2020 жылмен салыстыра қарағанда төлем талаптары айтарлықтай төмендеді 22%-ға, өзгеріс себебі осы уақытта цифрлық төлем жүйелері мен мобильді қосымшалар көп қолданылуға бастады. Төлем талаптарын пайдалану қарқыны азайып, бұл өз кезегінде бизнестегі жаңа әдістер мен техникалық шешімдердің енгізілуіне ықпал етті. Ал 2022 жылы төлем талаптары көлемі 5,1 млн теңгеге жетті. Төлем талаптарының саны қайтадан 2022 жылы 2021 жылғы кемуге қарағанда артты, өсім 38%-ды құрады. Бұл кезеңде көптеген қызметтер онлайн режимде қолжетімді болып, олардың пайдаланушылары көбейгені байқалды. Кәсіпорындар мен жеке тұлғалар төлем талаптары арқылы есеп айырысу тәсілін жиі пайдаланды. 2023 жылы сомасы 9 млн теңге. Өсім 76%-ды құрады. 2023 жылы

цифрлық төлемдер мен онлайн банкингінің танымалдылығы артқан сайын төлем талаптары да көбейді.[2]

3. Чектер көлемі 2020 жылы 0,4 млн теңге құрап отыр. Чектердің қолданылуы айтарлықтай төмен болды, өйткені көптеген тұтынушылар электронды төлемдерді пайдалануды жөн көрді. Қолма-қол ақшасыз төлемдердің сұранысқа ие болуы чектердің жиі қолданылуын шектеді. 2021 жылы 0,3 млн теңге. Бұл кезеңде 2020 жылмен салыстыра қарасақ чектердің көлемі тағы да төмендеді 15%-ға, кему себебі онлайн төлемдер мен цифрлық қаржы құралдарының артуы чектерге сұранысты азайтты. Ал чектер көлемі 2022 жылы 0,3 млн теңге құрады, 2022 жылы 2021 жылмен қарағанда чектердің саны өзгерген жоқ. Бұл көрсеткіштің тұрақты болуы чектерді пайдалануды талап ететін жағдайлардың әлі де болғанымен байланысты. 2023 жылы чектер сомасы 84,2 млн теңгеге жетті. Чектердің саны 2023 жылы 2021-2022 жылдар аралығындағы өзгеріссіз жағдайдан кейін айтарлықтай өсті. Мұның негізгі себебі – цифрлық төлемдер мен банктік қызметтерді кеңейту, оның ішінде чектердің қолданысын арттыру болды. 2023 жылы чектер негізінен мемлекеттік және ірі жеке секторлардың жүйесінде пайдаланыла бастады. Ал чектер сомасы 2024 жылы 2023 жылмен салыстырғанда күрт төмендеді, 2024 жылы 0,03 млн теңге құрады. Чектердің көлемі 2024 жылы күрт төмендеу себебі бұл онлайн төлемдер мен басқа да электрондық төлем құралдарының артуына байланысты.[2]

4. Инкассалық өкімдер 2020 жылы 9,6 млрд теңге құрады. 2020 жылы инкассалық өкімдердің транзакциялары салыстырмалы түрде төмен деңгейде болды. Пандемияның әсерінен көптеген кәсіпорындар мен банктер цифрлық құралдарға көшуге мәжбүр болды. Бұл жылды цифрлық төлемдер мен онлайн жүйелердің жылдам дамуы сипаттады, ал инкассалық операцияларға деген сұраныс азайған жоқ. Алайда, инкассалық операциялар әлі де көптеген бизнестер үшін қаржылық есеп айырысу тәсілдерінің бірі болып қалды. Ал 2021 жылы 17,4 млрд теңге артты. Инкассалық өкімдердің көлемі 2021 жылы айтарлықтай өсті, өсім 81% құрады. Бұл өсу, ең алдымен, қаржы нарығындағы сандық трансформацияның нәтижесінде, инкассалық операциялардың бизнес үшін қажеттілігінің артуымен байланысты болды. Банктер мен компаниялар төлемдерді есепке алу және жүргізу үшін инкассалық өкімдерді қолдануды жалғастырды, бұл қаржылық есеп айырысу жүйесінің цифрландырылуымен тығыз байланысты болды. Сонымен қатар, пандемияның экономикалық салдарынан кейбір кәсіпорындарда қолма-қол ақшаға деген қажеттілік артты. 2022 жылы инкассалық өкімдер көлемі 27,3 млрд теңге құрап отыр. 2022 жылы инкассалық өкімдер көлемі тағы да өсті, өсім 2021 жылмен салыстырғанда 57%-ды құрады. Бұл кезеңде инкассалық операциялар санының артуы коммерциялық және жеке банктердің инкассалық қызметтерді кеңейтумен байланысты болды. Электрондық төлемдер мен интернет-банкінгінің дамуы арқасында компаниялар өздерінің инкассалық операцияларын жақсартуға және автоматтандыруға тырысты, бұл қызметтің қолданылу аясын кеңейтті. Осыған орай, бизнес жүргізу тәсілдерінің сандық форматқа көшуі инкассалық өкімдердің өсіміне себеп болды. 2023 жылы 107,4 млрд теңге дейін ұлғайды. 2023 жылы инкассалық өкімдердің көлемі айтарлықтай өсті, өсім көлемі 293% құрады. Бұл кезеңде жалпы қаржылық операциялардың сандық әдістері мен автоматтандырудың көбеюі байқалды. Кәсіпорындар мен банк секторындағы цифрлық қызметтердің кеңеюі, әсіресе инкассалық операцияларды автоматтандыру және жүйелердің интеграциялануы бизнеске өз операцияларын тиімді жүргізуге мүмкіндік берді. [2]

5. Төлем ордері 2020 жылы төлем ордерлерінің сомасы 559,3 млрд теңгені құрады. Бұл кезеңде төлем ордерлері қолданушылар тарапынан тұрақты түрде пайдаланыла бастады, алайда, олардың саны шектеулі болды, себебі көптеген бизнес процестер автоматтандырылған төлем жүйелеріне ауысты. Пандемияның әсерінен дәстүрлі қаржылық операциялар саны төмендеген жоқ, алайда бұл кезеңде цифрлық төлемдерге көшу үрдісі байқалды. Сәйкесінше, төлем ордерлері әлі де маңызды құрал болып қалды, бірақ оның санына сандық әдістердің дамуы әсер ете бастады. 2021 жылы төлем ордерлерінің транзакция сомасы 674,2 млрд теңгеге жетті, бұл 2020 жылмен салыстырғанда 20%-ға өскенін көрсетеді. Бұл өсу цифрлық төлем жүйелерінің кеңеюімен және қаржылық сектордың цифрландыруымен байланысты болды.

Кәсіпорындар мен ұйымдар өздерінің төлемдері мен аударымдарын автоматты жүйелер арқылы жүзеге асыруға көбірек көңіл бөле бастады. Сонымен қатар, төлем ордерлерін қолдану бизнес процестерін жылдамдату мен тиімділікті арттыру мақсатында қайта жанданды. 2022 жылы төлем ордерлері көлемі тағы да өсті, бұл жыл соңына қарай 734,9 млрд теңгені құрады, өсім 9% болды. Бұл өсім корпоративтік және жеке тұлғалар арасындағы қаржылық операциялардың ұлғаюымен, сонымен қатар төлем жүйелерінің ықшамдалуымен байланысты болды. Бұл кезеңде кәсіпорындар мен қаржы ұйымдары төлем ордерлерін қолданудың тиімділігін арттырды, себебі бұл құрал жалпы қаржылық операцияларды басқаруды жеңілдетіп, операциялардың жылдамдығын арттырды. 2023 жылы төлем ордерлерінің көлемі сәл төмендеді өсім 0%-дан 4%-ға дейінгі төмендеу байқалды. Осы кезеңде төлем ордерлерінің төмендеуі сандық жүйелердің дамуына, сондай-ақ электронды төлем құралдарының көбеюіне байланысты болуы мүмкін. Банктер мен қаржы ұйымдары төлемдер мен аударымдардың автоматты түрде жүзеге асуына назар аударып, қолма-қол ақшасыз төлемдер мен онлайн төлемдерді кеңінен қолдана бастады. Бұл төлем ордерлерінің жалпы көлемін қысқартты, бірақ оның қолданылу аясында өзгерістер болды. 2024 жылы төлем ордерлерінің сомасы қайтадан өсті, жалпы сомасы 926,61 млрд теңге болып тіркелді, өсім 31%-ға дейін болды. Бұл өсу, негізінен, сандық төлем жүйелерінің жетілдірілуі мен автоматтандырылған қызметтердің көбеюімен байланысты. Кәсіпорындар мен қаржы ұйымдары өздерінің төлемдер мен есеп айырысуларын тиімді түрде жүзеге асыру үшін төлем ордерлерін қайтадан жиі қолдана бастады. Сонымен қатар, төлем ордерлерінің санының артуы да қаржылық операцияларды басқарудың тиімділігі мен айқындығының артқанын көрсетеді.[2]

6. Төлем хабарламалары көлемі 2020 жылы 139,9 млн теңге құрады Төлем хабарламаларының көлемі 2020 жылы салыстырмалы түрде төмен болды, себебі пандемия кезінде көптеген ұйымдар мен жеке тұлғалар қолма-қол ақшасыз төлемдерді қолдануға көшкеннен кейін төлем хабарламаларының қажеттілігі төмендеді. Алайда, бұл қызмет әлі де кеңінен пайдаланылды, әсіресе кәсіпорындар арасында есеп айырысулар үшін. Ал 2021 жылы көлемі 137,2 млн теңге. Төлем хабарламаларының көлемі шамалы түрде төмендеді 2%-ға , бірақ бұл төмендеу онлайн төлемдердің кеңеюімен және банктердің электронды хабарлама жүйелерін дамытуымен байланысты болды. Адамдар өздерінің қаржылық есептерін тек мобильді қосымшалар мен интернет-банкінг арқылы алуды жөн көрді. 2022 жылы төлем хабарламаларының сомасы 238,7 млн теңге құрады Өсім 2021 жылдан салыстыра қарағанда 74%-ды құрады. Төлем хабарламаларының көлемі айтарлықтай артты, өйткені цифрлық жүйелер мен электрондық төлемдер көбейген сайын, бұл қызмет төлемдер туралы ақпарат алу үшін сұранысқа ие болды. Сонымен қатар, кәсіпорындар мен қаржы институттары клиенттерге төлемдер бойынша хабарламалар жіберуді жиі пайдаланды. 2023 жылы көлемі 160,9 млн теңге дейін азайды. Өсім қайтадан баяулады . Бұл кезеңде онлайн және мобильді банкінгтің кеңейіп, төлемдер туралы ақпаратты тек жүйелерден тікелей алуға мүмкіндік беретін қосымша қызметтердің артуы байқалды. Сонымен қатар, төлем хабарламаларын тек шағын кәсіпорындар мен ұйымдар пайдалана бастады. Төлем хабарламаларының көлемі 2024 жылы 173,91 млн теңге құрап отыр. 2024 жылы төлем хабарламаларының көлемі 2023 жылмен салыстыра алғанда қайтадан өсті 8%-ға, себебі көптеген ұйымдар клиенттеріне төлемдер туралы ақпаратты мобильді және онлайн платформалар арқылы жіберуді жалғастырды.[2]

7.Төлем карточкалары 2020 жылы төлем карточкаларының жалпы транзакция сомасы 4 364,10 млрд теңгені құрады. Бұл кезеңде төлем карточкаларының көлемі әлі де қарқынды өскен жоқ, алайда пандемияның әсері мен локдаундардың нәтижесінде көптеген тұтынушылар мен кәсіпорындар қолма-қол ақшасыз төлемдерге, әсіресе онлайн төлемдер мен байланыссыз төлемдерге көбірек қызығушылық танытты. 2020 жылы Қазақстанда цифрлық төлем жүйелерінің дамуы байқалды, бұл төлем карточкаларының жиі қолданылуына себеп болды. Сонымен қатар, ақша аударымдары мен шоттарды төлеу үшін пластикалық карталарды қолдану қауіпсіздікті арттыру және қаражатты тез әрі оңай аудару қажеттілігінен туындады. 2021 жылы төлем карточкаларының транзакция сомасы 8 172,90 млрд теңгеге жетті, бұл 2020 жылмен салыстырғанда айтарлықтай өсім көрсетті , өсім 87% құрады. Бұл өсу қарқыны

пандемияның әсерінен ақша аударымдары мен онлайн сатып алуларға деген сұраныстың артуымен байланысты. Сонымен қатар, 2021 жылы Қазақстанда цифрлық төлем жүйелері мен мобильді банкингтің кеңеюі қарқынды жүрді. Бұның нәтижесінде төлем карточкаларын қолдану ауқымы кеңейіп, қаржылық операциялар онлайн режимінде жиі жасала бастады. Бұл жылдың соңына қарай елдегі төлем карточкаларының саны және олардың қолданылуы айтарлықтай артты. 2022 жылы төлем карточкаларының транзакция сомасы 11 012,00 млрд теңгеге жетті, өсім 2021 жылмен салыстыра қарасақ 35% құрады. Бұл кезеңде қолма-қол ақшасыз төлемдердің артуы, сондай-ақ төлем карточкаларын қолданудың тағы да жоғарылауына әсер етті. Бұған қоса, Қазақстандағы экономикадағы тұрақтылық пен қаржылық сектордағы сандық өзгерістер төлем карточкаларына деген сұраныстың өсуіне ықпал етті. 2022 жыл ішінде көптеген компаниялар мен тұтынушылар мобильді төлем жүйелері мен электрондық коммерция платформаларын кеңінен қолдана бастады, бұл өз кезегінде төлем карточкаларының қолданылуын арттырды. 2023 жылы төлем карточкаларының транзакция сомасы 14 937,00 млрд теңгені құрады, бұл 2022 жылмен салыстырғанда тағы да айтарлықтай өсім көрсетті өсім 35% болды. Бұл кезеңде электрондық төлемдер мен мобильді банкингтің қарқынды дамуы төлем карточкаларының қолданылуын күшейтті. Сандық төлемдердің тез дамуы, сондай-ақ Қазақстандағы қаржы институттары мен кәсіпорындарының төлем жүйелерін модернизациялау төлем карточкаларын кеңінен пайдалануға мүмкіндік берді. Бұған қосымша, төлем карточкаларының қауіпсіздігі мен ыңғайлылығы тұтынушылар арасында үлкен сенім қалыптастырды, сондықтан олар бұл төлем құралдарын жиі пайдалана бастады. 2024 жылы төлем карточкаларының транзакция сомасы 16 982,74 млрд теңгеге жетті, бұл өткен жылмен салыстырғанда тағы да 13%-ға өсті. Бұл өсу, бірінші кезекте, сандық төлемдер мен онлайн банкингтің дамуының нәтижесі болып табылады. Қазақстандағы төлем жүйелерінің қауіпсіздігі мен инновацияларының артуы, сондай-ақ сандық технологиялар мен мобильді қосымшалардың дамуы тұтынушылардың төлем карточкаларын жиі пайдалануға ықпал етті. Сонымен қатар, төлем карточкаларын қолданудың артуы Қазақстан экономикасының жалпы цифрлық трансформациясының бір бөлігі болып табылды.[2][3][4]

Келесі кезекте талдауымыз төлем карточкаларының ішінде қолма-қол ақшасыз төлемдер мен ақша аударымдары және қолма-қол ақша алу операцияларына толық талдау жүргіземіз. Қолма-қол ақшасыз төлемдер мен ақша аударымдары және қолма-қол ақша алу операциялары арасындағы динамика 2020-2024 жылдар аралығында айтарлықтай өзгерді. Әрбір төлем құралының даму себептерін толықтай қарастырайық.

Қолма-қол ақшасыз төлемдер мен ақша аударымдары сандық экономиканың кеңеюіне байланысты тұрақты өсім көрсетті. 2020 жылы бұл көрсеткіш 2 983,10 млрд теңге болды. COVID-19 пандемиясы кезінде адамдардың физикалық қаржылық транзакциялардан аулақ болуға тырысқаны байқалды. Мобильді және интернет-банкинг сияқты сандық төлем жүйелері танымалдылыққа ие болды, себебі олар санитарлық талаптарға сәйкес, қауіпсіз әрі ыңғайлы болды. Сонымен қатар, онлайн сауда-саттықтың, қызмет көрсету саласының және тапсырыстардың артуы қолма-қол ақшасыз төлемдерге деген сұранысты арттырды. 2021 жылы қолма-қол ақшасыз төлемдер көлемі 6 630,60 млрд теңгеге жетті. Бұл кезеңде сандық төлем жүйелерінің қызметтері кеңейіп, халық мобильді қосымшалар мен интернет арқылы төлем жасау мүмкіндіктерін жиі пайдаланды. Онлайн қызметтер мен коммерциялық платформалардың өсуі де қолма-қол ақшасыз төлемдерге деген сұранысты арттырды. Осы жылдары тұтынушылар сандық технологияларға бейімделіп, қауіпсіздік пен ыңғайлылыққа басты назар аударды. 2022 жылы қолма-қол ақшасыз төлемдер көлемі 9 167,20 млрд теңгеге жетті. Бұл кезеңде банктер мен төлем жүйелері инновациялық қызметтерді ұсынып, тұтынушылардың цифрлық төлемдер мен аударымдарға деген қызығушылығын арттырды. Интернет-сауда мен онлайн қызметтердің одан әрі дамуы қолма-қол ақшасыз төлемдерге деген сұранысты еселей түсті. Сонымен қатар, төлем жүйелерінің қауіпсіздігі мен тиімділігінің жақсаруы халықтың осы қызметтерді пайдалануға деген сенімін арттырды. 2023 жылы бұл көрсеткіш 12 921,80 млрд теңгеге жетті. Бұл өсу негізінен онлайн төлемдер мен

мобильді қосымшалардың дамуына, сондай-ақ сандық қаржы жүйелерінің қолжетімділігінің артуына байланысты болды. Жаңа технологиялар мен қауіпсіздік шараларының енгізілуі тұтынушыларды сендіріп, сандық төлемдерді белсенді қолдануға итермеледі. 2024 жылы қолма-қол ақшасыз төлемдер көлемі 14 727,82 млрд теңгеге жетті, бұл 2023 жылмен салыстырғанда 14%-ға өсті. Бұл өсу негізінен цифрлық төлем жүйелерінің дамуы мен халықтың жаңа сандық әдістерге деген сенімінің артуымен байланысты. Қолма-қол ақшасыз төлемдер ыңғайлы әрі қауіпсіз болғандықтан, олардың көлемі жыл өткен сайын арта түсті. 2020 жылы ақша аударымдарының көлемі 1 381,10 млрд теңге болды. Бұл кезеңде халықаралық және ішкі ақша аударымдары жүйелерінің көпшілігі онлайн жүйелер арқылы жүзеге асырылды. Пандемия салдарынан көпшілік қолма-қол ақшасыз төлемдер мен аударымдарды пайдалана бастады. Сонымен қатар, халықаралық бизнес пен онлайн сауданың артуы ақша аударымдарының көбейуіне себеп болды. 2021 жылы ақша аударымдарының көлемі 1 542,30 млрд теңге болды. Халықаралық аударымдар мен ішкі транзакциялар санының өсуі бұл көрсеткіштің артуына ықпал етті. Банктер мен басқа да төлем жүйелері клиенттерге ақша аударымдарын тиімді әрі жылдам жасау мүмкіндіктерін ұсынды, ал онлайн платформалардың дамуы мен пайдаланудың қолжетімділігі қызметтердің кеңеюіне мүмкіндік берді. 2022 жылы ақша аударымдарының көлемі 1 844,90 млрд теңге болды. Бұл өсу қарқыны халықаралық аударымдар мен жеке тұлғалар арасындағы ақша аударымдарына деген сұраныстың артуымен байланысты болды. Сондай-ақ, ішкі экономикада сауда көлемінің өсуі мен халықтың электронды төлем жүйелеріне көшуі осы өсімді қамтамасыз етті. Қосымша, жаңа цифрлық платформалардың пайда болуы, ақша аударымдарын жеңілдетіп, олардың көлемін арттырды. 2023 жылы ақша аударымдарының көлемі 2 015,20 млрд теңге болды. Бұл кезеңде онлайн төлем жүйелерінің дамуы мен халықтың цифрлық қаржы жүйелеріне көбірек сенім артуы ақша аударымдары көлемінің өсуіне себеп болды. Жаңа қосымшалар мен жүйелердің пайда болуы, сондай-ақ халықтың онлайн ақша аударымдарын жиі қолдануы бұл көрсеткішті арттырды. 2024 жылы ақша аударымдарының көлемі 2 254,93 млрд теңгеге жетті, бұл 2023 жылмен салыстырғанда 12%-ға өсті. Бұл өсу негізінен халықаралық және ішкі ақша аударымдары жүйелерінің жаңаруы мен цифрлық платформа қызметтерінің кеңеюіне, сондай-ақ халықтың онлайн транзакцияларды қолдануы мен банктердің ақша аударымдарын тез әрі қауіпсіз түрде жүзеге асыруға бағытталған қызметтерінің дамуына байланысты болды.[5]

Қорытындылай келе, 2020-2024 жылдар аралығында Қазақстандағы төлем жүйелері мен төлем құралдары айтарлықтай өзгерістерге ұшырады. Бұл кезеңде цифрлық трансформация, мобильді төлемдер, онлайн сауда және қашықтан қызмет көрсету әдістерінің кеңеюі төлем құралдарының саны мен қолданылуын арттырды. Пандемияның әсерінен халықтың онлайн қызметтер мен төлем әдістерін қолдану деңгейі күрт өсті, бұл өз кезегінде төлем құралдарының экономикалық белсенділігін арттырды. Қазақстанның төлем жүйелеріндегі динамика тек экономикалық жағдаймен ғана емес, сонымен қатар цифрлық технологиялардың дамуына да байланысты болды.

Қазақстанда төлем құралдарының қолданылуының жоғарылауы экономиканың сандық трансформациясымен, халықтың қаржылық сауаттылығының артуымен және төлем жүйелерінің тиімділігінің жақсаруымен тығыз байланысты. Төлем жүйелерінің әртүрлі түрлерінің кеңінен қолданылуы, оның ішінде мобильді банкинг, онлайн төлемдер мен QR-код арқылы жасалатын транзакциялар, елдің қаржы секторын жаңғыртуға, қаржылық қызметтерді қолжетімді етуге және экономикадағы цифрлық шешімдердің таралуына мүмкіндік берді. Сонымен қатар, жаңа цифрлық төлем құралдары мен қаржылық технологиялардың дамуы көлеңкелі экономиканың қысқаруына және салықтық түсімдердің артуына оң әсер етті. Қолма-қол ақшасыз төлемдердің артуы банктердің инновациялық өнімдер мен қызметтерді нарыққа енгізуіне түрткі болды, бұл өз кезегінде қаржылық сектордың жандануына алып келді.

Төлем құралдарының динамикасы, атап айтқанда төлем тапсырмалары мен төлем карталарының көбеюі, Қазақстанның экономикасының цифрландыру үдерісін көрсетеді. Сонымен қатар, төлем жүйелерін автоматтандыру және жаңа технологияларды енгізу арқылы еліміздегі төлем операцияларының жылдамдығы мен қауіпсіздігі арта түсті. Қаржы

қызметтерінің жаңа түрлерінің пайда болуы мен тұтынушылардың сандық жүйелерді қолдану арқылы төлемдер жасауға бейімделуі төлем құралдарының қолданылу деңгейін көтерді.

Төлем құралдарының транзакция сомасының динамикасы 2020-2024 жылдар аралығында айтарлықтай өскенін көрсетеді. Бұл кезеңде сандық технологиялардың дамуы мен төлем жүйелерінің автоматтандырылуы, сондай-ақ қолма-қол ақшасыз төлемдердің кеңеюі байқалды. Пандемияның әсерінен цифрлық төлемдер мен онлайн банкингтің кеңінен таралуы, өз кезегінде, транзакция сомаларының ұлғаюына ықпал етті.

Төлем құралдарының жалпы көлемі тұрақты түрде өсті, себебі халық цифрлық төлем әдістерін белсенді қолдана бастады. Мобильді төлемдер мен электронды банк карталарының қолданылуы артты, ал кәсіпорындар мен банктер цифрлық қызметтерді дамытуға көбірек назар аударды. Бұл өзгерістер төлем құралдарының тиімділігін арттырып, транзакциялардың көлемін ұлғайтты. Қорытындылай келе, төлем құралдарының транзакция сомасының өсуі Қазақстан экономикасының цифрландыру бағытында үлкен қадам жасағанын білдіреді. Сандық технологиялардың енгізілуі және халықтың қолма-қол ақшасыз төлемдерге деген сенімінің артуы төлем жүйелерінің тиімділігін арттырып, транзакциялар көлемінің ұлғаюына себеп болды. Қазақстандағы төлем құралдары жүйесінің дамуы, инновациялық қаржы технологияларының қолданылуы және цифрлық төлем жүйелерінің өсуі еліміздің экономикалық дамуына маңызды ықпал етеді.

Пайдаланылған ақпарат көздері

1. <https://www.nationalbank.kz/kz/news/statistika-po-platezhnym-instrumentam> [1]
2. <https://www.nationalbank.kz/kz/news/godovoy-otchet-nbk#> [2]
3. <https://www.nationalbank.kz/kz/news/statisticheskii-byulleten/rubrics/1987> [3]
4. <https://www.nationalbank.kz/kz/news/statisticheskii-byulleten/rubrics/1799> [4]
5. <https://www.nationalbank.kz/kz/news/godovoy-otchet-nbk#> [5]

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ESG ОБЛИГАЦИЯЛАРЫНЫҢ АЙНАЛЫМЫН ЗЕРТТЕУ

Бибетова Карлыгаш Шынболатовна

kbibetova@bk.ru

Жетекші: Алдашева Г.М. аға оқытушы, магистр
Қ.Жұбанов атындағы Ақтөбе өңірлік университеті
Экономика және құқық факультеті

Анотация: Бұл мақалада Қазақстандағы ESG облигацияларының айналымы зерттеледі. ESG (экология, әлеуметтік жауапкершілік және корпоративтік басқару) облигацияларының қаржы нарығындағы орны мен рөлі талданады. Зерттеу барысында олардың эмиссиясы, инвесторлар үшін тартымдылығы, сондай-ақ экономикалық және экологиялық тұрақтылықты қамтамасыз етудегі маңызы қарастырылады. Қазақстандағы ESG облигациялары нарығының даму қарқыны мен кедергілері талқыланып, осы бағыттағы болашақ перспективалар ұсынылады.

Кілт сөздер: ESG-критерийлер, тұрақты даму, инвестициялық шешімдер, әлеуметтік жауапкершілік, экологиялық әсер, корпоративтік басқару, ESG-қорлар, тұрақты инвестициялар, ESG табыстылығы, қаржылық тәуекелдер.

Соңғы жылдары ESG (Environmental, Social, Governance) тұжырымдамасы бүкіл әлем бойынша инвестициялық шешімдердің ажырамас бөлігіне айналууда. Бұл критерийлер инвесторларға компаниялардың қаржылық тұрақтылығын ғана емес, олардың қоршаған ортаға, әлеуметтік аспектілерге және басқару сапасына әсерін бағалауға көмектеседі. ESG инвестициялары дәстүрлі қаржылық көрсеткіштерден асып түседі және корпоративтік

тұрақтылық пен жауапты бизнесті тереңірек талдауға баса назар аударады. Бұл әсіресе климаттың өзгеруі, әлеуметтік теңсіздік және корпоративтік ашықтық талаптарының өсуі сияқты жаһандық сын-қатерлер жағдайында өте маңызды.

Бүгінгі таңда инвесторлар пайда тауып қана қоймай, әлемдегі оң өзгерістерге ықпал еткісі келеді. ESG принциптерін белсенді түрде енгізетін компаниялар өздерінің беделін арттырып қана қоймайды, сонымен қатар қаржылық және операциялық тәуекелдерді азайтады, бұл оларды ұзақ мерзімді инвестициялар үшін тартымды етеді. Бұл мақалада біз ESG критерийлері инвестициялық шешімдерге қалай әсер ететінін және оларды есепке алу қазіргі инвестициялық стратегияның ажырамас элементіне айналатынын қарастырамыз.

ESG-ге деген қызығушылық БҰҰ-ның жауапты инвестициялау принциптері (PRI) сияқты халықаралық бастамалардың арқасында күшейе түсті, бұл инвесторларды компанияларды бағалауға ESG факторларын қосуға шақырады. Бүгінгі таңда ESG инвестициялары тек тренд емес, көптеген ірі институционалдық инвесторлар мен зейнетақы қорлары жүзеге асыратын толыққанды стратегия болып табылады.

ESG факторлары үш негізгі категорияны қамтиды: экологиялық (Қоршаған орта), Әлеуметтік (Әлеуметтік) және басқару (Governance). Олардың әрқайсысы бизнестің ұзақ мерзімді тұрақтылығына және оның инвестициялық тартымдылығына әсер етеді.

1. Қоршаған орта (экологиялық факторлар): ESG экологиялық компоненті компанияның қоршаған ортаға әсерін қалай басқаратынын бағалайды. Бұған парниктік газдар шығарындыларының деңгейі, ресурстарды пайдалану, қалдықтарды басқару және биоәртүрлілікке әсер ету кіреді. Климаттың өзгеруі және экологиялық нормалардың күшеюі жағдайында бизнес-процестерін бейімдейтін компаниялар айыппұлдар, инвесторлардың жоғалуы және беделдің нашарлауы сияқты өсіп келе жатқан қаржылық тәуекелдерге тап болады.

Мысалы, жаңартылатын энергия көздеріне белсенді түрде ауысатын және көміртегі ізін төмендететін компанияларды инвесторлар ұзақ мерзімді перспективада тұрақты деп санайды. Экологиялық факторлар болашақ реттеуші тәуекелдерді азайту үшін де маңызды, өйткені бүкіл әлемдегі үкіметтер компаниялардың экологиялық есептілігі мен жауапкершілігіне қойылатын талаптарды күшейтеді.

2. Әлеуметтік (Әлеуметтік факторлар): ESG әлеуметтік компоненті компанияның қызметкерлерімен, клиенттерімен және жалпы қоғаммен өзара әрекеттесуіне қатысты. Бұған еңбек жағдайлары, адам құқықтары, гендерлік теңдік, корпоративтік әлеуметтік жауапкершілік және компанияның жергілікті қауымдастықтарға қатынасы сияқты аспектілер кіреді.

Өз қызметкерлеріне қамқорлық жасайтын, әділ еңбек жағдайларын ұсынатын және әлеуметтік мәселелерді шешуге белсенді қатысатын, қоғам мен инвесторлардың қолдауына ие компаниялар. Бизнестің әлеуметтік жауапкершілігі маңызды критерийге айналады, өйткені ол компанияға беделді жанжалдарды болдырмауға және әртүрлі стейкхолдерлермен ұзақ мерзімді серіктестік орнатуға мүмкіндік береді.

3. Governance (басқару факторлары): ESG басқару факторлары компанияның басқару құрылымына, оның операцияларының ашықтығына және акционерлер алдындағы жауапкершілік деңгейіне қатысты. Мұндағы маңызды аспектілер Директорлар кеңесінің тәуелсіздігі, сыбайлас жемқорлықтың алдын алу, нақты бақылау жүйесінің болуы және корпоративтік этиканы сақтау болып табылады.

Ашықтық пен есеп беру принциптерін ұстанатын тиімді басқарылатын компаниялар акционерлермен және реттеушілермен жанжал қаупін азайтады. Инвесторлар дағдарыстар мен сәтсіздіктерді болдырмау үшін компанияның қаржылық және операциялық процестерін қаншалықты тиімді басқаратынына назар аударады.

Осылайша, ESG критерийлерін инвестициялық шешімдерге біріктіру инвесторларға компаниялардың ұзақ мерзімді перспективаларын, олардың сыртқы қиындықтарға төзімділігін және өзгертін нарық жағдайларына бейімделу қабілетін тереңірек бағалауға мүмкіндік береді. (Сурет – 1)

ESG облигациялары — бұл инвесторларға экологиялық, әлеуметтік және басқару аспектілерін ескере отырып, қаржылық пайда алуға мүмкіндік беретін қарыздық құралдар. Олар дәстүрлі облигациялардан ерекшеленеді, себебі олардың шарттары тек қаржылық пайдаға ғана емес, сондай-ақ компаниялардың қоршаған ортаға және қоғамға тигізетін әсеріне де назар аударады. Экологиялық аспект осы бағытта экологиялық жобаларды қаржыландыруды, энергия тиімділігін арттыруды, табиғи ресурстарды қорғауды және басқа да экологиялық бастамаларды қамтиды. Әлеуметтік аспект әлеуметтік мәселелерге, еңбек шарттарын жақсартуға, қоғамды дамытуға, денсаулық сақтау және білім беру салаларын қолдауға назар аударады. Ал басқару аспектісі компаниялардың ашықтығы, басқару құрылымдарының сапасы, сыбайлас жемқорлыққа қарсы шаралар және құқықтық талаптардың сақталуы сияқты маңызды принциптерге негізделеді.



Сурет 1 – ESG компоненттері

Қазақстандағы ESG облигацияларының қазіргі жағдайы. Қазақстандағы ESG облигацияларының нарығы әлі де дамудың бастапқы кезеңінде тұр. Дегенмен, елімізде алғашқы ESG облигацияларының шығуы және қаржылық құралдардың осы бағытта дамуы басталғаны байқалады. Қазақстанда ESG облигацияларын шығаратын ірі эмитенттер арасында мемлекеттік ұйымдар мен корпорациялар, сондай-ақ халықаралық қаржы ұйымдары бар.

Қазақстан қор биржасы (KASE) арқылы ESG облигацияларының айналымы күннен-күнге артып келеді, бірақ жалпы нарықтағы олардың үлесі әлі де төмен. ESG облигациялары көбінесе инфрақұрылымдық жобаларды қаржыландыру, жаңартылатын энергия көздері мен экологиялық таза жобаларға бағытталған.

ESG облигацияларына деген сұраныс қарқынды артуда. Инвесторлар тек қаржылық табысқа емес, сонымен қатар әлеуметтік және экологиялық әсерлерге де көңіл бөле бастады. Бұл тренд әлемде байқалып отырған өзгерістерге, соның ішінде климаттың өзгеруі мен әлеуметтік теңсіздікке қарсы күреске байланысты.

Қазақстандағы ESG облигацияларына деген сұраныстың өсуі әсіресе институционалдық инвесторлар тарапынан байқалады. Олардың қатарында зейнетақы қорлары, сақтандыру компаниялары және халықаралық қаржы институттары бар. Сонымен қатар, жеке инвесторлардың да ESG қаржы құралдарына қызығушылығы артып келеді.

Қиындықтар мен даму перспективаларына келетін болсақ, Қазақстандағы ESG облигацияларын дамытудағы негізгі қиындықтар арасында қаржылық инфрақұрылымның жетілмегендігі, заңнамалық базаның толыққанды қалыптаспауы және қаржылық сауаттылықтың төмен деңгейі бар. Қазақстанда ESG стандарттары әлі де жетілдірілу үстінде, бұл эмитенттер мен инвесторларға қосымша қиындықтар туғызады.

Сонымен қатар, ESG облигацияларының дамуына кедергі болатын тағы бір фактор — бұл ESG аспектілерінің анық және біріздендірілген бағалануының болмауы. Бұл қаржылық құралдардың бағалануын және олардың тиімділігін өлшеуді қиындатады. Ал қиындыққа кері бағыт Қазақстандағы орнықты даму жобаларын бағалауды жүзеге асыратын тәуелсіз ұйымдар бұл мәселелерді шешуде маңызды рөл атқарады. Орнықты даму облигацияларының қаржыландыратын жобаларын тәуелсіз бағалау үшін аккредиттелген ұйымдардың болуы өте маңызды. Бұл ұйымдар халықаралық стандарттарға сәйкес жобалардың экологиялық, әлеуметтік және басқару аспектілерін тексеріп, олардың ESG талаптарына сай болуын қамтамасыз етеді.

Қазақстанда ESG облигацияларының айналымын кеңейту үшін бірнеше ұйымдар тәуелсіз бағалау қызметтерін ұсынады. Олардың қатарында **Price Waterhouse Coopers**, **Эксперт РА**, **Аналитикалық несиелік рейтинг агенттігі**, сондай-ақ **AIFC Green Finance Center Ltd** сияқты халықаралық және ұлттық қаржы ұйымдары бар. Сонымен қатар, **ТОО "Эрнст энд Янг"** және **Green Investment Group** сияқты ұйымдар да экологиялық, әлеуметтік және басқару аспектілерін бағалауға қатысады.[1]

Қазақстанның қаржы нарығында ESG облигацияларының айналымын дамыту үшін олардың бағалануы мен тәуелсіз тексерілуі аса маңызды. Бұл процесті жүргізетін ұйымдар халықаралық верификаторлар ретінде аккредиттелген және олар **Climate Bonds Initiative** сияқты беделді ұйымдардың сертификаттауынан өтуі тиіс. Сонымен қатар, **ICMA** (International Capital Market Association) сияқты халықаралық қауымдастықтар да консалтингтік ұйымдардың тәуелсіз бағалау жүргізуін қадағалайды.[1]

Айтылған қиындықтарға қарамастан, Қазақстандағы ESG облигацияларының нарығы өсуде. 2024 жылдың қараша айындағы мәліметтер бойынша, KASE_ESGB_CP индикаторының соңғы мәні 99,8542 болып, ай басынан бері 0,51%-ға өсу байқалды. Бұл көрсеткіш ESG облигацияларының бағасының өзгеруін және экология мен әлеуметтік маңызы бар жобаларды қаржыландырудағы сұраныстың артуын көрсетеді. Мұндай өсу қарқыны ESG облигацияларына деген қызығушылықтың артқанын және осы нарықтың тұрақтылық танытып жатқанын білдіреді.[2]

Кесте 1 – ESG облигациялары: 22.11.24 жағдайындағы өзгерістер мен көрсеткіштер

Индекс	Дата	Соңғы мәні	Алдыңғы мәмілеге қатынасты құбылуы, %	Айдың басынан бастап өзгеруі, %	Жыл басынан бастап өзгеру, %
KASE_ESGB_CP	22.11.24	99,8542	0,02	0,51	—
KASE_ESGB_DP	22.11.24	105,213	0,07	0,24	—
KASE_ESGB_Y	22.11.24	17,82	-0,34	-1,93	—
Duration	22.11.24	2,39	0	-1,65	—

Ескерту:*Кесте <https://kase.kz/kz/esg/bonds/> ресми сайтынан алынған мәліметтер негізінде автормен жасақталған [2]

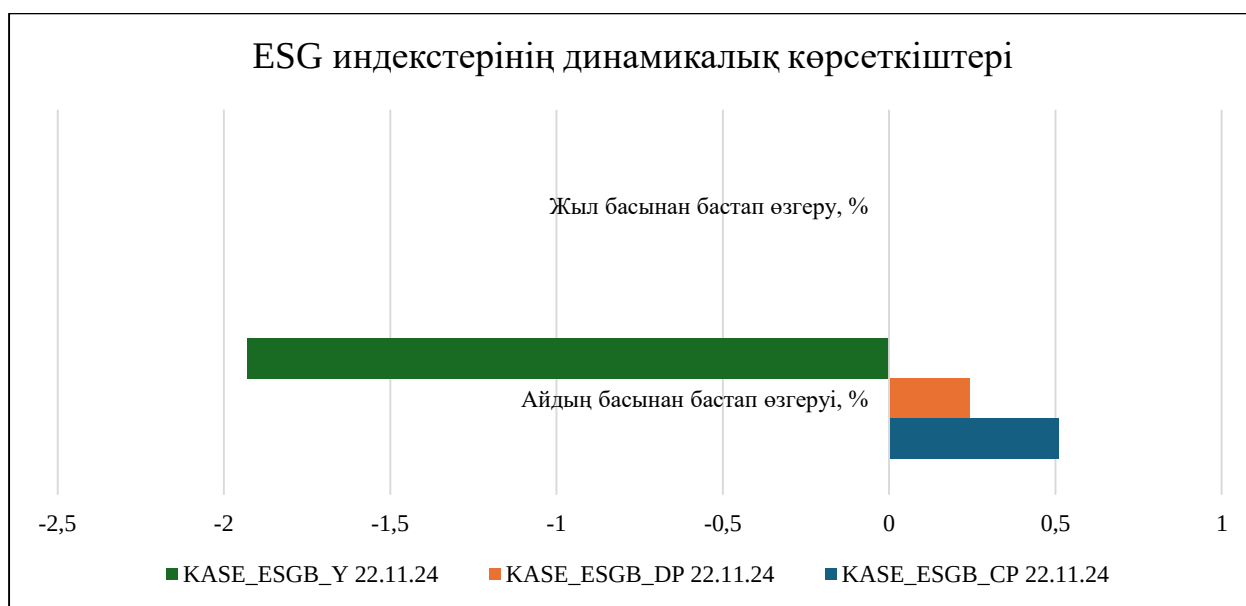
KASE_ESGB_CP индикаторының өсу қарқыны ESG облигацияларына деген сұраныстың артуымен байланысты болуы мүмкін. Қазақстандағы және әлемдегі экология мен тұрақты

даму мәселелері маңызды бола бастады, сондықтан ESG облигацияларының нарықта тартымдылығы артты. Бұл көрсеткіштің өсуі ESG облигацияларының нарықта тұрақтылық танытып, сенімді қаржылық құрал ретінде қабылданғанын білдіреді. Сондай-ақ, бұл өсім облигацияларға деген сұраныстың тұрақты әрі жағымды бағытта дамып келе жатқанын көрсетеді.

KASE_ESGB_DP индикаторының соңғы мәні 105,2130 болып, ай басынан бері 0,24% өсті. Бұл индекс купондық сыйақы мен қайта инвестицияланған төлемдерді ескере отырып есептеледі. ESG облигацияларының бағасының өсуі, әсіресе Қазақстанда экологиялық және әлеуметтік жобаларды қаржыландыруға деген қызығушылықтың артуымен байланысты болуы мүмкін. Сондай-ақ, ESG принциптерін ұстанатын компаниялардың көбейуі, бұл облигациялардың табыстылығын арттырып, олардың бағасын жоғарылата алады. Нарықта бұл өзгеріс облигацияларға деген сұраныстың артуын көрсетеді, бұл олардың бағасының өсуіне әкеледі. Әсіресе, бұл көрсеткіштің өзгерісі облигациялардың қаржы нарығындағы тұрақты орны мен сенімділігін көрсетеді.[2]

KASE_ESGB_Y индикаторы, яғни ESG облигацияларының кірістілік индикаторы, соңғы мәні 17,82%-ды құрады. Бұл көрсеткіш ай басынан бері -1,93% төмендеген. Кірістіліктің төмендеуі қаржы нарығындағы өзгерістер мен жалпы пайыздық мөлшерлемелердің өсуімен байланысты болуы мүмкін. ESG облигацияларының кірістілігі нарықтың қысқа мерзімді құбылмалылығына тәуелді бола отырып, осындай өзгерістер байқалуы мүмкін. Бұл өзгеріс инвестицияның қысқа мерзімді табысын азайтқанымен, ұзақ мерзімді перспективада олардың тиімділігін арттыруы мүмкін. Қазіргі уақытта кірістілік төмендегенімен, болашақта тұрақты кірістілік ұсынатын ESG облигациялары тартымды бола алады.[2]

ESG облигацияларының дюрациясы соңғы мәлімет бойынша 2,39 жылды құрады, ай басынан бері дюрация 1,65%-ға қысқарды. Дюрацияның төмендеуі облигациялардың пайыздық өзгерістерге деген сезімталдығының төмендегенін білдіреді. Бұл көрсеткіштің төмендеуі облигациялардың жалпы нарықтық құбылмалылыққа және пайыздық мөлшерлемелерге әсер етуін азайтатынын көрсетеді. Дюрацияның қысқаруы инвесторлар үшін өте жағымды болуы мүмкін, себебі бұл облигациялардың пайыздық өзгерістерге аз тәуелді болуын және тұрақтылығын білдіреді. Бұл өзгеріс ESG облигацияларының нарықта қауіпсіз және тұрақты инвестиция ретінде қарастырылуына себеп болуы мүмкін.[2]



Сурет 2 – ESG индекстерінің динамикалық көрсеткіштері

Ескерті: *Диаграмма <https://kase.kz/kz/esg/bonds/> ресми сайтынан алынған мәліметтер негізінде автормен жасалған

Қорытындылай келе, Қазақстандағы ESG облигацияларының нарығында тұрақтылық байқалады. Бағалардың өсуі мен дюрацияның төмендеуі облигациялардың тұрақтылығын білдірсе, кірістіліктің төмендеуі уақытша және қысқа мерзімді өзгерістер болуы мүмкін. Нарықтың жалпы жағдайы ESG облигацияларының ұзақ мерзімді перспективада тиімді әрі тұрақты қаржылық құрал болатынын көрсетеді.

Бұл тұрақтылықтың негізінде Қазақстан қор биржасы (KASE) ұсынған бірқатар жеңілдіктер мен қолдау шаралары жатыр. Шаралар тұрақты даму бағытындағы жобаларды қаржыландыруға арналған қаржылық құралдардың шығарылуын ынталандыруға бағытталған. Біріншіден, биржа эмитенттерге листингтік алымдарды төлеуде жеңілдіктер береді, бұл ESG облигацияларын шығаруға қызығушылық танытқан компаниялар үшін қосымша қаржылық жеңілдіктер туғызады. Сонымен қатар, KASE эмитенттерге консультациялық қолдау көрсетеді, бұл қаржылық құралдарды шығарудың және олардың нарықта айналымға түсуінің тиімді жолдарын ұсынуға мүмкіндік береді. Мұндай қолдау жаңа эмитенттерді тартуға, олардың ESG стандарттарына сәйкес облигациялар шығаруы мен бағалауы бойынша білімі мен дағдыларын арттыруға ықпал етеді.

Қазіргі уақытта Қазақстанда ESG облигацияларының әртүрлі түрлері шығарылуда. Бұған **"Даму" кәсіпкерлікті дамыту қоры АҚ**, **"Отбасы банк" тұрғын үй құрылыс жинақ банкі АҚ**, **Азия даму банкі**, **"Қазақстан Халық Банкі" АҚ**, **"Қазақстан Даму Банкі" АҚ** сияқты ірі эмитенттер кіреді. Бұл эмитенттер экология және әлеуметтік мәселелерді шешуге бағытталған жобаларды қаржыландыру үшін ESG облигацияларын шығарады. Әрбір эмитент өзінің ESG облигацияларын ерекше шарттармен шығарады, және олардың нарықтағы бағасы мен орны KASE_ESGB_CP индикаторы арқылы бақыланады.[3]

Мысалы, **"Даму" кәсіпкерлікті дамыту қоры АҚ** өзінің облигацияларын KZ2C00008068 ISIN коды бойынша шығарды, ал **"Отбасы банк"** бірқатар облигациялар шығарды (KZ2C00011658, KZ2C00011740 және KZ2C00011757). Бұл облигациялар әлеуметтік және экологиялық жобаларды қаржыландыруға арналған. Олардың нарықтағы танымалдығы мен сұранысының артуы ESG облигацияларының тұрақты дамып келе жатқанын көрсетеді.[3]

Сонымен қатар, халықаралық облигациялар да ESG бағытында шығарылып жатыр. **Азия даму банкі** сияқты халықаралық ұйымдар (ISIN XS2294363416, XS2444205756) экологиялық және әлеуметтік мақсаттарға бағытталған жобаларды қаржыландыру үшін ESG облигацияларын шығарады. Бұл халықаралық облигациялардың нарықтағы сұранысы мен әсері Қазақстандағы ESG облигацияларының даму перспективасына оң әсер етеді.[3]

Қазақстандағы ESG облигацияларының нарығының дамуы экология мен әлеуметтік мәселелердің шешімін табуда маңызды қадам болып табылады. Қазақстан қор биржасының эмитенттерге көрсеткен жеңілдіктері мен консультациялық қолдауы ESG қаржыландыру құралдарының танымалдылығын арттыруға мүмкіндік береді. Бұл шаралар ESG облигацияларының нарыққа енуін жеңілдетіп, олардың айналымын кеңейтеді, сонымен қатар инвестициялық сұранысты арттыруға септігін тигізеді.

ESG облигацияларының нарығының дамуы болашақта бірқатар оң нәтижелерге әкелуі мүмкін. Біріншіден, бұл қаржылық құралдар экологиялық және әлеуметтік жобаларды қаржыландыруға мүмкіндік береді, сол арқылы қоғамның тұрақты дамуына үлес қосады. Екіншіден, ESG облигацияларының нарықтағы тартымдылығы артып, олар экономиканың түрлі салаларындағы инвестициялық қаржыландыруды ұлғайтады. Осылайша, ESG қаржылары ел экономикасына оң ықпал ете отырып, ұзақ мерзімді тұрақты даму стратегиясына қолдау көрсетуге мүмкіндік береді.

Бұл бағыттың дамуы Қазақстанның халықаралық нарықтардағы бәсекеге қабілеттілігін арттырып, тұрақты даму саласында жаңа мүмкіндіктер туғызады. Сонымен қатар, ESG облигацияларының нарығының кеңеюі Қазақстандағы экологиялық және әлеуметтік стандарттарды жоғарылату үшін қосымша ынталандыру болады. Қор биржасының эмитенттерге жеңілдіктер беруі мен қолдау көрсетуі осы қаржылық құралдарды шығаруды жеңілдетіп, ұлттық экономиканың орнықты дамуына ықпал етеді.

Пайдаланылған дереккөздердің тізімі

1. <https://kase.kz/kz/esg/assessment/>
2. <https://kase.kz/kz/esg/bonds/>
3. <https://kase.kz/kz/bonds/show/FRMPb3/>

МЕМЛЕКЕТТІК ЖӘНЕ ЖЕРГІЛІКТІ ӨЗІН-ӨЗІ БАСҚАРУ ҚЫЗМЕТІНДЕГІ ЖАСАНДЫ ИНТЕЛЛЕКТ ТИІМДІЛІГІНІҢ ӘСЕРІ

Кеңес Қарақат Рустемқызы

Ғылыми жетекші: Шодыраева Шынар Кошкарбаевна

e-mail: kenges.karakat@yu.edu.kz

e-mail: shynar.shodyrayeva@yu.edu.kz

Yessenov University, «Мемлекеттік және жергілікті басқару» БББ 3 курс студенті

Yessenov University, «Менеджмент» кафедрасының аға оқытушысы

Аңдатпа: Қазіргі әлемде жасанды интеллект (АИ) адам қызметінің әртүрлі салаларына көбірек еніп жатқан ақпараттық технологиялардың ең жылдам дамып келе жатқан бағыттарының бірі болып табылады. Мемлекеттік және жергілікті өзін-өзі басқару қызметінде жасанды интеллект (ЖИ) технологияларының енгізілуі – қазіргі заманның маңызды трендтерінің бірі. ЖИ-дің дамуымен бірге, мемлекеттік басқару жүйелерінің тиімділігі, қызмет көрсету сапасы мен басқарушылық шешімдерді қабылдау процесі айтарлықтай өзгеруде. Жасанды интеллект мемлекеттік құрылымдарға деректерді өңдеу, талдау және болжау қабілетін арттыру арқылы тиімділікті жоғарылатуға, бюрократияны азайтуға, және азаматтардың қажеттіліктерін жылдам әрі тиімді қанағаттандыруға мүмкіндік береді. Қазіргі әлемде технологияның қарқынды дамуы прогрестің негізгі қозғалтқышына айналды. Қызметтің әртүрлі салаларында, соның ішінде саяси басқаруда. Осыған байланысты, жасанды интеллект (АИ) қолдану мәселесін зерттеудің өзектілігі саяси менеджмент барған сайын маңызды бола түсуде.

Кілт сөздер: Жасанды интеллект, E-Gov, “Цифрлық Қазақстан”

Біздің күнделікті өмірімізде жасанды интеллекттің пайда болуы соңғы жылдары барған сайын қарқынды болуда. Ерте заманнан-ақ адам нақты міндеттерді шешу үшін табиғатта бар заттарды түрлендіріп, әртүрлі көмекші құралдарды жасағаны белгілі. Егер осы көмекші құралдар тарихына қысқаша тоқталып, адамзат дамуын тарихи үдеріс ретінде қарар болсақ, онда XX ғасырға дейін техниканың жаңаруы мен экономиканың дамуы баяу, яғни экстенсивті жолмен жүргенін байқаймыз, ал XX ғасырда ғылыми-техникалық революциясы кезеңінде даму қарқынды (интенсивті) жолға түсті.

Жасанды интеллект (ЖИ) – компьютерлік жүйелердің, бағдарламалардың немесе машиналардың адам сияқты ойлау, оқу, шешім қабылдау, проблемаларды шешу, және тәжірибе жинау қабілетін білдіретін саласы. Жасанды интеллекттің негізгі мақсаты - компьютерлік жүйелерге қоршаған ортаны қабылдауға, ақпаратты өңдеуге, шешім қабылдауға және тәжірибеден тәуелсіз үйренуге мүмкіндік беретін алгоритмдер мен модельдерді жасау. Жасанды интеллект робототехника, компьютерлік көру, табиғи тілді өңдеу, автоматты жоспарлау сияқты әртүрлі салаларда кеңінен қолданылады.

Жасанды интеллекттің мамандануы бойынша әлсіз, күшті және супер деп жіктейді. Жасанды интеллект (АИ) жылдар бойы елеулі эволюциядан өтті, терең оқыту күрделі мәселелерді шешудің қуатты әдісі ретінде пайда болды.

Кесте 1. Ғалымдардың ЖИ пайда болудағы көзқарастары

1	Уоррен МакКуллох және Уолтер Питтс	1943 жылы американдық жасанды нейрондық желі теоретигі Уоррен Маккуллок пен американдық нейролингвист Уолтер Питтс мидың жүйке жасушаларының ақпаратты өңдеу қабілетін зерттеп, биологиялық жүйеге негізделген жасанды нейрон үлгісін ұсынды. Нейрондардың жұмыс принципі. Олар жасанды нейронның моделін сипаттады (оны "нейробиония" деп те атайды) және оны логикалық есептерді шешу үшін қолданды.
2	Джон Маккарти	Атауды таңдау кездейсоқ болған жоқ. Маккарти өзінің барлық зерттеулерінің мақсаты тек тапсырмаларды орындап қана қоймай, адамның мінез-құлқына еліктей алатын машиналар жасау екенін көрсеткісі келді. Маккарти алғаш рет "жасанды интеллект" терминін қолданды. «Интеллекттің немесе оқытудың барлық аспектілерін негізінен дәл сипаттауға болады, сондықтан машина оны оңай модельдей алады».
3	Фрэнк Розенблатт	1957 жылы Розенблатт перцептрон деп аталатын жасанды нейрондарға арналған алғашқы Машиналық оқыту алгоритмі туралы ізашарлық жұмыс жариялады. Ол компьютерлердің тәжірибеден үйренуіне мүмкіндік беру үшін жұмыс істей отырып, жасанды интеллект саласында төңкеріс жасауға көмектесті. Мұның маңыздылығы туралы бір сәтке ойланайық. Соңғы AI жетістіктерінің барлығы дерлік нейрондық желілерге негізделген. Көбінесе бұлтқа орналастырылған бұл AI миллиардтаған, кейде триллион параметрлері бар нейрондық желілерді басқаратын көптеген компьютерлерде жұмыс істейді.
4	Кеңес Қарақат	Мемлекеттік және жергілікті өзін-өзі басқару қызметінде жасанды интеллект (ЖИ) тиімділігінің әсері зор болуы мүмкін. Жасанды интеллекттің қолданылуы мемлекеттік басқару процесінде көптеген салаларды жетілдіруге, жұмыс тиімділігін арттыруға, қызмет көрсету сапасын жоғарылатуға ықпал етеді. Қазіргі дамыған заманда жасанды интеллекттің бізге пайдасы өте көп.
5	Орынбай Мөлдір	Бұл ғалымдардың еңбегі тек теориялық негіздерді қалыптастырып қана қоймай, қазіргі заманғы жасанды интеллекттің дамуына жол ашты. Маккалок пен Питтс нейробиология мен логиканы біріктіру арқылы AI-дің концептуалдық негізін салса, Маккарти оны ғылым ретінде қалыптастырып, зерттеудің бағыттарын анықтады. Розенблатт болса, практикалық модельдер ұсына отырып, бұл теорияларды қолдану мүмкіндігін көрсетті. Олардың еңбегі адамзаттың технологиялық болашағына ықпал етті және бүгінгі күні үлкен мәнге ие.

ЖИ қазіргі уақытта медицина, қаржы, өндіріс, көлік, және мемлекеттік басқару сияқты көптеген салада белсенді қолданылады. ЖИ-дің эволюциялық дамуында жаңа технологиялар, деректер, алгоритмдер мен этикалық мәселелер тығыз байланысты. Болашақта ЖИ-дің ықпалы тек техникада ғана емес, қоғамның барлық салаларында байқалатын болады. ЖИ-дің дамуы қоғам мен экономикаға терең әсер етіп, жаңа мүмкіндіктер мен қиыншылықтарды туындатуда. Жасанды интеллекттің қарқынды дамуына төрт негізгі фактор әсер етті: үлкен деректердің жинақталуы, тасымалдаушылардың арзандауы, процессорлардың қуаттылығының артуы және желілердің дамуы.

Қазіргі уақытта ЖИ технологиялары әлеуметтік өмірдің көптеген салаларында, оның ішінде медицина, көлік, экономика және білім беру сияқты салаларда белсенді түрде қолданылуда. Жасанды интеллект (ЖИ) тек технологиялық тұрғыда ғана емес, философиялық,

этикалық, психологиялық және әлеуметтік аспектілерді де қамтитын күрделі жүйе ретінде дамып келеді.

Жасанды интеллекттің эволюциялық дамуы ғылыми-зерттеу мен техникалық прогрестің үздіксіз процесі ретінде қарастырылуы керек. Егер бастапқы кезеңде ЖИ тек теориялық тұжырымдар мен көзқарастардан тұрса, қазіргі кезеңде ол көптеген салаларда өз тиімділігін көрсетіп, адамның өмір сүру сапасын жақсартуға ықпал етуде. ЖИ дамуының тарихи кезеңдерін талдау арқылы оның тек технологиялық емес, әлеуметтік, философиялық, этикалық аспектілерде де даму жолын байқауға болады. Осылайша, жасанды интеллекттің болашағы ғаламдық тұрғыда басқару, экономика, денсаулық сақтау және білім беру сияқты салаларда үлкен өзгерістерге әкелуі мүмкін.

Бүгінгі таңда ЖИ жүйелері адамның интеллектін толыққанды модельдеу жолында біршама табыстарға жетті. Бірақ ЖИ-дің шектеулері, этикалық мәселелері және қауіпсіздік тұрғысы әлі де талқыланып келеді, бұл өз кезегінде алдағы уақытта зерттеулер мен дамуды талап етеді.

Жасанды интеллект (ЖИ) мемлекеттік басқару жүйесінде әлемнің көптеген елдерінде белсенді түрде қолданылуда. Әр түрлі елдерде ЖИ технологиялары мемлекеттік қызметтердің тиімділігін арттыру, әкімшілік процестерді автоматтандыру және азаматтарға қызмет көрсету сапасын жақсарту мақсатында кеңінен енгізілуде. Жасанды интеллект, яғни компьютерлік жүйелер мен алгоритмдердің адамның ақыл-ой қызметін модельдеу қабілеті, бүгінгі таңда мемлекеттік басқарудың барлық деңгейлерінде – орталықтан бастап жергілікті басқаруға дейін кеңінен қолданылып келеді.

Мемлекеттік басқаруда жасанды интеллектті қолданудың шетелдік тәжірибесі — бұл әлемнің әртүрлі елдерінде мемлекеттік басқару жүйелерін жетілдіру мақсатында жасанды интеллект (ЖИ) технологияларының қолданылу тәжірибесін зерттеу. Бұл тәжірибе әр елде өзіндік ерекшеліктер мен қажеттіліктерге байланысты әртүрлі бағыттарда дамуда.

Әлемде ЖИ-дің мемлекеттік басқаруда қолданылуының табысты мысалдары мен жетістіктері көп. Осы шетелдік тәжірибелерді сараптай келе, олардың тиімділігі мен ықпалы туралы қорытынды жасауға болады. ЖИ мемлекеттік басқаруда деректерді талдау, шешім қабылдау, ресурстарды басқару және азаматтардың қажеттіліктеріне жедел жауап беру үшін қолданылады.

Эстония, Сингапур, АҚШ, Ұлыбритания, Жапония, Германия сияқты елдердегі жобалар ЖИ-дің мемлекеттік қызметтерді қалай оңтайландыруға көмектесетінін көрсетеді. Бұл тәжірибелер ЖИ технологияларының әлеуетін ашып, мемлекеттік басқаруда инновациялық шешімдерді енгізу арқылы қоғамның дамуына ықпал етеді. Алайда, ЖИ-ді енгізу кезінде этикалық, құқықтық және әлеуметтік мәселелерді ескеру маңызды, өйткені бұл технологиялар азаматтардың құқықтарына және деректердің қауіпсіздігіне әсер етуі мүмкін.

Әлемнің дамыған елдері жасанды интеллектті қолданып, қазіргі таңда жақсы жетістіктерге жетуде. ЖИ мемлекеттік қызметтерді жетілдіру, әкімшілік тиімділікті арттыру және азаматтардың өмір сүру сапасын жақсарту үшін қолданылады.

Қытай, Жапония және Сингапур жасанды интеллект (ЖИ) дамуы бойынша әлемдегі көшбасшы елдердің қатарына кіреді. Олардың әрқайсысы ЖИ-ді дамытуда ерекше стратегиялар мен артықшылықтарға ие.

Кесте 2. Азия елдерінде мемлекеттік басқаруда жасанды интеллектті қолданудың ерекшеліктері

Ел	Басым салалар	Ерекшеліктері	Мақсаттары
Қытай	Автономды көлік, бақылау, финтех	Мемлекеттік қолдау, деректердің молдығы	2030 жылға дейін әлемдік көшбасшы болу
Жапония	Робототехника, өндіріс, денсаулық	Роботизацияға бағыт, қартаюшы қоғам	Қоғамға пайдалы ЖИ құру

Сингапур	Қала инфроқұрылымы, электронды үкімет, денсаулық	Шағын,бірақ инновациялық жүйе	Қоғамдық және экономикалық тиімділік

Бұл елдер ЖИ дамуының алдыңғы қатарында болғанымен, әрқайсысының даму стратегиялары әртүрлі. Қытай деректер мен масштабқа сүйенсе, Жапония робототехника мен гуманитарлық аспектілерге, ал Сингапур нақты шешімдер мен мемлекеттік басқаруға бағытталған.

Қазақстанның мемлекеттік басқару жүйесінде жасанды интеллект (ЖИ) технологияларын қолданудың маңызы артып келеді. Цифрландыру және инновацияларды енгізу арқылы мемлекеттік органдардың жұмысын тиімді басқару, азаматтарға қызмет көрсету сапасын арттыру, сондай-ақ басқарушылық шешімдерді қабылдаудың жылдамдығын және дәлдігін жақсарту үшін ЖИ-дің әлеуеті зор. Мемлекеттік басқарудың әртүрлі салаларында ЖИ енгізудің табысты тәжірибелері байқалады, бірақ сонымен бірге бірқатар мәселелер мен қиындықтар да бар, оларды шешу керек. Бұл бағытта жасанды интеллект (ЖИ) технологияларының рөлі айтарлықтай маңызды болуда. Мемлекеттік басқарудың тиімділігін арттыру, бюрократияны азайту, мемлекеттік қызметтерді сапалы және жылдам көрсету үшін ЖИ қолданудың әлеуеті зор. Қазіргі уақытта ЖИ технологияларын енгізу мемлекеттік органдардың жұмысын автоматтандыру, азаматтардың мемлекеттік қызметтерге қолжетімділігін жеңілдету, сондай-ақ басқарушылық шешімдерді қабылдауды оңтайландыру бағытында қолданылып жатыр. Қазақстанда ЖИ-ді мемлекеттік басқаруда қолдану қарқынды түрде дамып келеді. Осы процестің маңыздылығын ескере отырып, ЖИ технологияларының еліміздегі мемлекеттік басқаруда жүзеге асырылу бағыттарын, қолдану тәжірибелерін және даму перспективаларын қарастыруға болады.

Жасанды интеллекттің ҚР мемлекеттік басқаруда қолданылуының негізгі бағыттары.

Мемлекеттік қызметтерді автоматтандыру

Қазақстанда мемлекеттік қызметтерді автоматтандыру мақсатында E-Gov платформасы сияқты цифрлық бастамалар жүзеге асырылуда. Бұл платформалар азаматтарға мемлекеттік қызметтерді онлайн алу мүмкіндігін береді. Енді бұл процесс ЖИ жүйелерімен күшейтілген, яғни:

Чат-боттар мен виртуалды көмекшілер арқылы азаматтар сұрақтарға жауап ала алады, қажетті ақпаратты жедел түрде таба алады.

Электрондық құжат айналымы жүйесінде ЖИ көмегімен құжаттардың дұрыс бағытта өңделуін бақылап, автоматты түрде өңдеуге арналған алгоритмдер енгізілуде.

Автоматтандырылған деректер базалары және мемлекеттік қызмет көрсету процесстерін оңтайландыру үшін деректерді үлкен көлемде өңдеу ЖИ арқылы жүзеге асырылады. Мысалы, азаматтардың өтініштерін талдау және реттеу автоматтандырылған жүйелермен жүзеге асады.

Жасанды интеллектті Қазақстанда енгізудің тәжірибелері.

Қазақстанның мемлекеттік басқару саласында ЖИ технологияларын қолданудың алғашқы тәжірибелеріне мысал ретінде төмендегілерді келтіруге болады:

E-Gov порталы. Ең басты жобалардың бірі – E-Gov (Электронды Үкімет) порталы, ол мемлекеттік қызметтердің онлайн режимде көрсетілуін қамтамасыз етеді. Бұл платформада ЖИ қолдану азаматтарға әртүрлі сұрақтар бойынша көмек көрсету, өтініштерді өңдеу және қажетті қызметтерді тез әрі ыңғайлы алу үшін пайдаланылуда.

“Цифрлық Қазақстан” бағдарламасы. Қазақстанның “Цифрлық Қазақстан” бағдарламасы ЖИ-ді мемлекеттік басқаруда қолдануды дамытуға бағытталған негізгі мемлекеттік жобалардың бірі болып табылады. Бұл бағдарлама шеңберінде мемлекеттік қызметтерді автоматтандыру, азаматтардың ақпаратқа қолжетімділігін арттыру, шешімдер қабылдаудың сапасын жоғарылату үшін жасанды интеллектті енгізу көзделуде. Мысалы, “Цифрлық даму, инновациялар және аэроғарыш өнеркәсібі министрлігі” мемлекеттік

органдарды ЖИ мен үлкен деректерді талдауды тиімді пайдалануға ынталандырып, қоғамдық басқару процесстерінің барынша автоматтандырылуына ықпал етуде.

Қоғамдық қауіпсіздікті қамтамасыз ету.

Құқық қорғау органдарында қылмыстарды болжау және қадағалау үшін ЖИ жүйелері енгізілуде. Бұл жүйелер қылмыстық әрекеттерді болжап, полиция қызметкерлеріне қажетті ресурстарды тиімді түрде бөлуге мүмкіндік береді. Сонымен қатар, құқық қорғау органдарында бет-әлпет танып білу жүйелері де қолданылып, қоғамдық қауіпсіздікті қамтамасыз ету жұмыстары оңтайландырылуда.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1.Алиева, З. Ә., & Жақанова, М. Н. (2021). Мемлекеттік басқару жүйесіндегі жасанды интеллекттің рөлі мен маңызы. Қоғам және мемлекет, 4(2), 45-52.

2.Ким, Ч. С., & Ли, Я. Т. (2020). Artificial intelligence in public administration: Applications and challenges. Journal of Public Administration Research and Theory, 30(3), 396-411.

3.Нұрмұханбетова, А. Р. (2022). Жергілікті өзін-өзі басқарудағы цифрлық технологиялар мен жасанды интеллекттің әсері. Қазақ экономикасы журналы, 3(5), 72-79.

4. Krahmer, E., & O'Brien, S. (2022). Artificial Intelligence for local governance: From data to decisions. International Journal of Public Administration, 45(1), 1-15.

5.Шмидт, М. В. (2023). Жасанды интеллекттің мемлекеттік және жергілікті басқарудағы тиімділігі. Басқару және инновациялар, 6(2), 101-110.

BEREKE BANK-ТІҢ НЕСИЕ ТӘУЕКЕЛДЕРІН БАСҚАРУ ӘДІСТЕРІ: ҚАРЖЫЛЫҚ ҚАУІПСІЗДІК КЕПІЛІ

Бибетова Қарлығаш Шынболатовна

kbibetova@bk.ru

Жетекші: Кельбетова С.Ж. аға оқытушы, магистр
Қ. Жұбанов атындағы Ақтөбе өңірлік университеті
Экономика және құқық факультеті

Анотация: Бұл мақалада Bereke Bank-тің несие тәуекелдерін басқаруда қолданатын негізгі әдістері талқыланады. Банк несие қабілеттілігін мұқият бағалау, кепілдікпен қамтамасыз ету, сақтандыру механизмдерін пайдалану, несиелердің сапасын тұрақты мониторингтеу сияқты кешенді шараларды қолдану арқылы қаржылық тұрақтылықты сақтайды. Сонымен қатар, банк заңнамалық талаптарды қатаң сақтап, несие портфелінің сапасын жақсартуға бағытталған саясаттарды жүзеге асырады. Мақала нақты деректерге сүйене отырып, банктің тәуекелдерді басқарудағы табысты тәжірибесін көрсетеді.

Кілт сөздер: Несие тәуекелдерін басқару, Bereke Bank, қаржылық қауіпсіздік, несие қабілеттілігін бағалау, кепілдік, сақтандыру, проблемалық несиелер (NPL), қаржылық тұрақтылық, тәуекелдерді тарату, қаржы мониторингі

Қаржылық тұрақтылық пен кірісті сақтап қалу үшін банктер үшін несие тәуекелдерін басқару өте маңызды. Bereke Bank, Қазақстанның қаржы секторындағы беделді ойыншылардың бірі ретінде, өзінің клиенттік базасының әртүрлілігіне және несие портфелінің ауқымына қарамастан, несие тәуекелдерін басқаруға бағытталған бірқатар шараларды қолданады. Осыған орай, банк халықаралық тәжірибені ескере отырып, несие тәуекелдерін азайту үшін заманауи құралдарды пайдаланады.

Bereke Bank-тің несие тәуекелдерін басқарудағы ең маңызды қадамдарының бірі – қарыз алушылардың несие қабілеттілігін мұқият тексеру және талдау процесі. Бұл процесс несие беру шешімін қабылдаудағы басты кезең ретінде қарастырылады және банкке қарыз алушылардың төлем қабілетсіздігі тәуекелін азайтуға мүмкіндік береді.

Қарыз алушының қаржылық жағдайын бағалау кезінде банк бірнеше маңызды көрсеткіштерге назар аударады:

Қарыз алушының кірістері: Қарыз алушының тұрақты және сенімді кіріс көзі бар ма, ол кірістер қарызды қайтаруға жеткілікті ме деген сұрақтарға баса назар аударылады. Bereke Bank 2023 жылы жеке тұлғаларға және бизнеске несиелер беру барысында кіріс-шығыс балансын толық талдауды енгізді. Мысалы, жеке тұлғаларға берілетін тұтынушылық несиелер бойынша банк қарыз алушының кіріс деңгейін ғана емес, сонымен қатар отбасылық бюджетінің жалпы жағдайын да қарастырады.

Несие тарихы: Банк қарыз алушының бұрынғы несиелік міндеттемелерін қалай орындағанын мұқият зерттейді. Бұл оның төлем қабілеттілігіне қатысты негізгі көрсеткіштердің бірі болып табылады. 2022 жылы банк несиелер тарихын талдау үшін цифрлық платформаларды енгізіп, клиенттің барлық қаржылық операциялары туралы ақпаратты жинауға мүмкіндік алды. Осы арқылы қарыз алушының төлемдер бойынша мерзімдерін кешіктіру немесе басқа банктерге қарыздары бар-жоғын анықтау мүмкін болды.

Активтер мен міндеттемелер: Қарыз алушының меншігіндегі активтер, оның ішінде жылжымайтын мүлік, автокөліктер және басқа да құнды заттар, сондай-ақ оның міндеттемелері – қарыздар мен несиелер бойынша төлемдер, сақтандыру жарналары және т.б. толық бағаланады. Бұл банкке қарыз алушының несиені уақытында қайтара алатынына сенімді болуға мүмкіндік береді. 2023 жылы Bereke Bank активтерді бағалау процесінде сыртқы бағалаушылармен бірлесіп жұмыс істеп, активтерді нақты нарықтық құны бойынша бағалауды қамтамасыз етті.[1]

Автоматтандырылған скоринг жүйесінің енгізілуі

2023 жылы банк несиелер беру процесінде автоматтандырылған скоринг жүйесін енгізді. Бұл жүйе қарыз алушының қаржылық жағдайын бағалауды жеңілдетіп, шешім қабылдау процесін жылдамдатады. Скоринг жүйесі кіріс пен шығыс деректерін, несиелер тарихын, әлеуметтік және экономикалық көрсеткіштерді ескеріп, әрбір клиентке несиелік рейтинг тағайындайды. Бұл банкке тәуекелдерді тезірек және тиімдірек бағалауға мүмкіндік береді.

Мысалы, банк арқылы өтініш берген клиенттердің 70%-дан астамы автоматтандырылған скоринг жүйесінен өтеді, және бұл жүйе банкке төлем қабілетсіздік тәуекелін ертерек анықтап, алдын алу шараларын қабылдауға мүмкіндік береді. Бұл процесс банкке несиелер беру жылдамдығын арттырып, қарыз алушылардың сенімділігін жақсартады.[1]

Қарыз алушылармен тұрақты жұмыс

Банк қарыз алушыларға ұзақ мерзімді қарым-қатынас орнатуды көздейді. Несиені беру процесінде клиенттерге қарыздарын қайтаруға көмектесу үшін қаржылық кеңес беру қызметі де ұсынылады. Мысалы, Bereke Bank корпоративтік клиенттерге қаржылық жоспарлау бойынша сараптамалық қолдау көрсетеді, бұл компанияларға несиелер алу кезінде тәуекелдерді азайтып, қаржылық тұрақтылықты сақтауға мүмкіндік береді.

Несие қабілеттілігін осындай мұқият бағалау және клиенттермен тұрақты жұмыс істеу банкке қаржылық тәуекелдерді басқарудың сенімді механизмін құруға көмектеседі.

Кесте 1 - Кредиттік портфельдің валюталар бойынша құрылымы

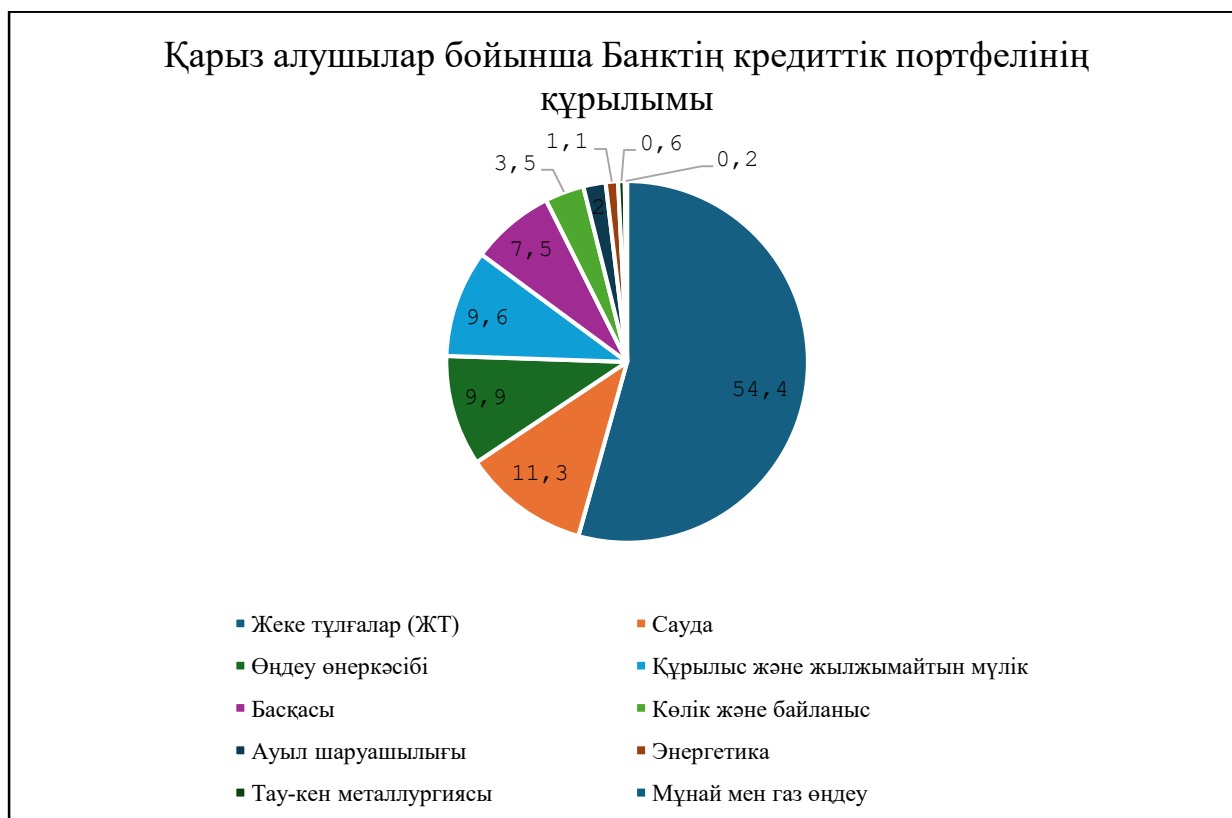
Валюта атауы	2022 ж. 1 қаңтардағы жағдай бойынша (сума)	Портфель сомасының %	2023 ж. 1 қаңтардағы жағдай бойынша (сума)	Портфель сомасының %	Жыл ішіндегі өзгерістер (%)
Теңге	2 125 782	92,21%	1 312 068	97,50%	-38,28%
АҚШ доллары	156 530	6,79%	29 272	2,18%	-81,30%
Ресей рублі	16 526	0,72%	3 537	0,26%	-78,60%
Еуро	6 521	0,28%	774	0,06%	-88,13%
Барлық кредиттер	2 305 359	100%	1 345 652	100%	-41,63%

Ескерту: * Кесте автормен жасақталған [2]

Береке Банкінің 2022 және 2023 жылдардағы несиелік портфелінің валюталар бойынша құрылымын талдау валюталық қарыздардың үлесінің айтарлықтай өзгергенін көрсетеді. Бұл өзгерістерді талдау банк стратегиясын оңтайландыру және қаржылық тұрақтылықты сақтау үшін маңызды. 2022 жылы банк несиелік портфелінің 92,21%-ы теңгеде берілген болса, 2023 жылы бұл көрсеткіш 97,50%-ға дейін өсті. Бұл теңгедегі несиелердің үлесінің артуы және олардың жалпы портфельдегі басым болуын көрсетеді. Осылайша, банк ұлттық валютаға шоғырлану арқылы валюталық тәуекелдерді азайтып, ішкі нарықтың өзгерістеріне бейімделуге тырысады.

АҚШ долларындағы несиелердің үлесі керісінше, айтарлықтай төмендеді: 2022 жылы 6,79%-ды құраса, 2023 жылы 2,18%-ға дейін төмендеген, яғни 81,30%-ға азайды. Бұл өзгеріс валюта бағамының құбылмалылығымен немесе банк саясатының шетел валютасына тәуелділікті азайтуға бағытталған болуы мүмкін. Сонымен қатар, Ресей рубліндегі несиелердің үлесі де 78,60%-ға төмендеді: 2022 жылы 0,72% болса, 2023 жылы 0,26%-ға дейін азайды. Еуроға қатысты жағдай да осындай: 2022 жылы 0,28% болса, 2023 жылы 0,06%-ға дейін төмендеді, бұл 88,13%-дық төмендеуді білдіреді.

Бұл төмендеулер Ресей рублі мен еуроның құбылмалығына және халықаралық экономикалық жағдайлармен байланысты болуы мүмкін. Банк барлық несиелік портфель көлемін 41,63%-ға қысқартқанын көрсетеді, бұл несиелеу көлемінің азайғанын білдіреді. Мұндай қысқару банк тарапынан несиелік тәуекелдерді азайту мақсатында қабылданған шараларға байланысты болуы мүмкін. Жалпы алғанда, Береке Банкі теңгедегі несиелерге басымдық беріп, валюталық тәуекелдерді азайтуға тырысады. АҚШ долларымен, Ресей рублімен және еуромен берілген несиелердің төмендеуі валюталық құбылмалылыққа қарсы сақтық шараларын көрсетеді.



Сурет 1 - Қарыз алушылар бойынша Банктің кредиттік портфелінің құрылымы
Ескерту:* Диаграмма автормен жасақталған [2]

Береке Банкінің қарыз алушылар бойынша несиелік портфелінің құрылымын талдау банк қызметінің негізінен жеке тұлғаларға (ЖТ) бағытталғанын көрсетеді. Жеке тұлғалар несиелік портфельдің 54,4%-ын құрайды, бұл банк үшін негізгі сегмент болып табылады. Бұл

жағдай банк стратегиясының жеке тұлғаларға арналған өнімдер мен қызметтерді кеңейтуге және оларға басымдық беруге бағытталғанын білдіреді.

Келесі ірі сегмент – сауда саласы, ол портфельдің 11,3%-ын құрайды. Бұл көрсеткіш сауда секторына бағытталған несиелеудің маңызды екенін көрсетеді және экономиканың осы секторының банк үшін тартымды екенін білдіреді.

Өңдеуші өнеркәсіп пен құрылыс және жылжымайтын мүлікпен операциялар әрқайсысы сәйкесінше 9,9% және 9,6%-ды құрап, банк үшін маңызды болып табылатын басқа секторлар ретінде көрінеді. Бұл секторлар тұрақты даму перспективаларына ие, және банк осы салаларға қолдау көрсетуге тырысады.[2]

Басқа салаларға қатысты несиелік портфельдің аздаған бөлігі көлік және байланыс (3,5%), ауыл шаруашылығы (2%), энергетика (1,1%) және мұнай мен газ өндіру (0,2%) сияқты салаларға бөлінген. Бұл салалардағы төмен пайыздар банктің осы салаларға қатысты аз тәуекелге баруын көрсетеді немесе осы салалардың несиелеу бойынша төмен сұранысқа ие екенін білдіреді.

Жалпы, банк қызметі жеке тұлғаларға, сауда, өңдеуші өнеркәсіп, құрылыс және жылжымайтын мүлік секторларына басымдық беріп, өз несиелік портфелін осы сегменттерге бағыттағанын көрсетеді.

Береке Банкінің несие тәуекелдерін басқару стратегиясы банк қызметінің тұрақтылығы мен сенімділігін қамтамасыз етуге бағытталған. Банк несие қабілеттілігін бағалау барысында әрбір қарыз алушының қаржылық жағдайын жан-жақты зерттеп, олардың төлем қабілеттілігіне ерекше назар аударады. Бұл ретте қарыз алушылардан кепілзат талап ету – банк үшін негізгі құралдардың бірі. Мысалы, жеке тұлғаларға берілетін несиелердің 54,4%-ын құрайтын несиелік портфельде кепілзат арқылы тәуекелдерді төмендету маңызды рөл атқарады.[2]

Сонымен қатар, банк сақтандыру механизмдерін қолдану арқылы несиелік тәуекелдерді азайтуға тырысады. Банк клиенттері үшін несиелік сақтандыру шарттарын әртүрлі сақтандыру компаниялары арқылы ұсынады, бұл қарыздың төленбеу тәуекелін төмендетудің тиімді әдісі ретінде қарастырылады. Мысалы, «Номад Иншуранс» және «Евразия» сияқты ірі сақтандыру компаниялары Береке Банкімен ынтымақтастықта жұмыс істейді. Бұл тәсіл банкке күтпеген жағдайлардан қорғауға және несие бойынша қарыздардың қайтарылмау тәуекелін төмендетуге көмектеседі.

Банк сондай-ақ несиелердің сапасын тұрақты түрде бақылап отыруға бағытталған мониторинг жүйесін жүргізеді. Мысалы, 2023 жылғы жағдай бойынша, банк портфелінің негізгі бөлігі (97,5%) теңге түріндегі несиелерден тұрады, бұл валюталық тәуекелдерді азайтады. Доллармен берілген несиелердің үлесі 2,18%-ға дейін азайған, ал рубль және еуро несиелерінің үлестері тиісінше 0,26% және 0,06%-ға дейін төмендеген, бұл банк саясатының сыртқы валютадағы тәуекелдерді басқаруға бағытталғанын көрсетеді.[3]

Банк заңнамалық талаптарды, яғни Қазақстан Республикасының Ұлттық банкі бекіткен нормативтерді сақтай отырып, капиталдың жеткіліктілігі мен несиелік портфельдің сапасын қадағалап отырады. Бұл нормативтер банктердің тәуекелдерді басқаруын және несие сапасын жақсартуға бағытталған бақылау жүйесінің бір бөлігі болып табылады. 2022 жылдан 2023 жылға дейінгі кезеңде банк жалпы несиелік портфелін 41,63%-ға қысқартқан, бұл тәуекелдерді дұрыс бағалау және қаржылық тұрақтылықты қамтамасыз ету бағытында қабылданған шаралардың тиімділігін көрсетеді.[3]

Жалпы алғанда, Береке Банкі несие тәуекелдерін басқаруда кешенді және заманауи әдістерді қолдана отырып, қаржылық тұрақтылықты сақтауға қол жеткізіп келеді.

РАЗВИТИЕ МЕТОДОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН В СФЕРЕ ЗЕЛЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Кирбасова Лейла Габитовна

Аннотация. В статье рассматриваются ключевые аспекты развития методов государственного управления в сфере зеленой экономики в Республике Казахстан. Подробно анализируются стратегические документы, институциональные изменения, а также меры по финансированию и регулированию экологической политики. Кроме того, освещаются роль образования и просвещения, а также партнерство с частным сектором и неправительственными организациями. В заключении подчеркивается важность устойчивого развития и перехода к зеленой экономике для обеспечения благосостояния населения и охраны окружающей среды.

Ключевые слова. Казахстан, зеленая экономика, государственное управление, устойчивое развитие, экологическая политика, финансирование, образование, партнерство, инновации.

Введение. Республика Казахстан, обладая обширными природными ресурсами, сталкивается с вызовами, связанными с изменением климата, истощением ресурсов и загрязнением окружающей среды. В ответ на эти вызовы государство объявило о необходимости перехода к зеленой экономике, которая направлена на эффективное использование ресурсов, снижение негативного воздействия на экологию и улучшение качества жизни населения. В данном контексте важным аспектом становится развитие методов государственного управления, способствующих реализации принципов зеленой экономики.

Зеленая экономика представляет собой модель, которая способствует улучшению благосостояния человека, снижению социального неравенства и минимизации экологических рисков. Она включает эффективное использование ресурсов, сокращение выбросов парниковых газов и развитие возобновляемых источников энергии. В Казахстане переход к зеленой экономике становится приоритетной задачей государственной политики.

«Зеленая экономика» - направление в экономической науке, в рамках которого считается, что экономика является зависимым компонентом природной среды, в пределах которой она существует и является ее частью; нацелено на сохранение благополучия общества за счет эффективного использования природных ресурсов, а также возвращения продуктов конечного пользования в производственный цикл. «Зеленая» экономика делает акцент на удовлетворении потребностей человека с учетом взаимодействия с окружающей средой, в приоритете — благосостояние будущих поколений. Другими словами, «зеленая» экономика - система видов экономической деятельности, связанных с производством, распределением, обменом и потреблением товаров и услуг, которые приводят к повышению благосостояния человека в долгосрочной перспективе; будущие поколения при этом не подвергаются воздействию значительных экологических рисков или экологического дефицита.

Теория «зеленой» экономики базируется на трех аксиомах:

- невозможность бесконечного расширения сферы влияния в ограниченном пространстве;
- невозможность удовлетворения бесконечно растущих потребностей в условиях ограниченности ресурсов;
- на земле все является взаимосвязанным.

В «зеленой» экономике выделяют систему направлений:

1. Внедрение возобновляемых источников энергии (далее - ВИЭ). Отметим, что, по утверждению экологов, более половины всех горючих полезных ископаемых должны оставаться неразведанными во избежание значительного изменения климата на планете.

2. Совершенствование системы управления отходами. В настоящее время в развитых странах мира на душу населения производится от 1 до 3 кг твердых бытовых отходов в день, и только в США это количество увеличивается на 10 % каждые 10 лет. В России свалки в общей сложности занимают более 2 тыс. кв. км.

3. Совершенствование системы управления водными ресурсами. Сейчас каждый шестой человек на планете испытывает нехватку пресной питьевой воды.

4. Развитие «чистого» (устойчивого, «зеленого») транспорта. ЮНЕП работает над возможностью снизить спрос на транспорт, особенно на частные транспортные средства, без ущерба для общей мобильности.

5. Органическое земледелие в сельском хозяйстве. Предполагает отказ от применения гербицидов, пестицидов, ядохимикатов, а также удобрений искусственного происхождения. Продукты органического земледелия не содержат генетически модифицированные организмы, перерабатываются без использования Е-ингредиентов и хранятся вне контакта с ненатуральными веществами.

6. Энергоэффективность в жилищно-коммунальном хозяйстве. Наличие жилых комплексов, оборудованных неэффективными теплоизоляционными конструкциями и системами теплоснабжения, влечет значительные тепловые потери.

7. Сохранение и эффективное управление экосистемами. Все многообразие видов деятельности человека в биосфере приводит к изменениям, направленность и степень которых принято называть экологическим кризисом.

Указанные направления «зеленой» экономики развиваются в соответствии с принципами:

- справедливости (равенство);
- уважения (процветание и благополучие для всех);
- предосторожности (учет предельных нагрузок на планету);
- участия (при принятии решений);
- управления (подотчетность);
- экономической, социальной и экологической устойчивости;
- эффективности (стабильное производство и потребление);
- связи между поколениями (инвестиции в будущее).

В основе «зеленой» экономики лежат «зеленые» технологии, которые работают не со следствиями, а с причинами экологических проблем, кардинально меняя подход, продукты, и что немаловажно, потребительское поведение. К ним относят:

- ✓ энергоэффективность и альтернативную энергетику,
- системы управления электроэнергией,
- ✓ экологический транспорт,
- ✓ управление отходами, воздушными и водными выбросами.

Эти технологии позволят достичь следующих целей, которые ставит перед собой современная мировая экономика:

1. Сокращение загрязнения окружающей среды и повышение ресурсной эффективности в строительстве, на производстве, в сельском хозяйстве и в инфраструктурных секторах.

2. Ослабление неблагоприятных климатических изменений посредством перехода к «зеленой», более чистой энергетике (ветряной, солнечной, геотермальной, морских приливов, гидро- и биоэнергетике, энергии от переработки отходов, водородной) и низкоуглерод-

ным процессам конечного потребления (электрические или гибридные двигатели).

3. Сокращение уязвимости и адаптация к климатическим изменениям путем создания систем раннего предупреждения и устойчивых к температурным аномалиям технологий; улучшение управления биоразнообразием и лесными ресурсами.

4. Повышение благосостояния за счет более продуктивного и устойчивого использования ресурсов биоразнообразия, включая натуральную косметику и фармацевтику.

Соответственно, важными чертами «зеленой» экономики являются:

- ✓ эффективное использование природных ресурсов,
- ✓ сохранение и увеличение природного капитала,
- ✓ уменьшение загрязнения, низкие углеродные выбросы,
- ✓ предотвращение утраты биоразнообразия,
- ✓ рост доходов и занятости,
- ✓ в целом - снижение антропогенной нагрузки на окружающую среду.

Очевидно, эти характеристики диаметрально противоположны нынешней модели экономического развития.

Сторонники концепции «зеленой» экономики считают, что преобладающая сейчас экономическая система несовершенна, что подтверждается кризисами и сбоями рыночного механизма, и по своей сути расточительна. Хотя она дала определенные результаты в повышении жизненного уровня людей в целом, и особенно отдельных групп, негативные последствия функционирования этой системы значительны: экологические проблемы, истощение природного капитала, широкомасштабная бедность, нехватка пресной воды, продовольствия, энергии, неравенство людей и стран. Все это создает угрозу для будущих поколений.

Нынешнюю модель экономики называют «коричневой». Еще в 1934 г. автор концепции обычного ВВП Саймон Кузнец, выступая перед сенаторами США, предупреждал: «Благосостояние нации не может быть адекватно измерено национальным доходом». С помощью ВВП измеряют относительное благосостояние, не учитывая социальных издержек и воздействия на окружающую среду. Тем не менее неоклассическая теория приняла способ измерения экономического благосостояния именно через ВВП. К учету воздействия на среду вернулись лишь спустя десятилетия. Во второй половине XX в. экономисты стали рассуждать об окружающей среде как об основном активе, генерирующем благосостояние, но учитывающимся в ВВП как неизменная данность. Затем появился термин «природный капитал» — капитал, который фактически не амортизировался. Лишь к 1970-м гг. были предприняты первые попытки оценить «амортизацию природы».

Сегодня в соответствии с результатами анализа экологического следа деятельность человека превышает физические возможности Земли почти на 20 %. Если проследить изменение зависимости экологического следа от ВВП на душу населения в разных странах мира в динамике, то можно отметить наличие положительной линейной корреляции между ними - чем выше ВВП, тем большее значение экологического следа приходится в расчете на душу населения в стране.

«Зеленая» экономика тесно связана с понятием устойчивого развития. Термин «устойчивое развитие» был введен в 1983 г. Всемирной комиссией по окружающей среде и развитию, созданной в ответ на растущую озабоченность быстрым ухудшением состояния окружающей среды и последствиями экономического и социального развития. Результатом работы комиссии стал доклад «Наше общее будущее», в котором впервые даны направления к решению глобальных проблем на основе учета всех указанных выше аспектов. Именно этот доклад популяризовал термин «устойчивое развитие» (sustainable development). Несмотря на то, что базовое определение термину «устойчивое развитие» было дано в 1983 г., историю развития концепции следует вести с 1962 г., когда Рэйчел Карсон опубликовала книгу «Безмолвная весна». Книга объединяет исследования по токсикологии, экологии и эпидемиологии и содержит вывод о катастрофическом масштабе применения сельскохозяйственных пестицидов.

Устойчивое развитие предполагает эффективное взаимодействие экономических, социальных и экологических компонентов, а «зеленая» экономика нацелена на

повсеместное обеспечение гармоничного согласования между этими компонентами. Глубинная сущность устойчивого развития заключается в одновременном сохранении и биосферы, и цивилизации.

Обеспечение устойчивого развития является ключевой целью «зеленой» экономики наряду с улучшением качества жизни населения в пределах ограниченной природной среды и стимулированием всесторонней экологизации производства. Все более широко признается тот факт, что достижение устойчивости во многом зависит от «озеленения» экономики.

Необходимость перехода к концепции устойчивого развития и «озеленения» обусловлена негативными последствиями функционирования нынешней «коричневой» экономики, эксплуатирующей природный капитал и создающей угрозу как для нынешнего, так и для будущих поколений.

Выделим некоторые инструменты, которые могут использоваться государствами для «озеленения» экономики:

- поддержка в виде субсидий и сниженных налоговых ставок, налоговых каникул для новых «зеленых» предприятий;
- материальная поддержка приоритетных отраслей в форме долевого участия в уставном капитале;
- контроль над деятельностью «зеленых» предприятий на всех этапах производства;
- торговля квотами на выброс;
- замена морально и физически изношенного оборудования;
- создание программ утилизации и переработки отходов;
- выделение большего числа государственных образовательных грантов в области экологически чистых технологий.

«Зеленая» экономика, полагаем, обладает существенным мультипликативным и антикризисным потенциалом, поскольку:

- позволяет обеспечивать сопоставимые темпы роста и уровень занятости, смягчать безработицу;
- стимулирует активность смежных (родственных и поддерживающих) отраслей, создание и внедрение высоких «зеленых» технологий;
- помогает повысить общую конкурентоспособность экономики (например, программа государственно-частного партнерства 3R в Японии (принципы 3R (Reduce, Reuse, Recycle) применимы прежде всего к организации переработки мусора и сокращению его объемов; являются важнейшей предпосылкой для создания «чистого города»).

Разумеется, на пути «озеленения» мировой экономики неизбежны риски и проблемы. Переход к «зеленой» экономике потребует согласованных усилий мировых лидеров, гражданского общества и ведущих компаний. От политиков и их избирателей потребуются постоянные усилия по переосмыслению и пересмотру традиционных показателей богатства, процветания и благосостояния. Однако, возможно, самый большой на сегодня риск - это риск сохранения статус-кво.

Сейчас в мире сложилось так, что основной груз ответственности за сохранение оставшегося биоразнообразия лежит на экономически развитых странах. Закономерно, что именно в этих странах запускаются различные проекты, проводятся форумы, составляются программы, направленные на стабилизацию и улучшение состояния окружающей среды. Большинство таких проектов и программ создается в сфере энергетики.

Проблемы, с которыми сталкивается наша цивилизация в настоящий момент, ведут к масштабным изменениям во всех сферах жизнедеятельности общества.

Проблемам взаимодействия экономики и экологии традиционно уделяется недостаточно внимания. Вместе с тем сложно оспорить то, что обеспечение экономического роста связано с ростом загрязнения и деградацией окружающей среды. Это выражается в исчерпании природных ресурсов, нарушении баланса биосферы и изменении климата, что ограничивает возможности дальнейшего развития проблемы, с которыми сталкивается наша

цивилизация в настоящий момент, ведут к масштабным изменениям во всех сферах жизнедеятельности общества. Проблемы, с которыми сталкивается наша цивилизация в настоящий момент, ведут к масштабным изменениям во всех сферах жизнедеятельности общества. Проблемы, с которыми сталкивается наша цивилизация в настоящий момент, ведут к масштабным изменениям во всех сферах жизнедеятельности общества. В частности, можно говорить о глобальном изменении климата, утрате биоразнообразия, экономическом и социальном напряжении, а также распространении вирусных инфекций. Безусловно, в существующих условиях на первый план выходит чрезвычайная эпидемиологическая ситуация, вызванная новой коронавирусной инфекцией. Проблемы, с которыми сталкивается наша цивилизация в настоящий момент, ведут к масштабным изменениям во всех сферах жизнедеятельности общества. В частности, можно говорить о глобальном изменении климата, утрате биоразнообразия, экономическом и социальном напряжении, а также распространении вирусных инфекций, безусловно, в существующих условиях на первый план выходит чрезвычайная эпидемиологическая ситуация, вызванная новой коронавирусной инфекцией условия жизни: правительства вводят строгие карантинные меры и ограничивают перемещение граждан, компании осуществляют перевод своих сотрудников на работу в онлайн-режиме, образовательные учреждения переходят в дистанционный формат обучения, сфера досуга и развлечений осуществляет свою деятельность в цифровом виде. Условия жизни: правительства вводят строгие карантинные меры и ограничивают перемещение граждан, компании осуществляют перевод своих сотрудников на работу в онлайн-режиме, образовательные учреждения переходят в дистанционный формат обучения, сфера досуга и развлечений осуществляет свою деятельность в цифровом виде.

Казахстан разработал несколько стратегических документов, направленных на развитие зеленой экономики. "Стратегия Казахстан-2050" подчеркивает необходимость перехода к устойчивому развитию и охране окружающей среды. Концепция перехода Республики Казахстан к "зеленой экономике", принятая в 2013 году, определяет основные направления и цели, такие как развитие возобновляемых источников энергии, энергоэффективность и экологическая безопасность.

Для реализации целей зеленой экономики в стране были созданы новые институты и механизмы государственного управления. В 2014 году был учрежден "Государственный фонд зеленых технологий и инвестиционных проектов", который финансирует экологические инициативы. Кроме того, были созданы рабочие группы и экспертные советы, занимающиеся разработкой и реализацией экологических программ.

Государство активно работает над созданием нормативно-правовой базы, регулирующей вопросы экологии и устойчивого развития. Это включает законы о защите окружающей среды, стандарты по выбросам и утилизации отходов, а также меры по поддержке зеленых технологий. Разработка и внедрение таких норм позволяет создать условия для инвестирования в экологически чистые технологии.

Методы государственного управления. Одним из основных методов государственного управления в сфере зеленой экономики является привлечение инвестиций в экологические проекты. Государственные программы и фонды предоставляют финансовую поддержку для реализации проектов по возобновляемым источникам энергии, энергоэффективности и охране окружающей среды. Важную роль играют налоговые льготы и субсидии для предприятий, внедряющих зеленые технологии.

Для успешной реализации принципов зеленой экономики необходимо повышение уровня осведомленности населения и бизнеса. Государство проводит образовательные программы, семинары и кампании по повышению экологической грамотности. Внедрение экологического образования в учебные заведения помогает формировать сознание нового поколения, ориентированного на устойчивое развитие.

Государственные органы осуществляют контроль за соблюдением экологических норм и стандартов. Регулярные проверки предприятий, мониторинг экологической ситуации и

применение штрафных санкций за нарушения способствуют улучшению состояния окружающей среды. Также разрабатываются программы по восстановлению экосистем и улучшению качества воздуха и воды.

Государство активно сотрудничает с частным сектором и неправительственными организациями для реализации проектов в сфере зеленой экономики. Партнерство позволяет объединить ресурсы и знания для достижения общих целей. Например, совместные инициативы по озеленению городов, очистке водоемов и повышению энергоэффективности помогают не только решать экологические проблемы, но и развивать социальное предпринимательство.

Заключение. Развитие методов государственного управления в сфере зеленой экономики в Республике Казахстан является важным шагом на пути к устойчивому развитию страны. Несмотря на достигнутые успехи, необходимо продолжать работу по совершенствованию институциональной структуры, усилению контроля и привлечению инвестиций. Переход к зеленой экономике не только способствует охране окружающей среды, но и создает новые рабочие места, улучшает качество жизни и обеспечивает устойчивый экономический рост. Казахстан имеет все шансы стать лидером в области зеленой экономики в Центральной Азии, что принесет пользу как стране, так и ее гражданам.

Список использованных источников

1. Назарбаев Н. А. Стратегия Казахстан-2050: новый политический курс состоявшегося государства. Нурсултан: Елбасы, 2018.
2. Министерство экологии, геологии и природных ресурсов Республики Казахстан. Концепция перехода Республики Казахстан к “зеленой экономике”. Астана: Правительство РК. 2019
3. Молдабекова, А. Б. Развитие зеленой экономики в Казахстане: вызовы и возможности. *Вестник КазНУ. Серия экономическая*, 2020. 3(1), 55-62.
4. Кенжебаев, Н. Б., & Токтарова, А. Б. Институциональные изменения в сфере зеленой экономики Казахстана. *Журнал экономических исследований*, 2021, 7(4), 45-53.
5. Султанов, С. А., & Жумабеков, А. С. Инвестиции в зеленую экономику: опыт Казахстана и перспективы. *Экономика и управление*, 2022. 10(2), 23-30.
6. Байгулова, А. Н. Экологические инициативы в Казахстане: роль образования и общественного участия. *Научный вестник*, 15(1), 77-84.

КАДРЛЫҚ ӘЛЕУЕТТІ ДАМУДАҒЫ ИННОВАЦИЯЛЫҚ МЕНЕДЖМЕНТ: ТЕОРИЯЛЫҚ НЕГІЗДЕР МЕН ПРАКТИКАЛЫҚ ӘДІСТЕР

Оспанқызы Лаура

laura.ospanyzy.02@mail.ru

Магистрант, "Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева"

Аннотация: Инновациялық менеджмент ұйымдардың бәсекеге қабілеттілігін арттыруда маңызды рөл атқарады. Теориялық принциптерге стратегиялық жоспарлау, өзгерістерге бейімделу, цифрлық технологияларды енгізу және корпоративтік мәдениетті дамыту кіреді. Практикалық әдістер негізгі құзыреттерді анықтауға және дамытуға, оқыту және біліктілікті арттыру бағдарламаларын енгізуге, мотивация технологияларын қолдануға және таланттарды басқаруға бағытталған. Ерекше назар қызметкерлердің инновациялық қызметін дамытуға қолайлы жағдай жасауға аударылады, бұл олардың әлеуетін ашуға ықпал етеді. Инновациялық тәсілді қолдану кадрлық басқару процестерін оңтайландырып, өзгерістерге толы жағдайда тұрақты нәтижелерге қол жеткізуге мүмкіндік береді.

Ключевые слова: Инновации, человеческие ресурсы, удержание персонала, мотивация, развитие карьеры, система образования, инвестиции в человеческий капитал, инновационная экономика, трудовые ресурсы.

Кіріспе. Инновация – қазіргі заманғы компаниялардың табысының басты факторларының бірі. Қазіргі бизнестегі қызмет көрсету, білім, шығармашылық және цифрландырудың маңызының артуы сияқты жаһандық өзгерістер жаңа экономиканың түрін қалыптастыруда. Бұл жаңа экономикада білім, шығармашылық, компания беделі және инновация сияқты ресурстардың маңызы артып келеді. Кейбір зерттеушілер жасалған өзгерістерді сипаттай отырып, заманауи ұйымдар үшін инновация тек бір реттік немесе эпизодтық науқан түрінде емес, жұмыс процесінің жалпы құрылымында да болуы тиіс екенін атап өтеді. Инновациялық шешімдер тиімділік пен бәсекеге қабілеттілікті арттыруға, компанияның оң беделін қалыптастыруға және қызметкерлердің қанағаттануын арттыруға ықпал етеді.

Компаниядағы инновацияны дамытудың негізі ретінде біз ұйым ішінде инновациялық шешімдерді енгізу және қолдауда HR бөлімінің рөліне аса мән береміз. Бұл бағыттардағы негізгі даму салалары – қызметкерлерді оқыту, мансаптық өсу, өздігінен бастама көтеру қабілеті және қызметкерлердің инновация саласындағы дағдылары. Аталған тәжірибелердің көбісі адам ресурстарын басқару функциясына кіреді. Қазіргі заманғы компаниялардың табысы мен тиімділігінің бір бөлігі инновациялық тәжірибелерді және адам ресурстарын басқару жүйелерін енгізумен тығыз байланысты. Адам ресурстарын басқару(АРБ) – ұйым тиімділігін арттыруға ықпал ететін инновациялық жұмыс орны мінез-құлқын қолдаудың негізгі факторы. Инновациялық ықпалдар қызметкерлердің жеке бастамасын және шығармашылық ойлауды ынталандырады.

Негізгі бөлім. Инновация көлемі, енгізу ұзақтығы және әлеуметтік ортаға әсер етуі бойынша әртүрлі болады. Инновация объектісі бойынша төрт негізгі түрі бар: өнімдік инновация, процесс инновациясы, маркетингтік инновация, HRM бойынша инновация және ұйымдық инновация.

Өнімдік инновация нарыққа жаңа өнім немесе қызмет енгізумен немесе оның сипаттамалары мен қолданылуында айтарлықтай жетілдірулермен байланысты. Бұл техникалық сипаттамаларды, әртүрлі компоненттер мен материалдарды, негізгі бағдарламалық қамтамасыз етуді, сондай-ақ пайдаланушыға арналған әртүрлі қолайлылықтар мен өзгертулерді айтарлықтай жетілдірулерді қамтуы мүмкін [1].

Процесс инновациясы айтарлықтай жетілдірілген және күрделі өндірістік әдісті енгізумен байланысты. Бұл орындалу техникасы мен технологиясында айтарлықтай өзгерістерді қамтуы мүмкін.

Маркетингтік инновация жаңа маркетинг әдісін құрумен байланысты және өнім дизайны мен қаптамасында, жарнамада немесе баға белгілеуде елеулі өзгерістерді қамтиды.

Ұйымдық инновация ұйымның бизнес стратегиясында, жұмыс ортасында немесе сыртқы жеткізушілермен қарым-қатынастарында жаңа әдісті енгізу ретінде түсініледі. Ұйымдық инновацияның мақсаты – компанияның кірісін арттыру, ұйымға жұмсалатын шығындарды азайту, сондай-ақ ұйымдағы гигиеналық факторлармен қанағаттанушылықты арттыру.

HRM бойынша инновациялар алғаш рет қызметкерлерді дамыту, бағалау және ұстап қалу тәжірибелерін құру және енгізу, сондай-ақ ішкі оқу жүйелерін енгізу арқылы көрінеді(Сурет 1) [2].

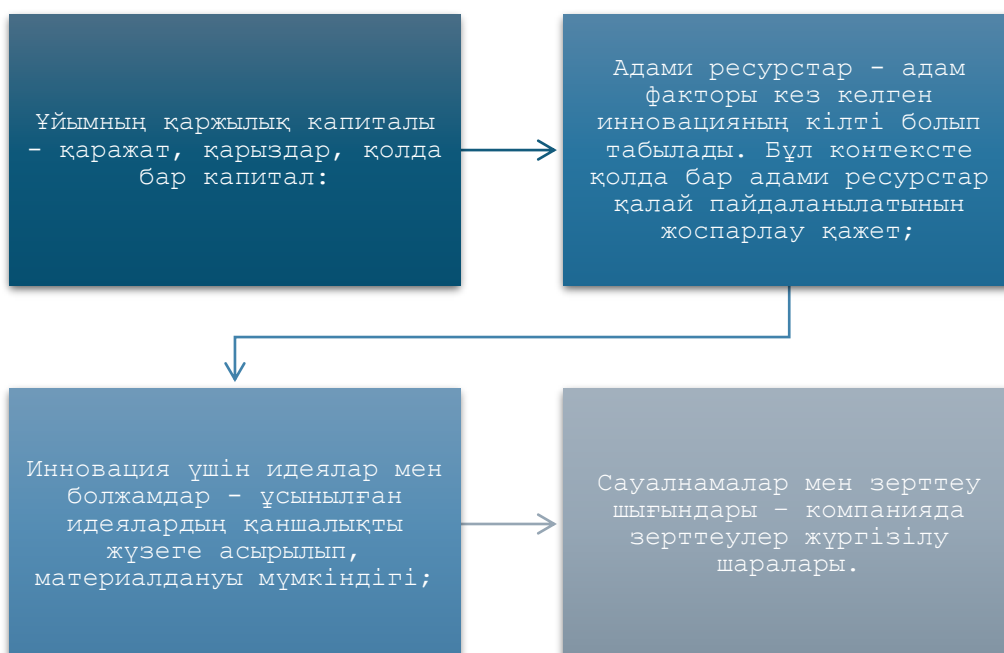


Сурет 1 - Инновация объектісі бойынша жіктелуі

Инновацияларды ұйым стратегиясына сәйкес келесідей бөлуге болады. Ашық инновация - компаниялардың қажетті технологияны алу мүмкіндігімен, сондай-ақ олардың дамыған ресурстарын максималды пайдалануымен байланысты. Ашық инновация стратегиясы ұқсас инновациялық өнімдерді әзірлейтін компаниялармен серіктестік құруға бағытталған. Жабық инновация – компанияға саладағы ең жақсы дайындалған мамандарды жалдауға және қамтамасыз етуге бағытталған. Осылайша, компания өз иелігіндегі тәжірибелі мамандардың арқасында инновациялық өнім немесе қызмет жасай алады. Бұл тәсіл арқылы ұйым өнім немесе қызмет бойынша жұмыс істеп, интеллектуалдық меншік құқығын сақтай отырып, жабық типті инновацияны дамытады. Бұл бәсекелес компаниялардың өнімді дамыту нәтижесінен пайда табуына жол бермеудің бір әдісі болып табылады.

Инновациялық адам ресурстарын басқарудың маңыздылығы сөзсіз. Ал жұмыс орнындағы инновация жылдам өзгертін жұмыс ортасына лайықты білім мен дағдыларды, сондай-ақ тиісті көзқарасты қажет етеді. Біз инновацияны бірнеше деңгейде – ұйымдық, топтық және жеке деңгейде басқару туралы айтуымыз керек [2]. Қызметкерлердің инновациялық деңгейі мен шығармашылық ойлауы – ұйым тиімділігінің негізгі факторы.

Инновациялық шешімдер мен процестерді жүзеге асыру және табысты іске асыру үшін бірнеше қадамдар немесе ресурстар қажет (Сурет 2)[3]:



Сурет 2 - Инновациялық шешімдер мен процестерді жүзеге асыру қадамдары

Бұл саладағы бірқатар зерттеушілер ұйымдардың қызметкерлердің ұйымдық әлеуетін қолдау, дамыту және арттыру қажеттілігін атап көрсетеді, бұл ұйымның жалпы табыстылығына ықпал етеді [4].

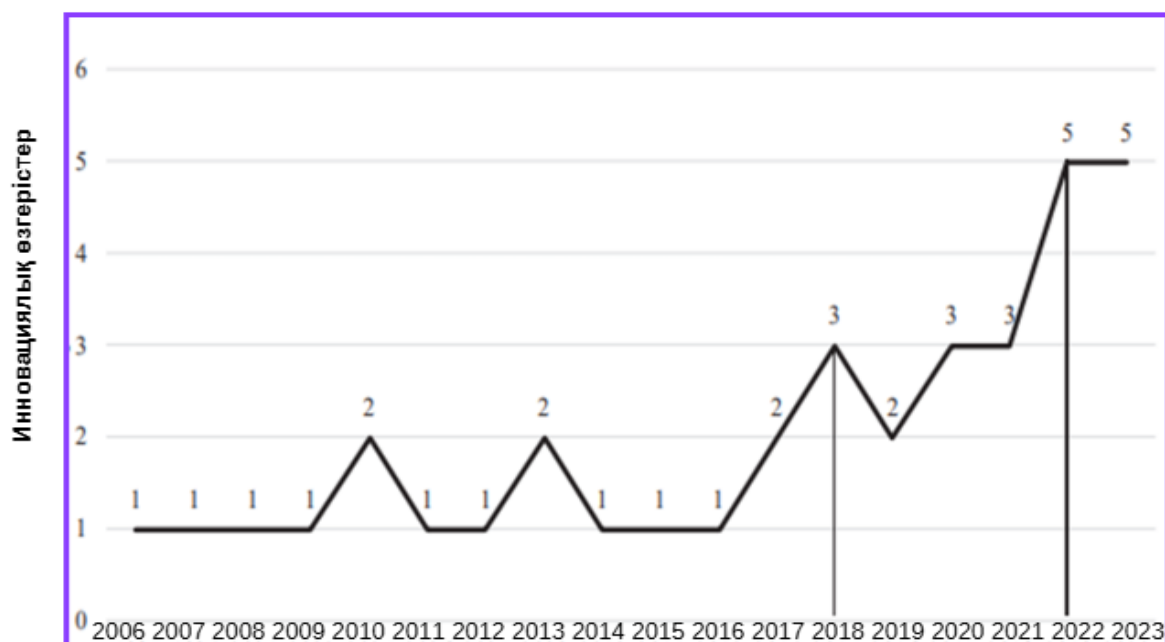
Инновациялық ұйымдарды басқару мен мінез-құлық жеке адамның белсенділікке ұмтылуы және жаңа идеяларды, процестерді, өнімдер мен рәсімдерді енгізу мен жүзеге асыруға бағытталған әрекеті ретінде түсіндірілуі мүмкін. Бүгінгі әлемде біз жаһандық ұйымдарды жаңашыл ретінде қабылдаймыз, әсіресе жеке қызметкердің стандарттан тыс мінез-құлқын табысқа жетудің негізгі факторы ретінде қарастырамыз.

Ұйымдар үшін басты мәселе ретінде қызметкерлердің инновацияға деген қызығушылығы мен шығармашылықтарын қалай ынталандыруға болатыны. Шығармашылық, инновациялық және креативті жұмыс ортасын құру үшін көптеген шаралар мен әдістер бар. Мысалы, жұмыс тапсырмаларын икемді бөлу, сондай-ақ жұмысты ротациялау жұмыс процестерін ұйымдастырудағы инновациялық шара ретінде жиі қарастырылады[5]. Бұл тәсіл жұмыс процесі кезінде күтпеген жағдайларда қызметкерлердің өз әріптестеріне көмектесуі немесе тіпті оларды алмастыру мүмкіндігі мен дәрежесін білдіреді.

Сонымен қатар, Ден Хартог адамға бағытталған көшбасшылықты, қызметкерлер арасындағы жақсы байланыс желісін және ақпаратты бөлісу мен кері байланыс беру қабілетін ұйымдардағы инновация деңгейімен тікелей байланыстырады. Адам ресурстарын басқару белгілі бір ұйымдық мақсаттарға қол жеткізу және оң нәтижелерге жету тұрғысынан қызметкер мен жұмыс беруші арасындағы қарым-қатынас ретінде қарастырылуы мүмкін. Адам ресурстарын басқаруда инновациялық тәсілдер мен тәжірибелерді қолданудың артықшылықтары адамдарға да, процестің өзіне де қатысты.

Адам ресурстары – ұйымның бюджетінің ең көп бөлігін алатын ресурстар. Адам ресурстарын тиімді басқару қызметкерлердің дамуына ықпал етіп, олардың әлеуетін дамытуға және арттыруға мүмкіндік береді. Адам ресурстарын басқару – бұл қызметкерлерге қатысты жұмысқа қабылдау, оқыту және дамыту, ресми рәсімдер мен саясаттар, сондай-ақ ұйым мәдениеті мен құндылықтарын дамытуға қатысты тәжірибелерді қамтитын ұғым ретінде түсіндіріледі. Біз негізінен ұйымның өзіндегі АРБ тәжірибелеріне назар аударамыз.

Адами ресурстарды басқару ісіне әртүрлі инновациялардың енгізілуі жылдан-жылға өсуде. Соңғы деректерге көз жүгіртетін болсақ, айтарлықтай өсу қарқынын байқаймыз (Сурет 3).



Сурет 3 - HR саласына енгізілген инновациялардың қарқындылық деңгейі

Бүгінгі инновациялық нарықтың адам ресурстарын басқаруға әсерін талдау үшін біз қажет жаңа технологияларды талдауымыз керек. Бірқатар авторлар 2022 жылы еңбек күшіне қатысты негізгі дағдылар мен білімдер бүгінгі таңда біз білмейтін дағдылар болатынын көрсеткен және болжаған (Сурет 4):



Сурет 4 - Адами ресурстарды басқаруға әсерін тигізетін негізгі инновациялық өзгерістер

- Мобильді интернет - әртүрлі әлеуметтік желілер, сенсорлар, әртүрлі құрылғылардың бөлігі, сондай-ақ интернетке толық қосылған көптеген басқарылатын құрылғылар түрінде. 2025 жылы мобильді байланыс пайдаланушыларының саны 4,3 миллиардқа жетеді деп күтілуде;

- Жасанды интеллект – машиналық оқыту және жасанды интеллект түрінде бар. Әртүрлі дауысты тану және бет әлпетін тану бағдарламалық қамтамасыз ету өнімділікті арттырып, ақпаратты өңдеу және шешім қабылдау процесіндегі кейбір қиындықтарды жояды

- Бұлтты технологиялар – Бұлтты технологиялар маңызды рөл атқаруды жалғастырады. Барлық ақпараттық технологиялар қызметтері мен онлайн қолданбалары көпшілігі ірі компанияларда бұлтты технология арқылы жасалуы мүмкін.

- Робототехникадағы алға жылжу – Жасанды интеллект, машиналар, сенсорлар, қозғалтқыштар, гидравлика және материалдардағы жетістіктер ұсынылатын өнімдер мен қызметтерді өзгертеді.

- Биометриялық технологиялар – 2016 жылы Lawless Research зерттеуіне сәйкес, қауіпсіздік сарапшылары 2025 жылға дейін компаниялардың 72%-ы дәстүрлі қауіпсіздік паролдарын алып тастауға жоспарлап отырғанын бағалайды.

- Блокчейн – Блокчейн ең алдымен Bitcoin валютасымен танымал, бірақ McKinsey & Company-дің 2017 жылғы соңғы есебінде блокчейннің 200-ден астам компанияда қолданылатын 64 түрлі түрі көрсетілген[5].

Соңғысы, бірақ ең маңыздысы, кванттық компьютерлер мен осы саладағы жетістіктерді атап өту қажет. Google's Quantum Artificial Intelligence Lab кванттық технологиялардың шағын бөлігі келесі 5 жылда қолжетімді болатынын және бизнестің дамуына, шығындарды азайтуға және инфрақұрылымдық инвестицияларды төмендетуге көмектесетінін көрсетеді. Барлық осы инновациялар еңбек нарығына үлкен қиындықтар туғызады.

Сонымен бірге адами ресурстарды тартудың өзі инновацияны қажет етеді. LinkedIn-нің Global Recruiting Trends Report соңғы деректеріне сүйенсек, персоналды қабылдау бойынша қызметкерлердің 56%-ы өздерінің орындарын толтыру көлемі артқанын айтады, ал тек 26%-ы ғана адам ресурстары бөліміне қажеттілік артқанымен, бөлім қызметкерлерінің саны артқанын көрсетеді. Бұл статистика қабылдау процесін оңтайландыру және инновациялау қажеттілігін айқындайды. LinkedIn сауалнамасы 35 елден 4 000-нан астам қабылдау мамандарының пікірін бағалауға негізделген, олар өз командаларының жұмысын бағалайды, команданың тиімділігін өлшеу үшін қолданылатын негізгі көрсеткіштерді анықтайды және инновациялық тәсілдер мен таңдау әдістеріне қаншалықты инвестиция салатынын көрсетеді[6].

Есеп өте қызықты нәтижелерді көрсетеді. Сауалнамаға қатысқандардың 83%-ы таланттардың олардың ұйымдары үшін негізгі фактор екенін айтады және олар оны іздеуге көп уақыт жұмсауға бейім. Ең үздік қызметкерлерді еңбек нарығында табудың негізгі үш арнасы – әріптестердің ұсыныстары, компанияның веб-сайты және әртүрлі әлеуметтік желілер. Бөлінген пайыздар: қызметкерлердің 48%-ы әріптестерінің ұсынысы бойынша, 46%-ы компанияның веб-сайты немесе биржалар мен жұмысқа алу көрмелері арқылы, ал 40%-ы әлеуметтік желілер арқылы компанияның бос жұмыс орындары туралы білген. 2017 жылы компаниялар өздерінің бюджеттерін бөлгенде, оның 30%-ы дәстүрлі жарнама науқандарына және жарнамаға бөлінген. Бюджеттің 22%-ы компаниялар бірге жұмыс істейтін рекрутингтік агенттіктерге кетеді. Тек 17%-ы мамандандырылған бағдарламалық қамтамасыз ету, кандидаттар базасын сақтау жүйелері сияқты түрлі таңдау құралдарына бөлінген. 9%-ы әріптестердің бағыттау бонусы ретінде бөлінген. Әртүрлі таңдау іс-шараларына 8% бөлінген, олар сондай-ақ компанияның беделін сақтау немесе жұмыс берушінің брендингі мақсатында ұйымдастырылады[7].

Соңғы жылдары негізгі таңдау құралдарының бірі – жасанды интеллект негізінде жасалған мамандандырылған бағдарламалық қамтамасыз етуді пайдалану болып табылады. Кейбір үздік бағдарламалық құралдар арнайы бақылау панельдерін қамтиды, олар жүйеге жасалған соңғы өзгерістерді бейнелейді. Бұл құралдар компанияға жұмыс іздеушілерге арналған арнайы веб-сайттарда орналастыруға мүмкіндік береді. Жүйелер өткен тәжірибені және ұсыныстарды автоматты түрде тексеруге, сондай-ақ түйіндеме мен барлық онлайн ресурстардан алынған деректерді автоматты түрде салыстыруға мүмкіндік береді. Жүйелерде бейне сұхбаттар өткізу, сондай-ақ тестілеу және компанияда таныстыру оқуларын өткізу мүмкіндігі бар.

LinkedIn келесі статистиканы ұсынады: жұмыс іздеушілердің 75%-ы компания веб-сайтына кіріп, компания ұсынған мансап мүмкіндіктерін қарап шығады. Үміткерлердің 45%-

ы өз түйіндемелерін мобильді құрылғыдан жібереді, ал 20%-ы мобильді құрылғыны пайдаланып, өз түйіндемесін жүктейді[8].

Қазіргі таңда мұндай бағдарламалық жасақтама адам ресурстары үшін инновация болып табылады, бірақ алдағы жылдары ол күнделікті тәжірибе болып қалатыны күтілуде. Қазіргі уақытта көптеген ірі компаниялар бұл бағдарламаны өздерінің толық қабылдау цикліне енгізуде. Бағдарламалық жасақтама тиімділікті арттыруға және түйіндемелерді талдауға кеткен уақытты қысқартуға арналған бірқатар негізгі функционалдылықтарды ұсынады. Мұндай инновациялық шешімнің негізгі ерекшелігі – өтінішті басынан соңына дейін бақылау мүмкіндігі, яғни бос орындарды желілер мен арналар арқылы жариялаудан бастап үміткерді қабылдауға дейін.

Қазіргі заманғы компанияларда әр бос жұмыс орны көптеген түйіндемелер алады. Бұл бағдарламалық жасақтаманы қолданатын компаниялардың 94%-ы жалпы қабылдау процесінің жақсарғанын атап өтеді. Мұның бір себебі – процестің автоматтандырылуы және бағдарламалық жасақтаманың алдын ала қойылған сұрақтар мен кілт сөздер негізінде үміткерлердің бастапқы іріктеуін жүзеге асыра алуы[9].

Сонымен қатар, мұндай қосымшалардың басты әлсіз тұстарын да атап өту керек. Мысалы, жеткіліксіз тәжірибесі бар үміткер алдын ала анықталған кілт сөздер бойынша сәйкес келеді деп бағалануы мүмкін, ал кең тәжірибесі мен біліктілігі бар үміткер бастапқы талаптар мен кілт сөздерге сәйкес келмегендіктен сәйкес емес деп бағалануы мүмкін.

Кандидаттарды басқару жүйелері (CRM жүйелері)- рекрутерлерге үміткерлерді сүзуден өткізуге және оларды бар мәліметтер базасы бойынша белсенді түрде іздеуге көмектесу үшін арналған. Адам ресурстарын маркетингтеу – бұл осы салада жақсы маркетингтік практикаларды жүзеге асыру тәжірибесіне қатысты, мысалы, әртүрлі аналитикалық деректерді пайдалану, әртүрлі арналарды қолдану, әлеуетті үміткерлерге түрлі хабарламаларды жіберу арқылы компанияның білімін арттыру және қазіргі мансап мүмкіндіктерін көрсету. Бұл жүйе жұмыс нарығында белсенді және пассивті үміткерлерді, яғни компанияға өтініш білдірмеген, бірақ компанияға қызығушылық танытқан немесе олардың тәжірибесі осы ұйыммен жұмыс істеуге өте қолайлы болатын барлық кандидаттарды тартады.

Онлайн сұхбаттасу бағдарламалық жасақтамасы – бұл кейбір компанияларда танымал болып келе жатқан келесі инновация. Мамандандырылған бағдарламалар мен бағдарламалық жасақтаманың арқасында рекрутинг мамандары нақты уақыт режимінде онлайн сұхбаттар ұйымдастыра алады немесе сұхбаттарды кейінірек жазып алып, қарап шығуға мүмкіндік алады. Бұл бағыттағы келесі инновациялық қадам – кандидаттың лауазымға сай келу мүмкіндігін анықтау үшін сөйлеу, сөз тіркестерін, бет-әлпет танып білу сияқты ақпараттарды ұсынатын мамандандырылған бағдарламалық жасақтама[10].

Көптеген рекрутинг мамандары әлеуетті үміткерлерге әлеуметтік желілерде ондаған хабарламалар жібереді. Алдағы жылдары бұл бірқалыпты жұмыстардың автоматтандырылған жүйелер арқылы орындалуы күтілуде. Белгілі бір алгоритмдерді орындауға негізделген алгоритмдер рекрутинг қызметін басқа кез келген әрекеттен әлдеқайда жылдам етеді. Бұл таңқаларлық емес, себебі рекрутинг қызметі деректерді талдау негізінде бірнеше бірдей әрекеттерді қайталауды және жылдар бойы нәтижелерді адамдық бағалауға сүйенуді қажет етеді. Машиналар көптеген рекрутинг іс-шараларын қолдайды және олардың қаржылық инвестицияларын оңтайландырады. Бұл қолданудың екі сценарийіне әкеледі: біріншісі – жасанды интеллект рекрутинг маманының жұмысымен, ол деректерді пайдаланып, өз гипотезасын қабылдау немесе қабылдамауды шешеді. Екіншісі – адам ресурстарын басқару тобының дерлік толық автоматтандырылуымен, онда әртүрлі қосымшалар кандидаттарды талдап, бағалайды, сондай-ақ кандидаттармен әңгіме бастайтын чат-боттар бар, олар адам араласуынсыз жұмыс істейді[11].

Инновациялық кадрлық шешімдерге деген қажеттілікті анықтау үшін, біз бұл мәселеге қаржылық тұрғыдан да талдау жасауымыз керек. Cognition X консалтингтік компаниясы 300-ден астам бағдарламалық жасақтаманы талдай отырып, олардың 100-ден астамы рекрутингке

бағытталғанын анықтады (Джеффри, 2017). АҚШ-та адам ресурстары нарығы мен бар болған рекрутингтік бағдарламалық жасақтама \$100 миллионнан астам бағаланады. Ең инновациялық құралдардың кейбіреулері кандидаттардың сұхбаттарын бейнемазмұндау талдауын да ұсынады[12].

Соңғы жылдары мұндай бағдарламалық жасақтама адам ресурстарын басқарудың көптеген функцияларында батыл енгізілуде. Кейбір іс-шараларға қызметкер мен жұмыс орнының үйлесімділігін талдау (психометриялық тесттер немесе басқа құралдарды қолдану), іріктеу процесі бойынша болжау талдауы, сондай-ақ кандидаттардың тәжірибесін жақсартуға және бейне сұхбаттарды өткізуге бағытталған кешенді рекрутингтік платформалар кіреді. Адам ресурстарын басқару саласында инновацияларға арналған көптеген бағыттар бар. Алгоритмдер жұмыс сипаттамаларын жаза алады, ол кез келген түрдегі көзқарастар мен алдын ала бейімділікті жоққа шығаратын тілде жазылады. Сонымен қатар, бейне сұхбаттарда кандидаттың бет-әлпетін талдайтын және интонация, дене тілі мен дауыс тоны негізінде қорытынды жасайтын бағдарламалық жасақтама бар. Чат-боттар кандидаттармен байланыс орнатуда маңызды рөл атқаруы мүмкін[13]. Деректерді талдау алгоритмдері әлеуметтік желілердегі жазбаларды іздей алады, бұл сәйкес кандидаттың жарияланымдарын талдаудың алдын ала шарты болуы мүмкін (мұндай бағдарламаларды қолдануға қатысты белгілі бір заңды шектеулер бар). Рекрутингтік платформаларда әлеуетті кандидаттарға электрондық хат жазу уақытты босқа өткізу болып табылады, себебі ондаған бағдарламалық жасақтама жеткізушілері бұл қызметті жылдамырақ ұсынады.

Қорытынды. Кадрлық әлеуетті дамытудағы инновациялық менеджмент қазіргі заманғы ұйымдар үшін негізгі басқару құралдарының бірі болып табылатынын айта кеткен жөн. Қызметкерлердің кәсіби әлеуетін дамытуға бағытталған бұл тәсіл инновациялар мен заманауи технологияларды қолдану арқылы ұйымның жалпы тиімділігін арттыруға ықпал етеді. Инновациялық менеджментті енгізу қызметкерлердің әлеуетін ашуға, олардың кәсіби мотивациясы мен белсенділігін арттыруға ықпал етеді. Бұл өз кезегінде ұйымның жалпы бәсекеге қабілеттілігін жақсартады, өзгерістерді тез енгізуге және тұрақты дамуды қамтамасыз етуге мүмкіндік береді. Осы саладағы теория мен практиканы тиімді үйлестіру кешенді тәсілді қажет етеді, оған персонал қажеттіліктерін зерттеу, заманауи технологияларды пайдалану және жаһандық экономиканың үрдістерін ескеру кіреді. Инновациялық менеджмент қазіргі әлемнің сын-қатерлерін еңсеруге қабілетті кадрлық базаны құрудағы табыс факторы болып табылады. HRM саласындағы инновациялар – қазіргі заманғы кадрлық басқарудың маңызды аспектісі. Жасанды интеллект, бұлтты технологиялар, робототехника және онлайн сұхбаттасу жүйелері қызметкерлерді іздеу, іріктеу және дамыту процестерін едәуір жеңілдетеді. Бұл әдістер жұмыс берушілерге тек жоғары білікті мамандарды ғана емес, сонымен қатар олардың әлеуетін барынша пайдалануға мүмкіндік береді. Дегенмен, инновацияларды енгізу белгілі бір қиындықтарды туғызуы мүмкін. Технологияларға негізделген шешімдер адам факторын ескермеу қаупін тудырады, бұл кейде дұрыс емес шешімдерге әкелуі мүмкін. Сондықтан инновациялық менеджментті енгізу кешенді және жүйелі тәсілді қажет етеді. Инновациялар тек ұйымның тиімділігін ғана емес, оның ұзақ мерзімді тұрақтылығын да қамтамасыз етеді.

Пайдаланылған әдебиеттер:

1. Del Brio J (2018), Junquera B. A review of the literature on environmental innovation management in SMEs: Implications for public policies. *Technovation*.; 23 (12):939–948.
2. Gerard H. (Gus) Gaynor (2016). *Innovation by Design: What It Takes to Keep Your Company on the Cutting Edge*, p.48
3. Laforet S. (2022) A framework of organizational innovation and outcomes in SMEs. *International Journal of Entrepreneurial Behavior& Research*.; 17(4):380–408.
4. Lawson B, Samson D. (2001). Developing innovation capability in organizations: a dynamic capabilities approach. *International Journal of Innovation Management*; 5 (3):377–400. p.380.

5. Massod, R. (2021). Stress Management: A key to employee retention. Vol. VII, No. 1; June, 2011.
6. Rammer C, Czarnitzki D, Spielkamp A. (2019). Innovation success of non-R&D-performers substituting technology by management in SMEs. *Small Business Economics*; 33(1):35–58.
7. Salavou S, Baltas G, Lioukas S. Organisational innovation in SMEs: The importance of strategic orientation and competitive structure. *European Journal of Marketing*. 2004; 38(9/10):1091–1112.
8. Van de Vrande V de Jong J, Vanhaverbeke W, de Rochemont M. (2020). Open innovation in SMEs: Trends, motives and management challenges. *Technovation*.; 29(6):423–437.
9. Verdú-Jover AJ (2006), Lloréns-Montes FJ, García-Morales VJ. Environment–flexibility co-alignment and performance: an analysis in large versus small firms. *Journal of Small Business Management*; 44(3):334–349.
10. Young L. How to promote innovative behavior at work? The role of justice and support within organizations. *The Journal of Creative Behavior*. 2019;46 (3):220–243.
11. Xerri M, Brunetto Y, Schacklock K. The innovative behaviour of employees within a small to medium sized enterprise: A social capital perspective. *Sustainability Management and Marketing*. 2009;1–16:11.
12. Haak, T (2022). 3 reasons to stop counting heads. Online here: <<https://hrtrendinstitute.com/2014/05/10/3-reasons-to-stop-counting-heads/>> Reached 15 June 2019.
13. Sullivan, J (2021). The Silliness of Measuring Cost per Hire, and How it Can Reduce Your Strategic Impact. Online here: <https://www.ere.net/the-silliness-of-measuring-cost-per-hire-and-how-it-can-reduce-your-strategic-impact/> reached 10 May 2021.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И ПРАКТИЧЕСКАЯ ЗНАЧИМОСТЬ ДЛЯ УНИВЕРСИТЕТОВ

¹ Арыстанбеков Мухтархан Зиятбекұлы, ² Аймурзина Б.Т.

arystanbekovmuhtarhan@gmail.com

¹ Магистрант, Евразийский национальный университет имени Л. Н. Гумилёва

² доктор экономических наук, профессор, Евразийский национальный университет имени Л. Н. Гумилёва

Аннотация. В статье рассматриваются теоретические основы и практическая значимость стратегического управления университетами. Стратегическое управление является ключевым инструментом обеспечения устойчивого экономического роста и повышения конкурентоспособности образовательных учреждений. Авторы анализируют эволюцию стратегического управления, его основные принципы и влияние на устойчивое развитие университетов, а также предлагают практические рекомендации.

Ключевые слова: стратегическое управление, экономический рост, конкурентоспособность, эволюция стратегического управления, университет.

Введение. Университеты являются ключевыми институтами, обеспечивающими развитие общества и экономики за счет подготовки высококвалифицированных специалистов, научных открытий и внедрения инноваций. В современных условиях роль высших учебных заведений существенно возрастает: от них требуется не только обеспечение качественного образовательного процесса, но и активное участие в решении глобальных проблем. Однако университеты сталкиваются с серьезными вызовами, включая жесткую конкуренцию на образовательном рынке, быстрые изменения запросов общества и необходимость интеграции в мировое научно-образовательное пространство. Эти вызовы требуют от руководства

университетов переосмысления традиционных методов управления и перехода к стратегическому подходу.

Стратегическое управление представляет собой процесс разработки, реализации и мониторинга долгосрочной стратегии, который позволяет университетам адаптироваться к изменениям, эффективно использовать ресурсы и достигать устойчивого роста. Этот подход фокусируется на постановке миссии и целей, глубоком анализе среды и использовании инновационных решений для повышения конкурентоспособности. Цель данной статьи – раскрыть теоретические основы стратегического управления, проанализировать его значимость для университетов и предложить рекомендации по внедрению стратегического подхода для устойчивого развития высших учебных заведений.

Основная часть. В конце XX века казахстанская система высшего образования столкнулась с вызовами глобальной конкуренции. Рынок производителя, который долгие десятилетия определял принципы работы университетов, уступил место рынку потребителя. Потребности и ожидания студентов, работодателей и других заинтересованных сторон начали стремительно меняться, требуя от вузов гибкости и готовности адаптироваться. Большинство университетов Казахстана включилось в борьбу за государственный заказ на подготовку кадров, проведение научных исследований, а также за финансирование со стороны населения и различных фондов. Внешняя среда, в которой функционируют университеты, продолжает меняться с высокой скоростью и непредсказуемостью. Это делает вопросы стратегического управления не просто актуальными, но и жизненно важными. Для того чтобы удерживать свои позиции на рынке образовательных услуг и развиваться в соответствии с выбранными направлениями, университетам необходимо четко определять свою миссию, приоритеты развития, стратегические цели и пути их достижения.

Стратегия предоставляет вузу ряд значимых преимуществ, особенно если ее разработка осуществляется с учетом реальных условий и уникальных особенностей учебного заведения. Прежде всего, стратегия позволяет определить основные направления развития, что обеспечивает согласованность действий руководства и сотрудников, а также способствует раскрытию их потенциала. Это, в свою очередь, повышает общий уровень профессионализма. Кроме того, наличие стратегии вселяет уверенность в сотрудников, помогая им чувствовать стабильность в условиях растущей неопределенности. Уникальность, сформированная стратегией, становится конкурентным преимуществом университета. Она дает сотрудникам дополнительный смысл в их деятельности, укрепляет их чувство принадлежности к особому профессиональному сообществу и формирует гордость за вуз. Стратегия также играет роль консолидационного фактора, объединяя университетское сообщество и способствуя привлечению новых ресурсов, необходимых для повышения конкурентоспособности университета. Особенностью условий, в которых осуществляется стратегическое управление университетами в Казахстане, является их высокая степень неопределенности. Это касается как изменений внешней среды, так и сложностей в реализации собственных планов, а также реакции крупных игроков или конкурентов на действия вуза. Разработка и реализация стратегии сопряжены с рядом вызовов, среди которых можно выделить недостаток информации: её релевантность, полнота, достоверность и своевременность зачастую оставляют желать лучшего.

Другие проблемы включают смещение ответственности с руководства и линейных менеджеров на стратегических планировщиков, риск внедрения неподходящих решений и так называемое «цементирование» мировоззрения, когда стратегия, эффективная сегодня, может утратить свою актуальность завтра. Это особенно важно в условиях быстрых изменений, характерных для современной эпохи. В отличие от бизнеса, где стандарты стратегического управления хорошо разработаны, в университетской среде Казахстана они находятся на этапе становления. Это создает дефицит методических рекомендаций и практических инструментов, особенно для вузов, расположенных в удалённых регионах, где доступ к передовому опыту и ресурсам ограничен. В таких условиях стратегическое управление становится важным

элементом, который помогает университетам Казахстана не только выживать, но и развиваться, внося вклад в экономическое и социальное развитие страны.

Стратегическое управление представляет собой сложный и многоуровневый процесс, который играет ключевую роль в развитии университетов в современных условиях. Оно позволяет высшим учебным заведениям адаптироваться к изменениям внешней среды, эффективно использовать ресурсы и обеспечивать устойчивый рост. Этот подход включает в себя формирование миссии, постановку стратегических целей, разработку и реализацию мероприятий, а также мониторинг и оценку достигнутых результатов. Теоретические основы стратегического управления были заложены в середине XX века и продолжают развиваться в контексте новых вызовов и возможностей. Одним из основоположников стратегического управления был Игорь Ансофф, который определил стратегию как инструмент для согласования внутренних возможностей организации с внешними требованиями. Современные подходы расширяют это понятие, подчеркивая важность гибкости и адаптации к изменяющимся условиям. Например, ресурсный подход Джеймса Барни делает акцент на уникальности внутренних ресурсов, таких как кадровый потенциал, инновационные разработки и партнерские связи, которые являются основой конкурентного преимущества университетов. Важность стратегического управления в деятельности университетов объясняется рядом факторов. Прежде всего, это необходимость выстраивания долгосрочного видения и определение миссии, которая отражает основную цель существования университета. Например, миссия Гарвардского университета заключается в продвижении знаний и подготовки лидеров, способных решать глобальные проблемы. Эта миссия служит ориентирами для всех стратегических решений и помогает определить ключевые приоритеты, такие как развитие инновационных образовательных программ и усиление международного сотрудничества.

Анализ внешней среды является одним из важнейших этапов стратегического управления. Университеты функционируют в сложной и многогранной экосистеме, включающей государственные органы, бизнес-сообщество, студентов, преподавателей и научных партнеров. Для успешной разработки стратегии необходимо учитывать такие факторы, как изменения на рынке труда, демографические тенденции, развитие технологий и нормативно-правовые изменения. В этом контексте полезными инструментами являются SWOT и PESTLE-анализы. SWOT-анализ позволяет университету выявить свои сильные и слабые стороны, а также определить возможности и угрозы внешней среды. Например, сильными сторонами могут быть высококвалифицированный профессорско-преподавательский состав и наличие современной инфраструктуры, тогда как слабыми – недостаток финансирования или отсутствие стратегического видения. Внешние возможности могут включать рост интереса к онлайн-образованию, тогда как угрозы – снижение спроса на традиционные образовательные программы.

Таблица 1 - Пример SWOT-анализа университета

Сильные стороны	Слабые стороны
1) Высококвалифицированный персонал 2) Наличие исследовательских центров	1) Недостаточное финансирование 2) Ограниченные международные связи
Возможности	Угрозы
1) Рост спроса на онлайн-образование 2) Государственная поддержка инноваций	1) Усиление конкуренции между университетами 2) Снижение числа студентов из-за демографического кризиса

PESTLE-анализ позволяет учитывать политические, экономические, социальные, технологические, экологические и правовые факторы, влияющие на деятельность университета. Например, внедрение новых образовательных стандартов, вызванных государственными реформами, или переход на устойчивые технологии в рамках экологических инициатив.

Формирование стратегии – следующий важный этап, который опирается на результаты анализа среды. Для университетов ключевыми стратегическими целями могут быть увеличение числа иностранных студентов, усиление публикационной активности, развитие программ двойных дипломов и внедрение цифровых технологий. Однако для достижения этих целей важно учитывать уникальные особенности каждого университета, включая его культурный контекст, ресурсы и местоположение. Реализация стратегии требует четкой координации между различными уровнями управления и вовлечения всех заинтересованных сторон. Например, разработка новых образовательных программ может включать консультации с преподавателями, студентами и работодателями. Важно также определить механизмы финансирования и привлечения ресурсов, включая государственные гранты, партнерство с бизнесом и международные проекты.

Практическая значимость стратегического управления для университетов выражается в нескольких ключевых аспектах. Прежде всего, это повышение качества образовательного процесса. Благодаря стратегическому подходу университеты могут разрабатывать уникальные образовательные программы, которые соответствуют современным запросам общества и экономики. Например, программы, сочетающие традиционные дисциплины с цифровыми технологиями, становятся важным инструментом привлечения студентов и подготовки их к вызовам цифровой эпохи. Кроме того, стратегическое управление способствует развитию научной и инновационной деятельности. Университеты играют важную роль в создании новых знаний и технологий, которые способствуют развитию экономики и общества. Например, исследовательские проекты, реализуемые в рамках стратегических программ, могут стать основой для стартапов или внедрения инноваций в промышленность. Финансовая устойчивость – еще один важный аспект. Эффективное стратегическое управление позволяет университетам оптимизировать использование существующих ресурсов и привлекать дополнительные средства. Например, коммерциализация научных разработок или участие в международных грантах может стать важным источником доходов. Цифровизация является неотъемлемой частью стратегического управления университетами в современных условиях. Внедрение цифровых технологий позволяет не только повысить эффективность образовательного процесса, но и расширить доступ к образованию. Онлайн-курсы, автоматизация административных процессов и использование искусственного интеллекта для анализа данных – это лишь некоторые примеры, которые демонстрируют потенциал цифровизации.

Важно отметить, что стратегическое управление играет ключевую роль в устойчивом развитии университетов. Это включает экономический рост через генерацию инноваций, социальную ответственность через создание доступного образования и экологическую устойчивость через внедрение "зеленых" технологий. Например, университеты могут разрабатывать экологические инициативы, такие как использование возобновляемых источников энергии или снижение углеродного следа кампусов. Для успешной реализации стратегического управления университеты должны учитывать необходимость постоянного мониторинга и оценки результатов. Это позволяет своевременно выявлять проблемы и корректировать стратегии. Важно также проводить регулярное обучение сотрудников, чтобы они могли эффективно реализовывать стратегические цели. Стратегическое управление является важным инструментом, который помогает университетам адаптироваться к вызовам времени, повышать качество образования и обеспечивать устойчивое развитие. В будущем исследования в этой области должны быть направлены на разработку более точных методов оценки стратегий и их адаптации к быстро меняющимся условиям глобального мира.

Примеров успешного применения стратегического управления в университетах достаточно много, и их изучение позволяет оценить эффективность этого подхода. Рассмотрим несколько примеров, как казахстанские и зарубежные университеты используют стратегические подходы для достижения своих целей.

Казахстанский опыт: Назарбаев Университет. Назарбаев Университет (НУ), основанный в 2010 году в Астане, стал ярким примером применения стратегического управления. С момента своего создания университет разработал четкую миссию и стратегию, направленную на развитие инновационных подходов к образованию и исследованию. Основными целями НУ стали создание уникальной образовательной среды, развитие науки мирового уровня и подготовка специалистов для решения глобальных и национальных вызовов. Одним из ключевых аспектов стратегии университета стало привлечение международного опыта. НУ установил партнерские отношения с ведущими вузами мира, такими как Университет Дьюка, Пенсильванский университет и Национальный университет Сингапура. Эти партнерства позволяют разрабатывать учебные программы, соответствующие международным стандартам, и способствуют интеграции научных исследований в глобальное сообщество. Еще одной важной частью стратегии Назарбаев Университета является развитие академической автономии и создание благоприятной среды для научных исследований. Университет поддерживает развитие науки через финансирование исследовательских проектов, предоставление грантов преподавателям и студентам, а также через создание научно-исследовательских институтов. Стратегическое управление НУ помогло ему завоевать статус ведущего вуза Казахстана и региона.

Международный опыт: Национальный университет Сингапура. Национальный университет Сингапура (NUS) часто приводят в пример как университет, который эффективно использует стратегическое управление. В середине 2000-х годов NUS пересмотрел свою стратегию, сосредоточившись на трех основных направлениях: интернационализация, междисциплинарность и инновации. Во-первых, университет активно развивает международное сотрудничество. Он предлагает студентам и преподавателям программы обмена, а также привлекает международных студентов и исследователей. Это позволило университету создать многонациональную образовательную среду, способствующую обмену знаниями и культурным опытом. Во-вторых, NUS интегрировал междисциплинарный подход в свои учебные программы и научные исследования. Это помогает решать комплексные задачи, такие как изменения климата, развитие искусственного интеллекта и устойчивое развитие. Университет создал междисциплинарные исследовательские центры, которые позволяют объединить усилия ученых из различных областей. В-третьих, университет активно поддерживает инновации и предпринимательство. Для этого были созданы программы акселерации стартапов, учебные курсы по предпринимательству и исследовательские гранты для разработчиков новых технологий. Благодаря этим усилиям NUS стал важным игроком в глобальной экосистеме инноваций.

Кембриджский университет: историческое лидерство через стратегию. Кембриджский университет, один из старейших и престижнейших университетов мира, демонстрирует, как стратегическое управление может применяться на протяжении столетий. Руководство университета регулярно обновляет стратегические планы, чтобы адаптироваться к изменениям в глобальной образовательной и научной среде. Основные направления стратегии Кембриджа включают:

1. Углубление научных исследований через создание новых исследовательских центров. Например, Кембриджский биомедицинский кампус, являющийся результатом стратегического планирования, стал крупнейшим в Европе центром исследований в области медицины.

2. Расширение международного сотрудничества и партнерств. Кембридж участвует в многочисленных глобальных инициативах и поддерживает программы обмена студентами и преподавателями.

3. Инвестиции в развитие инфраструктуры. Университет стратегически планирует создание современных учебных и исследовательских пространств, таких как недавно построенные технологические лаборатории и библиотеки.

Эти примеры показывают, как стратегическое управление помогает вузам адаптироваться к вызовам времени, развиваться и достигать высоких результатов. Казахстанским университетам, стремящимся занять лидирующие позиции в глобальном образовательном пространстве, стоит ориентироваться на успешные кейсы, адаптируя их под национальные реалии. Это включает фокус на интернационализацию, поддержку науки и инноваций, а также развитие инфраструктуры. Стратегическое управление в университете – это не просто процесс планирования. Это мощный инструмент, позволяющий вузам находить уникальные пути развития и становиться важными игроками на мировом рынке образования.

Заключение. Стратегическое управление является ключевым инструментом для обеспечения устойчивого экономического роста и развития университетов в условиях динамичных изменений внешней среды. Современные вызовы, такие как цифровизация, глобализация и ужесточение конкуренции на образовательном рынке, требуют от университетов системного подхода к управлению, основанного на анализе среды, четкой постановке целей и гибкой адаптации к изменениям. Теоретические основы стратегического управления, рассмотренные в данной статье, подчеркивают важность интеграции миссии, стратегических целей и механизмов реализации в единую систему. Практическая значимость стратегического подхода заключается в повышении качества образования, развитии научных исследований, укреплении финансовой устойчивости и создании инновационной среды.

Особое внимание следует уделить внедрению цифровых технологий, которые не только оптимизируют процессы, но и расширяют доступ к образованию. Кроме того, ориентация на принципы устойчивого развития позволяет университетам вносить вклад в решение глобальных экологических, социальных и экономических проблем. В будущем исследования в области стратегического управления университетами должны быть направлены на разработку более точных методов оценки эффективности стратегий и изучение возможностей их адаптации к быстро меняющимся условиям. Только так университеты смогут сохранить свою значимость и конкурентоспособность в глобальном образовательном пространстве.

Список использованных источников

1. Алешина, И.В. "Стратегическое управление в образовательных учреждениях: теоретические и практические аспекты". — М.: Издательство РАНХиГС, 2018. — с. 12–35.
2. Глазунова, Н.И. "Стратегическое управление университетом в условиях глобализации". — Журнал "Высшее образование в России", 2020, №3. — с. 24–30.
3. Фатхутдинов, Р.А. "Стратегическое управление". — СПб.: Питер, 2019. — с. 45–67.
4. "Стратегия развития Назарбаев Университета на 2020-2030 годы". Официальный сайт Назарбаев Университета.
5. "The National University of Singapore: Strategic Plan 2025". Официальный сайт NUS.
6. Boulton, G., Lucas, C. What are Universities For? University of Leuven Press, 2017. — p. 40–65.
7. Porter, M.E. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. Free Press, 2008. — p. 120–138.
8. Оспанова, А.М. "Международное сотрудничество вузов Казахстана: вызовы и перспективы". — Алматы: КазНУ, 2021. — с. 28–42.

ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЬГИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ ОБРАЩЕНИЯ

¹Баймырзаева Мадина Каламбековна

²Абдыкаримова Мира Маратовна

¹e - mail: madikob@mail.ru

²e - mail: mira_rush@mail.ru

¹ к.э.н., доцент, Университет Кунаева, г. Алматы,

² магистр экономических наук, ст. преп., Университет Кунаева, г. Алматы.

Аннотация. Статья рассматривает современное состояние и тенденции обращения электронных денег в Казахстане и России. Развитие рыночной экономики и технологий, включая интернет и блокчейн, привело к созданию электронных платежных систем, которые становятся важной частью финансовых операций. В Казахстане с 1998 года развивается нормативно-правовая база для электронных расчетов, а с 2020 года усиливается внимание к криптовалютам. Электронные деньги делятся на фиатные и нефитные, их использование и регулирование подчиняется национальным законам. Чем более технологическим становится общество, тем использование традиционных денег снижается: от товаров деньги эволюционировали до цифровых денег. В статье анализируются формы и системы электронных расчетов, а также тенденции регулирования анонимности и пополнения электронных кошельков.

Ключевые слова: электронные деньги, Казахстан, Россия, блокчейн, криптовалюты, фиатные деньги, платежные системы, регулирование.

Введение. 33 года независимости РК и развития рыночной экономики привели к этапу создания электронных денег. Данное новое явление в экономике появилось благодаря возникновению такого блага как интернет, повсеместного его использования по всей территории Казахстана, также коронавирус 2020-го года, увеличивший электронные платежи и покупки способствовали к повышенному вниманию к таким деньгам, активное поступательное движение в стране криптовалют и технологий блокчейн оказали влияние на возрастание доверия к электронным деньгам.

Актуальность темы достаточно очевидна, так как все чаще и чаще в нашей жизни мы сталкиваемся с электронными расчетами, и все чаще и чаще современные инструменты денежного обращения начинают вытеснять на некоторых рынках своих предшественников - наличные и безналичные деньги. Причины этого процесса достаточно очевидны, так как те средства денежного обращения, которые мы имеем сейчас, отнюдь не являются идеальными и поэтому идет их непрерывное совершенствование. К тому же за последние годы в нашу жизнь со стремительной скоростью ворвался Internet вместе со своими принципами общения, бизнеса и, что естественно, своими, принципиально новыми инструментами электронных расчетов.

Основная часть. Датой создания и начала функционирования первых электронных платежных систем в самой крупной стране СНГ - России можно считать 1998 г., ознаменованный появлением системы электронных платежей PayCash. Спустя год появилась платежная система WebMoney.

В какой-то момент накопленные усовершенствования приводят к созданию и использованию новых инструментов.

В Казахстане в 1998 году был издан закон «О платежах и переводах денег», регулирующий вопросы осуществления платежей и переводов денег на территории страны, и начаты работы по разработке нормативной правовой базы Национального Банка РК (НБ РК) в данной области [1]. А в 2003 году зарубежные мировые эксперты признали электронную платежную систему (ЭПС) в РК как соответствующую международным стандартам [2].

Сегодня идут дискуссии о возможности легитимного использования децентрализованного подхода к организации электронных расчетно-платежных систем, построенных на основе технологии blockchain. Сторонники данного подхода указывают на

возможность применения новой цифровой технологии для безопасности осуществления расчетов и платежей, а также хранения финансовой информации.

Наличные и безналичные платежи давно стали привычными в современном мире. Но в последние годы финансисты начали обсуждать и даже внедрять пилотные проекты в отдельных странах по использованию денег в третьем формате - цифровом.

Более высокий уровень развития экономики стимулирует переход к новым формам денег. Экономические агенты ищут более совершенные и удобные платежные инструменты, которые позволяют экономить на транзакционных издержках.

Цифровые деньги - это информация о денежном балансе пользователя в виде строки цифр (в зашифрованном или незашифрованном виде), которая хранится либо в централизованной базе данных специализированного финансового института (или эмитента электронных денег) или в децентрализованном реестре.

Цифровые деньги являют разновидностью необеспеченных (неполноценных) денег. Они могут быть как фиатными (легальным средством платежа), так и альтернативными, то есть не признаваться государством в качестве легального средства платежа.

Экономисты Международного валютного фонда выделяют пять форм цифровых денег: банковские депозитные деньги, электронные деньги, криптовалюты, инвестиционные деньги и цифровые деньги центральных банков [3].

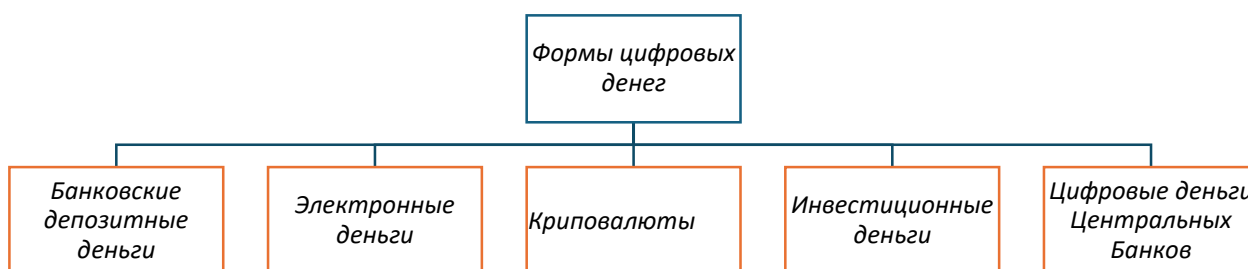


Рис. 1 – Современные формы цифровых денег

Электронные деньги (e-money) становятся заметным новым игроком в платежном ландшафте. Как правило, развитие данной формы цифровых денег связывают с развитием электронной коммерции, когда появилась необходимость оплаты товаров и услуг в интернет-магазинах. Электронные деньги - это долговой платежный инструмент, похожий на банковские депозитные деньги, за исключением того, что гарантии возврата средств не поддерживаются правительствами.

Доверие к электронным деньгам основывается на разумном управлении со стороны операторов электронных денег и правовой защите активов, доступных для возврата. Переводы могут быть централизованными, как в случае многих популярных платежных решений в Азии и Африке, включая Alipay и WeChat Pay в Китае, Paytm в Индии и M-Pesa в Восточной Африке. Также уже есть примеры выпуска электронных денег на основе блокчейн технологий, такие как Gemini, Paxos, TrueUSD, и USD Coin by Circle и Coinbase. Их часто называют «Фиатными токенами» [4].

Электронным деньгам свойственно внутреннее противоречие - с одной стороны, они являются средством платежа, с другой - обязательством эмитента, которое должно быть выполнено в традиционных неэлектронных деньгах - по аналогии с банкнотами, которые изначально рассматривались как обязательство, которое подлежит оплате полноценными деньгами.

В общей совокупности электронных денежных средств можно выделить: фиатные (то есть легально признанные государством как форма платежей) электронные деньги и

нефиатные электронные деньги (то есть относимые к денежным суррогатам, легальность использования которых в платежах не определена).

Таким образом, фиатные электронные деньги - это электронные деньги, выраженные в одной из государственных валют и являющиеся одним из видов денежных единиц платежной системы государства.

Условия эмиссии и обращения фиатных электронных денег должны определяться нормативно-правовыми актами национального законодательства и государственных регуляторов. По принципу функционирования их, в свою очередь, можно разделить на электронные деньги на базе сетей и смарт-карт. Примеры электронных денег на базе сетей: платежная система M-Pesa, наиболее популярная в африканских странах (Кения, Танзания, ЮАР), и международная платежная система PayPal. Данные системы ориентированы на осуществление платежей в Интернете с помощью специального программного обеспечения.

Ко второму типу фиатных электронных денег, функционирующих на базе смарт-карт, относятся многоцелевые карты, предназначенные для платежей в пользу не только самих эмитентов карт, но и других юридических и физических лиц. Типичные примеры систем на базе смарт-карт: CASH Card (Швеция), Edy (Япония), GeldKarte (Германия), Monero (Франция). Среди систем, реализуемых на международном уровне, можно особо выделить Visa Cash, предназначенную для совершения небольших платежей (обычно не более 500 долларов США), Mondex, бесконтактные карты с ограниченной сферой применения Осория (Гонконг). В качестве эмитентов и плательщиков по этим картам выступают банки, а основа хранимого и перемещаемого с их помощью денежного эквивалента - банковские депозиты.

Согласно ст. 2 Директивы Европарламента от 16 сентября 2009 г. № 2009/110/ЕС «Об учреждении, деятельности и надзоре за деятельностью организаций, занимающихся электронными деньгами», электронные деньги рассматриваются как «хранящиеся в электронном виде, в том числе и на магнитном носителе, денежные средства, представленные в виде требования к эмитенту, которые эмитируются при получении средств для проведения платежных транзакций в пользу контрагентов эмитента» [5]. Таким образом, появление института электронных денег связано с развитием технологий и постепенной трансформацией форм осуществления платежей разными организациями.

Анализируя сущность и содержание, следует отметить, что в первую очередь электронные деньги являются одной из возможных форм проведения безналичных платежей. Так, в безналичном порядке платежи осуществляются в различных формах.

Формы безналичных платежей - урегулированные законодательством способы исполнения через банк денежных обязательств хозяйствующих субъектов. Клиенты банков самостоятельно выбирают любую из допустимых форм безналичных платежей (также в настоящее время используется термин «перевод денежных средств») и предусматривают их в договорах, заключаемых ими со своими контрагентами. При этом каждая из форм имеет специфические особенности в характере и движении расчетных документов.

Перевод денежных средств в РК осуществляется на основе документа - Постановление Правления Национального Банка Республики Казахстан от 31 августа 2016 года № 208. «Об утверждении Правил осуществления безналичных платежей и (или) переводов денег на территории Республики Казахстан». К слову данный документ зарегистрирован только через два с половиной месяца. Зарегистрировано в Министерстве юстиции Республики Казахстан 15 ноября 2016 года № 14 419 [6].

«Безналичные платежи и (или) переводы денег на территории Республики Казахстан осуществляются с использованием банковских счетов и без открытия банковских счетов в тенге или в иностранной валюте в соответствии с требованиями статей 25, 45-57 Закона о платежах и платежных системах, статьи 7 Закона Республики Казахстан «О валютном регулировании и валютном контроле», статей 5, 7, 12, 13 Закона о ПОДФТ и Правилами».

Перевод денежных средств в России осуществляется в рамках следующих форм безналичных расчетов: расчетов платежными поручениями; расчетов по аккредитиву; расчетов инкассовыми поручениями; расчетов чеками; расчетов в форме перевода денежных

средств по требованию получателя средств (прямое дебетование); расчетов в форме перевода электронных денежных средств.

Согласно Федеральному закону «О национальной платежной системе», они представляют собой «денежные средства, которые предварительно предоставлены одним лицом... другому лицу, учитывающему информацию об их размере... без открытия банковского счета, для исполнения своих обязательств... перед третьими лицами». При этом «не являются электронными денежными средствами средства, полученные организациями, осуществляющими профессиональную деятельность на рынке ценных бумаг, клиринговую... и (или) деятельность по управлению инвестиционными, паевыми инвестиционными и негосударственными пенсионными фондами и осуществляющими учет информации о размере предоставленных денежных средств без открытия банковского счета». С 1 января 2020 г., в соответствии с Федеральным законом от 2 августа 2019 г. № 259-ФЗ, в этот перечень вошли также субъекты, осуществляющие профессиональную деятельность «по организации привлечения инвестиций» [7].

В соответствии с другой официальной трактовкой электронные денежные средства (ЭДС) или электронные деньги - это безналичные деньги в национальной валюте или иностранной валюте, учитываемые кредитными организациями без открытия банковского счета и переводимые с использованием электронных средств платежа (ЭСП).

ЭСП, предназначенными для осуществления перевода ЭДС, являются, в частности, так называемые электронные кошельки, доступ к которым может осуществляться с использованием компьютеров, мобильных устройств, в том числе посредством устанавливаемого на этих устройствах специального программного обеспечения, а также банковские предоплаченные карты.

Безналичные платежи и (или) переводы денег осуществляются на основании платежных инструментов с использованием банковских счетов, а также без их использования в тенге и иностранной валюте в порядке, определенном настоящим Законом и нормативными правовыми актами Национального Банка Республики Казахстан [8].

Классификация электронных денег. В таблице 1 представлена классификация электронных денег в зависимости от разных критериев, характеризующих специфику их обращения.

Таблица 1 - Классификация электронных денег

№	Классификационный признак	Виды электронных денежных средств
1.	Сфера обращения	Используемые только в сети Интернет. Используемые вне компьютерных сетей. Универсальные (с возможностью обращения как в компьютерных сетях, так и вне их).
2.	Количество эмитентов	С единственным эмитентом. С ограниченным числом эмитентов. С неограниченным числом эмитентов.
3.	Лимиты оперирования и платежей	С установленными ограничениями. Без ограничений.
4.	Анонимность платежей	Полностью анонимные электронные деньги. Персонифицированные.
5.	Валюта операции	Одновалютные. Многовалютные.
6.	Способ хранения электронных денег	Электронные деньги на аппаратной основе (хранятся на чипе, носителем которого является пластиковая карта). Электронные деньги на программной основе - хранятся в памяти компьютера или смартфона.

		Совмещенные способы хранения.
7.	Способы обработки данных об операциях	Централизованные системы электронных денег. Сведения об операциях с электронными деньгами отражаются в централизованном банке данных. Децентрализованные системы электронных денег (неподконтрольные).
8.	Форма организации электронной денежной системы	Одноуровневая система электронных денег, включающая только эмитента. Двухуровневая система электронных денег (эмитент и банк-распространитель). Трёхуровневая система электронных денег (эмитенты, банки-распространители и организации, обеспечивающие завершение межбанковских расчетов и платежей по операциям с электронными деньгами).
9.	Субъект эмиссии	Эмитируемые частными институтами. Эмитируемые центральным банком.
10.	Возможность пополнения носителя	С банковской карты. Наличными, с помощью терминалов. С банковского счета. С лицевого счета мобильной связи.
Примечание: составлено авторами.		

Несмотря на возможности анонимного (неперсонифицированного) платежа, электронные деньги в России регулируются и подлежат контролю. Так, с 1 апреля 2020 г. ужесточили правила контроля данных о переводах граждан на счета электронных кошельков и ЭСП. В соответствии с Федеральным законом от 29 сентября 2019 г. № 325-ФЗ «О внесении поправок в Налоговый кодекс России», налоговая служба получает все полномочия жестко контролировать данные не только о банковских картах и счетах граждан, но и об электронных кошельках всех систем.

Запускается новое программное обеспечение (Система межведомственного электронного взаимодействия (СМЭВ), которое позволит в автоматическом режиме получать все необходимые данные и направлять их в Федеральную налоговую службу. Озвучено, что новые правила введены с целью противодействия отмыванию доходов граждан, полученных преступным путем. Кроме того, с августа 2020 г. вступали в силу аналогичные поправки в ФЗ № 161 «О национальной платежной системе», в соответствии с которыми использовать анонимно электронные кошельки на территории России становится нельзя.

Таким образом, основное законодательное обеспечение в РК и РФ создано на базовом уровне и дееспособно, что не умаляет значения создания инноваций в будущем в данной отрасли, способствующей развитию цифровой экономики.

Заключение. Развитие электронных денег и электронных платежных систем в Казахстане и России свидетельствует о значительных изменениях в финансовой сфере, вызванных глобальными технологическими инновациями и трансформацией рынка. Появление и широкое использование интернета, а также внедрение технологий блокчейн и криптовалют способствовали росту доверия к электронным расчетам, что, в свою очередь, привело к расширению их применения в повседневной жизни. В Казахстане значительное внимание уделяется созданию нормативно-правовой базы, регулирующей электронные платежи, что позволило укрепить доверие пользователей и гарантировать безопасность транзакций.

Деньги развивались на протяжении многих столетий и принимали разные формы. Благодаря инновациям и технологическому развитию в компьютерной индустрии деньги стали высокотехнологичными. И чем более технологическим становится общество, тем использование традиционных денег снижается: от товаров деньги эволюционировали до

цифровых денег. В то же время появление небанковских эмитентов цифровых денег создает предпосылки уже для конкуренции с традиционными фиатными банковскими депозитными деньгами. Итогом анализа явилась классификация цифровых денег, изложенная в табличной форме.

Однако, несмотря на преимущества электронных денег, такие как удобство и скорость, остаются вызовы, связанные с безопасностью, анонимностью и контролем за финансовыми потоками. В странах СНГ, включая Казахстан и Россию, активно разрабатываются законодательные инициативы, направленные на более жесткий контроль за операциями с электронными деньгами, что помогает предотвратить отмывание денег и финансирование незаконной деятельности. В целом, рынок электронных платежных систем продолжит развиваться, предоставляя новые возможности для упрощения и улучшения финансовых операций, однако для его дальнейшего успешного роста необходимо соблюдать баланс между инновациями и регулированием, что будет способствовать развитию цифровой экономики.

Список литературы:

1. О платежах и платежных системах. Закон Республики Казахстан от 26 июля 2016 года № 11-VI ЗРК.
2. Баймырзаева М.К. Электронные платежные системы: эволюция и основы регулирования. // Материалы МНПК КСТУ им. академика З. Алдамжарова, 4-5 декабря 2023 г., г. Костанай. «Индустриалық даму: инновация дәуіріндегі адамдарға арналған техникалар және қызметтер = Индустриальное развитие: технологии для людей и услуги в эпоху инноваций = Industrial development: technologies for people and services in the era of innovation»: мат-лы межд. науч.-практ. конф. – Костанай: КСТУ, 2023 – 364 с. – Каз., рус., англ. С.86-92. (0,4 п.л.).
3. Плехова Ю.О., Алдабаева М.С., Бацына Я.В. Цифровые деньги как фактор развития инновационной экономики // Научно-образовательный журнал для студентов и преподавателей «StudNet» №8/2020- С.313-323.
4. Акимов О.М., Ларина О.И. Цифровые деньги на современном этапе: ключевые риски и направления развития // Финансы: теория и практика. 2020;24(4):18-30. DOI: 10.26794/2587-5671-2020-24-4-18-30.
5. Директивы Европарламента от 16 сентября 2009 г. № 2009/110/ЕС «Об учреждении, деятельности и надзоре за деятельностью организаций, занимающихся электронными деньгами».
6. Постановление Правления Национального Банка Республики Казахстан от 31 августа 2016 года № 208. «Об утверждении Правил осуществления безналичных платежей и (или) переводов денег на территории Республики Казахстан».
7. Федеральный Закон РФ «О национальной платежной системе» от 2 августа 2019 г. № 259-ФЗ.
8. Подробнее: https://kodeksy.kz/ka/o_platezhah_i_platezhnyh_sistemah/25.htm.

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ И МОЛОДЁЖНЫЕ ИННОВАЦИИ: ФОРМИРОВАНИЕ БУДУЩИХ ЛИДЕРОВ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Бисенова Малика Урунтайқызы
Саханова Гаухар Бахытовна
malikauruntaykyzy@gmail.com
g_sakhanova@mail.ru

Магистрант направления подготовки «Менеджмент», Алматинский технологический университет,
PhD, ассоциированный профессор, заведующая кафедрой «Экономика и Менеджмент»,
Алматинский технологический университет,

Аннотация. В этой статье рассматривается важнейшее взаимодействие корпоративного управления и молодежных инноваций, подчеркивается важность обоих элементов для построения устойчивой и дальновидной цифровой экономики. Корпоративное управление обеспечивает этические основы и подотчетность, которые позволяют компаниям устойчиво функционировать и поддерживать доверие заинтересованных сторон. Однако по мере ускорения темпов технологических изменений все большее значение приобретает использование новых взглядов и навыков работы с цифровыми технологиями молодыми инноваторами. На примерах таких компаний, как Microsoft и Unilever, в статье демонстрируются реальные стратегии, позволяющие молодым талантам преуспевать, - от структурированных программ наставничества до инновационных лабораторий.

Ключевые слова: цифровая экономика, корпоративное управление, молодежные инновации, роль, лидеры.

Введение. В эпоху цифровой трансформации компании и организации по всему миру сталкиваются с новыми вызовами и возможностями, связанными с внедрением современных технологий, автоматизацией процессов и изменением потребительских ожиданий. В этих условиях корпоративное управление играет ключевую роль, выступая не только инструментом адаптации к стремительно меняющимся условиям, но и платформой для инновационного развития. Одним из наиболее перспективных направлений в этом контексте становится интеграция молодежных инноваций, которые формируют основу для устойчивого роста и создания конкурентных преимуществ.

Молодежь традиционно рассматривается как источник свежих идей, энергии и нестандартных решений. Поколение, выросшее в условиях глобальной цифровизации, обладает уникальными компетенциями и высокой технологической грамотностью, что делает его незаменимым в процессах преобразования компаний. Однако для успешной реализации потенциала молодежи важно выстроить эффективные механизмы взаимодействия, которые позволят не только развивать их идеи, но и интегрировать их в корпоративные стратегии.

Формирование будущих лидеров цифровой экономики требует комплексного подхода, включающего развитие инновационного мышления, цифровых навыков и управленческих компетенций. Важно, чтобы молодежь не только генерировала идеи, но и активно участвовала в их реализации, внося вклад в преобразование бизнес-процессов, повышение эффективности и устойчивость организаций.

В данной статье будут рассмотрены ключевые аспекты взаимосвязи корпоративного управления и молодежных инноваций. Особое внимание уделено вопросам создания благоприятной среды для раскрытия потенциала молодых талантов, внедрения инновационных методов управления и формирования новой управленческой элиты, способной успешно конкурировать на мировых рынках в условиях цифровой экономики.

Представленный анализ подчеркивает значимость не только привлечения молодежи в корпоративные структуры, но и создания культурных, технологических и организационных предпосылок для их активного участия в процессе принятия решений. Такой подход открывает новые перспективы для компаний и позволяет готовить лидеров, которые будут уверенно управлять цифровым будущим.

Корпоративное управление традиционно относится к системам и практикам, которые направляют и контролируют корпорации, делая упор на подотчетность, прозрачность и этичное поведение. Корпоративное управление гарантирует, что компании действуют в рамках, защищающих интересы акционеров, сотрудников и заинтересованных сторон, создавая доверие на рынке.

В условиях цифровой экономики эффективное управление имеет важное значение для компаний, ориентирующихся в сложной ситуации, связанной с проблемами конфиденциальности данных, интеллектуальной собственности и стремительным технологическим прогрессом [1]. Теперь эти системы управления также должны учитывать динамичный вклад молодых новаторов. Согласовывая политику управления с видением и амбициями молодого поколения, компании могут создать экосистему, которая будет способствовать реализации молодежных идей, сохраняя при этом подотчетность и этические стандарты.

Молодые специалисты и предприниматели обладают уникальными преимуществами — технической смекалкой, способностью к адаптации и врожденным пониманием цифровых тенденций. Будучи выходцами из цифровой среды, они умеют эффективно использовать новые технологии, будь то искусственный интеллект, блокчейн или Интернет вещей (IoT) [2]. Уделяя больше внимания инклюзивности, устойчивому развитию и социальному влиянию, они также пересматривают цели и этические приоритеты современного бизнеса.

Недавнее исследование Всемирного экономического форума подчеркнуло значимость молодых лидеров с инновационным мышлением в контексте современного корпоративного управления. Компании, которыми руководят представители молодого поколения, демонстрируют способность быстрее адаптироваться к стремительно меняющимся условиям цифровой среды. Молодые лидеры, как правило, обладают не только высокой технологической грамотностью, но и гибкостью мышления, что позволяет им успешно сочетать традиционные управленческие подходы с внедрением передовых решений.[3]

В условиях цифровых потрясений, таких как внезапные изменения в потребительских предпочтениях, внедрение новых технологий или изменения на глобальных рынках, эти компании способны оперативно перестраивать свои стратегии и процессы. Например, они быстрее адаптируются к внедрению искусственного интеллекта, используют данные для прогнозирования изменений спроса и реагируют на новые возможности в сфере электронной коммерции.

Гибкость и жизнестойкость таких компаний обеспечиваются инновационными подходами к управлению и организацией внутрикорпоративных процессов. Молодые лидеры склонны к более открытому взаимодействию с командами, поддержке экспериментов и внедрению новых моделей работы, таких как гибридные или полностью удаленные форматы. Это позволяет не только снижать операционные риски, но и увеличивать производительность.

Более того, молодежные инновации выступают стратегическим активом, который обеспечивает компаниям конкурентное преимущество в цифровой экономике. Новаторские идеи помогают находить эффективные решения сложных задач, например, ускорять цифровую трансформацию, внедрять устойчивые бизнес-модели или разрабатывать продукты и услуги, соответствующие новым трендам.

Таким образом, привлечение молодых лидеров с инновационным подходом к управлению становится не просто элементом корпоративной стратегии, а ключевым фактором успеха в условиях высокой неопределенности и стремительных изменений. Эти лидеры создают основу для долгосрочного роста, делая компании более адаптивными, устойчивыми и конкурентоспособными на мировом рынке.

Чтобы в полной мере использовать потенциал молодежных инноваций, корпоративное управление должно развиваться в нескольких ключевых областях:

— Формирование инклюзивных лидерских качеств:

Эффективное корпоративное управление должно включать программы наставничества, возможности для налаживания контактов и ротационные назначения, которые позволяют молодым специалистам выполнять различные роли и обязанности. Организации все чаще внедряют инициативы на уровне советов директоров и комитетов, чтобы обеспечить представительство молодежи в процессах принятия решений, предоставляя молодым талантам платформу и уверенность в лидерстве.

— Уделяя особое внимание этичным и ответственным инновациям:

Молодое поколение придает большое значение этическим соображениям, от конфиденциальности данных до экологической устойчивости. Системы управления, в которых приоритетное внимание уделяется ответственной деловой практике, создают благоприятную среду для инноваций, соответствующую этим ценностям. Например, этические принципы разработки искусственного интеллекта или политика кибербезопасности могут дать молодым инноваторам возможность исследовать новые идеи, не забывая при этом о потенциальных последствиях для общества [4].

— Стимулирование экспериментов и обучения:

В условиях цифровой экономики инновации требуют определенной степени готовности к риску. Структуры корпоративного управления должны поощрять создание безопасных условий для экспериментов, позволяя молодым специалистам проверять новые идеи и извлекать уроки из неудач, не опасаясь карательных последствий [5]. Этого можно достичь с помощью инновационных лабораторий, инкубаторов, где молодые сотрудники могут воплощать в жизнь новые идеи в благоприятной обстановке.

— Инвестирование в цифровую грамотность и навыки, необходимые для будущего:

Члены Совета директоров и руководители высшего звена должны осознавать необходимость непрерывного обучения, чтобы идти в ногу с технологическими достижениями. Инвестиции в программы цифровой грамотности и развитие навыков, необходимых для будущего, таких как анализ данных, программирование или машинное обучение, могут обеспечить молодых талантов ресурсами, необходимыми им для процветания [6]. Ведущие компании, такие как Google и Microsoft, внедрили инициативы по повышению квалификации, чтобы их молодые сотрудники были готовы к решению будущих задач.

Примеры успешных инициатив ведущих компаний демонстрируют, как корпоративное управление может эффективно поддерживать молодежные инновации, создавая условия для раскрытия потенциала молодых сотрудников и внедрения их идей в бизнес-процессы:

— Программа Microsoft «Garage»:

Программа Microsoft «Garage» представляет собой уникальную платформу, которая позволяет сотрудникам, независимо от их уровня квалификации, экспериментировать с новыми технологиями и работать над сторонними проектами. Эта инициатива способствует развитию культуры внутрикорпоративного предпринимательства, предоставляя молодым специалистам возможность свободно исследовать, тестировать идеи и внедрять их в жизнь. Благодаря программе были созданы успешные продукты, такие как Microsoft Kaizala и Seeing AI. Более того, «Garage» стимулирует межфункциональное взаимодействие, позволяя сотрудникам обмениваться знаниями и объединять усилия для создания инновационных решений, что укрепляет позицию Microsoft как лидера цифровых технологий.

— Программа будущих лидеров Unilever:

Unilever реализует структурированную программу развития лидерских качеств, направленную на подготовку молодых сотрудников к руководящим ролям. Участники программы получают доступ к наставничеству, обучению управленческим навыкам, а также возможностям работы с реальными бизнес-задачами. Такой подход не только помогает молодым сотрудникам быстрее развивать свои компетенции, но и формирует глубокое понимание корпоративных ценностей и стратегий компании. Программа обеспечивает Unilever постоянный приток лидеров нового поколения, которые способны сочетать инновационный подход с приверженностью устойчивому развитию, что особенно важно в условиях глобальных вызовов.

— Молодые первопроходцы Salesforce:

Salesforce создала экосистему «первопроходцев», которая нацелена на привлечение, обучение и развитие молодых специалистов. Эта платформа предлагает возможности профессионального роста через обучение, повышение квалификации и налаживание профессиональных связей. Молодые сотрудники участвуют в принятии решений, что позволяет компании быть ближе к новым тенденциям и внедрять инновации быстрее конкурентов. Например, участие молодежи в создании новых продуктов и

усовершенствовании существующих решений, таких как Salesforce Einstein, укрепляет позиции компании на рынке. Кроме того, поддержка культуры инклюзивности и открытости в рамках этой инициативы помогает удерживать молодые таланты и создавать для них мотивационную рабочую среду.

Эти примеры показывают, что эффективное корпоративное управление, подкрепленное инициативами для молодежи, не только способствует инновациям, но и формирует фундамент для устойчивого роста компании. Создание платформ для экспериментов, структурированных программ обучения и вовлечения молодежи в стратегические процессы позволяет не просто раскрывать их потенциал, но и укреплять позиции компаний в условиях цифровой экономики.

Согласование корпоративного управления с молодежными инновациями предоставляет компаниям значительные стратегические и операционные преимущества, которые выходят за рамки краткосрочных бизнес-целей.

Компании, активно интегрирующие молодых специалистов в управленческие структуры, отмечают более высокий уровень вовлеченности сотрудников. Молодежь, видя реальную возможность влиять на принятие решений и внедрять свои идеи, чувствует себя более мотивированной и заинтересованной в достижении общих целей. Это способствует не только повышению производительности труда, но и созданию среды, в которой процветают креативность и нестандартное мышление.[7]

Одним из ключевых эффектов такого подхода является усиление инновационной активности компании. Молодые специалисты, как правило, обладают высокой технологической грамотностью, открытостью к экспериментам и свежим взглядом на традиционные процессы. Это позволяет компаниям внедрять новые подходы к решению задач, улучшать продукты и услуги, а также создавать новые бизнес-модели, которые соответствуют требованиям цифровой эпохи.

Кроме того, поддержка молодежных инноваций укрепляет репутацию компании как дальновидной и социально ответственной организации. В глазах общественности и партнеров такие компании воспринимаются как динамичные, прогрессивные и готовые адаптироваться к изменениям, что особенно важно в условиях глобальной конкуренции. Это повышает их привлекательность не только для клиентов, но и для талантливых специалистов, которые стремятся работать в инновационной и поддерживающей среде.

Для инвесторов учет молодежных взглядов становится маркером устойчивости компании и ее ориентации на будущее. Инвесторы, особенно заинтересованные в долгосрочных перспективах, видят в этом сигнал, что организация способна не только реагировать на изменения, но и проактивно формировать новые тренды. Компании, которые активно вовлекают молодые таланты в управление, демонстрируют способность быстро адаптироваться к рыночным изменениям, эффективно использовать технологии и предлагать решения, соответствующие запросам будущего.

Так, синергия корпоративного управления и молодежных инноваций формирует основу для устойчивого роста, усиливает конкурентные преимущества компаний и делает их лидерами в своих отраслях.

Это сотрудничество также способствует обмену опытом между поколениями. Объединяя опытных руководителей и молодых специалистов, компании создают среду, в которой сходятся различные точки зрения, что приводит к инновационным решениям, направленным на решение проблем глобальной цифровой экономики.

Несмотря на очевидные преимущества, интеграция молодежных инноваций в корпоративное управление сопряжена с определенными трудностями. Сопротивление переменам со стороны традиционного руководства, потенциальные конфликты поколений и быстрые темпы цифровой трансформации могут затруднить адаптацию организаций. Чтобы преодолеть эти барьеры, компании должны уделять приоритетное внимание открытому общению, инклюзивности и культуре непрерывного обучения [8].

Заключение. Это исследование демонстрирует преобразующий потенциал согласования корпоративного управления с молодежными инновациями в цифровой

экономике. Изучая способы адаптации структур управления для создания атмосферы вовлеченности, этических инноваций и экспериментов, мы определяем ключевые механизмы, с помощью которых молодые таланты могут быть интегрированы в корпоративное руководство. В исследовании освещается несколько эффективных стратегий, в том числе создание механизмов развития лидерских качеств, основ для ответственного освоения технологий и создания безопасных условий для инноваций в корпоративной среде.

Научная значимость этой работы заключается в ее вкладе в понимание того, как должны эволюционировать традиционные структуры управления, чтобы поддерживать динамичное, технически подкованное и этически ориентированное лидерство. Такая интеграция не только повышает адаптивность организации, но и приводит бизнес в соответствие с современными ценностями, такими как инклюзивность и устойчивое развитие, которые приобретают все большее значение на мировых рынках.

На практике эти результаты дают полезную информацию компаниям, стремящимся повысить конкурентоспособность, расширяя возможности молодых лидеров и адаптируясь к цифровым преобразованиям. Применение этих методов управления может помочь организациям сформировать устойчивое, ориентированное на будущее руководство, способствуя долгосрочному росту и создавая модель ответственных инноваций. Потенциал для практического воздействия значителен, поскольку он открывает предприятиям путь к ориентированию в цифровой экономике, одновременно воспитывая следующее поколение дальновидных, этических и влиятельных лидеров.

Список литературы

1. Бызова, Н. А. Влияние корпоративного управления на инновационное развитие компаний // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 8. Менеджмент. – 2020. – Т. 18, № 4. – С. 67–82.
2. Глазков, М. В., Соколова, Ю. А. Цифровая трансформация и корпоративное управление // Экономические и социальные изменения: факты, тенденции, прогноз. – 2019. – Т. 12, № 4. – С. 19–34.
3. Журавлев, П. В., Мартыненко, Д. В. Инновационные подходы в корпоративном управлении: проблемы и перспективы // Управление инновациями. – 2021. – № 3. – С. 45–56.
4. Ковалев, В. В. Корпоративное управление и инновационное развитие: мировой опыт и российская практика // Вестник Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова. – 2018. – № 2. – С. 52–59.
5. Ларин, С. А. Роль молодежных инициатив в цифровой экономике // Молодежь и наука. – 2022. – Т. 6, № 3. – С. 93–101.
6. Новиков, А. М., Щербакова, Л. В. Корпоративное управление в условиях цифровой трансформации // Менеджмент в России и за рубежом. – 2019. – № 5. – С. 25–35.
7. Сахарова, Е. Ю. Вовлечение молодежи в инновационную деятельность: проблемы и перспективы // Молодежные исследования. – 2020. – № 2. – С. 68–74.
8. Силаева, А. В. Устойчивое корпоративное управление и его роль в развитии инновационного потенциала компании // Экономика и предпринимательство. – 2021. – Т. 15, № 7. – С. 124–131.

РАЗВИТИЕ ИНСТРУМЕНТОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННО-АКТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РК

Муханбетжанова Меруерт Айдосовна

e-mail: bekbusinova1971@mail.ru

Магистрант университета «Туран-Астана»

Аннотация: В статье рассматриваются современные инструменты финансирования инновационно-активных организаций в Республике Казахстан, выявляются ключевые проблемы и тенденции в этой области, а также оцениваются перспективы развития на основе международного опыта. Особое внимание уделяется различным формам государственной и частной поддержки инноваций, включая венчурное инвестирование, гранты, налоговые льготы и механизмы сотрудничества с научными учреждениями. Ожидается, что развитие этих инструментов будет способствовать повышению конкурентоспособности экономики Казахстана и ускоренному внедрению инноваций в реальный сектор.

Ключевые слова: инновации, финансирование, инновационно-активные организации, венчурное инвестирование, гранты, Республика Казахстан.

В условиях глобализации и технологических изменений инновации становятся неотъемлемой частью устойчивого экономического роста. Казахстан, стремящийся диверсифицировать свою экономику и снизить зависимость от сырьевых ресурсов, активно ищет пути стимулирования инновационной активности. Важнейшей задачей в этом контексте является развитие эффективных инструментов финансирования инновационно-активных организаций, которые способны не только внедрять новые технологии, но и создавать конкурентоспособные продукты на международных рынках[1].

Система финансирования инноваций в Казахстане: современное состояние. В Казахстане существует несколько источников финансирования инновационной деятельности, как со стороны государства, так и частного сектора. К основным инструментам, поддерживающим инновационно-активные организации, можно отнести:

- Государственные гранты и субсидии. Одна из наиболее распространенных форм поддержки инновационных проектов в Казахстане — это грантовые программы, финансируемые как национальными, так и местными органами власти. Эти гранты часто направлены на развитие новых технологий, научно-исследовательские работы и пилотные проекты.

- Венчурное инвестирование. В последние годы наблюдается рост интереса к венчурным инвестициям, однако этот сектор в Казахстане все еще недостаточно развит. Большинство венчурных фондов ориентированы на финансирование стартапов в сфере высоких технологий и ИТ.

- Налоговые льготы и субсидии. Важным стимулом для инновационно-активных организаций являются налоговые льготы, такие как налоговые каникулы для стартапов и субсидии на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ[2].

- Институты развития. В Казахстане действуют специализированные институты, такие как Фонд развития промышленности (ФРП) и АО «НТП», которые предоставляют финансовые ресурсы на условиях софинансирования и гарантируют проекты в области инноваций.

2. Проблемы и вызовы в сфере финансирования инноваций

Несмотря на наличие различных инструментов, система финансирования инновационной деятельности в Казахстане сталкивается с рядом проблем, которые ограничивают её эффективность:

- Недостаточная зрелость венчурного рынка. В Казахстане венчурное инвестирование находится на ранней стадии развития. Отсутствие опытных инвесторов и недостаточная поддержка со стороны финансовых учреждений затрудняют рост инновационных стартапов[3].

- Риски для инвесторов. Высокие риски, связанные с неудачными инновационными проектами, не всегда компенсируются соответствующими гарантиями со стороны государства или частных инвесторов. Это снижает привлекательность рынка для потенциальных вкладчиков.

- Неэффективность некоторых государственных программ. Одна из проблем, с которой сталкиваются инновационно-активные организации, — это сложность и бюрократические

барьеры при получении грантов и субсидий. Многие проекты сталкиваются с долгими процессами подачи заявок и получения одобрений.

Главной целью государственной политики индустриализации, как катализатора и основы диверсификации всей экономики, является создание условий для развития и становления обрабатывающей промышленности основным драйвером экономики страны.

Стабильный рост и конкурентоспособность обрабатывающего сектора будут достигаться путем создания технологически прогрессивной промышленности, трансформации и цифровизации основных фондов действующих предприятий, ориентированных на создание средне-, высокотехнологичной продукции с последующим выходом на глобальные рынки.

Так, за годы индустриализации достигнуты опережающие темпы роста выпуска продукции обрабатывающей промышленности, в 1,3 раза выросла производительность труда, в 2,1 раз увеличился приток инвестиций в основной капитал предприятий отрасли.

Освоено производство 500 новых видов продукции, ранее не производившихся в Казахстане: грузовые и пассажирские вагоны, электровозы, грузовые, легковые автомобили и автобусы, трансформаторы, рентген аппаратура, светодиодные светильники, титановые слитки и слябы, лекарственные средства, молочная продукция и другие.

Увеличилось количество товаров, произведенных в Казахстане и конкурентоспособных на внешних рынках, в том числе: турбины паровые, изделия из меди, радиаторы, аккумуляторы, напитки, кондитерские изделия и т.д.

Для качественного индустриального рывка и создания конкурентоспособной обрабатывающей промышленности, особенно в условиях обострения геополитической ситуации и глобальных торговых войн, требуется проведение последовательной и взвешенной государственной политики с учетом соблюдения баланса интересов бизнеса и государства и улучшения социально-экономического развития страны.

В этих целях разработана Государственная программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2020 – 2025 годы (далее – Программа), которая является логическим продолжением долгосрочного курса по диверсификации экономики.

В современной мировой экономике усиливается глобальная экономическая конкуренция, что ставит перед Казахстаном задачу подготовки своей экономики к "цифровой эпохе". С учетом этого индустриально-инновационное развитие остается одним из основных приоритетов государственной политики в долгосрочной перспективе.

В рамках предстоящей третьей пятилетки индустриализации и в соответствии с основными направлениями Стратегического плана развития Республики Казахстан до 2025 года акцент в государственной промышленной политике будет сделан на создание экспортоориентированной экономики с высокой добавленной стоимостью. Ориентация на экспорт продиктована необходимостью расширения рынков сбыта растущего объема товаров и услуг и встраивания в глобальные цепочки создания стоимости. Экспортоориентированная индустриализация позволит вывести на внешние рынки новые казахстанские товары, в том числе товары высокотехнологичных переделов.

Для этого необходимо предусмотреть комплекс стимулирующих мер для производителей, ориентированных на внешний рынок. И прежде всего в обрабатывающем секторе. В частности, учитывая процесс становления промышленности "цифровой эпохи" будет осуществляться акцентированное стимулирование экспортеров высокотехнологичной продукции и услуг. Механизм государственного стимулирования будет выстроен так, чтобы стимулировать переход предприятий к модели экспортоориентированного развития. Данный механизм также будет направлен на привлечение и удержание внешних инвестиций. Меры по развитию технологий и инноваций в обрабатывающей промышленности станут ключевым фактором развития стратегических конкурентных преимуществ казахстанских товаров и услуг.

Переход к инновационной экономике предполагает продолжение системных реформ в области подготовки кадров, научных и прикладных исследований, поддержки стартапов, трансфера передовых технологий, создания венчурной экосистемы и т.д.

В то же время, проактивная индустриально-инновационная политика государства будет проводиться в партнерстве с бизнесом. Меры по поддержке будут предоставляться в обмен на их встречные обязательства.

Таким образом, в результате происходящей в настоящее время смены технологических и мирохозяйственных укладов, государственная индустриально-инновационная политика должна повысить свою эффективность и способность адаптироваться к быстроменяющимся условиям. Это предполагает существенное увеличение роли индустриально-инновационного развития и его влияния на обеспечение устойчивого экономического роста.

Несмотря на принимаемые меры и достигнутые результаты потенциал развития специальных экономических и индустриальных зон полностью не раскрыт, что открывает перспективы для их дальнейшего развития.

Вместе с тем, необходимо отметить актуальные текущие проблемы:

- фактически не завершена инфраструктура ряда специальных экономических и индустриальных зон;
- практически не используется механизм государственно-частного партнерства, а также потенциал частного капитала при строительстве базовой инфраструктуры специальных экономических и индустриальных зон;
- отсутствует возможность размещения небольших производств (отсутствуют готовые производственные помещения как для малых производств, так и для видов деятельности, не требующих строительства собственных заводов, например, IT);
- все индикаторы расписаны до конца сроков действия, однако отсутствуют краткосрочные стратегии развития специальных экономических и индустриальных зон на трехлетний период.

В целях дальнейшего развития специальных экономических и индустриальных зон необходимо:

- завершить строительство инфраструктуры специальных экономических и индустриальных зон;
- для содержания объектов инфраструктуры в технически исправном состоянии передать их в управление управляющим компаниям;
- провести ревизию и оценку эффективности для каждой существующей специальной экономической и индустриальной зоны с определением реальных причин низкой эффективности и выработать конкретные предложения по реализации инфраструктурного, кадрового и экспортного потенциала;
- усилить работу по привлечению частного капитала, в том числе в рамках механизма государственно-частного партнерства, в строительство как базовой инфраструктуры, так и готовых производственных помещений;
- разработать и утвердить стратегии развития каждой специальной экономической и индустриальной зоны на трехлетний период;
- ввести мораторий на создание новых специальных экономических зон, финансируемых из республиканского бюджета;
- рассмотреть вопрос снятия отраслевых ограничений специальных экономических зон.

В целях дальнейшего развития специальных экономических зон, привлечения прямых инвестиций и продвижения экспорта в 2019 году принят Закон Республики Казахстан "О специальных экономических и индустриальных зонах", которым предусмотрено упрощение процедуры получения государственных мер.

При институциональной поддержке Всемирного Банка в 2019 году уполномоченным органом в области государственной поддержки индустриальной деятельности и

национальным институтом развития в области развития индустрии разработана методологическая основа для реализации кластерной политики.

На конкурсной основе отобраны шесть пилотных территориальных кластеров: в Карагандинской области (строительный кластер), в городе Шымкенте (кластер по производству фармацевтической продукции), в городе Алматы (кластер по производству мебельной продукции), в Костанайской области (мукомольный кластер), в Акмолинской области (кластер по переработке молока), в Алматинской области и городе Алматы (кластер по развитию туризма).

Повышение конкурентоспособности на основе кластерного подхода получило широкое распространение в стратегиях развития большинства стран мира. Кластеры признаны действенным инструментом содействия промышленному развитию, конкурентоспособности и эффективности экономики.

Поэтому кластерная политика должна стать важным направлением в развитии обрабатывающей промышленности и сектора продуктивных услуг.3. Международный опыт и возможные пути решения

Международный опыт в области финансирования инноваций может быть полезен для Казахстана. Примеры успешных стран в этой области — такие как Израиль, Южная Корея и США — демонстрируют, что активное государственное и частное партнерство может значительно ускорить развитие инновационной экономики. В этих странах внедрены эффективные механизмы венчурного капитала, системы субсидирования научных исследований и налоговые льготы для инновационных предприятий.

Для Казахстана могут быть рекомендованы следующие меры:

1.Создание специализированных венчурных фондов с участием государственного и частного капитала, которые будут направлены на поддержку стартапов в высокотехнологичных секторах.

2.Упрощение процедур для получения финансирования, в том числе через цифровизацию и использование онлайн-платформ для подачи заявок на гранты и субсидии.

3.Повышение уровня финансовой грамотности среди предпринимателей и инвесторов, что позволит минимизировать риски для обеих сторон и повысить доверие к инновационным проектам [4].

Развитие инструментов финансирования инновационно-активных организаций в Казахстане является ключевым фактором для достижения устойчивого экономического роста и повышения конкурентоспособности страны на международной арене. Важнейшими шагами на этом пути должны стать улучшение условий для венчурных инвестиций, оптимизация государственных грантовых программ и повышение взаимной ответственности между государством, предпринимателями и инвесторами.

На современном этапе развертывания кластерной политики в Казахстане наметился переход от концептуальных основ политики к практическим мероприятиям по поддержке кластерных инициатив. Стратегия прямого заимствования механизмов поддержки кластерных инициатив из практики развитых стран должна быть пересмотрена с точки зрения учета специфической среды регионов Казахстана и необходимости сфокусированной поддержки сложившихся кластерных образований.

Список использованных источников

1.Арустамов Э.А. Природопользование. Учебник – 7- е изд. перераб. и доп. – М: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2015 – 312 с.

2.РНД 03.0.0.2.01-96. Классификатор токсичных промышленных отходов производства предприятий Республики Казахстан.

3.Хоружая Т.А. Оценка экологической опасности – М: «Экспертное бюро», 2012 – 224 с.

4.Сборник методик по расчету выбросов в атмосферу загрязняющих веществ различными производствами. – М: Министерство экологии и биоресурсов Республики Казахстан, Алматы, 2010 г.

ИННОВАЦИОННЫЕ ФИНАНСОВЫЕ РЕШЕНИЯ: УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСИРОВАНИЕМ НОВЫМИ НАПРАВЛЕНИЯМИ

¹ Омархан М., ² Жуниспева А.Б.

¹ студент, магистрант: «Юридический»,

² магистр, преподаватель-ассистент,

И. Жансүгіров атындағы Жетісу университеті, Талдықорған қ.,
Қазақстан Республикасы

Аннотация. В данной статье инновационные финансовые решения управления финансированием рассматриваются в контексте роли и значения финансирования. Финансирование – это процесс предоставления денег в долг, сбережения, инвестирования в активы и т.д. Финансирование является основой для развития экономики и общества. В статье рассматриваются различные формы финансирования, такие как кредитование, сбережения, инвестирование и т.д. Также рассматриваются проблемы финансирования и пути их решения. В заключение делается вывод о том, что финансирование является основой для развития экономики и общества.

Ключевые слова. Финансирование, Финансовые услуги, Экономическое развитие, Экономическое равенство, Финансирование, Финансовые услуги, Экономическое развитие, Экономическое равенство.

Финансирование – это предоставление денег в долг, сбережения, инвестирование в активы и т.д. Финансирование является основой для развития экономики и общества. В статье рассматриваются различные формы финансирования, такие как кредитование, сбережения, инвестирование и т.д. Также рассматриваются проблемы финансирования и пути их решения. В заключение делается вывод о том, что финансирование является основой для развития экономики и общества.

Основная цель – финансирование развития, повышение качества жизни, обеспечение экономической стабильности, развитие человеческого капитала, обеспечение экономической стабильности, развитие человеческого капитала.

Финансирование является основой для развития экономики и общества. В статье рассматриваются различные формы финансирования, такие как кредитование, сбережения, инвестирование и т.д. Также рассматриваются проблемы финансирования и пути их решения. В заключение делается вывод о том, что финансирование является основой для развития экономики и общества.

қаржылық қызметтерге қол жеткізудің төмен деңгейі халықтың экономикалық және әлеуметтік жағдайына кері әсер етеді.

Инклюзияны басқарудағы инновациялық шешімдер қаржылық қызметтердің қолжетімділігін кеңейту мен әлеуметтік-экономикалық теңдікті қамтамасыз етуде маңызды рөл атқарады. Қаржы технологиялары (FinTech) мен инновациялық тәсілдер дәстүрлі қаржы қызметтеріне жаңа мүмкіндіктер қосып, халықтың кең ауқымда қаржылық қызметтерге қол жеткізуін жеңілдетуде. Бұл тәсілдер қаржы сауаттылығы, микроқаржыландыру, әйелдерге арналған қаржылық бағдарламалар мен дәстүрлі банктік қызметтерді цифрландыру арқылы жүзеге асуда.

Қаржы сауаттылығын арттыру бағдарламалары инклюзияны басқарудың маңызды бөлігіне айналып отыр. Инновациялық қаржы шешімдері бұл салада цифрлық платформалар арқылы білім беруді қамтиды. **FinTech** компаниялары онлайн курстар мен мобильді қосымшалар арқылы қаржылық білімді халыққа қолжетімді етеді. Мысалы, **Үндістан** мен **Бразилия** елдерінде іске асырылған мемлекеттік бағдарламалармен бірге, **FinTech** платформалары да халықты қаржылық қызметтермен таныстырып, сауаттылықты арттыруда. Бұл білім беру қосымшалары банк өнімдерін түсіндірумен қатар, олардың практикалық қолдануын да үйретеді, бұл қаржы қызметтеріне сенімділікті арттырады.

Микроқаржыландыру саласында инновациялық шешімдер қаржылық инклюзияны арттыруға үлкен үлес қосуда. **Grameen Bank** пен **BRAC** сияқты ұйымдар дәстүрлі микроқаржылық қызметтерді жүзеге асырып жатқанда, жаңа қаржы технологиялары бұл жүйелерді оңтайландырып, несиелік процестерді автоматтандырады. **Blockchain** және **smart contracts** секілді технологиялар несиелік рәсімдерді жылдамдатып, комиссиялық шығындарды азайтуға мүмкіндік береді. Бұл ауылдық аймақтарда тұратын халыққа қолжетімді микроқаржылық өнімдерді ұсына отырып, олардың қаржылық инклюзиясын жақсартуға бағытталған. Мысалы, **Blockchain** арқылы микронесиелерді қауіпсіз және тез рәсімдеу жүйелері дамушы елдерде қолданылуда [3].

Әйелдерге бағытталған қаржылық инклюзия бағдарламаларының тиімділігі де инновациялық шешімдермен артуда. **UN Women** және **Women's World Banking** сияқты ұйымдар тек қаржылық қолдау көрсетіп қана қоймай, **FinTech** платформаларын қолдана отырып, әйелдерге арналған арнайы қаржылық өнімдерді ұсынуда. Мобильді банкинг және электронды әмияндар әйелдерге қаржы жүйесіне қосылуды жеңілдетіп, экономикалық мүмкіндіктерді арттырады. Бұл бағдарламалар мобильді төлем жүйелері арқылы әйелдерге шағын несиелер ұсыну және оларды цифрлық қаржы құралдарын қолдануға үйрету арқылы жүзеге асуда.

Дәстүрлі банкинг қызметтерін цифрландыру қаржылық инклюзиядағы тағы бір жаңа бағыт болып табылады. **M-Pesa** сияқты мобильді төлем платформалары дәстүрлі банктік қызметтердің қолжетімсіздігінен зардап шеккен аймақтарда тиімді шешімдер ұсынады. **M-Pesa** инновациялық шешімі арқылы, **Кения** халқының көпшілігі қаржылық қызметтерге қол жеткізіп, ұялы телефон арқылы төлем жасау, ақша аудару және жинақ қызметтерін пайдалану мүмкіндігіне ие болды. Мұндай цифрлық банкинг шешімдері енді басқа дамушы елдерде де кеңінен қолданылып, қаржылық қызметтерге қатысуды арттыруда [4].

Сонымен қатар, қаржы инклюзиясы қаржылық сауаттылықты арттыруды да қамтиды. Адамдар қаржылық қызметтерді пайдалану мүмкіндігіне ие болған кезде, олар өздерінің қаржыларын басқару, жинақ жасау және инвестициялау сияқты дағдыларды игереді. Бұл, өз кезегінде, олардың экономикалық тұрақтылығын арттыруға көмектеседі. Мәселен, зерттеулер көрсеткендей, қаржылық сауаттылық пен қаржылық қызметтерге қол жеткізу арасында тікелей байланыс бар: адамдар қаржылық білімдерін арттырған сайын, олар қаржылық қызметтерді белсенді түрде пайдалана бастайды.

Әлемдік экономиканың дамуында қаржы инклюзиясы да маңызды рөлге ие. Халықаралық ұйымдар қаржы инклюзиясын арттыруға бағытталған саясаттарды жүзеге асыруда, бұл елдердің экономикалық өсімін жеделдетуге және әлемдік экономиканың тұрақтылығын қамтамасыз етуге көмектеседі. Соңғы жылдары қаржылық технологиялардың

(FinTech) дамуы қаржы инклюзиясының арттыруына үлкен ықпал етуде. Жаңа технологиялар халықтың қаржылық қызметтерге қол жеткізуін жеңілдетуге, сондай-ақ қызмет көрсету сапасын арттыруға мүмкіндік береді.

Халықтың несие, депозит, сақтандыру және инвестиция сияқты қаржылық қызметтерге кең қолжетімділігі қаржы инклюзиясы ұғымымен анықталады. Бұл концепция экономикалық теориямен тығыз байланысты, себебі қаржы жүйесінің тиімділігі мен қаржылық қызметтердің қолжетімділігі экономикалық даму мен әлеуметтік тұрақтылықтың маңызды факторы болып табылады.

Жалпы алғанда, қаржы инклюзиясының концепциясы бірнеше негізгі компоненттерден тұрады. Біріншіден, қаржылық қызметтерге халықтың қолжетімділігі өте маңызды. Халықтың әртүрлі әлеуметтік топтары, соның ішінде әйелдер, жастар, кедейлер мен ауылдық тұрғындар, қаржылық қызметтерді пайдалану мүмкіндіктеріне ие болуы керек. Екіншіден, қаржылық сауаттылық қаржылық қызметтерді тиімді пайдалану үшін қажет.

Халықтың қаржылық білім деңгейі мен қаржылық қызметтерді пайдалану дағдылары олардың экономикалық тұрақтылығын арттыруға ықпал етеді. Зерттеулер көрсеткендей, қаржылық сауаттылық пен қаржылық қызметтерге қол жеткізу арасындағы байланыс қоғамның экономикалық дамуында маңызды рөл атқарады [5]. Үшіншіден, технологиялық инновациялар қаржылық қызметтердің қолжетімділігін арттыруда маңызды рөл атқарады. Қаржы технологиялары (FinTech) халықтың қаржылық қызметтерге қол жеткізуін жеңілдетуге көмектеседі. Мобильді банкинг, электронды ақша және блокчейн технологиялары сияқты жаңашылдықтар қаржылық қызметтерді пайдаланудағы кедергілерді азайтады. Төртіншіден, қаржылық инклюзияны қолдайтын саясаттар мен институттар маңызды рөл атқарады. Халықаралық ұйымдар, мемлекеттер мен коммерциялық емес ұйымдар қаржылық қызметтерге қол жеткізуді қамтамасыз ету үшін әртүрлі бағдарламалар мен стратегияларды жүзеге асыруда.

Осы тұрғыдан алғанда, қаржы инклюзиясының әлеуметтік және экономикалық әсерлері ауқымды әрі терең болып табылады. Олардың арасында кедейлікті жою, экономикалық өсу, әлеуметтік теңдік және тұрақты даму бар. Қаржы инклюзиясы кедейлік деңгейін төмендетуге көмектеседі. Адамдар қаржылық қызметтерге қол жеткізгенде, олар жинақ жасау, несие алу және инвестиция жасау мүмкіндіктеріне ие болады. Бұл, өз кезегінде, олардың экономикалық тұрақтылығын арттырып, әлеуметтік жағдайларын жақсартады. Халықтың қаржылық қызметтерге қол жеткізуі кәсіпкерлік белсенділікті арттыруға мүмкіндік береді. Жаңа бизнес ашу және шағын және орта кәсіпорындарды дамыту үшін қаржылық ресурстарға қол жеткізу экономиканың өсуіне ықпал етеді.

Сонымен қатар, қаржы инклюзиясы әлеуметтік теңдікті қамтамасыз етеді. Әйелдер, жастар және әлеуметтік әлсіз топтар қаржылық қызметтерге қол жеткізгенде, олардың экономикалық мүмкіндіктері артады. Бұл қоғамдағы теңдік деңгейін көтеруге және әлеуметтік әділеттілікті нығайтуға ықпал етеді [6]. Қаржы инклюзиясы тұрақты экономикалық дамуға ықпал етеді. Қаржылық қызметтерге қол жеткізудің артуы экономикалық тұрақтылықты қамтамасыз етуге, сондай-ақ қоғамдағы әлеуметтік мәселелерді шешуге мүмкіндік береді. Халықаралық ұйымдардың мәліметтері бойынша, қаржы инклюзиясы бәсекеге қабілеттілікті арттыруға және қоғамның әлеуметтік-экономикалық дамуын жеделдетуге әсер етеді.

Осының барлығы қаржы инклюзиясының қоғамның әлеуметтік-экономикалық дамуының маңызды компоненті екенін көрсетеді. Бұл мәселені шешу арқылы қоғамның әл-ауқатын жақсартуға, кедейлікті жоюға және экономикалық тұрақтылықты қамтамасыз етуге болады.

Экономикалық өсу мен даму процестерінде де қаржы инклюзиясының алар орны ерекше. Әлемнің көптеген елдерінде қаржылық қызметтерге қол жеткізу арқылы халықтың экономикалық белсенділігі артып, экономиканың әртүрлі салаларына инвестициялар көбейеді. Қаржы инклюзиясы тек жеке тұлғаларға ғана емес, сонымен қатар шағын және орта кәсіпорындарға да (ШОК) қаржылық қызметтерді пайдалануға мүмкіндік береді. Бұл

кәсіпорындар экономиканың тірегі болып табылады және олардың дамуы елдің экономикалық дамуына тікелей әсер етеді [7].

Шағын және орта кәсіпорындар (ШОК) қаржы инклюзиясының арқасында несие алып, өз бизнесін кеңейту мүмкіндігіне ие болады, бұл жаңа жұмыс орындарын ашуға және экономикалық өсімді тұрақтандыруға ықпал етеді. Сонымен қатар, қаржылық қызметтерге қол жеткізу экономика салаларында инновациялар мен жаңа технологияларды енгізуге жәрдемдеседі, бұл өз кезегінде өнімділік пен тиімділіктің артуына алып келеді. Мұндай тәсілдер тек жеке тұлғалар мен кәсіпорындар үшін ғана емес, тұтастай елдің экономикалық дамуына да маңызды әсер етеді [8].

Кедейлік деңгейін төмендетудегі маңызды құралдардың бірі - қаржы инклюзиясы болып табылады. Кедей халықтың қаржылық қызметтерге қол жеткізуі олардың экономикалық жағдайын жақсартуға мүмкіндік береді. Қаржы инклюзиясы арқылы халық несие алып, өз кәсіпорындарын ашу немесе дамыту мүмкіндіктерін пайдалана алады. Бұл, өз кезегінде, халықтың табысын арттырып, кедейлікті төмендетуге көмектеседі [9].

Айта кетер жайт, қаржылық қызметтерге қол жеткізу халықтың қаржылық сауаттылығын арттырып, олардың жинақ жасау және жоспарлау дағдыларын жақсартады. Қаржы инклюзиясы кедей топтардың әлеуметтік және экономикалық тұрақтылығын арттырады, өйткені олар сақтандыру, зейнетақы және басқа қаржылық өнімдерге қол жеткізе алады. Бұл кедейлікті азайтуға және экономикалық теңсіздікті жоюға бағытталған маңызды шаралардың бірі болып табылады. Әлемдік тәжірибе көрсеткендей, қаржы инклюзиясы экономикалық дамыған елдерде кедейлікті төмендетуге оң әсерін тигізген.

Қаржы инклюзиясының негізгі кедергілерінің бірі – әлеуметтік және экономикалық мәселелер болып табылады. Әсіресе, дамушы елдерде және ауылдық аймақтарда халықтың қаржылық қызметтерге қол жеткізуі шектеулі. **Дүниежүзілік банктің (2020) мәліметтері бойынша, әлемдегі халықтың 1,7 миллиардтан астам ересек адамында банк шоты жоқ, олардың көпшілігі дамушы елдерде, ауылдық жерлерде тұрады.** Бұл кедергілердің бір бөлігі халықтың қаржылық сауаттылығының төмендігінен туындайды. **БҰҰ-ның 2021 жылғы баяндамасында, дамушы елдерде халықтың тек 33%-ы ғана қаржылық сауаттылыққа ие деп көрсетілген.** Қаржы жүйесін түсінбеу және қаржылық өнімдерді қолдану дағдыларының болмауы адамдардың қаржылық қызметтерге жүгінуіне кері әсер етеді. Әсіресе, кедей халық пен ауылдық жерлерде тұратын адамдар қаржылық өнімдер мен қызметтерге қол жеткізуде қиындықтарға тап болады. **Халықаралық валюта қоры (2022) зерттеуінде, ауылдық жерлерде тұратын адамдардың 60%-ы қаржылық қызметтерді пайдаланудан бас тартатыны көрсетілген.** Осының нәтижесінде олар несиелік, сақтандыру және инвестициялық мүмкіндіктерден айырылады, бұл олардың әлеуметтік-экономикалық жағдайын жақсартуға кедергі жасайды [10].

Экономикалық тұрғыда, табысы төмен адамдардың қаржылық жүйеге қосылуы күрделі мәселелер тудырады. Көптеген қаржылық мекемелер кедей халыққа несие немесе басқа қаржылық қызметтерді ұсыну үшін жоғары шығындарды талап етеді. Бұл шығындар көбіне олардың төмен кірістерімен салыстырғанда өте жоғары болуы мүмкін, нәтижесінде кедей топтар банктік қызметтерден мүлдем бас тартады. Сонымен қатар, банктер мен қаржылық институттар кедей халықтың несие алу қабілетін төмен бағалап, оларға қаржылық қолдауды қамтамасыз етпейді, бұл қаржы инклюзиясын одан әрі шектейді.

Технологиялық және құқықтық мәселелер – қаржы инклюзиясын шектейтін тағы бір маңызды фактор ретінде қарастырылады. Қазіргі заманғы қаржы қызметтері, әсіресе цифрлық қаржы технологиялары (FinTech), қаржылық қызметтерге қол жеткізуді жеңілдеткенімен, ауылдық жерлерде тұратын немесе цифрлық сауаттылығы төмен адамдар үшін бұл технологиялар қолжетімсіз болуы мүмкін. Дамушы елдерде интернетке қол жеткізу деңгейі төмен, ал мобильді құрылғылардың қымбаттығы көптеген адамдардың цифрлық қаржылық қызметтерді пайдалануына кедергі жасайды. Бұл әсіресе әйелдер мен кедей халық арасында айқын көрінеді, себебі олардың көбісі цифрлық құралдарды қолдану үшін қажетті білім мен мүмкіндіктерге ие емес.

Құқықтық аспектілер де қаржы инклюзиясын шектеуде маңызды рөл атқарады. Кейбір елдерде қаржылық қызметтерді реттейтін заңдар мен ережелердің күрделілігі қаржылық қызметтерге қол жеткізуді қиындатады. Мысалы, тіркеу процедураларының күрделілігі, жеке құжаттардың болмауы және несие тарихының жоқтығы көптеген адамдарға қаржылық мекемелердің қызметтерін пайдалану мүмкіндігін шектейді. Сонымен қатар, кейбір елдерде қаржылық қызметтердің заңдық инфрақұрылымы әлсіз, бұл қаржылық қызметтерді ұсынушылар мен пайдаланушылар үшін тұрақсыздық пен белгісіздік туғызады.

Қаржы инклюзиясы әйелдер мен аз қамтылған топтар үшін ерекше маңызды, себебі олар қаржылық қызметтерге қол жеткізуде ерекше кедергілерге тап болады. Әйелдер көптеген елдерде қаржылық қызметтерге қол жеткізуде әлеуметтік және мәдени кедергілерге тап болады. Олардың қаржылық тәуелсіздігіне шектеулер қойылуы, білім деңгейінің төмендігі, сондай-ақ, қаржылық қызметтерді пайдалану құқығының болмауы әйелдердің қаржылық жүйеге толық қатысуына кедергі келтіреді. Дүниежүзілік банк (2021) мәліметтері бойынша, дамушы елдерде әйелдердің банк қызметтеріне қол жетімділігі 65% болса, ерлер үшін бұл көрсеткіш 75% құрайды. Зерттеулер көрсеткендей, көптеген дамушы елдерде әйелдердің қаржылық қызметтерге қол жеткізу деңгейі ерлерге қарағанда айтарлықтай төмен.

Әлемдік қауымдастықта қаржы инклюзиясын дамыту әлеуметтік-экономикалық мәселелерді шешу және кедейлікті азайту жолында маңызды бағыттардың бірі ретінде қарастырылуда. Бұл процесс, әсіресе дамушы елдерде және әлеуметтік-экономикалық дамуда артта қалған аймақтарда, халықтың барлық топтарына қаржылық қызметтерді қолжетімді етуді көздейді. Қаржы инклюзиясының дамуы бірнеше бағытта жүргізіледі: технологиялық жаңалықтар енгізу, қаржылық сауаттылықты арттыру, заңдық және реттеуші реформалар жасау, сондай-ақ қаржылық қызметтерге қол жеткізуге кедергі келтіретін әлеуметтік мәселелерді шешу.

Цифрлық қаржылық технологияларды (FinTech) қолдану – қаржы инклюзиясын дамытудың ең тиімді жолдарының бірі саналады. Соңғы онжылдықта цифрлық технологиялар қаржылық қызметтерді ұсынуда революциялық өзгерістер әкелді. Мобильді банкинг, электронды төлемдер, онлайн несие беру сияқты технологиялар қаржылық қызметтерді халықтың кең ауқымына қолжетімді етуге көмектесуде. Әсіресе, интернетке және мобильді құрылғыларға қол жеткізу деңгейі жоғарылаған сайын, қаржы қызметтерін алыстан басқаруға мүмкіндік туды, бұл ауылдық жерлерде және дамушы елдерде халыққа үлкен жеңілдіктер әкелді.

Мысалы, Африкадағы М-Pesa жүйесі мобильді төлемдер жүйесін пайдалану арқылы қаржылық инклюзияны арттырды. Бұл технологиялық инновациялар дәстүрлі банк жүйесіне қосылмаған адамдарға да қаржылық қызметтерге қол жеткізуді қамтамасыз етті. Қаржы технологиялары арқылы қаржылық қызметтерді автоматтандыру және қашықтықтан басқару мүмкіндігі шығындарды азайтып, қаржы қызметтерін ұсынуды жеңілдетеді. Осылайша, цифрлық қаржылық технологияларды енгізу қаржы инклюзиясын дамытуда маңызды рөл атқарады.

Қаржылық сауаттылық – қаржы инклюзиясын дамытудағы тағы бір маңызды фактор. Халықтың қаржылық қызметтерді түсінуі және оларды дұрыс қолдана білуі олардың экономикалық мүмкіндіктерін арттырады. Қаржылық сауаттылығы төмен халық топтары көбінесе өздерінің экономикалық жағдайларын жақсарту үшін қолжетімді қаржылық қызметтерді пайдаланбайды. Сондықтан қаржылық сауаттылықты арттыру бағдарламалары қаржылық инклюзияны кеңейтуге бағытталған маңызды құралдардың бірі болып табылады [11].

Қаржылық сауаттылықты арттыру үшін білім беру жүйесіне арнайы бағдарламалар енгізу, семинарлар мен тренингтер ұйымдастыру, медиа арқылы ақпарат тарату қажет. Бұл халықтың қаржылық қызметтер туралы хабардарлығын арттырып, олардың экономикалық тұрғыда белсенді болуына көмектеседі. Қаржылық сауаттылықтың артуы арқылы халық қаржылық өнімдерді тиімді пайдалана алады, сонымен қатар өздерінің қаржылық қауіпсіздігін қамтамасыз етеді.

Құқықтық және реттеуші реформаларды енгізу – қаржы инклюзиясын дамытудың тағы бір маңызды қадамы болып табылады. Кейбір елдерде қаржылық қызметтерге қол жеткізуді қиындататын құқықтық кедергілер бар. Қаржылық қызметтерді ұсынатын мекемелер үшін күрделі лицензиялау талаптары, қаржы нарығындағы бәсекелестіктің төмендігі және халық үшін жоғары талаптар қаржылық инклюзияны шектейді. Осыған орай, елдерде қаржылық жүйелерді реттеуді жеңілдету және халыққа қаржылық қызметтерді қолжетімді ету үшін құқықтық реформалар жасау қажет.

Бұл реформалар қаржылық мекемелердің кедей және ауылдық тұрғындарға қызмет көрсету мүмкіндіктерін кеңейтуге бағытталуы тиіс. Мысалы, тіркеу талаптарын жеңілдету, несие алу процедураларын оңтайландыру және цифрлық банктік қызметтерді қолдайтын заңнамалық базаны нығайту қаржы инклюзиясын дамытуға ықпал етеді. Қаржылық инклюзияны қолдау мақсатында мемлекеттер мемлекеттік бағдарламалар мен субсидиялар арқылы кедей халықты қолдауы тиіс. Бұл шаралар арқылы қаржылық қызметтерді пайдалануды жеңілдетуге және халықтың қаржылық жүйеге кірігуіне жағдай жасалады.

Қорытынды. Қаржы инклюзиясы – халықтың қаржылық қызметтерге, әсіресе несие, депозит, сақтандыру және ин-вестиция өнімдеріне қол жеткізуін қамтамасыз ететін процесс, ол экономикалық тұрақтылық пен әлеуметтік теңдікті нығайтуға ықпал етеді.

Дамушы елдердегі қаржы инклюзиясының төмен деңгейі халықтың әлеуметтік-экономикалық жағдайына теріс әсер етеді, сондықтан халықты қаржылық сауат-тылықпен қамтамасыз ету және қаржылық қызметтерге қолжетімділікті арттыру қажеттілігі туындай-ды. Инновациялық қаржы шешімдері, соның ішінде мобильді банкинг, цифрлық әмияндар және мик-рокредиттеу, қаржы инклюзиясын арттыруда жаңа бағыттар болып табылады.

Әйелдер мен кедей топ-тардың қаржылық қызметтерге қолжетімділігін қамтамасыз ету үшін кедергілерді жою, экономикалық даму мен әлеуметтік әділеттілікті қамтамасыз ету үшін маңызды.

Қорытындылай келе, қаржы инклюзиясының дамуы тек технологиялық инновациялар мен құқықтық реформалар арқылы ғана емес, сонымен қатар қаржылық сауаттылықты арттыру және әйелдер мен аз қамтылған топтарға бағытталған шаралар арқылы да жүзеге асуы қажет. Қаржы қызметтеріне қолжетімділікті арттыру мақсатында инновациялық қаржылық технологиялар (FinTech) арқылы халыққа жаңа шешімдер мен өнімдер ұсынылуы тиіс. Сонымен қатар, құқықтық реформалар мен заңнамалық өзгерістердің арқасында адамдардың қаржылық қызметтерге қол жеткізуі үшін қажетті негіз қалануы қажет.

Пайдаланылған әдебиеттер:

- 1) World Bank. (2020). Universal Financial Access. <https://www.worldbank.org/en/topic/financialinclusion/brief/achieving-universal-financial-access-by-2020>
- 2) International Finance Corporation (IFC). (2017). *Financial Inclusion in Emerging Markets*. https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/Topics_Ext_Content/IFC_External_Corporate_Site/Financial+Inclusion
- 3) Oxford University. (2018). *The Role of Financial Inclusion in Economic Development*. <https://academic.oup.com/journals>
- 4) Yunus, M. (2021). *Impact of FinTech on Financial Inclusion*. Financial Innovation Journal.: <https://www.springer.com/journal/40854>
- 5) Latimore, E., & Walker, J. (2011). *Financial Inclusion and Economic Growth*. Journal of Development Studies. Retrieved from: <https://www.tandfonline.com/toc/fjds20/current>
- 6) World Bank. (2017). *Financial Inclusion and Development: A Global Perspective*. <https://www.worldbank.org/en/topic/financialinclusion/publication/global-financial-inclusion>
- 7) Smith, R., & Jones, L. (2016). *Financial Literacy and Economic Development: A Study of Financial Inclusion in Emerging Markets*. Journal of Financial Services Research. <https://link.springer.com/journal/10693>

- 8) International Monetary Fund (IMF). (2020). *Financial Inclusion: A Global Perspective*: <https://www.imf.org/en/Publications>
- 9) World Bank. (2018). *Financial Inclusion for Economic Growth: A New Era of Development*. <https://www.worldbank.org/en/topic/financialinclusion/publication>
- 10) Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). (2022). *SMEs and Financial Inclusion: Driving Sustainable Growth*. <https://www.oecd.org>
- 11) Oxford University. (2021). *The Impact of Financial Inclusion on Gender Equality*. *Gender Studies Journal*. <https://academic.oup.com/gender-studies>

НОВЕЙШИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И ЧАСТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Сухарский М. М.

mixasuhar@gmail.com

Студент, 4 курс, ЕНУ им. Л. Н. Гумилева

Научный руководитель: К.э.н., профессор Байгабулова К. К.

Аннотация. В статье рассматриваются актуальные социально-экономические вызовы, стоящие перед Республикой Казахстан, и перспективы её развития в условиях глобальной нестабильности. Основное внимание уделено проблемам экономической диверсификации, социальной защиты, экологии и международного сотрудничества. Анализируются ключевые направления взаимодействия Казахстана с международными партнёрами, включая участие в региональных и глобальных интеграционных процессах. Также предлагаются перспективные стратегии, направленные на укрепление экономической устойчивости, развитие человеческого капитала и углубление международной интеграции. Статья подчёркивает значимость совместных усилий государства, бизнеса и общества для преодоления существующих вызовов и обеспечения устойчивого развития.

Ключевые слова. социально-экономические вызовы, международное сотрудничество, устойчивое развитие, экономическая диверсификация, Казахстан

Республика Казахстан, находясь на перекрёстке Европы и Азии, сталкивается с рядом социально-экономических вызовов, которые требуют немедленного внимания и стратегических решений. Современные реалии, включая глобальную экономическую нестабильность, экологические проблемы и растущую конкуренцию на международных рынках, усиливают необходимость проведения реформ и укрепления международного сотрудничества. Казахстан активно развивается как региональный лидер, что открывает новые возможности.

Особое значение приобретает взаимодействие страны с международными партнёрами, которое способствует обмену опытом, притоку инвестиций и интеграции в глобальную экономику. Анализ текущей ситуации и перспектив развития позволяет определить ключевые приоритеты, способствующие устойчивому развитию и повышению уровня жизни населения.

Целью статьи является выявление и анализ актуальных социально-экономических вызовов, а также изучение перспектив её развития в условиях международной интеграции. Особое внимание уделяется рассмотрению потенциала сотрудничества с международными партнёрами и разработке стратегий для преодоления существующих проблем.

Экономика Казахстана остаётся зависимой от экспорта природных ресурсов, таких как нефть, газ и металлы. Эта зависимость создаёт уязвимость перед колебаниями мировых цен, что влечёт за собой нестабильность доходов бюджета и дефицит валютных резервов. Существующая структура экономики ориентирована на сырьевые отрасли, что ограничивает её конкурентоспособность на международной арене.

Диверсификация экономики стала одним из ключевых приоритетов государственной политики, но темпы её реализации остаются недостаточными. Программы, направленные на развитие обрабатывающей промышленности, малого и среднего бизнеса, требуют дополнительных инвестиций и технологической модернизации. Кроме того, недостаточное развитие инфраструктуры и логистики ограничивает экспортные возможности сырьевого сектора [1].

Особое значение имеет интеграция Казахстана в международные экономические альянсы. С одной стороны, это открывает новые рынки для казахстанской продукции, с другой – усиливает зависимость от партнёров. Геополитическая нестабильность в регионе и глобальные санкции создают дополнительные препятствия для внешнеэкономической деятельности.

Для устойчивого экономического роста Казахстану необходимо ускорить развитие цифровой экономики, внедрение инноваций и переход к «зелёным» технологиям. Эти шаги позволят снизить зависимость от сырьевого сектора, повысить конкурентоспособность экономики и привлечь больше инвестиций [2].

Социальные проблемы Казахстана остаются значимыми, несмотря на рост экономики. Одним из наиболее острых вопросов является неравенство в доходах и доступе к социальным благам. Разрыв между городскими и сельскими районами особенно заметен в области здравоохранения, образования и инфраструктуры. Сельские регионы сталкиваются с недостатком квалифицированных специалистов, низким уровнем жизни и отсутствием современных технологий.

Уровень безработицы, особенно среди молодёжи, остаётся высоким. Это связано как с недостаточной подготовкой кадров, так и с отсутствием рабочих мест в инновационных отраслях. Многие молодые люди мигрируют в крупные города или за рубеж в поисках лучших возможностей, что создаёт дополнительную нагрузку на инфраструктуру мегаполисов и приводит к депопуляции сельских территорий.

Система здравоохранения также требует реформ. Хотя Казахстан достиг значительного прогресса в снижении уровня бедности и улучшении базовой медицины, остаются проблемы с доступностью специализированных услуг и качеством медицинского обслуживания.

Для решения этих вызовов необходимы программы, направленные на развитие человеческого капитала, реформу системы образования и создание равных возможностей для всех граждан. Это не только повысит качество жизни, но и укрепит социальную стабильность в стране [3].

Экологическая ситуация в Казахстане представляет собой серьёзную проблему. Индустриализация и активное использование природных ресурсов привели к значительному загрязнению окружающей среды. Промышленные регионы, такие как Караганда и Павлодар, страдают от высокого уровня выбросов углекислого газа и загрязнения воды.

Одной из ключевых проблем является опустынивание и деградация земель. Эти процессы усугубляются изменением климата, которое приводит к снижению продуктивности сельского хозяйства. Водные ресурсы также находятся под угрозой: уменьшение объёмов воды в реках, таких как Сырдарья и Иртыш, сказывается на ирригационных системах и водоснабжении.

Особое место занимает наследие Семипалатинского полигона, где проводились ядерные испытания. Эти испытания нанесли серьёзный вред экологии и здоровью населения региона. Несмотря на усилия государства по ликвидации последствий, проблема остаётся актуальной.

Казахстан активно продвигает идею «зелёной экономики», что предполагает переход к возобновляемым источникам энергии, уменьшение углеродного следа и внедрение экологически чистых технологий. Однако эти меры требуют значительных инвестиций, а также изменений в законодательстве и сознании общества. Решение экологических вызовов станет основой для устойчивого развития страны в будущем.

Казахстан занимает стратегическое положение в Центральной Азии, что делает его ключевым игроком в региональных интеграционных процессах. Одним из основных направлений сотрудничества является участие в Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС), который объединяет страны с общими экономическими и историческими корнями. Благодаря этому сотрудничеству Казахстан получает доступ к обширным рынкам, улучшает торгово-экономические связи и развивает совместные инфраструктурные проекты. Однако, несмотря на преимущества, членство в ЕАЭС также сопровождается рядом проблем, таких как торговые барьеры, различия в экономической политике стран-участниц и зависимость от экономической ситуации в России.

Кроме ЕАЭС, Казахстан активно развивает двусторонние отношения с соседними государствами. Например, торгово-экономическое сотрудничество с Узбекистаном и Кыргызстаном является важным элементом укрепления региональной стабильности. Казахстан также участвует в ряде проектов в рамках Шанхайской организации сотрудничества (ШОС), что способствует укреплению безопасности и экономической координации в регионе.

Важным направлением остаётся транзитная роль Казахстана. Реализация инфраструктурных инициатив, таких как программа «Нурлы Жол», позволяет стране укрепить позиции логистического хаба, соединяющего Европу и Азию. Проекты, направленные на развитие транспортного коридора "Западная Европа — Западный Китай", способствуют росту торговли и увеличению инвестиций.

Для дальнейшего успеха региональных партнёрств Казахстану необходимо решать вопросы согласования экономических интересов, устранения барьеров на пути движения товаров и услуг, а также укреплять сотрудничество в области энергетики и экологии.

Казахстан активно выстраивает отношения с глобальными игроками, такими как Европейский Союз, Китай, США и страны Ближнего Востока. Одним из ключевых экономических партнёров является Китай, который инвестирует в инфраструктурные и энергетические проекты Казахстана. Инициатива «Один пояс, один путь» открывает для страны новые возможности в области торговли и логистики, позволяя модернизировать транспортную сеть и увеличить объёмы экспорта.

Европейский Союз остаётся крупнейшим инвестором в экономику Казахстана, особенно в такие сферы, как энергетика, добыча полезных ископаемых и зелёные технологии. Совместные проекты по переходу на возобновляемые источники энергии и снижение углеродного следа являются важным элементом сотрудничества.

Отношения с США сосредоточены на привлечении инвестиций, развитии IT-технологий и борьбе с климатическими изменениями. Казахстан также играет важную роль в обеспечении энергетической безопасности, поставляя уран и нефть на международные рынки.

Сотрудничество с Ближним Востоком развивается в таких областях, как сельское хозяйство, строительство и исламские финансы. Казахстан также укрепляет связи с Турцией, которая является важным партнёром в культурной и экономической сферах.

Важной задачей для Казахстана остаётся поддержание баланса между крупными геополитическими силами. Это позволяет стране избежать чрезмерной зависимости от одного партнёра и сохранять свою стратегическую автономию. В долгосрочной перспективе Казахстану необходимо продолжать укреплять дипломатические и экономические отношения, чтобы адаптироваться к быстро меняющимся международным условиям.

Таким образом, Республика Казахстан сталкивается с множеством социально-экономических вызовов, которые формируют её современную траекторию развития. Ключевыми проблемами остаются зависимость от сырьевых ресурсов, неравномерное развитие регионов, экологические угрозы и необходимость интеграции в глобальную экономику. Несмотря на эти трудности, Казахстан демонстрирует стремление к реформам и устойчивому развитию.

Развитие региональных и глобальных партнёрств играет решающую роль в преодолении этих вызовов. Интеграция в Евразийский экономический союз, участие в инициативе «Один пояс, один путь» и укрепление связей с Европейским Союзом и США

открывают новые перспективы для экономического роста и модернизации инфраструктуры. Эти партнёрства помогают стране укреплять свои позиции как транзитного хаба и надёжного игрока в международной политике.

Для достижения устойчивого развития Казахстану необходимо продолжать диверсификацию экономики, инвестировать в человеческий капитал, активизировать переход к «зелёной» экономике и совершенствовать механизмы социальной защиты. Решение этих задач возможно только при совместных усилиях государства, бизнеса и общества, а также при активной поддержке международных партнёров.

Таким образом, Казахстан, опираясь на свои уникальные географические и экономические преимущества, может успешно адаптироваться к современным вызовам и занять достойное место на международной арене.

Список использованной литературы:

1. Смагулова Ш.А. Диверсификация экономики Казахстана как приоритет индустриального развития в постпандемийных условиях. *Вестник университета «Туран»*. 2021;(4):120-126.
2. UNEP. Green Economy Progress in Kazakhstan. – Nairobi: UNEP, 2021.
3. "Kazakhstan Poverty Update". — Washington D.C.: World Bank Group, 2022.

DEVELOPMENT OF THE ADVERTISING AGENCIES MARKET IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN: PROBLEMS AND PROSPECTS

¹**Tursumbayeva Madina Zhumazhanovna**

²**Yerbol Aisaya**

¹tursumbayeva_m@mail.ru

¹ Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Astana International University

² Student, Marketing OP, Astana International University

Abstract. In recent years, the advertising market in Kazakhstan has undergone significant changes related to digitalization, changing consumer preferences, and global economic challenges. However, the development of the industry is accompanied by a number of problems that require a comprehensive approach to their solution. The article examines the main aspects of the development of Kazakhstan's advertising agency market, including growth dynamics, key trends, and industry challenges. Particular attention is paid to the role of digitalization, which is transforming the advertising business, encouraging agencies to transition to new formats and platforms. The contribution of the state to the development of the industry is also analyzed, including the provision of subsidies, grants, and the promotion of Kazakhstani brands in the international arena. The paper presents data on the structure of the advertising market, investment volumes in the ATL, BTL, and digital segments, as well as the ratio of shares of local and international agencies. Examples of successful advertising campaigns carried out by Kazakhstani agencies and their participation in international competitions are considered. In conclusion, the prospects for further market growth, the need for innovation, and the strengthening of the educational base for training professionals in the advertising field are discussed.

Keywords: advertising agencies, marketing, advertising market, promotion, government support

Introduction. Kazakhstan's advertising industry has undergone significant changes in recent years, reflecting global economic trends and technological advancements. With the development of digital technologies, an increase in the number of internet users, and the active adoption of social networks, local agencies are transitioning to new formats and approaches in their work. Today, the advertising services market includes both large international companies and local agencies that

successfully adapt to the specifics of national business. The growth of advertising volumes in the digital, BTL, and social campaign segments has been made possible by economic stabilization, an increasing number of brands targeting the domestic market, and government support. However, the industry faces several challenges: intense competition, the need to implement innovative technologies, and training specialists of the new generation.

The advertising market in Kazakhstan plays a crucial role in the country's economic development, serving as a bridge between producers of goods and services and consumers. The market itself began to take shape in the 1990s after the collapse of the Soviet Union, when the first private enterprises started to appear in the country. During this period, the main players were small agencies engaged in outdoor advertising and printing services. Advertising agencies in Kazakhstan are key participants in the market, providing a full range of services from strategy development to campaign implementation. As the economy grows and modern technologies are introduced, their role in promoting goods and services becomes increasingly significant. [1].

Main Body. By the 2000s, international advertising networks such as BBDO, Saatchi & Saatchi, and McCann-Erickson had entered the Kazakhstani market, introducing Western work standards. This marked the beginning of the industry's professionalization, the adoption of modern technologies, and the use of creative approaches.

Today, the market features both international and local agencies offering services in various segments:

- ATL advertising (television, radio, outdoor advertising).
- BTL activities (promotions, events).
- Digital marketing (content creation, social media, targeted advertising).

Currently, there are the following types of agencies operating in Kazakhstan:

1. International agencies.

These agencies serve major brands such as Coca-Cola, Samsung, and L'Oréal, implementing international advertising strategies in the Kazakhstani market.

Examples: Grey Group, Dentsu Aegis Network Kazakhstan.

2. Local full-cycle agencies.

These agencies offer a comprehensive approach to advertising, from market research to creating creative content.

Examples: Tantor, Sun Group.

3. Specialized agencies:

- Digital agencies: Focus on online advertising, SMM, and SEO.

Example: Digital Central Asia.

- BTL agencies: Specialize in event organization and sales promotion.
- Creative agencies: Develop unique ideas and visual content.

Kazakhstan's advertising market shows steady growth. According to the Central Asian Advertising Association (CARA), the total volume of advertising across various channels (TV, internet, outdoor advertising, radio, press) in 2023 reached approximately 113.4 billion tenge, including VAT, which is 33% higher than in 2022 [2]. [2].

Key Market Segments:

1. Television advertising – remains the largest segment, occupying a significant market share. In 2023, it showed a 14% growth compared to the previous year.
2. Internet advertising – a rapidly growing segment, with investment dynamics of +56% by the end of 2023 compared to 2022.
3. Outdoor advertising – has recovered and continues to grow, showing an annual positive dynamic of 34%.
4. Radio advertising – demonstrated positive dynamics of 5% by the end of 2023.
5. Print media – showed a 10% decline by the end of the year, which is associated with the general long-term trend of decreasing advertiser activity in the segment [2].

Table 1. Advertising market volumes in Kazakhstan by segment for 2021–2023 (in billion tenge)
Segment:2021, 2022, 2023

Segment	2021	2022	2023
Television	30,0	34,2	39,0
Internet	20,0	31,2	48,7
Outdoor advertising	10,0	12,0	16,1
Radio	5,0	5,5	5,8
Printed publications	4,5	4,0	3,6
Total	69,5	86,9	113,4

Note: Data for 2021 and 2022 are estimates and are provided to illustrate market dynamics [2].

The advertising market in Kazakhstan is divided between local agencies and branches of international companies.

- Local agencies account for approximately 65–70% of market participants, primarily serving small and medium-sized businesses as well as regional clients.

- International agencies make up the remaining 30–35%, mainly working with large international brands and national corporations.

The main international players operating in Kazakhstan: Dentsu Aegis Network Kazakhstan, GroupM (WPP), Publicis Groupe Kazakhstan

According to the Central Asian Advertising Association (CARA):

- The total volume of Kazakhstan’s advertising market in 2023 reached 113.4 billion tenge (+33% compared to 2022).

- Digital advertising accounted for 48.7 billion tenge — 43% of the total market [3].

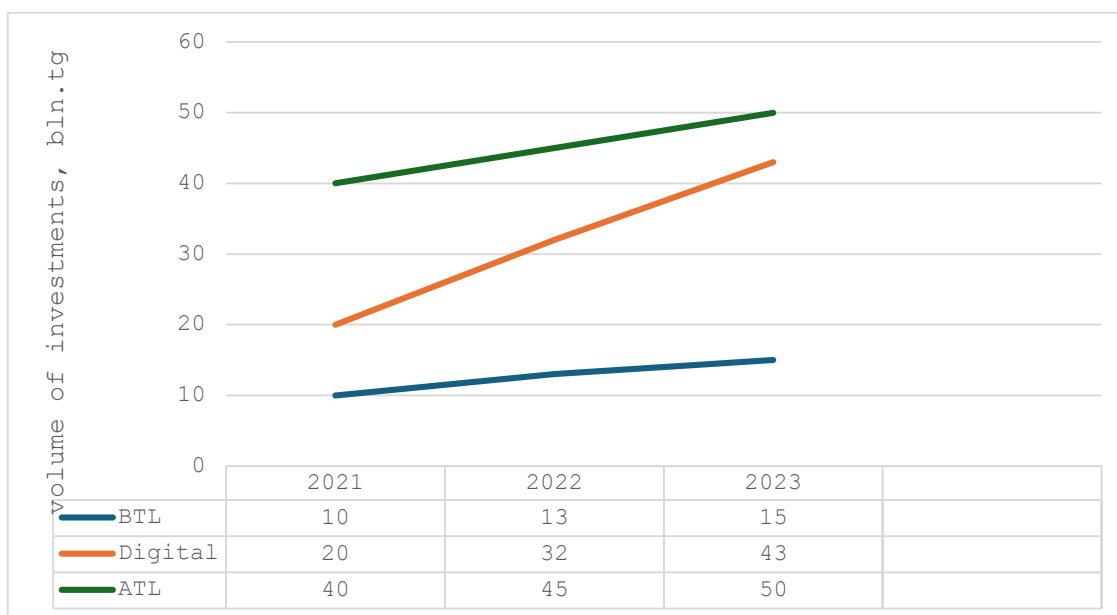


Figure 1 - Dynamics of Advertising Investment Growth in Kazakhstan (2021–2023)

The digital advertising segment is the fastest-growing in the market. Over the past five years, its share has increased from 25% in 2018 to 43% in 2023. Key areas of digital advertising:

- Social media (approximately 55% of budgets).
- Contextual advertising (25%).
- Video advertising on YouTube and local platforms (20%).

CARA experts predict that by 2025, digital advertising will account for 50% of the total market, surpassing ATL.

By the end of 2023, advertising spending across various channels was distributed as follows:

- Television — 34% (39 billion tenge).
- Internet — 43% (48.7 billion tenge).
- Outdoor advertising — 14% (16.1 billion tenge).
- Radio — 5% (5.8 billion tenge).
- Print media — 3% (3.6 billion tenge).

Almaty and Astana are the leaders in advertising budgets, accounting for up to 80% of all expenditures. Other major cities (Shymkent, Karaganda, Aktobe) are developing their advertising markets, but their share remains at 15–20%.

There are about 150 registered advertising agencies in Kazakhstan, of which:

- 40% are full-cycle agencies.
- 35% are digital agencies.
- 25% are BTL and event agencies [3].

Kazakhstani agencies regularly participate in international competitions. For example, at the Effie Awards Kazakhstan in 2023, agencies from Almaty and Astana won prizes for successful campaigns for major brands.

However, despite positive developments, it is necessary to highlight the challenges of Kazakhstan's advertising market:

1. Insufficient regulation

The advertising market in Kazakhstan faces the absence of a clear legislative framework. This leads to the uneven distribution of advertising budgets, the emergence of unfair competition, and issues with protecting consumers from misleading advertisements.

2. Low level of professional training

The lack of specialized education in advertising and marketing complicates the development of professional standards. Many companies experience a shortage of qualified specialists.

3. Geographical inequality

A significant portion of advertising budgets is concentrated in major cities such as Almaty, Astana, and Shymkent. Regions remain outside the focus of advertisers, hindering their development.

4. Digitalization and dependence on international platforms

The increasing share of digital advertising is accompanied by dependence on platforms like Google, Facebook, and Instagram, making it difficult to control ad placements within the country.

5. Economic challenges

Currency exchange rate instability and declining consumer purchasing power limit advertising budgets.

Development Prospects

1. Digitalization and content localization

The growth of the internet and the increasing number of social media users open new opportunities for digital advertising development. Local companies need to actively adapt their strategies by creating content tailored to local audiences.

2. Development of the regional market

To ensure balanced development of the advertising market, it is necessary to encourage advertisers to invest in regional projects. The government can support these efforts through subsidies and tax benefits.

3. Introduction of standards and enhanced regulation

The development and implementation of national standards in advertising will make the market more transparent. This will also increase trust between consumers and advertisers.

4. Integration of modern technologies

The development of artificial intelligence, big data, and analytical tools will improve targeting and the efficiency of advertising campaigns.

5. Education and professional development

The introduction of specialized courses and educational programs in Kazakhstan's universities, along with conducting master classes and training sessions for industry professionals, will contribute to professional growth.

The state of Kazakhstan plays an important role in supporting the advertising industry by stimulating the development of local agencies and promoting national brands on the international stage. Such support is provided through government programs, subsidies, grants, and partnership initiatives:

- The state provides subsidies for local agencies working on socially significant projects or participating in the development of cultural initiatives. For example: Advertising campaigns to raise awareness about public health, campaigns aimed at promoting the Kazakh language and national values.
- For agencies participating in government tenders or implementing projects within national programs, tax incentives may be provided.
- Local agencies actively participate in tenders to create advertising campaigns for government institutions and companies. This includes the development of social advertising, informational campaigns, and materials for international exhibitions (e.g., EXPO-2017 in Astana).
- The “Damu” Fund supports small and medium-sized businesses, including advertising agencies, through preferential loans and consultations on entering new markets.
- The “KazakhExport” program. The program’s goal is to promote the products of Kazakhstani producers in foreign markets. As part of this initiative, advertising agencies collaborate with exporters by developing marketing strategies and conducting international campaigns.
- Grants for participation in festivals and competitions. The state allocates funds to support agencies representing Kazakhstan at international advertising competitions (e.g., Cannes Lions or Effie Awards).
- Exhibitions and expos: Advertising agencies participate in promoting Kazakhstan at major international exhibitions. For example, the development of stands and materials for EXPO in Dubai.
- Development of national platforms and initiatives. The state supports initiatives to develop national online advertising platforms, enabling local agencies to compete with international giants such as Google and Facebook.
- The role of agencies in socially significant projects. Many advertising agencies participate in projects initiated by the state: anti-corruption campaigns, advertising on the importance of vaccination, and environmental awareness programs [4].

The state not only finances such projects but also engages agencies in creating creative solutions.

Conclusion. Thus, the advertising market of Kazakhstan holds significant potential for further growth despite existing challenges. Digitalization, regional development, the implementation of standards, and the enhancement of specialist qualifications could become key factors in strengthening Kazakhstan’s position on the international stage. Positive market trends are observed:

-The growing importance of digital channels. Kazakhstani users actively engage with social networks such as Instagram, TikTok, and YouTube, leading to increased demand for digital advertising. Agencies are actively developing content creation for these platforms.

-Technology integration. The use of big data, artificial intelligence, and analytical tools enables agencies to create personalized campaigns, enhancing their effectiveness.

-Adaptation to local realities. Advertising agencies design campaigns tailored to the cultural characteristics of Kazakhstan. For instance, they emphasize national identity or create bilingual content (in Kazakh and Russian).

Advertising agencies in Kazakhstan continue to adapt to changing conditions, actively mastering the digital environment and implementing modern technologies. Despite existing challenges, the industry has significant growth potential, which can be realized through state support, the development of education, and the active integration of international experience.

List of references:

1. Тұрсымбаева М.Ж. Қазақстан Республикасының жарнама нарығының дамуын талдау/Вестник КазУЭФМТ № 4 2020 - С.123-131

2. <https://tribune.kz/obem-reklamy-v-kazahstane-za-2023-god>
3. [https://k-research.kz/uploads/analitics/2023/obzor reklama rinok KZ](https://k-research.kz/uploads/analitics/2023/obzor_reklama_rinok_KZ)
4. <https://kapital.kz/economic/128609/rynok-reklamy-v-kazakhstan-za-god-vyros-pochti-vdvoe>

ВЛИЯНИЕ НЕЙРОМАРКЕТИНГА НА ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

¹Турсумбаева Мадина Жумажановна

²Досмагамбетова Тамириз

¹tursumbayeva_m@mail.ru

¹к.э.н., ассоциированный профессор, Международный университет Астана

²студент ОП Маркетинг, Международный университет Астана

Аннотация. Нейромаркетинг представляет собой научное направление, основанное на изучении подсознательных процессов, влияющих на принятие решений потребителями. Используя методы нейрофизиологии, такие как функциональная магнитно-резонансная томография (фМРТ), электроэнцефалография (ЭЭГ) и отслеживание движений глаз (eye-tracking), маркетологи получают уникальную возможность глубже понять механизмы эмоционального восприятия, памяти и внимания. В статье представлены результаты исследования, анализирующего влияние нейромаркетинга на принятие потребительских решений через анализ эмоциональных и когнитивных реакций на различные рекламные стимулы. Также приводятся практические примеры использования нейромаркетинга в деятельности таких компаний, как Coca-Cola, Ikea и Apple. Особое внимание уделено этическим аспектам и перспективам интеграции нейротехнологий в маркетинговую практику. Сделан вывод о том, что нейромаркетинг способен повышать эффективность рекламных кампаний, но требует соблюдения этических стандартов и осознания возможных манипулятивных рисков.

Ключевые слова: нейромаркетинг, поведение потребителей, потребители, методология, электроэнцефалография (ЭЭГ), eye-tracking, методы.

Введение. Современный рынок становится все более насыщенным, что требует от маркетологов инновационных подходов к привлечению и удержанию внимания потребителей. Стандартные методы анализа рынка, такие как опросы и фокус-группы, часто оказываются недостаточно точными. Это связано с тем, что значительная часть решений потребителей принимается подсознательно. Нейромаркетинг предлагает инструменты, способные изучить эти скрытые процессы. Например, функциональная МРТ позволяет визуализировать области мозга, активные во время принятия решений, а отслеживание движений глаз выявляет ключевые элементы, привлекающие внимание [1]. Цель исследования: изучить влияние нейромаркетинга на принятие решений потребителями с учетом теоретических основ и практических примеров. Обзор литературы Современные исследования показывают, что эмоциональный отклик на рекламу играет ключевую роль в принятии решений. Согласно [2] визуальные и звуковые стимулы активируют лимбическую систему, которая отвечает за эмоциональную память.

Основная часть. Нейромаркетинг - это направление маркетинга, которое использует нейробиологические методы для изучения поведения потребителей. Основная цель нейромаркетинга — понять, как потребители принимают решения, и использовать эти знания для создания более эффективных маркетинговых стратегий.

Основные аспекты влияния нейромаркетинга:

1. Эмоции как основа решений. Нейромаркетинг показывает, что значительная часть потребительских решений принимается под влиянием эмоций, а не рациональных размышлений. Например: Яркие образы, звуки и цветовые схемы, вызывающие

положительные эмоции, повышают вероятность покупки. Применение «эмоциональных триггеров», таких как страх упущенной выгоды (FOMO), подталкивает потребителей к немедленному действию.

2. Роль подсознания. Нейромаркетинг исследует подсознательные реакции, которые потребитель может не осознавать. Используются технологии, такие как:

- Электроэнцефалография (ЭЭГ) для анализа мозговой активности.

- Отслеживание движений глаз для понимания, на что обращает внимание человек.

Пример: при разработке упаковки компании могут тестировать различные варианты и выбирать тот, который привлекает больше внимания.

3. Ценообразование и восприятие цен. Использование нейромаркетинга помогает оптимизировать восприятие стоимости продукта:

- Цены, оканчивающиеся на .99 (например, 499 тенге), воспринимаются как более выгодные.

- Визуальное оформление цен: меньший шрифт или отсутствие знака валюты делают цену менее заметной.

4. Аромамаркетинг и сенсорные стимулы. Запахи, музыка, текстуры и освещение влияют на настроение потребителей и их готовность к покупке. Пример: аромат свежей выпечки в супермаркете увеличивает продажи хлебобулочных изделий.

5. Социальное доказательство и влияние окружения. Демонстрация популярности продукта (например, "этот товар купили 10 000 человек") вызывает доверие и увеличивает продажи.

Можно привести примеры успешного применения нейромаркетинга:

- Coca-Cola: В рекламных роликах используются яркие эмоции счастья и радости, чтобы ассоциировать продукт с положительными переживаниями.

- IKEA: Ароматизированные отделы и продуманный маршрут движения по магазину стимулируют потребителей задерживаться дольше и покупать больше.

- Amazon: Функция "Рекомендуемые товары" использует данные о поведении пользователей, вызывая ощущение персонализированного подхода.

Нейромаркетинг активно используется для изучения поведения потребителей с целью создания более эффективных маркетинговых стратегий. Основной подход заключается в анализе реакции мозга и физиологических показателей (например, пульс, активность кожи, движение глаз) на маркетинговые стимулы, такие как дизайн, упаковка или реклама. Это позволяет выявлять скрытые мотивы и предпочтения, которые потребители могут не осознавать.

Применение нейромаркетинга включает использование технологий, таких как айтрекинг и анализ мимики, чтобы понять, какие элементы бренда привлекают наибольшее внимание. Это особенно полезно для разработки брендинга, рекламных кампаний и дизайна продуктов. Например, выбор цветов или форм может влиять на эмоциональную реакцию и, следовательно, на предпочтения потребителей [3].

Кроме того, нейромаркетинг интегрируется с другими дисциплинами, такими как когнитивная психология и нейроэкономика, что позволяет исследовать принятие решений на уровне как сознательных, так и бессознательных процессов. Это способствует оптимизации маркетинговых усилий, направленных на улучшение восприятия брендов и повышение их конкурентоспособности [4].

Вот несколько примеров исследований и методологий в области нейромаркетинга, которые иллюстрируют его влияние на поведение потребителей:

1. Изучение влияния дизайна упаковки на эмоциональное восприятие

Методология: Использование Eye-tracking и анализа активности мозга (например, ЭЭГ) для оценки реакции потребителей на дизайн упаковки. Результаты: Исследование показало, что яркие цвета и визуальные элементы, вызывающие ассоциации с природой (например, листья, вода), усиливают положительное восприятие

бренда. Это, в свою очередь, увеличивает вероятность покупки. Пример: Анализ упаковки шоколада выявил, что более насыщенные темные цвета ассоциируются с премиальным качеством, тогда как пастельные тона воспринимаются как дружелюбные и доступные [2]

2. Оценка эмоциональной реакции на рекламу. Методология: Регистрация эмоциональной реакции на рекламу с помощью анализа электрической активности кожи и мимики. Участникам показывали рекламу, а затем фиксировали их физиологические показатели и уровень запоминаемости. Результаты: Эмоциональные ролики, вызывающие радость или ностальгию, были запомнены лучше и вызвали большее доверие к бренду. Например, реклама с элементами детства стимулировала положительное отношение у 75% участников.

3. Влияние шрифта и оформления цен на восприятие. Методология: Эксперимент с использованием eye-tracking и анализа частоты сердцебиения при восприятии различных форматов цен. Результаты: Цены, оформленные мелким шрифтом или без знака валюты, воспринимаются как менее значительные. Это способствовало увеличению продаж на 15%. Пример: Исследование в ритейле показало, что размещение цен в углу экрана снижает «давление» на покупателя, повышая вероятность покупки

4. Применение нейромаркетинга в брендинге. Методология: Анализ мозговой активности при демонстрации логотипов разных брендов. Участников просили выбирать между схожими продуктами, пока фиксировалась их нейронная реакция. Результаты: Узнаваемые логотипы (например, Apple или Nike) активировали области мозга, связанные с доверием и положительными эмоциями. Это подчеркивает важность инвестиций в узнаваемость бренда [1]

Заключение:

- Нейромаркетинг позволяет компаниям глубже понять скрытые предпочтения и реакции потребителей.
- Методы, такие как айтрекинг, ЭЭГ и анализ мимики, помогают создавать маркетинговые стратегии, основанные на реальных данных о поведении.
- Персонализация и учет эмоций повышают эффективность рекламы, брендинга и дизайна продуктов.

Методы нейромаркетингового исследования, такие как электроэнцефалография (ЭЭГ) и трекинг взгляда (eye-tracking), предоставляют ценную информацию о восприятии рекламных материалов:

1. ЭЭГ. Этот метод измеряет электрическую активность мозга с помощью электродов, прикрепленных к голове. ЭЭГ позволяет определить, какие области мозга активны при просмотре рекламы. Например, это помогает понять, вызывает ли реклама эмоциональное возбуждение, внимание или стресс. Компании, такие как Google, применяют ЭЭГ для оптимизации контента на YouTube, анализируя эмоциональные реакции зрителей.

2. Eye-tracking. С помощью инфракрасных камер отслеживаются движения глаз респондентов и фиксируются точки фиксации взгляда. Это позволяет определить, какие элементы рекламы привлекают больше внимания, и как долго. Например, карта «тепловых зон» показывает, какие части визуального материала (например, реклама на сайте или упаковка продукта) наиболее привлекательны для зрителей.

3. Опросы и другие методы. Помимо физиологических измерений, включаются субъективные опросы, чтобы сопоставить объективные данные с впечатлениями респондентов. Это помогает выявить несоответствия между тем, что пользователь ощущает на подсознательном уровне, и тем, что он сообщает осознанно [2].

Нейромаркетинг имеет потенциал значительно улучшить маркетинговую стратегию за счет изучения подсознательных механизмов принятия решений. Однако важно соблюдать баланс между эффективностью и этикой.

Таким образом, нейромаркетинг позволяет компаниям глубже понять потребителей и разрабатывать стратегии, которые апеллируют к эмоциям и подсознанию. Применение этих

методов позволяет создавать более эффективные рекламные стратегии, усиливать эмоциональное воздействие и улучшать восприятие продукта аудиторией.

Однако его применение требует осторожности, чтобы не нарушать этические принципы. Важно соблюдать баланс между повышением эффективности маркетинга и уважением к личной свободе выбора.

Список использованных источников:

1. Ariely, D., & Berns, G. S. (2010). *Neuromarketing: The hope and hype of neuroimaging in business*. *Nature Reviews Neuroscience*, 11(4), 284–292.
2. Plassmann, H., Ramsøy, T. Z., & Milosavljevic, M. (2012). *Branding the brain: A critical review and outlook*. *Journal of Consumer Psychology*, 22(1), 18–36.
3. Hubert, M., & Kenning, P. (2008). *A current overview of consumer neuroscience*. *Journal of Consumer Behaviour*, 7(4–5), 272–292.
4. Morin, C. (2011). *Neuromarketing: The new science of consumer behavior*. *Society*, 48(2), 131–135.

PR-БИЛІК ҚЫЗМЕТІНДЕГІ САЯСАТ.

¹ Орынбай Мөлдiр Асетқызы, ² Шодыраева Шынар Кошкарбаевна

e-mail: moldir.orynbay@yu.edu.kz

e-mail: shynar.shodyrayeva@yu.edu.kz

Yessenov University, «Мемлекеттік және жергілікті басқару» БББ 3 курс студенті

Yessenov University, «Менеджмент» кафедрасының аға оқытушысы

Аңдатпа. Қазіргі саяси процестер билік пен қоғам арасындағы тиімді өзара әрекеттесуді талап етеді, бұл PR (public relations) пайдалануды саяси қызметтің ажырамас бөлігіне айналдырады. Саясаттағы PR мемлекеттік құрылымдардың оң имиджін қалыптастыруда, қоғамдық пікірді басқаруда, сондай-ақ саяси көшбасшылар мен институттарға деген сенімді қолдауда шешуші рөл атқарады. Ақпараттық бәсекелестіктің өсуі және цифрлық технологиялардың тез таралуы жағдайында PR науқандары биліктің мақсаттарына жетудің маңызды құралына айналады, әсіресе сайлау науқандары, маңызды шешімдер қабылдау немесе дағдарыстық жағдайларды шешу кезінде.

Билік қызметіндегі PR зерттеуінің өзектілігі мемлекеттік құрылымдар мен халық арасындағы өзара әрекеттесу тетіктерін зерттеу қажеттілігіне байланысты. Қоғамдардың демократиялық дамуы жағдайында саяси PR тиімді коммуникацияны құрудың маңызды элементі болып табылады, бұл биліктің ашықтығын және оның азаматтар алдындағы жауапкершілігін арттыруға ықпал етеді. Сонымен қатар, PR науқандары саяси оқиғаларды қабылдауға оң және теріс әсер етуі мүмкін, бұл осы саладағы жұмыстың этикалық аспектілерінің маңыздылығын көрсетеді.

Түйінді сөздер: PR, саяси коммуникация, мемлекеттік басқару, билік, имидж, қоғаммен байланыс, ақпараттық саясат.

English Keywords: PR, political communication, public administration, authority, image, public relations, information policy.

Кіріспе. Қоғамдық коммуникацияның тиімділігі қазіргі әкімшілік жүйенің қалыпты жұмыс істеуінің маңызды шарты болып табылады. Қоғамдық қатынастарды орнатудағы биліктің рөлі жыл сайын артып келеді және PR (қоғаммен байланыс) осы процестің негізгі құралдарының бірі болып табылады. Қоғамдық пікірді қалыптастыру, қоғамдық сенім деңгейін арттыру және саяси тұрақтылықты қамтамасыз ету үшін мемлекеттік органдар PR технологиясын белсенді қолданады.

Бүгінгі таңда PR ақпарат таратудың құралы ғана емес, сонымен бірге қоғаммен байланыс орнатудың және олардың қажеттіліктерін түсінудің стратегиялық құралына

айналды. PR үкіметтің имиджін қалыптастырумен қатар, мемлекеттік саясаттың айқындылығы мен қолжетімділігін қамтамасыз етеді. Бұл мақалада біз PR-дың мемлекеттік қызметтегі маңыздылығы, PR-дың саяси процестегі рөлі және тиімді қарым-қатынасты қалай жүргізу керектігі туралы айтатын боламыз.

Негізгі бөлім

1. PR-дың мемлекеттік басқару жүйесіндегі рөлі.

Қоғаммен байланыс (PR) бүгінгі таңда мемлекеттік басқару жүйесінің маңызды элементіне айналды. Мемлекеттік басқару жүйесінде PR-дың рөлі, әсіресе мемлекеттік органдар мен халық арасындағы сенімді байланысты қамтамасыз ету үшін өте маңызды. Қазақстан Республикасы Президенті жанындағы Мемлекеттік басқару академиясының мәліметтеріне сүйенсек, PR технологиялары билік пен қоғам арасындағы коммуникацияның сапасын арттыруда маңызды құрал болып табылады.

PR-дың басты мақсаты – халықпен тиімді байланыс орнату, ақпараттық ашықтықты қамтамасыз ету, қоғамдық пікірді басқару және мемлекеттің саяси имиджін нығайту. Ақпараттық саясаттың тиімділігі мемлекеттің мемлекеттік қызмет көрсету сапасына, азаматтардың құқықтарын қорғауға, елдегі саяси тұрақтылыққа және экономикалық дамуға тікелей әсер етеді. Билік органдары халыққа билік шешімдері туралы нақты және уақытылы ақпарат беріп, олардың сұрақтары мен қажеттіліктеріне жауап беруге міндетті.

Мемлекеттік басқару академиясының деректеріне сәйкес, PR стратегиялық тұрғыдан мемлекеттің жалпы саяси және әлеуметтік мақсаттарына сәйкес қалыптасуы тиіс. Мемлекеттік саясат пен қоғамдық мүдделер арасындағы теңгерімді қамтамасыз ету үшін PR-дың тиімді жұмыс істеуі қажет. Бұл халықтың мемлекетке деген сенімін арттырып, мемлекеттік органдардың қоғам алдындағы жауапкершілігін күшейтеді.[1] [2]

2. Саяси коммуникацияның негізгі құралдары.

Қазіргі саяси процестерде PR коммуникацияның маңызды құралдары ретінде кеңінен қолданылады. Мемлекеттік басқаруда PR-дың негізгі құралдары әртүрлі болып келеді және олардың тиімді пайдаланылуы қоғамдағы ақпараттық жағдайды қалыптастырып, халық пен билік арасындағы байланысқа оң әсер етеді.

Медиа құралдары: БАҚ арқылы ақпаратты жариялау – PR-дың негізгі стратегияларының бірі. Мемлекеттік органдар ақпаратты бұқаралық ақпарат құралдары арқылы тарата отырып, саяси жағдайды түсіндіруге, заңдар мен қаулыларды халыққа түсіндіруге мүмкіндік алады. Мемлекеттік БАҚ-тың ғана емес, сондай-ақ тәуелсіз және коммерциялық БАҚ-тың да рөлі маңызды. Мемлекет БАҚ арқылы өз шешімдерін халыққа түсіндіріп, саяси процесс туралы хабардар етуге көмектеседі.

Әлеуметтік медиа: Әлеуметтік желілер қазіргі заманда қоғаммен байланыс құралы ретінде басты орынға шықты. Әлеуметтік медиа платформалары, әсіресе Facebook, Instagram, Twitter және Telegram мемлекеттік органдар үшін тиімді коммуникация арнасы болып табылады. Осы платформалар арқылы мемлекеттік органдар халықпен тікелей байланыс орната алады, сұрақтарға жауап бере алады және халықтың пікірін тыңдай алады.

Дағдарыс коммуникациясы: Мемлекеттік органдар үшін дағдарыс жағдайларында PR құралдарын қолдану өте маңызды. Дағдарыс кезінде халықтың алаңдаушылығын жою, сенімділік орнату және билікке деген сенімді сақтау үшін билік органдары ақпаратты уақытында және ашық түрде жеткізуі тиіс. Дағдарыс коммуникациясы арқылы қоғамға түсінік беру және қоғамның сұрақтарына жауап беру маңызды рөл атқарады.

Кері байланыс: Қоғамдық пікірді мониторингтеу және кері байланыс алу – PR стратегияларының тағы бір маңызды аспектісі. Мемлекеттік басқару органдары халықтың пікірлерін ескере отырып, саясатты түзетуге мүмкіндік алады. Бұл қоғамдық қатынастарды нығайтып, мемлекеттік органдардың қоғам алдында ашық болуына мүмкіндік береді.[3] [6]

Кесте 1-PR құралдары мен олардың қолдану мақсаттары

PR құралы	Мақсаты	Қолдану мысалдары	Қолданылатын орын

Медиа	Ақпарат тарату, халықпен байланыс орнату	Телеарналар, радиобағдарламалар, баспасөз материалдары	Мемлекеттік органдар, саяси партиялар
Әлеуметтік медиа	Халықпен тікелей байланыс орнату, пікір алу	Әлеуметтік желілерде хабарламалар	Мемлекеттік органдар, Үкімет мүшелері
Дағдарыс коммуникациясы	Қиын жағдайларда сенімділікте сақтау, алаңдаушылықты төмендету	Дағдарыс кезіндегі ақпараттық хабарламалар, пресс-релиздер	Министрліктер, жергілікті органдар
Кері байланыс	Қоғамдық пікірді басқару, халықтың сұрақтарына жауап беру	Онлайн сауалнамалар, қоғамдық тыңдаулар, сұхбаттар	Әкімдіктер, қоғамдық ұйымдар
Көп арналы коммуникация	Ақпаратты түрлі арналар арқылы тарату, хабардар ету	Телеарналар, интернет-ресурстар, газет-журналдар	Үкіметтік және мемлекеттік органдар

Ескерту: Автормен құрастырылған.

3. Қазақстан тәжірибесіндегі PR-дың жетістіктері.

Қазақстандағы мемлекеттік басқаруда PR саясатын жүзеге асыруда бірнеше маңызды жетістіктерге қол жеткізілді. Қазақстан Республикасының Президенті жанындағы Мемлекеттік басқару академиясының зерттеулері Қазақстандағы PR тәжірибесінің тиімділігін көрсетеді.

Ашық үкімет: Қазақстанның «Ашық үкімет» тұжырымдамасы билік пен қоғам арасындағы ашықтықты қамтамасыз ету мақсатында жүзеге асырылды. Бұл бағдарламаның аясында мемлекеттік органдар азаматтармен тікелей байланыс орнату үшін әртүрлі шараларды қолданды. «Egov.kz» порталы мен «Ашық диалог» платформасы мемлекеттік қызметтерді алу процесін жеңілдетіп, мемлекеттік органдардың ашықтығын арттырды. Азаматтар өз пікірлерін білдіріп, ұсыныстарын ұсына алатын осындай платформалар қоғамдық қатынастардың тиімділігін арттырады.

Аймақтық PR жобалары: Қазақстанда аймақтардағы мемлекеттік органдар да PR технологияларын белсенді түрде қолданады. Әсіресе, өңірлерде халықпен тікелей байланыс орнату үшін есеп беру кездесулері, қоғамдық тыңдаулар мен халықпен ашық диалогтар ұйымдастырылады. Бұл шаралар мемлекеттік органдардың халықпен тиімді байланыс орнатуына мүмкіндік береді және олардың сұрақтарына уақытылы жауап беруге жағдай жасайды.

Көп арналы коммуникация: Қазақстанда мемлекеттік органдар көп арналы коммуникация стратегиясын қолданып, әртүрлі арналар арқылы ақпарат таратады. Бұл арналарға әлеуметтік желілер, ресми веб-сайттар, телеарналар және басқа да ақпараттық алаңдар кіреді. Мемлекеттік органдар осы арналарды біріктіріп, қоғаммен тиімді байланыс орнатады.[1] [2]

Кесте 2 – Қазақстандағы PR саясатының жетістіктері мен мәселелері

Жетістіктер	Мәселелер	Шешу жолдары
Ашық үкімет бағдарламасы	Ақпараттың жеткіліксіздігі	Мемлекеттік органдардың ақпарат ашықтығын арттыру
Көп арналы коммуникация	Кәсіби мамандардың тапшылығы	PR мамандарын даярлау, оқыту бағдарламаларын енгізу

Әлеуметтік медиа арқылы тікелей байланыс орнату	Қаржылық шектеулер	PR жобалары үшін бюджетті ұлғайту, қаржылық ресурстарды тиімді пайдалану
Электрондық үкімет қызметтері	PR саясатының стратегиялық жоспарланбауы	Ұлттық PR стратегиясын құру және оны нақты жоспарлау

Ескерту: Автормен құрастырылған.

4. PR саясатының мәселелері мен шешу жолдары

Қоғамдық қатынастарды басқаруда көптеген мәселелер туындауы мүмкін. Қазақстанда PR саясатындағы бірқатар қиындықтар мен мәселелердің шешілуі тиіс. Мемлекеттік басқару академиясының зерттеулері бойынша, Қазақстанда PR жүйесіндегі бірнеше негізгі мәселелер анықталған:

Ақпараттың жеткіліксіздігі: Мемлекеттік органдар өз шешімдері туралы толық ақпарат бермеуі мүмкін. Бұл қоғамда түсінбеушілікті және сенімсіздікті туындатуы мүмкін. Ақпараттың толық және нақты берілуі мемлекеттік басқарудың тиімділігін арттырады.

Кәсіби PR мамандарының тапшылығы: Қазақстанда PR саласындағы кәсіби мамандардың тапшылығы байқалады. Мемлекеттік басқарудағы PR қызметін атқаратын мамандардың біліктілігін арттыру және жаңа технологиялар бойынша оқыту қажет. Осыған байланысты, мемлекеттік қызметшілер үшін PR бойынша арнайы оқыту бағдарламаларын ұйымдастыру қажет.

Қаржылық шектеулер: Мемлекеттік органдар үшін PR жобаларына арналған бюджеттің шектеулі болуы да қиындықтар туғызады. Мемлекеттік органдар өздерінің коммуникациялық науқандарын қаржылық ресурстардың жетіспеушілігі себепті толық көлемде жүзеге асыра алмайды.[1] [2] [3]

5. PR саясатының болашағы

Қазақстандағы PR саясатының болашағы цифрлық трансформациямен байланысты. Жаңа технологиялар мен ақпараттық жүйелердің дамуы PR-дың тиімділігін арттыруда үлкен мүмкіндіктер ұсынады. Қазақстандағы PR стратегияларының болашағы жасанды интеллект, үлкен деректер (big data) және аналитикалық платформаларды қолдануда жатыр. Бұл технологиялар мемлекеттің коммуникациялық процесін автоматтандыруға және тиімділігін арттыруға мүмкіндік береді.

Сонымен қатар, PR-ды халықаралық тәжірибелерге негізделген инновациялық әдістермен жетілдіру қажет. Мемлекеттік органдар өз қызметінде халықаралық тәжірибелер мен заманауи әдістерді қолдана отырып, қоғаммен тиімді байланыс орната алады.[6] [1]

Қорытынды. Қорытындылай келе, әкімшіліктегі PR саясатының маңыздылығы және оның тиімділігін арттыру әдісі қарастырылады. Қоғаммен байланыс коммуникациясы мемлекеттік органдар мен қоғам арасындағы байланысты орнатудың маңызды құралы болып табылады. Әкімшілік жүйеде қоғаммен байланыс технологиясын тиімді пайдалану ақпараттың ашықтығын қамтамасыз етеді және халықтың мемлекеттік органдарға деген сенімін арттырады. Сонымен қатар, қоғаммен байланыс саясаты мемлекеттік қызметтердің сапасын жақсартады және қоғамдық пікірді басқарады.

Қазақстанның PR саясатының жетістіктері, атап айтқанда "ашық үкімет" бағдарламасы мен көпарналы коммуникация стратегиясы халықпен тиімді байланыс орнатуда үлкен рөл атқарды. Бірақ PR саясатын тиімді жүзеге асыру үшін бір қатар мәселелерді шешу қажет : ақпараттың жетіспеушілігі , мамандардың жетіспеушілігі, қаржылық шектеулер. Бұл мәселелерді шешу үшін мемлекеттік органдарды оқыту, ақпараттық ресурстарды кеңейту және цифрлық технологияларды қолдану маңызды.

Қоғаммен байланыс саясатының болашағы цифрлық трансформациямен байланысты. Жаңа технологиялар мен талдау алаңдары пайдалану ұлттық коммуникациялық стратегияны жетілдіруге және қоғамдық пікірді басқарудың тиімділігін арттыруға мүмкіндік береді.

Осылайша, PR елдің саяси тұрақтылығын сақтау және әлеуметтік-экономикалық даму процесін қолдау үшін әкімшілік жүйеде маңызды рөл атқарады.

Пайдаланған әдебиеттер тізімі

- 1.Қазақстан Республикасы Президенті жанындағы Мемлекеттік басқару академиясы. Мемлекеттік басқару жүйесіндегі PR және коммуникациялар. Нұр-Сұлтан: Академия, 2022.
- 2.Ашимбаев, М.С. Саяси коммуникация және мемлекеттік басқару. Алматы: Қазақ университеті, 2020.
- 3.Григорьев, Л.П. PR в политике: теория и практика. Москва: Академия, 2018.
- 4.Артемова, И.А. Мемлекеттік басқаруда PR-дың рөлі. Алматы: Білім, 2017.
- 5.Смит, Р. Public Relations: A Strategic Approach. New York: Pearson, 2016.
- 6.Grunig, J.E., & Hunt, T. Managing Public Relations. Orlando: Holt, Rinehart & Winston, 1984.
- 7.Лялин, В.Н. Саяси PR: теориясы мен практикасы. Мәскеу: Издательство НОРМА, 2019.

МЕМЛЕКЕТТІК-ЖЕКЕШЕЛІК ӘРІПТЕСТІК ТЕТІГІ АРҚЫЛЫ БИЛІК ПЕН БИЗНЕСТІҢ ӨЗАРА ІС-ҚИМЫЛЫНЫҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

¹Тағайбекова Н.П.

²Зинұрұлы Н.

[1nurgul.tagaibekova@yu.edu.kz](mailto:nurgul.tagaibekova@yu.edu.kz)

[2nur1.zinuruly@yu.edu.kz](mailto:nur1.zinuruly@yu.edu.kz)

¹PhD, и.о. ассоциированного профессора кафедры “Менеджмент”, Yessenov university

² магистрант 2-го курса кафедры “Менеджмент”, Yessenov university

Түйін. Мемлекеттік-жекешелік әріптестік (МЖӘ) механизмі мемлекет пен жеке сектор арасындағы өзара іс-қимылдың тиімді моделін қалыптастырады. Бұл тетік маңызды инфрақұрылымдық және әлеуметтік жобаларды іске асыруда екі тараптың ресурстарын біріктіруге мүмкіндік береді. Мақалада мемлекеттік-жекешелік әріптестік (МЖӘ) тетігі арқылы билік пен бизнестің өзара іс-қимылының ерекшеліктері, МЖӘ механизмінің экономикалық және әлеуметтік артықшылықтары, оның ішінде инвестициялық белсенділікті арттыру және бюджетке түсетін жүктемені азайту мүмкіндіктері талданады. Мақалада осы ынтымақтастықтың құқықтық, экономикалық және әлеуметтік аспектілері қарастырылып, олардың бизнесті дамытуға және мемлекеттік қызмет көрсетуді жақсартуға ықпалы сараланады. Сонымен қатар, мемлекеттік органдар мен жеке компаниялар арасындағы әріптестіктің табысты жүзеге асуы үшін қажетті шарттар мен тәуекелдер айқындалады. МЖӘ жобаларының тиімділігін қамтамасыз ету үшін құқықтық, қаржылық және басқарушылық жауапкершілікті нақты бөлу қажеттілігі талданады. МЖӘ тетігі тұрақты дамуды қамтамасыз етудің маңызды құралы ретінде бағаланады.

Түйін сөздер: экономика, мемлекет, бизнес, мемлекеттік-жекешелік әріптестік (МЖӘ), мемлекеттік басқару.

Кіріспе. Қазіргі уақытта Қазақстан Республикасында және әлемде бірлескен экономикалық мәселелерді шешу бағытында мемлекет пен жеке бизнес қатынастарын жандандыру үрдісі күшейіп келеді. Сонымен бірге мемлекеттің функциялары мен ел ішінде экономиканың жекелеген салаларын мемлекетсіздендіруге және жаһандану жағдайында жеке сектордың әлемдік экономикаға ықпалының таралуы мен кеңеюіне байланысты міндеттер өзгеруде. Осыған байланысты нарықтық экономиканың қалыпты жұмыс істеуінің ажырамас шарты бизнес пен мемлекеттік институттардың конструктивті өзара әрекеттесуі болып табылады. Қазіргі түсінікте мемлекет пен бизнестің серіктестігі қоғамдық маңызы бар

жобаларды іске асыру мақсатында мемлекет пен жеке компаниялар, банктер, халықаралық қаржы ұйымдары және басқа институттар арасындағы институционалдық және ұйымдастырушылық альянсты білдіреді.

Билік пен бизнестің өзара іс-қимылы кез келген мемлекеттің экономикалық дамуының негізгі аспектілерінің бірі болып табылады. Мемлекеттік және жеке сектор арасындағы тиімді ынтымақтастық ауқымды инфрақұрылымдық және әлеуметтік жобаларды жүзеге асыруға, мемлекеттік қызмет көрсету сапасын арттыруға, инновациялық технологияларды енгізуге ықпал етеді. Мұндай өзара іс-қимыл тетіктерінің бірі мемлекеттік-жекешелік әріптестік (МЖӘ) болып табылады.

Негізгі бөлім. МЖӘ мемлекеттік және муниципалдық меншік объектілеріне, сондай-ақ мемлекеттік мүлікті пайдалану мен басқарудың тиімділігін арттыру, мемлекеттік қызметтердің жоғары сапасын қамтамасыз ету мақсатында мемлекет орындайтын және көрсететін қызметтерге қатысты мемлекеттік билік органдары мен жеке бизнестің белгілі бір мерзімге заңды түрде ресімделген өзара тиімді ынтымақтастығын білдіреді. Қазіргі түсінікте мемлекет пен бизнестің серіктестігі әлеуметтік маңызы бар жобаларды жүзеге асыру мақсатында мемлекет пен жеке компаниялар, банктер, халықаралық қаржы ұйымдары және басқа да институттар арасындағы институционалдық және ұйымдық альянсты білдіреді. Бұл ретте белгілі бір дуализм байқалады: мемлекет ұлттық мүддеге байланысты өзінің әлеуметтік функцияларын орындаудан ешқашан бос емес, ал бизнес, өз кезегінде, әрқашанда қоғамдық байлықты арттырудың көзі болып қала береді. Дамып келе жатқан серіктестік дәстүрлі қатынастардан айырмашылығы, қаржыландырудың, меншік қатынастарының және басқару әдістерінің өзіндік негізгі үлгілерін жасайды. Меншіктің екі түрінің де артықшылықтарын терең әлеуметтік өзгерістерсіз пайдалану мемлекеттік-жекешелік әріптестіктің әртүрлі нысандары мен әдістері аясында мүмкін болады.

МЖӘ-нің негізгі ерекшеліктері:

1. Қарым-қатынастың ұзақ мерзімді сипаты (5 жастан 49 жасқа дейін).
2. Мемлекет пен жеке серіктес арасындағы тәуекелдер мен жауапкершілікті бөлу.
3. Жобаларды іске асыру үшін мемлекет пен бизнес ресурстарын біріктіру.
4. Әлеуметтік маңызы бар мақсаттарға жетуге бағыт-бағдар беру.

МЖӘ тетігі арқылы билік пен бизнестің өзара іс-қимылы мемлекеттік бағдарламалардың орнықты дамуы мен іске асырылуын қамтамасыз етудің маңызды құралы болып табылады. Дегенмен, бұл модель сәтті болуы үшін ашықтықты, сенімділікті және реттеуді жақсартуды қоса алғанда, бірқатар кедергілерді еңсеру қажет.

Осылайша, МЖӘ қоғамдық инфрақұрылымды дамытуға жеке инвестициялар тартуға, мемлекеттік мүлікті басқарудың тиімділігін арттыруға, сондай-ақ халыққа көрсетілетін мемлекеттік қызметтердің жоғары сапасын қамтамасыз етуге мүмкіндік береді.

Мемлекеттік-жекешелік әріптестік тетігі арқылы билік пен бизнестің өзара іс-қимылының ерекшеліктері, көптеген зерттеушілердің назарында тұрған тақырыптардың бірі. “Мемлекеттік-жекешелік әріптестік” ұғымының бірқатар анықтамалары бар. Мемлекеттік-жекешелік әріптестік мәселелерін зерттеумен айналысатын зерттеушілердің көпшілігі мемлекеттік-жекешелік әріптестік ұғымын, оның ішінде оның қолданбалы құрамдас бөлігін әзірлеуге қатысты әртүрлі көзқарастарды ұсынуға бейім. Қазіргі Батыс экономистері посткеңестік кеңістіктегі елдерге қарағанда ұзақ уақыт бойы осындай проблемалардың пайда болу кезеңіне байланысты мемлекеттік-жекеменшік әріптестіктің негізгі белгілері мен принциптерін егжей-тегжейлі баяндай алды.

Е. Коровин МЖӘ-ні “бірнеше секторлардың тәжірибесі мен сараптамасын біріктіру және қаржылық тәуекелдер мен пайданы бөлу негізінде саяси міндеттерді шешу жүзеге асырылатын қоғамдық және жеке сектор арасындағы орта мерзімді немесе ұзақ мерзімді ынтымақтастық” деп анықтайды.

Капитонов пен Петровтың (2020) пікірінше, МЖӘ — бұл жеке сектор жобаларды қаржыландыруға және басқаруға белсенді қатысатын тараптардың өзара мүдделеріне негізделген ұзақ мерзімді ынтымақтастық.

Черновтың (2019) зерттеулеріне сәйкес, МЖӨ жеке инвестицияларды тарту және мемлекеттік бағдарламалардың тиімділігін арттыру арқылы экономикалық дамуға ықпал етеді. Мысалы, МЖӨ арқылы жүзеге асырылатын көлік және энергетика жобалары дәстүрлі мемлекеттік қаржыландырумен салыстырғанда айтарлықтай жақсы нәтиже көрсетті. [1]

МЖӨ-нің тағы бір анықтамасын белгілі МЖӨ зерттеушісі В. Г. Варнавский береді. Оның пайымдауынша, қазіргі заманғы түсінікте МЖӨ «мемлекет пен бизнес арасындағы қызметтің кең ауқымында ұлттық және халықаралық, ауқымды және жергілікті, бірақ әрқашан әлеуметтік маңызы бар жобаларды іске асыру мақсатындағы институционалдық және ұйымдастырушылық одақ: стратегиялық маңызды салалар мен ҒЗТҚЖ-ны дамытудан мемлекеттік қызметтерді көрсетуге дейін».

МЖӨ негізгі сипаттамаларының бірі – мүдделер тепе-теңдігі. МЖӨ табысы мыналарға байланысты екені белгілі болады:

- ашықтық: шешім қабылдаудағы ашықтық (Марков, 2021).
- стратегиялық жоспарлау: қоғамдық қажеттіліктерге сәйкес жобаларды таңдауда стратегиялық тәсілдің қажеттілігі (Иванова, 2022).
- құқықтық база: бизнес пен қоғамның сенімін қамтамасыз ету үшін барабар заңнамалық және реттеуші негіздер (Сидоров, 2020). [2]

Мемлекеттік-жекешелік әріптестік тетігі (МЖӨ) арқылы билік пен бизнестің өзара іс-қимылын мониторингілеу және бағалау әдісі бірлескен жобалардың тиімділігін қамтамасыз ету және мемлекет пен жеке сектор арасындағы сенім деңгейін арттыру үшін маңызды әдіс болып табылады. Осы мақсатқа жетуге ықпал ететін келесі негізгі аспектілер:

1. Бағалау критерийлерін анықтау.

Тиімділік: жоба нәтижелерін алдын ала белгіленген көрсеткіштер бойынша өлшеу (мысалы, шығындарды азайту, қызмет сапасын арттыру).

Тұрақтылық: жобаның ұзақ мерзімді тұрақтылығын және оның ұзақ уақыт бойы нәтиже беру қабілетін бағалау.

Әлеуметтік маңыздылығы: Жобаның халықтың әртүрлі топтарының әлеуметтік әлауқатына әсерін талдау.

2. Мониторинг жүйесін жасау.

Тұрақты есеп берулер: жобаның барлық қатысушылары үшін есеп беру жиілігі мен форматтарын белгілеу.

Деректерді жинау құралдары: жоба барысы туралы деректерді алу үшін сауалнамаларды, сұхбаттарды, аналитикалық есептерді және басқа әдістерді пайдалану.

3. Мүдделі тараптармен өзара іс-қимыл.

Бизнеспен Диалог: олардың қажеттіліктері мен үміттерін анықтау үшін бизнес құрылымдарымен тұрақты кездесулер мен талқылаулар өткізу.

Азаматтардан кері байланыс: көрсетілетін қызметтердің сапасы туралы азаматтардан кері байланыс алу үшін арналар орнату.

4. Ақпараттық технологияларды қолдану.

Деректер алмасу платформалары: МЖӨ-нің барлық қатысушылары үшін ақпаратты қолжетімді ету үшін деректерді жинау және талдау үшін онлайн платформалар құру.

Аналитикалық құралдар: деректерді бағалау және визуализациялау үшін аналитикалық құралдар мен әдістерді қолдану.

5. Тәуекелдерді бағалау.

Сәйкестендіру және талдау: әрбір МЖӨ жобасымен байланысты ықтимал тәуекелдерді және олардың өзара әрекеттесу нәтижесіне ықтимал әсерін анықтау.

Әрекет ету шараларын жоспарлау: тәуекелдерді азайту және жобаларды сәтті жүзеге асырудағы кедергілерді жою стратегияларын әзірлеу.

6. Есептер мен ұсыныстарды дайындау.

Қорытынды есептерді құру: Өзара әрекеттесу тиімділігін арттыру үшін талдаулар мен ұсыныстармен мониторинг нәтижелері бойынша есептерді дайындау.

Нәтижелерді ұсыну: алынған нәтижелер мен келесі қадамдарды талқылау үшін мүдделі тараптарға, соның ішінде билік пен бизнеске презентациялар ұйымдастыру.

7. Оқыту және дамыту.

Қатысушыларды оқыту: жобаларды басқару, мониторинг және бағалау мәселелері бойынша МЖӨ процесіне қатысушылар үшін тренингтер мен семинарлар өткізу.

Тәжірибе алмасу: әр түрлі аймақтар немесе елдер арасында ең жақсы тәжірибелермен алмасу платформасын құру.

Бұл құрылым мемлекеттік-жекешелік әріптестік тетіктері аясында мемлекет пен бизнестің өзара іс-қимылының мониторингі мен бағалауын тиімді ұйымдастыруға мүмкіндік береді, бұл түптеп келгенде бірлескен жобаларды неғұрлым табысты іске асыруға ықпал етеді. [3]

Тәжірибедегі талдау көрсеткендей, МЖӨ-ны өнеркәсіпте, энергетикада, көлікте ірі, капиталды көп қажет ететін жобаларды жүзеге асыру нысандарының бірі ретінде, бір сөзбен айтқанда, өндірістік базаны құру қажет болған жерде ғана емес, сонымен қатар өтелудің ұзақ мерзімдерімен ерекшеленетін инфрақұрылымға елеулі инвестицияларды да қолданған жөн. Әуежайдың ұшу-қону жолақтары, темір жолдар, автомобиль жолдары, энергетикалық нысандар және т.б. сияқты маңызды инфрақұрылым объектілері мемлекеттік меншікте және болуы тиіс. Демек, олар мемлекеттік көздерден қаржыландырылуы тиіс. [4]

Сонымен қатар, ірі инвестициялық жобаларды іске асыру кезінде, әдетте, объектілерді іске қосу қарқыны бойынша инфрақұрылымды құру негізгі өндірістік қуаттарды құрудан артта қалады. Осы қарама-қайшылықтарды жою үшін жобаны іске асыруға қатысатын бизнес-құрылымдар мен мемлекеттік кәсіпорындардың күш-жігерін өзара мүдделерді сақтай отырып үйлестіру қажет. Мүдделер тепе-теңдігін сақтауға әртүрлі нысандарда, соның ішінде МЖӨ нысанында жүзеге асырылатын мүдделі тараптардың тығыз ынтымақтастығы көмектесе алады.

Билік пен бизнестің өзара іс-қимылының осы заманауи нысанының таралуы мемлекеттік-жекешелік әріптестік саласын дамыту процесін жандандыруға мүмкіндік бермейтін бірқатар факторлар мен жағдайлармен шектеледі. Олардың ең маңыздыларына мыналар жатады:

- өзара сипаттағы және бұрын жеткіліксіз әзірленген жобаларды іске асыру нәтижесінде пайда болған осы серіктестік жүйесіне сенім атмосферасының болмауы;

- елімізде мемлекеттік және жеке ұйымдар арасындағы тиімді өзара іс-қимылды жүзеге асыруда жеткілікті тәжірибенің болмауы да елеулі кедергі болып табылады;

- тәжірибеде серіктестіктің осы түрінің үлгілерін енгізетін шет елдердің тәжірибесін тереңірек зерделеу қажет;

- қолданыстағы Мемлекеттік сатып алу туралы Заң мемлекеттік-жекешелік әріптестіктің ерекшеліктерін ескермейді және мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобаларын іске асырудың барлық тетіктерін қамтымайды. Бұл заң жеңімпаздарға бизнеске қатысудың ең қолайлы үлгісі ретінде серіктестікті таңдауға мүмкіндік бермейді;

- заңнаманың жетілмегендігі тежеуші фактор болып табылады. Қазақстан Республикасының Салық кодексі өндіріске, ғылыми-өндірістік, инновациялық және басқа да ұйымдарға тиісті жеңілдіктер беру мәселесін шашыраңқы және жүйесіз шешудің мысалы болып табылады. Ішкі және сыртқы нарықта серіктестік жобаларын іске асырумен айналысатын ұйымдар үшін арнайы салықтық жеңілдіктердің жоқтығы мемлекеттік-жекеменшік әріптестіктің әлеуетін толық пайдалануға мүмкіндік бермейді. [5]

МЖӨ призмасы арқылы мемлекет пен бизнестің өзара іс-қимылын талдауды бірнеше негізгі аспектілерден қарастыруға болады:

1-кесте. Мемлекеттік-жекешелік әріптестік сипаттамасы [6].

1. 1. МЖӨ анықтамасы мен мақсаттары	
Анықтамасы:	МЖӨ - бұл мемлекеттік органдар мен жеке компаниялар арасындағы қоғамдық игіліктер әкелетін жобаларды жүзеге асыруға бағытталған ұзақ мерзімді ынтымақтастық.

Мақсаттар:	Қызмет көрсету сапасын арттыру, инвестиция тарту, бюджет шығындарын оңтайландыру, басқару тиімділігін арттыру
2. МЖӘ модельдері	
Концессиялар:	Жеке сектор мемлекет меншігіндегі объектілерді басқару құқығын алады.
Бірлескен кәсіпорындар:	Екі тарап басқаруға және қаржыландыруға қатысатын жаңа компанияларды құру.
Ұзақ мерзімді келісімшарттар:	Жеке компаниялар мемлекеттік келісімшарттар негізінде қызмет көрсетеді.
3. МЖӘ артықшылықтары	
Қаржыландыру:	Жеке инвестицияларды тарту мемлекеттік бюджетке түсетін жүкті азайтады.
Инновациялар:	Жеке сектор жаңа технологиялар мен басқару әдістерін ұсына алады.
Тиімділік:	Жеке компаниялар көбінесе мемлекеттік мекемелерге қарағанда тиімдірек жұмыс істейді.
4. Тәуекелдер мен қиындықтар	
Жемқорлық:	Келісімшарттар жасасу кезінде сыбайлас жемқорлық схемаларының болу ықтималдығы.
Тең емес шарттар:	Жеке компаниялар негізсіз артықшылықтарға ие болатын жағдайлар туындауы мүмкін.
Тәуелділік:	Үкімет маңызды салаларда жеке секторға тәуелді болуы мүмкін.
5. Реттеу және бақылау	
Заңнама:	МЖӘ-ні реттеу үшін нақты заңдар мен ережелер қажет.
Бақылау:	Екі тараптың міндеттемелерді орындауын тиімді бақылау.
Ашықтық:	Сыбайлас жемқорлықтың алдын алу үшін процестердің ашықтығын қамтамасыз ету.
6. Табысты МЖӘ мысалдары	
Инфрақұрылымдық жобалар:	Жолдар, көпірлер, әуежайлар салу.
Әлеуметтік қызметтер:	Білім беру, денсаулық сақтау, тұрғын үй.
7. МЖӘ болашағы	
Тұрақты даму:	Экологиялық және әлеуметтік аспектілерге көңіл бөлуді арттыру.
Цифрландыру:	Өзара әрекеттесу тиімділігін арттыру үшін жаңа технологияларды енгізу.

Мемлекеттік-жекешелік әріптестіктің негізгі тәуекелдері мемлекеттен келеді, біріншіден, бұл институтты тиімді заңнамалық базамен толық қамтамасыз етпеген; екіншіден, ол әрқашан өз міндеттемелерін орындай бермейді; үшіншіден, бірлескен серіктестік жобаларын іске асыруға сыбайлас жемқорлыққа (шенеуніктер тарапынан) ықпал ету мүмкіндігі әрқашан зор; төртіншіден, инвесторлар меншік иелерінің арасында мемлекеттің болуына әрқашан оң әсер етпейді.

Дүниежүзілік Банктің мәліметтері бойынша, МЖӘ жобаларының 50% - дан астамы өз жүзеге асыруында жүйелі мәселелерге тап болады. Әрине, әр елде мұндай проблемалардың белгілі бір жиынтығы болады. Біздің елімізде олар, біріншіден, заңнамада МЖӘ мемлекеттік реттеу объектісі ретіндегі анықтаманың жоқтығымен байланысты. Екіншіден, жеке операторлардың мемлекеттік меншікті тиімсіз пайдалануы және бюджет қаражатын ұтымсыз жұмсауы. Үшіншіден, зияткерлік меншік объектілеріне құқықтарды реттеудің күрделілігімен,

ең алдымен, ҒЗТҚЖ нәтижелерін иелену, пайдалану және билік ету кезінде бюджет қаражаты есебінен құрылады. "Қабілетсіздікке тосқауыл", қатысушылардың серіктестіктің мүмкін модельдері және оларды онтайландыру тәсілдері туралы нашар хабардар болуы да бар. [7]

МЖӨ тетігі арқылы мемлекет пен бизнестің өзара әрекеттесуін бағалау бірнеше негізгі аспектілерді қамтуы мүмкін:

1. МЖӨ мақсаттары мен міндеттері

Жобаға қойылған мақсаттарды анықтау (мысалы, инфрақұрылымды жақсарту, әлеуметтік қызметтерді көрсету).

Осы мақсаттарға жету үшін орындалуы тиіс міндеттерді белгілеу.

2. МЖӨ модельдері

Концессиялар: объектілерді пайдалану құқығын беру.

Бірлескен кәсіпорындар: жаңа заңды тұлғаларды құру.

Ұзақ мерзімді келісімшарттар: қызмет көрсету келісімдері.

3. Тиімділікті бағалау

Қаржылық тиімділік: шығындар мен кірістерді талдау, инвестицияның қайтарымы.

Әлеуметтік тиімділік: халықтың өмір сүру сапасына, қызметтердің қолжетімділігіне әсері.

Экологиялық тиімділік: қоршаған ортаға әсерді бағалау.

4. Тәуекелдер және оларды басқару

Тәуекелдерді анықтау (қаржылық, операциялық, саяси).

Тәуекелдерді басқару стратегияларын әзірлеу.

5. Бақылау және бағалау

Жобалардың сәттілігін бағалау критерийлерін белгілеу.

Тұрақты мониторинг жүргізу және нәтижелерді талдау.

6. Сәтті жобалардың мысалдары

Әр түрлі салалардағы (көлік, денсаулық сақтау, білім беру) МЖӨ-нің сәтті жағдайларын зерттеу.

7. Өзара әрекеттесуді жақсарту бойынша ұсыныстар

Рәсімдерді жеңілдету бойынша заңнамалық бастамаларды дамыту.

Бағалау мен есеп берудің ашық тетіктерін құру. [8]

МЖӨ, егер процесті дұрыс ұйымдастырса, барлық тараптардың мүдделерін ескеріп, барлық кезеңдерде ашықтықты қамтамасыз етсе, билік пен бизнестің өзара іс-қимылын жақсартудың тиімді құралы бола алады.

Қазақстандық тәжірибені талдау әзірге ел экономикасы шаруашылық қызметтің түрлі салаларында мемлекеттік-жекешелік әріптестік институтын толық көлемде, әртүрлі форматта пайдалануға толық дайын емес деген қорытынды жасауға мүмкіндік береді.

Мемлекет жекелеген кәсіпорындардан бастап салааралық және өңіраралық қауымдастықтарға дейінгі барлық субъектілердің мүдделері негізінде капиталды интеграциялаудың желілік модельдерін қалыптастыру үшін құқықтық базаны икемді пайдалануға тиіс. Жалпы қызығушылықты ескере отырып, мемлекет салауатты бәсекелестік тетіктеріне нұқсан келтіретін монополиялардың пайда болуына қарсы тұра алады. Мемлекеттің монополияға қарсы қызметі әлемдік экономикадағы соңғы тенденциялар аясында ерекше маңызды болып отыр. Алайда, мемлекет қоғам дамуының оң тенденциялары, оның жеке бастамалары мен билік пен оның аппараты функцияларын жүзеге асыру тәжірибесін теңестіре алмаған жағдайда әлеуметтік әділеттілік пен қауіпсіздіктің кепілі болу мүмкіндігінен айырылады. Осы шарттарда дәстүрлі бәсекелестік топтық бизнеске қатысушылар арасындағы ұзақ мерзімді келісімшарттармен ауыстырылады. Олар бір-біріне қызығушылық танытады және ұзақ мерзімді серіктестік орнатады. Бұл мемлекет пен бизнес арасындағы қарым-қатынасқа да қатысты болуы керек. [9]

Мемлекеттік саясат бүкіл шаруашылық механизмінің техникалық паркін жаңартуда жеке және мемлекеттік капиталдың аралас инвестициялары үшін қажетті жағдай жасай алатынын есте ұстаған жөн. Бүгінгі таңда мемлекеттік институттардың әлсіздігіне байланысты

«еркін нарық» ұғымын үстірт пайдалану, нарықтық теорияның кейбір постулаттарын және елдегі әлеуметтік-экономикалық жағдайды өзгерту тұрғысынан жеке капиталдың мүмкіндіктерін қайта бағалау үрдісі жалғасуда. Сондықтан қазіргі мемлекет нарықтық тенденцияларды баспай, экономиканың тіршілікті қамтамасыз ететін салаларын дамытуға және әлеуметтік прогреске қамқорлық жасайтын күшті институт ретінде әрекет етуі керек. Салауатты және күшті мемлекет пен қоғам бір-бірімен тығыз байланысты аралас капиталдың біртұтас желісін білдіреді, ол мемлекеттік және жеке меншік пен еңбектің әртүрлі субъектілері арасындағы айырбас сызығы бойынша қарқынды қозғалады. [10]

Қорытынды. Қорытындылай келе, мемлекеттік-жекеменшік әріптестік (МЖӘ) әлеуметтік және экономикалық мәселелерді шешуге көмектесетін мемлекет пен бизнестің өзара әрекеттесуінің тиімді тетігі болып табылады. Ресурстар шектеулі және халықтың қажеттіліктері өсіп жатқан заманауи әлемде МЖӘ инфрақұрылымдық жобаларды іске асырудың, қызмет көрсету сапасын арттырудың және экономикалық өсуді ынталандырудың маңызды құралына айналады.

МЖӘ негізгі ерекшеліктерінің бірі мемлекеттік және жеке секторлардың ресурстары мен құзыреттерін біріктіру мүмкіндігі болып табылады. Бұл бюджетке түсетін қаржылық жүктемені азайтып қана қоймай, инновациялық технологиялар мен менеджментті енгізу арқылы жобаларды іске асыру тиімділігін арттыруға мүмкіндік береді.

Дегенмен, мемлекет пен бизнестің МЖӘ арқылы өзара әрекеттесуі де белгілі бір қиындықтармен ұштасып келеді. Серіктестіктің табысты жұмыс істеуі үшін нақты реттеу, ашық процестер және екі тараптың мүдделерін қорғау қажеттілігі өте маңызды. Сондай-ақ жобалар инвесторларға ғана емес, жалпы қоғамға да пайда әкелетіндей әлеуметтік аспектілерді де ескеру қажет.

Осылайша, мемлекеттік-жекеменшік әріптестік тұрақты дамуға қол жеткізудің перспективалық құралы болып табылады, бірақ оның табысты болуы тараптардың ынтымақтастыққа дайындығына, ашықтық пен өзара құрметке байланысты. Болашақта жаһандық сын-қатерлер мен өзгерістерді ескере отырып, МЖӘ қоғамның қажеттіліктеріне тиімді жауап бере алатын икемді және бейімделген экономиканы құрудың негізі бола алады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Семигин, Г.Ю. Социальное партнерство в современном мире. – М., 2021.
2. Халиков, М.С. Экономическая социология: распределительные отношения. – М., 2023.
3. Маслова С.В. Государственно-частное партнерство как средство достижения целей устойчивого развития: международные стандарты и национально-правовое регулирование. Монография. СПб: 2022. 296 стр.
4. Maslova S. Achieving Sustainable Development Goals through Public Private Partnership: Critical Review and Prospects// International Journal of Innovation and Sustainable Development. 2021. Vol. 22, N 4. P. 288-312.
5. Айрапетян М. С. Зарубежный опыт использования государственно-частного партнерства. СПб: 2022. 138 стр.
6. Алпатов А. А. Государственно-частное партнерство. Механизмы реализации / А. А. Алпатов, А. В. Пушкин, Р. М. Джапаридзе. – М. : Альбина Паблишерс, 2023. – С. 23.
7. Антонова К. А. Теоретические основы государственно-частного партнерства / Антонова К. А. // Вестник университета. – М. : ГОУ ВПО «ГУУ». – 2021. – № 22. – С. 132–134.
8. Борщевский Г.А. Государственно-частное партнерство: учебник и практикум для бакалавров и магистратуры / Г.А. Борщевский. – М : Изд-во Юрайт, 2022. – 344 с.
9. Варнавский В. Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски / В. Г. Варнавский. – М. : Наука, 2022. – 315 с.

ПРЕОДОЛЕНИЕ СТРУКТУРНЫХ БАРЬЕРОВ ДЛЯ ГЕНДЕРНОГО РАВЕНСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН: АНАЛИЗ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ И КУЛЬТУРНЫХ ПРЕПЯТСТВИЙ

¹Тагайбекова Н.П.,

²Онгаров Д.К.

¹nurgul.tagaibekova@yu.edu.kz

²ongarovdias2@gmail.com

¹ PhD, и.о. ассоциированного профессора кафедры “Менеджмент”, Yessenov university

² магистрант 2-го курса кафедры “Менеджмент”, Yessenov university

Аннотация. В данной статье проводится углубленный анализ структурных барьеров, препятствующих достижению гендерного равенства в Республике Казахстан, с использованием правовой и институциональной методологии. Рассматриваются пробелы в законодательстве и недостатки механизмов его исполнения, а также влияние культурных стереотипов на разработку и реализацию гендерно-ориентированных политик. Особое внимание уделяется правовым ограничениям и институциональным препятствиям, которые способствуют сохранению гендерных асимметрий в профессиональной и образовательной сферах. Исследование подчеркивает необходимость законодательных реформ и принятия комплексного подхода для устранения существующих диспропорций на всех уровнях.

Ключевые слова: гендерное равенство, структурные барьеры, государственное и местное управление, гендерные диспропорции, институциональные ограничения.

Введение. Актуальность исследования институциональных и культурных барьеров реализации гендерной политики в Казахстане обусловлена необходимостью формирования справедливого и равноправного общества, в котором мужчины и женщины имеют равные возможности для развития и реализации своего потенциала. Гендерное равенство является неотъемлемой частью устойчивого социально-экономического роста и повышения конкурентоспособности страны на международной арене. При этом Казахстан занимает высокие позиции в ряде международных рейтингов: в подиндексе «Экономическая активность и возможности» Казахстан находится на 28 месте с индексом 76,5%, что свидетельствует о значительном прогрессе в данной области. Однако этот показатель не отражает полной картины, так как на практике гендерный разрыв в экономике и политике остается значительным

На рынке труда женщины составляют 54,1% работников, но преимущественно они заняты в сферах с низкой заработной платой, таких как образование, здравоохранение и социальное обслуживание. В промышленности и строительстве, напротив, доля женщин значительно ниже, что ограничивает их доступ к высокооплачиваемым профессиям. Более того, в руководящих должностях в экономике и политике женщины составляют всего 41%, а средняя заработная плата женщин ниже мужской на 12,4%, что указывает на устойчивый гендерный дисбаланс в доходах и профессиональной реализации

Неравенство наблюдается и в политической сфере: несмотря на наличие гендерных квот в партийных списках, в исполнительных и представительных органах власти доля женщин составляет около 22%. При этом в 2019 году среди депутатов местных маслихатов женщины составляли всего 22%, что свидетельствует о слабом представительстве женщин на уровне принятия решений, особенно в регионах. Такие регионы, как Южно-Казахстанская

область, демонстрируют минимальный уровень вовлеченности женщин в политику, что отражает влияние культурных и традиционных барьеров

Важность исследования институциональных и культурных барьеров заключается в необходимости выявления системных проблем и структурных препятствий, которые сдерживают реальный прогресс в сфере гендерного равенства. Это позволит разработать более эффективные меры и механизмы для реализации национальной гендерной политики и достижения устойчивого социального развития. Понимание существующих барьеров также способствует повышению качества и координации государственной политики, что имеет важное значение для обеспечения справедливого и равного доступа к экономическим, социальным и политическим возможностям для всех граждан Казахстана, независимо от их пола.

Обзор литературы. Исследования гендерной политики в Казахстане охватывают широкий спектр аспектов, начиная от нормативно-правового регулирования и заканчивая культурными и институциональными барьерами. Важный вклад в изучение этой темы внесли такие казахстанские исследователи, как И. Абдуллина, Н.А. Досжанова и Ж.А. Есимова, а также международные организации, включая Программу развития ООН (ПРООН) и Всемирный банк, которые активно участвуют в разработке и мониторинге гендерных инициатив в стране.

Досжанова и Есимова в своих работах подчеркивают, что реализация гендерной политики в Казахстане сталкивается с существенными проблемами на институциональном уровне. Эти проблемы включают слабую координацию между государственными органами, отсутствие прозрачных механизмов мониторинга и отчетности, а также недостаточное участие гражданского общества в процессе принятия решений. В их исследованиях выделяется, что, несмотря на принятие ряда стратегических документов, таких как «Концепция гендерного и семейного равенства до 2030 года», большинство инициатив носят формальный характер и слабо реализуются на практике из-за отсутствия институциональной базы и слабого политического контроля.

Кроме того, Всемирный банк и Программа развития ООН указывают на необходимость более тесного взаимодействия между государственными органами и неправительственными организациями. В своих отчетах они подчеркивают, что именно НПО играют ведущую роль в продвижении гендерного равенства и оказании поддержки уязвимым группам, таким как женщины, пострадавшие от насилия или находящиеся в социально неблагополучных условиях. Исследования также подчеркивают важность разработки программ, направленных на преодоление гендерных стереотипов, которые особенно сильны в сельских и региональных районах Казахстана.

В контексте культурных барьеров особое внимание уделяется вопросам влияния традиционных патриархальных установок на восприятие роли женщин в обществе. По мнению Абдуллиной и др., патриархальные установки, глубоко укоренившиеся в культурных традициях Казахстана, препятствуют участию женщин в политике и экономике. Эти установки часто рассматриваются как одна из главных причин низкого уровня вовлеченности женщин в общественную и политическую жизнь, особенно на региональном уровне, где традиционные взгляды на гендерные роли остаются доминирующими.

Дополнительно, исследования Гендерного исследовательского центра Казахстана (ГИЦ) подчеркивают важность институциональной реформы для повышения эффективности гендерной политики. В ряде публикаций ГИЦ отмечается, что недостаточная институциональная поддержка со стороны государственных структур приводит к разрозненности усилий и фрагментарности реализуемых программ. Авторы предлагают создать единый координационный орган, который бы контролировал и оценивал выполнение гендерных программ на национальном и региональном уровнях [1].

Организации, такие как Фонд Фридриха Эберта и Азиатский банк развития, также играют важную роль в продвижении гендерной политики в Казахстане. В своих докладах они подчеркивают необходимость интеграции гендерных вопросов в общую повестку устойчивого

развития страны и необходимость учета гендерного равенства при разработке экономических стратегий и политик. Эти международные организации акцентируют внимание на том, что Казахстану необходима более тесная интеграция гендерного подхода в законодательные акты и активное участие женских организаций в процессе разработки и реализации нормативных документов.

Методы. Методология исследования гендерной политики в Казахстане основывается на сочетании качественных и количественных методов анализа, что позволяет получить всестороннее понимание существующих проблем и барьеров. Основное внимание уделено анализу нормативно-правовой базы, а также оценке восприятия гендерной политики среди целевых групп населения.

Для сбора данных использовались методы контент-анализа нормативных документов, таких как национальные стратегии и программы, включая «Концепцию гендерного и семейного равенства до 2030 года», а также законодательные акты, регулирующие вопросы равенства полов и защиты прав женщин. Анализ официальных документов позволил выявить ключевые аспекты гендерной политики и оценить степень их реализации на практике.

В дополнение к нормативному анализу применялся метод социологических исследований, что включало анализ вторичных данных опросов, проведенных международными организациями, такими как Программа развития ООН (ПРООН) и Всемирный банк. Эти исследования позволили оценить уровень осведомленности и восприятие населения к вопросам гендерного равенства, а также определить, в каких сферах гендерная политика сталкивается с наибольшими трудностями.

Кроме того, использовались сравнительные методы анализа, что включало изучение гендерной политики Казахстана в контексте аналогичных инициатив других стран Центральной Азии и международных стандартов, установленных ООН и Европейским Союзом. Это позволило выявить лучшие практики и разработать рекомендации по совершенствованию гендерной политики в стране.

В целом, комплексный подход к анализу, включающий контент-анализ, социологическое исследование и сравнительный анализ, позволяет получить целостное представление о текущем состоянии гендерного равенства в Казахстане и выявить ключевые институциональные и культурные барьеры, которые препятствуют эффективной реализации гендерной политики.

Результаты. Результаты проведенного исследования демонстрируют, что гендерный разрыв в оплате труда в Казахстане обусловлен сложным взаимодействием институциональных и культурных барьеров, которые взаимно усиливают и закрепляют существующее неравенство. В рамках анализа была разработана новая теоретическая модель — Концепция Институционально-Культурной Гендерной Синергии (ИКГС), которая объединяет элементы институциональной теории и культурной социологии для объяснения механизмов поддержания гендерных разрывов. Применение ИКГС позволило выявить, что институциональные структуры, такие как законодательство, корпоративные политики и образовательные системы, тесно взаимодействуют с культурными нормами и стереотипами, формируя устойчивые паттерны гендерного неравенства. Эмпирические данные подтвердили, что ограниченные возможности для карьерного роста женщин, совмещаемые с укоренившимися культурными ожиданиями относительно ролей мужчин и женщин в обществе, способствуют сохранению и даже увеличению гендерного разрыва в оплате труда. Предложенная теория ИКГС подчёркивает необходимость интеграции институциональных реформ и культурных трансформаций для эффективного преодоления гендерных барьеров. В частности, требуется разработка и внедрение гендерно-чувствительных политик, поддержка женского лидерства, а также проведение просветительских кампаний, направленных на изменение общественных стереотипов о гендерных ролях. Таким образом, Концепция Институционально-Культурной Гендерной Синергии предоставляет комплексный подход к анализу гендерного разрыва в оплате труда, способствуя разработке многоуровневых

стратегий, направленных на достижение устойчивого гендерного равенства и социально-экономического прогресса в Казахстане.

Институциональные барьеры играют фундаментальную роль в поддержании и углублении гендерного неравенства в Казахстане. Одним из наиболее ярких примеров таких барьеров является недостаточное представительство женщин в высших государственных органах. В Мажилисе Парламента Республики Казахстан женщины занимают лишь 26,9% мест (рисунок 1), что значительно отстает от равноправного распределения и подчеркивает существование структурных препятствий для гендерного баланса в политической сфере. Этот дисбаланс свидетельствует о глубинных институциональных проблемах, связанных с недостаточной реализацией гендерных квот, ограниченными возможностями для карьерного роста женщин в политике и управлении, а также отсутствием эффективных механизмов поддержки женского лидерства.



Рисунок 1. Доля мест, занимаемых женщинами в Парламенте Республики Казахстан (информация взята с сайта gender.stat.gov.kz)

Теоретическая основа для понимания этих барьеров лежит в концепциях институциональной дискриминации и гендерных разрывов. Теория институциональной дискриминации утверждает, что неравенство закрепляется в структурах и процессах социальных институтов через формальные и неформальные нормы, правила и практики, которые систематически ставят определенные группы населения в неблагоприятное положение [2]. В контексте Казахстана это проявляется через исторически сложившиеся патриархальные структуры и устойчивые культурные стереотипы, которые продолжают оказывать влияние на распределение власти и ресурсов, ограничивая доступ женщин к ключевым позициям в политике, бизнесе и других сферах общественной жизни.

Гендерные разрывы, как теоретическая концепция, помогают понять различия в доступе к ресурсам и возможностям между мужчинами и женщинами. В Казахстане эти разрывы проявляются не только в политической сфере, но и в других институциональных контекстах, таких как образование, здравоохранение и трудовая деятельность.

Одной из ключевых проблем является отсутствие гендерно-чувствительных политик в партийных структурах и государственных институтах. Женщины сталкиваются с ограниченными возможностями для участия в принятии решений и продвижения по карьерной лестнице из-за недостатка поддержки со стороны партийных лидеров и отсутствия менторских программ, ориентированных на развитие женского лидерства. Это приводит к тому, что женщины остаются недопредставленными в руководящих позициях и принимающих решениях органах власти.

Кроме того, институциональные барьеры проявляются в недостаточном финансировании и поддержке программ, направленных на гендерное равенство. Отсутствие специализированных органов и механизмов мониторинга и оценки эффективности гендерных инициатив затрудняет реализацию стратегий по продвижению равенства полов. Без адекватного финансирования и структурной поддержки усилия по устранению гендерных барьеров остаются фрагментарными и недостаточно координированными.

Культурные нормы и стереотипы, встроенные в институциональные структуры, также способствуют сохранению гендерного неравенства. В обществе Казахстана традиционные представления о роли женщин и мужчин в семье и обществе продолжают оказывать влияние на институциональные практики и решения. Например, ожидание, что женщины будут основными ответственными за воспитание детей и ведение домашнего хозяйства, ограничивает их возможности для профессионального роста и участия в общественной жизни.

Таким образом, институциональные барьеры в Казахстане, проявляющиеся в недостаточном представительстве женщин в высших государственных органах и закреплённой в законодательстве спецификации гендерных ролей, создают прочную основу для существования и углубления гендерного разрыва в оплате труда.

Так называемый гендерный разрыв в оплате труда, то есть разница между средним заработком мужчин и женщин, остаётся актуальной проблемой для Казахстана, поскольку этот показатель, составивший в 2022 году 25%, традиционно выше среднего уровня в мире (около 17%) (рисунок 2). Основные негативные последствия этой разницы кроются далеко не в отсутствии справедливости между мужчинами и женщинами в равенстве их прав, а являются довольно осязаемыми – экономика недополучает доходы и теряет часть своего роста. Было определено, что из-за продолжающейся дискриминации женщин по оплате труда мировая экономика теряет 7 триллионов долларов США, или 7% роста. Кроме того, почти в половине всех домохозяйств Казахстана главами являются женщины. Следовательно, гендерная разница прямым образом сказывается на недополучении этой половиной значительной части своего дохода.

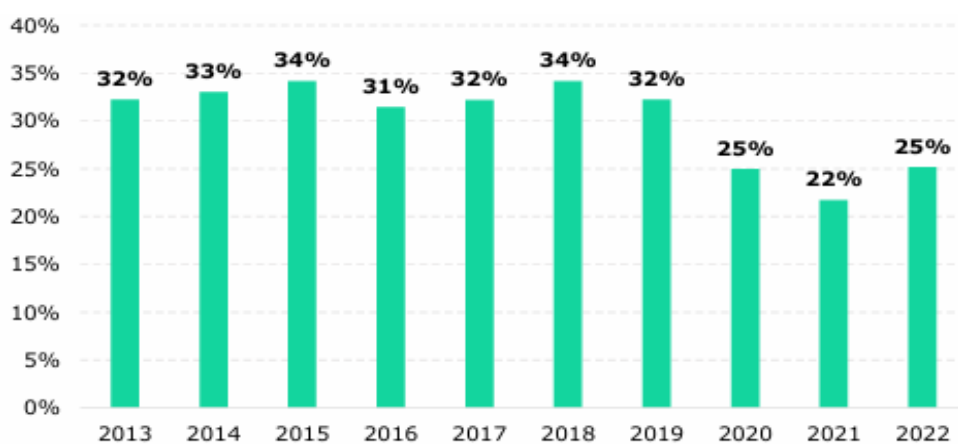


Рисунок 2. Гендерный разрыв в заработной плате в Казахстане на конец 2013-2022 гг (источник: БНС)

Чтобы улучшить ситуацию, необходимо понять, что лежит в основе этого разрыва и какие именно барьеры необходимо устранять на пути к равенству доходов, поскольку они не всегда лежат на поверхности. В Казахстане де-юре отсутствует дискриминация женщин, что закреплено в Конституции, и оплата труда, по крайней мере среди наемных работников, никогда не будет отличаться на основе пола. Однако на деле присутствует весьма явная спецификация гендерных ролей в семье, которая предполагает активное участие женщины в воспитании детей и выполнении работы по дому, что часто ставит её перед выбором между семьёй и карьерой [3]. Для подобного анализа весьма полезным упражнением может быть рассмотрение исследований в других странах, поскольку устойчивый разрыв сохраняется

даже в развитых экономиках, наиболее глубоко продвинувшихся на пути равенства прав женщин и мужчин.

Самым известным на сегодняшний момент исследованием по теме гендерного разрыва в оплате труда является, конечно, работа Клаудии Голдин, которая стала обладательницей Нобелевской премии по экономике в октябре 2023 года за улучшение понимания роли женщин на рынке труда. В этой статье мы хотим привести основные тезисы её всемирно признанной работы, ведь несмотря на то, что ученой были использованы данные США, они могут пролить свет на похожую проблему и в нашей стране и подтолкнуть к соответствующим исследованиям.

В своей самой известной работе – книге «Карьера и семья. Вековое движение женщин в сторону равенства» – Голдин рассматривает женщин с высшим образованием, разделяя их на пять групп в зависимости от периода, в котором они родились, начиная с 1878 и заканчивая 1978 годами. На протяжении этих ста лет выбор женщин в пользу семьи или карьеры менялся с изменениями в структуре экономики, применяемых технологиях, достижениями в науке и представлениями о роли женщины в семье.

Такой всесторонний анализ жизненного выбора женщин в течение 100 лет позволил Голдин эмпирически подтвердить предположение о том, что брак зачастую является препятствием для карьерного роста женщин, замедляя их прогресс на работе и приводя к снижению заработка. Этот механизм реализуется через гендерные роли, складывающиеся в семье. Несмотря на то, что права женщин и их возможности заметно расширились в течение прошлого столетия, женщины все ещё гораздо больше времени тратят на семью, её потребности и воспитание детей, в то время как мужчины считаются основными добытчиками, которые могут работать практически без ограничений, даже будучи в браке. В итоге женщины работают меньше часов и, соответственно, зарабатывают меньше.

Хотя оплата труда получивших высшее образование женщин и мужчин примерно одинаковая в начале их карьеры, разрыв образуется дальше, ближе к их тридцатилетнему возрасту. Во-первых, такая ситуация возникает из-за так называемой «жадной работы» ('greedy work'), которая подразумевает готовность работать сверхурочно, выезжать в командировки и быстро реагировать на внештатные ситуации. Голдин отмечает, что и в настоящее время у женщин гораздо больше обязанностей по дому, заботе о детях или болеющих родителях (рисунок 2). Поэтому они должны иметь гораздо больше гибкости в своих рабочих графиках, что не позволяет им браться за «жадную работу», которая как раз и приводит к карьерным вершинам и высокому доходу. Она отмечает, что если до брака у пары были одинаковые доходы, то к моменту достижения их ребенком 15 лет разрыв в доходах составляет в среднем 32% [4]. И эта разница складывается не только от сокращения количества часов работы женщины, но и от снижения её почасовой ставки. Во-вторых, разрыву способствует традиционализм в выборе секторов и отраслей экономики для мужчин и женщин. В тех секторах, где работа довольно стандартизирована и предсказуема, где один сотрудник может легко заменить другого, как и ожидалось, работает больше женщин. В таких секторах, как следствие, разрыв гораздо меньше, чем в тех, где от работника ожидается большая отдача, продукция неоднородная и разнообразная, наблюдается активное взаимодействие с клиентами, а график работы ненормированный. Например, в продажах и управлении этот разрыв гораздо выше, как и у дантистов, юристов, врачей, у которых всегда есть определенные временные рамки, активное взаимодействие с клиентами, а ежедневные решения могут отличаться друг от друга. В целом эти расхождения основаны на том, что женщины выбирают сферы, где они могут контролировать рабочие часы, чтобы успевать совмещать свои семейные обязанности (рисунок 3 и 4).



Рисунок 2. Распределение суточного фонда времени по полу и виду деятельности (источник: БНС)



Рисунок 3. Гендерный разрыв по секторам экономики на конец 2022 года (источник: БНС)

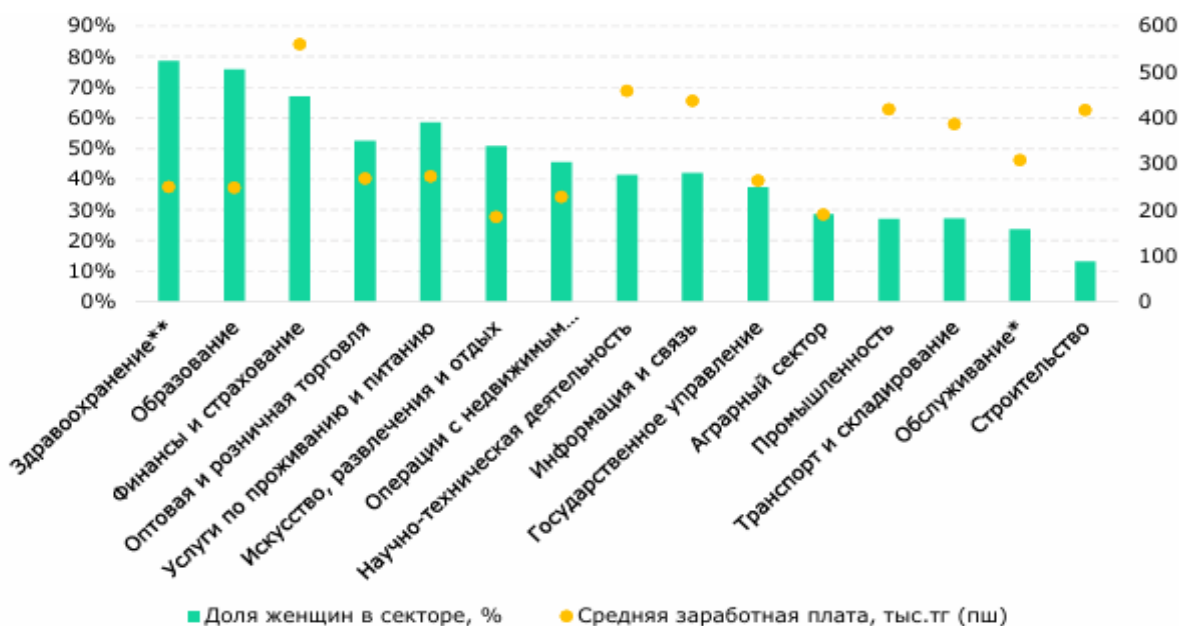


Рисунок 4. Доля женщин и средняя заработная плата по секторам экономики на конец 2022 года (источник: БНС)

В-третьих, на различия в оплате труда мужчин и женщин влияет наличие «штрафа за материнство» и «премии за отцовство». В то время как уменьшение количества рабочих часов из-за рождения детей, которое ещё больше снижается с увеличением количества детей, наблюдаемое среди женщин и приводящее к снижению их заработка, довольно очевидно, существует такое явление как «вознаграждение за отцовство», ещё больше увеличивающее разрыв с возрастом [5]. Эмпирические данные показывают, что если замужние женщины с детьми зарабатывают в среднем меньше, чем незамужние, то среди мужчин наблюдается прямо противоположная тенденция – женатые мужчины, а также женатые мужчины с детьми имеют доход выше холостых. Это, возможно, объясняется тем, что после женитьбы мужчины становятся более мотивированными и чаще берутся за «жадную работу», чтобы обеспечить уже семью, но также и тем, что рынок труда им благоволит. Среди родителей с высшим образованием «премия за отцовство» объясняет около 40% разницы по оплате между матерью и отцом. Таким образом, не только такие объективные факторы, как сокращение рабочих часов для матерей или их увеличение для отцов, влияют на разрыв в оплате, но и само отношение к родителю в зависимости от его пола, складывающееся на рынке труда.

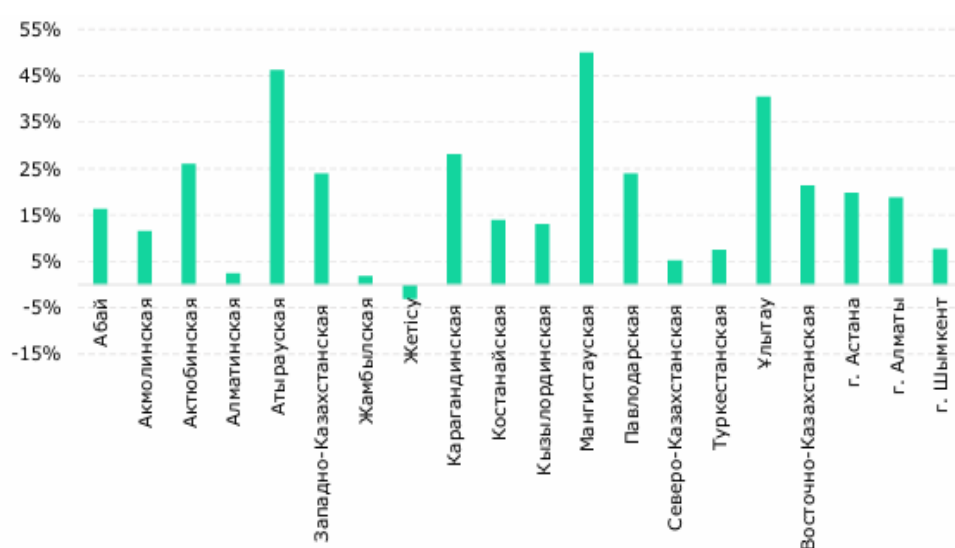


Рисунок 5. Гендерный разрыв по регионам Казахстана на конец 2022 года (источник: БНС)

Суммируя вышеизложенное, можно сделать вывод, что воспитание детей, домашние обязанности и уход за пожилыми родителями диспропорционально скошены в сторону женщин. Поскольку на рынке тот, кто больше работает, тот и больше получает, карьерных высот и больших заработков чаще достигают мужчины, которые охотнее берутся за «жадную работу» и готовы работать сверхурочно и «ненормированно», поскольку зачастую не обременены семейными обязанностями в той степени, в какой ими обременены женщины. Семьи с детьми оптимизируют свой совокупный доход, исходя из гендерных представлений о роли женщины и мужчины в семье.

Учитывая это, Голдин отмечает, что экономика страны и сектор по уходу за детьми очень сильно взаимосвязаны. Без полноценно функционирующих детских садов и школ уровень экономической активности женщин снижается. Кроме того, в странах, где сектор по уходу за детьми считается государственной ответственностью и активно субсидируется, наблюдается более высокий уровень участия женщин на рынке труда, как, например, в Дании, Франции или Швеции [6].

Ещё одним способом повысить вовлечение женщин в рынок труда Голдин считает повышение участия мужчин в домашних обязанностях и уходе за детьми. И если в прошлые годы это было труднодостижимо не только из-за представлений общества о гендерных ролях, но и из-за институциональных ограничений, не позволявших женщинам занимать многие

позиции, то сейчас ситуация изменилась. Тем не менее, для того чтобы женщина могла строить карьеру и заниматься семьёй, отцы должны проводить время на работе и дома в такой же пропорции, как и женщины.

Голдин подчёркивает необходимость поддержки мужчин, решивших взять отпуск по уходу за ребёнком, развития государственной политики по субсидированию сектора ухода за детьми и осуждения политики некоторых компаний, которые стимулируют ненормированные графики, переработки и коллективно дают им понять, что работа не может быть важнее семьи [7]. Эти усилия сделают дискриминацию именно женщин бессмысленной и будут способствовать выравниванию доходов.

В то время как на сегодняшний момент выпущено бесщётное количество исследований на тему гендерного разрыва в заработных платах, исследовательский интерес этой статьи ограничен анализом идей работ Голдин применительно к реалиям в Казахстане, учитывая наивысшее академическое признание учёной и отсутствие подобного анализа на текущий момент. Главным результатом такого сравнительного упражнения может стать выработка эффективной стратегии по сокращению разрыва в оплате труда, который существует в Казахстане.

В то время как институциональные барьеры существенно влияют на гендерное неравенство в Казахстане, культурные барьеры играют не менее значимую роль в формировании препятствий для женщин в различных сферах жизни. Глубоко укорененные в общественном сознании традиционные нормы и ценности оказывают влияние на восприятие гендерных ролей, ограничивая возможности женщин и закрепляя существующие стереотипы.

Культурные установки и патриархальные традиции в Казахстане часто определяют место и роль женщины в обществе. С детства девочки и мальчики воспитываются с различными ожиданиями относительно их будущих ролей. Теория гендерной социализации объясняет, как через процессы воспитания и обучения формируются гендерные идентичности и стереотипы. В результате женщины зачастую воспринимаются прежде всего как хранительницы домашнего очага, а их профессиональные амбиции рассматриваются как второстепенные по сравнению с семейными обязанностями [8].

В политической сфере культурные барьеры проявляются через недоверие к женскому лидерству и сомнения в компетентности женщин в управленческих позициях. Стереотипы о том, что политика — "не женское дело", снижают мотивацию женщин участвовать в политических процессах и препятствуют их продвижению. Это подкрепляется общественным мнением и медиа, которые редко представляют женщин в роли успешных политиков или лидеров.

В экономике культурные стереотипы влияют на выбор профессии и карьерный рост женщин. Идеи о "мужских" и "женских" профессиях ограничивают спектр возможностей для женщин, особенно в технических и высокооплачиваемых секторах. Теория структурного функционализма указывает на то, что общество стремится сохранить стабильность через распределение ролей, что может приводить к закреплению гендерных неравенств.

Система образования, хотя и предоставляет равный доступ к обучению, часто не способствует преодолению культурных барьеров. Учебные программы и материалы могут содержать гендерные стереотипы, а отсутствие ролевых моделей в науке и технологии для девушек снижает их интерес к этим областям. Это подтверждается теорией скрытого учебного плана, которая утверждает, что неформальные аспекты образования могут влиять на формирование ценностей и установок учащихся.

Культурные барьеры также проявляются в семейных и социальных отношениях. Ожидания относительно раннего замужества и рождения детей могут препятствовать женщинам в получении высшего образования и построении карьеры. Социальное давление и осуждение могут возникать, если женщины выбирают нетрадиционные для них пути развития, что создает дополнительные психологические и эмоциональные препятствия.

Для преодоления культурных барьеров необходимо проведение комплексных просветительских кампаний и внедрение гендерно-чувствительного образования. Это

включает в себя работу с медиа для продвижения позитивных образов женщин в различных сферах, а также поддержку инициатив, направленных на развитие женского лидерства и предпринимательства. Теория социальной перемены указывает на то, что изменение культурных норм возможно через целенаправленные усилия и вовлечение всех слоев общества.

Государственная политика должна учитывать культурные аспекты гендерного неравенства и разрабатывать стратегии, направленные на трансформацию общественных установок. Это может включать в себя создание программ по повышению осведомленности о правах женщин, поддержку организаций гражданского общества, работающих в области гендерного равенства, и внедрение гендерного анализа во все сферы политики.

Международные организации и опыт других стран могут служить источником знаний и ресурсов для разработки эффективных мер по преодолению культурных барьеров. Сотрудничество с экспертами и участие в международных программах позволяют использовать проверенные подходы и адаптировать их к национальному контексту.

Таким образом, институциональные и культурные барьеры в Казахстане, проявляющиеся в недостаточном представительстве женщин в высших государственных органах и закреплённой в законодательстве спецификации гендерных ролей, создают прочную основу для существования и углубления гендерного разрыва в оплате труда. В Мажилисе Парламента Республики Казахстан женщины занимают лишь 26,9% мест, что существенно отстает от равноправного распределения и подчёркивает наличие глубоких структурных дисбалансов. Эти институциональные препятствия сочетаются с культурными стереотипами, закрепляющими традиционные представления о роли мужчин и женщин в обществе, что в совокупности усиливает гендерное неравенство [9].

В свете изложенного, для более полного понимания гендерного разрыва в оплате труда в Казахстане необходимо интегрировать дополнительные теоретические подходы, учитывающие сложное взаимодействие институциональных и культурных факторов. В данном контексте предлагается **Теория Историко-Институционально-Культурной Ретрансляции (ТИКР)**, направленная на изучение взаимосвязи между историческими наследиями, институциональными структурами и культурными нормами, формирующими гендерные отношения и влияющими на экономические показатели.

Теория Историко-Институционально-Культурной Ретрансляции основывается на предположении, что гендерные разрывы в оплате труда являются результатом многослойного взаимодействия исторических процессов, институциональных механизмов и культурных норм, которые взаимно усиливают и закрепляют существующие неравенства. Согласно ТИКР, исторические события и процессы, такие как советский период, индустриализация, переход к рыночной экономике и постсоветские трансформации, оказали глубокое воздействие на формирование гендерных ролей и распределение ресурсов в Казахстане. Эти исторические черты продолжают оказывать влияние на современные институциональные структуры и культурные нормы, создавая устойчивые паттерны гендерного неравенства.

Ключевым элементом ТИКР является концепция **историко-институциональной когнитивной инерции**, которая описывает, как исторические события и процессы закрепляют определенные институциональные практики и культурные нормы, формируя устойчивые когнитивные схемы восприятия гендерных ролей. Эти схемы оказывают влияние на современные институциональные решения и культурные ожидания, затрудняя изменение гендерных отношений и способствуя сохранению разрыва в оплате труда.

Применение ТИКР к казахстанскому контексту позволяет выявить, как исторические наследия взаимодействуют с текущими институциональными и культурными структурами, формируя уникальные паттерны гендерного неравенства. Например, наследие советской индустриализации, где женщины активно участвовали в рабочей силе, но при этом сохранялись традиционные гендерные стереотипы, создало сложный контекст для формирования современных гендерных ролей. После распада СССР и перехода к рыночной экономике произошли значительные изменения в структуре занятости и распределении

ресурсов, что усугубило гендерный разрыв в оплате труда, особенно в высокооплачиваемых секторах [10].

Эмпирические данные подтверждают актуальность ТИКР. В Казахстане наблюдается, что исторические факторы, такие как миграция женщин в индустриальные города и их участие в тяжелых секторах экономики, способствовали формированию специфических гендерных ролей, которые продолжают влиять на современные институциональные и культурные практики. Например, высокая концентрация женщин в низкооплачиваемых секторах, таких как образование и здравоохранение, может быть связана с историческим распределением рабочей силы и закреплением традиционных ролей, что затрудняет их интеграцию в высокооплачиваемые и управленческие позиции.

Теория Историко-Институционально-Культурной Ретрансляции также подчёркивает важность междисциплинарного подхода к изучению гендерного разрыва в оплате труда. Для эффективного преодоления гендерных барьеров необходимо учитывать исторические контексты, институциональные структуры и культурные нормы, что требует интеграции знаний из истории, социологии, экономики и гендерных исследований. Это позволит разработать более глубокие и комплексные стратегии, направленные на изменение устоявшихся паттернов гендерного неравенства.

Список использованной литературы:

1. Bajzakova, K.I. (2012). *Gendernaya politika v Kazaxstane: problemy` i perspektivy` razvitiya*. Almaty`: Izdatel'stvo Kazaxskogo nacional'nogo universiteta imeni al'-Farabi. Stranicy 45–102.
2. Satpaeva, G.A. (2015). *Zhenshhiny` v politike Kazaxstana: analiz institucional'ny`x bar'erov*. Astana: Izdatel'stvo Evrazijskogo nacional'nogo universiteta. Stranicy 60–85.
3. Tursy`nova, A.A. (2013). *Gendernoe neravenstvo i ry`nok truda v Kazaxstane*. Almaty`: Izdatel'stvo "E`konomika". Stranicy 120–175.
4. Kantarbaeva, A.M. (2016). *Obrazovanie i gender v Kazaxstane: sociologicheskij analiz*. Almaty`: Izdatel'stvo "Nauka". Stranicy 30–75.
5. Gromova, E.V. (2014). *Kul`turny`e tradicii i genderny`e stereotipy` v sovremennom kazaxstanskom obshhestve*. Karaganda: Izdatel'stvo Karagandinskogo gosudarstvennogo universiteta. Stranicy 85–130.
6. *Strategiya gendernogo ravenstva v Respublike Kazaxstan na 2006–2016 gody`*. (2005). Astana: Ministerstvo yusticii Respubliki Kazaxstan. Stranicy 5–50.
7. *Konvenciya o likvidacii vsekh form diskriminacii v otnoshenii zhenshhin (CEDAW)*. (1979). N`yu-York: Organizaciya Ob``edinenny`x Nacij. Stranicy 1–30.
8. *Vsemirny`j e`konomicheskij forum*. (2020). *Global Gender Gap Report 2020*. Zheneva: VE`F. Stranicy 200–250.
9. *Programma razvitiya OON (PROON)*. (2019). *Doklad o chelovecheskom razvitii v Kazaxstane*. N`yu-York: PROON. Stranicy 75–125.
10. *Organizaciya e`konomicheskogo sotrudnichestva i razvitiya (OE`SR)*. (2018). *Gendernoe ravenstvo v Kazaxstane: obzor politiki i danny`x*. Parizh: OE`SR. Stranicy 40–90.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РОСТЕ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА КАК НЕОБХОДИМЫЙ ФАКТОР ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СТАБИЛЬНОСТИ И УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА СТРАНЫ

¹Тагайбекова Н.П.

²Анапин Ж.

[¹nurgul.tagaibekova@yu.edu.kz](mailto:nurgul.tagaibekova@yu.edu.kz)

[²zhasulan.anapin@yu.edu.kz](mailto:zhasulan.anapin@yu.edu.kz)

¹PhD, и.о. ассоциированного профессора кафедры “Менеджмент”, Yessenov university

² магистрант 1-го курса кафедры “Менеджмент”, Yessenov university

Аннотация. Социальный капитал играет ключевую роль в обеспечении социальной стабильности и устойчивого экономического роста. Государство выступает основным субъектом, формирующим и укрепляющим социальный капитал через развитие институтов, поддержание доверия, и стимулирование гражданской активности. В статье рассматриваются механизмы, с помощью которых государство способствует росту социальной солидарности, укреплению сетей взаимодействия и улучшению качества социальных связей. Особое внимание уделяется значимости инвестиций в образование, здравоохранение и правовые институты для формирования устойчивого общества. Роль государства заключается в создании условий для сотрудничества между различными группами общества, что в конечном итоге способствует экономической эффективности и социальной гармонии.

Ключевые слова: социальный капитал, государственная политика, социальная стабильность, устойчивый экономический рост, институты, гражданская активность, доверие.

Социальный капитал рассматривается современными исследователями как ключевой элемент социально-экономического развития, способствующий социальной стабильности и экономическому росту. Он включает в себя такие аспекты, как доверие, нормы взаимного сотрудничества и сетевые связи. Роль государства в формировании и укреплении социального капитала является объектом пристального внимания в социальных и экономических науках, так как его рост напрямую влияет на эффективность государственного управления и экономической деятельности.

Многие века люди стремились жить в наилучших из возможных условий. Многие великие умы трудились над данной непростой задачей. Так, еще в средневековье знаменитый восточный философ Абу Наср Аль-Фараби в своих трудах описывает идеальное общество и его устройство, а также взгляды его жителей. Аль-Фараби, вдохновленный философией Платона, строит концепцию "добродетельного города", где люди объединяются ради общего блага и совершенства. Конечно, замечательные мысли ученого-философа до наступления Четвертой промышленной революцией то есть до сегодняшнего дня оставались всего лишь утопией.

Целью настоящего исследования явилось изучение оценки социального капитала страны и методы его улучшения для обеспечения социальной стабильности и устойчивого экономического роста страны.

Четвертая промышленная революция изменяет практически все аспекты жизни, от экономики до медицины и повседневных процессов. Она предоставляет новые возможности, но также вызывает вызовы, требующие адаптации общества и создания новых этических и юридических норм. Но самое главное она требует трансформации общества. Трансформация общества достигается через образование, воспитание, то есть повышения человеческого и социального капитала. востребованность и актуальность ИТ-сферы в мире.

В условиях 4-й индустриальной революции все более усиливается роль человеческого капитала. Сегодня недостаточно иметь природные, физические богатства для эффективного развития государства. Гораздо большее влияние на темпы роста уровня благосостояния и конкурентоспособность страны оказывает качество человеческого капитала: уровень образования и объем накопленных обществом знаний. По данным исследования Всемирного

Банка, «только 16% роста в странах с переходной экономикой обусловлены физическим капиталом, 20% – природным капиталом, остальные 64% связаны с человеческим и социальным капиталом».

"Задача Казахстана состоит в том, чтобы не отстать от мировых тенденций. Самое главное – двигаться в русле, поскольку иначе мы будем отброшены на обочину мирового развития. Нам нужно обучать молодежь всем этим навыкам, вовлекать ее в эту сферу. У нас очень способная молодежь, которая стремится получать знания", — отметил глава государства. Наше государство в этом плане сделало не мало, к примеру, принята «Концепция развития искусственного интеллекта на 2024 – 2029 годы». Президент К-Ж.К.Токаев в своём интервью отметил важность развития страны словами «Чтобы не остаться на обочине мирового прогресса, мы должны использовать свои конкурентные преимущества». Также он, в своём другом выступлении, заявил «К 2025 году Казахстан подготовит как минимум 100 тысяч высококвалифицированных IT-специалистов». Согласно данному указанию Президента Международный технопарк Astana Hub и МЦРИАП РК реализуют Программу, направленную на развитие IT-образования в стране, на обучение каждого студента выделяется до 600 тысяч тенге гранта. Начиная с 2022 года ежегодно по программе проходят обучение не менее 3000 студентов.

Количество грантов в вузы на 2024-2025 учебный год — составило более 94 тысяч. Из них 78 тысяч грантов предназначены для студентов бакалавриата, 13 тысяч грантов для магистрантов и 3 тысячи грантов — для будущих докторантов. В данный момент имеется более 8 тыс. дополнительных грантов, этот показатель достигнет не менее 10 тыс. [1].

Для ТиПО в РК в 2024 году выделено около 145 тыс. грантов.

Кроме того, принят закон «О статусе педагога» от 27 декабря 2019 года № 293-VI ЗРК, который направлен на защиту прав учителей, определяет их основные обязанности и социальные гарантии. С 1 января 2020 года заработная плата учителей увеличивается на 25% и так поэтапно каждый год в течение 4 лет.

Благодаря указанным выше действиям государства наша страна в рейтингах стран мира по уровню образования занимает довольно неплохие места.

Вместе с тем согласно рейтингу seoworld magazine стран с наиболее эффективными системами образования, по состоянию на апрель 2024 г., наша страна из 93-х стран вошедших в данный рейтинг, занимает 62 место (*ближайшие соседи РФ – 32, Кыргызстан – 53, Азербайджан – 69, Туркменистан – 86, Грузия – 39, Эстония – 31 и Турция – 53 соответственно*).

Согласно же данным Всемирного банка в настоящее время основным капиталом практически любой страны являются не полезные ископаемые, земля и иные природные ресурсы, а ее жители. Безусловно в будущем роль жителей и важность человеческого капитала будет только возрастать! Следовательно, как и любой капитал она требует роста, развития, преумножения. Производительность труда отдельного индивидуума очевидно важна. Однако кооперация, синергия групп, или всего общества несоизмеримо выше производительности отдельно взятого человека. Если прибегать к аналогиям, то человек как шестеренка механизма, и важна и более продуктивна слаженная работа всего механизма.

Доктор робототехники Азамат Ешмухаметов отмечает чрезвычайную производительность рабочих групп, состоящую из японцев, и не высокую производительность таких же групп из казахстанцев. Хотя при этом отдельно взятый казахстанец, может быть лучше образован и более квалифицирован, чем они, но их командная работа, кооперация, социальный капитал значительно выше.

«Но если взять десять японцев и десять казахстанцев, японцы на десять голов будут выше наших людей. Когда японцы работают в команде, они очень хорошо дополняют друг друга, где-то один восполняет пробелы второго.

Например, над одним проектом работают десять человек. При этом работают они как один механизм, без сбоев. И я заметил, что они сами уже сразу выбирают себе лидера и

начинают ему подчиняться. У нас же в Казахстане никто не хочет подчиняться. Такого командного духа, как в Японии, в Казахстане, к сожалению, нет»

Возможно одним из ключевых факторов, т.е. краеугольным камнем такого высокого социального капитала японцев является их система образования в купе с системой воспитания, так по словам того же казахстанского ученого еще в детском саду детям прививают командную работу путем привлечения к уборке помещений детского сада, которую в школе вообще доводят до такого уровня, что у них отсутствуют уборщицы помещений, всю работу выполняют школьники.

Одним из столпов на котором стоит человеческий капитал — это социальное доверие. Которое в свою очередь показывает степень уверенности, которую люди испытывают по отношению к другим членам общества, к социальным и государственным институтам. Это важный фактор, влияющий на социальную сплоченность, стабильность и экономическое развитие общества. Социальное доверие способствует снижению социальных конфликтов, улучшению взаимодействия между гражданами и институтами, а также стимулирует экономическую активность, так как люди больше склонны участвовать в общественной жизни и взаимодействовать, если они доверяют друг другу и государственным структурам.

Главным фактором доверия общества является общая удовлетворённость, состоящая из стабильного высокого дохода, крепкого физического здоровья, уверенности в верховенстве закона. Чтобы этого достичь, несомненно, нужно минимизировать коррупцию, поднять уровень образованности населения, сокращать уровень неравенства и т.д. (1)

В этой связи перед учеными, экспертами, государственными служащими встает задача – «как измерить уровень доверия».

Самый распространенный способ измерения социального доверия — это проведение опросов среди населения. Такие опросы заключаются в том, что исследователи задают вопросы о степени доверия к различным социальным группам и институтам. К примеру, World Values Survey (WVS) — глобальный исследовательский проект, который измеряет уровень социального доверия в разных странах. Респонденты оценивают свои доверительные отношения с обществом и государственными структурами [2].

Ряд государств и исследовательских институтов создали собственные «индексы доверия», которые основаны на данных опросов, статистике преступности, уровне коррупции и других показателях. В качестве примера таких индексов можно привести «Индекс доверия Edelman» и «Gallup World Poll».

Экономисты и социологи также измеряют социальное доверие через поведенческие индикаторы, такие как:

- Уровень социальной активности (участие в волонтерской деятельности, благотворительности).
- Уровень налоговых поступлений (готовность граждан выполнять налоговые обязательства как индикатор доверия государству).
- Социальная мобильность и социальные связи между различными группами населения.

Кроме того, существуют способы измерения социального доверия посредством экспериментального метода «Игр доверия» суть которых заключается в том, чтобы измерить уровень доверия на индивидуальном уровне. Так участникам игры предоставляется выбор доверить или не доверить часть ресурсов другому участнику игры. В ходе эксперимента исследователи изучают, насколько люди склонны доверять друг другу и как это доверие оправдывается или подрывается.

«Теория игр» в работах таких видных ученых как Фон Нейман, Джон Нэш, показывают, что стратегия «око за око» одна из самой выигрышной стратегии, которой, кстати зачастую следуют наше общество, или ее большая часть. Однако общество или группы где главенствует стратегия «око за око с элементами доверия» (прощения) в долгосрочной перспективе дают более выигрышную тактику для всей группы. Данную теорию подтвердил в своих работах профессор Стэнфордского университета Роберт Сапольски «Биология поведения животных и

людей» согласно которой группы в которых отдельные представители, которых более заботливы и соответственно проявляют большее доверие друг к другу в долгосрочной перспективе более успешны.

К сожалению, в нашей стране Edelman trust barometer не проводит пока поросы. В этой связи мы воспользуемся Результатами социологического исследования «Общественное доверие в Казахстане» проведенного AlmaU, то есть AlmaU Trust Barometer, который как заверяют исследователи полностью повторяют методы используемые Edelman Trust Barometer.

Главный эксперт ОЭСР в области образования Шляйхер в своих трудах отмечает, что лучшими странами по результатам PISA являются Сингапур, Финляндия, Эстония, Япония, Китай (4 города Пекин, Шанхай, Макао, Гонконг) и др. По мнению Шляйхера успехи многих из указанных стран закономерны, то есть соответствует вложенными в данных странах или регионах усилиям. При этом для исследователя является «загадкой» по какой причине в топе стран (городов) лидеров оказалась Эстония, Шляйхер отмечает, что зарплата учителя в Сингапуре 5000 долларов в месяц, в эстонского преподавателя 2000 долларов. Хотя если принимать во внимание социальный капитал, который, почему то многими исследователями игнорируются, ничего загадочного в достижениях эстонцев не наблюдается, в данной стране очень высокий уровень доверия в обществе. При этом уровень образования в эстонских школах выше чем в русских школах данной страны, как и уровень доверия среди эстонцев [3].

Согласно работам исследователей всемирного банка а также школы Бавлатника при Оксфордском университете сходятся во мнениях, что для повышения социального капитала нужно выполнить следующие условия:

1. Прозрачностью и подотчетностью государственных институтов:

Одна из ключевых стратегий для повышения доверия — это повышение прозрачности работы государственных органов. Открытость информации, доступ к отчетности, участие граждан в принятии решений и борьба с коррупцией, которые способствуют росту доверия граждан к государству. Это можно достичь через:

- Электронное правительство (e-government), которое упрощает взаимодействие между гражданами и государством.

- Программы контроля и оценки деятельности государственных органов.

2. Улучшением качества образования:

Качественное образование, которое способствует критическому мышлению, толерантности и социальным навыкам, может повышать доверие между людьми и в обществе в целом. Образованные люди более склонны доверять другим и государственным институтам, так как лучше понимают, как работает система и как она может быть улучшена.

3. Социальной сплоченностью и вовлеченностью:

Повышение уровня вовлеченности граждан в социальную и общественную жизнь также способствует укреплению доверия. Чем больше люди взаимодействуют друг с другом на разных уровнях — через гражданские организации, волонтерские движения, общинные инициативы — тем выше уровень взаимного доверия. Это можно поощрять через:

- Поддержку общественных организаций и волонтерских инициатив.

- Программы развития социальных связей и поддержки местных сообществ.

4. Укреплением законности и справедливости:

Доверие к правосудию и законности является важным компонентом социального доверия. Люди, которые уверены, что правовая система работает справедливо, более склонны доверять государственным и социальным институтам. Для этого необходимо:

- Обеспечить независимость судебной системы.

- Улучшить доступ к правосудию для всех слоев населения.

5. Борьбой с неравенством

Неравенство в доходах, доступе к ресурсам и возможностям может подрывать доверие в обществе. Снижение социального неравенства через программы социальной защиты, доступ к качественному образованию и здравоохранению способствует увеличению

доверия. Люди, которые чувствуют себя частью справедливого общества, больше доверяют своим согражданам и институтам.

6. Повышением культурной толерантности

Доверие в обществе также зависит от уровня толерантности и культурной интеграции. Образовательные программы, направленные на развитие уважения к различным культурам и этническим группам, могут повысить социальное доверие. Участие в культурных обменах, диалоге между различными социальными группами и обучение взаиморезультативности также способствуют этому.

«Второй учитель» – Абу наср Аль Фараби в своих трудах «О взглядах жителей добродетельного города», понимал важность социального капитала, он отмечал важность добродетельности и порядка для развития в долгосрочной перспективе, он также подчеркивал, что архи важно чтобы жителей было много, их количество и плотность должна быть не меньше одного города. Ученый-философ, мысли которого опередили свое время, также понимал, что горожане должны быть грамотными, воспитанными, добродетельными, в тем времена — это замечательное открытие или теория древнего мыслителя опередила своё время, и не нашло практического применения. Сейчас же в 21 м веке благодаря цифровизации, ИИ, технологии Big data, технологии блокчейн, ДЗЗ, системам видеонаблюдения, геолокации, и т.д. Особенно важным из них или даже суммарным из перечисленных технологии можно выделить систему «умный город», которые необходимо внедрить максимально качественно и быстро в во все регионы страны, иначе как сказал наш глава государства К-Ж.К.Токаев мы рискуем остаться на краю цивилизации.

При этом важно понимать, что конечно же не стоит «изобретать велосипед» и необходимо перенимать опыт у более развитых в отрасли стран, компании и учреждений. Однако не следует слепо копировать их методы, практики и опыт. Учеными, исследователями изучен феномен как «изоморфная мимикрия», которая заключается в том, что организация, учреждения, человек копируют формы более успешной компании, но при этом если данное копирование будет без понимания сути, можно получить обратный эффект, то есть не рост и прогресс, а фикцию и стагнацию. Что естественно негативно скажется на уровне доверия общества как к государственным органам, так и частным компаниям и друг к другу.

В пример можно привести образовательную систему Финляндии, благодаря которой эта скандинавская страна уже на протяжении двадцати лет занимает топ 10 стран по уровню грамотности школьников 15 лет, согласно отчетам PISA. При этом в данной стране действует своя система образования, которая была принята в 1968 году. И с тех пор успешно функционирует, не претерпевая при это серьезных изменений и тем более реформ. Она отличается, тем что практически до 6 го класса ученикам не ставятся оценки, после же оценки ставятся, но при не афишируются, то есть оценки ученика знают только ученик, его родители и учитель. При этом практически отсутствуют тесты, и выпускные экзамены. При всем при этом успешно осваивают школьную программу в этой стране 99,7% школьников. Конечно у данной системы образования есть и критики, которые утверждают, что ученики показывают высокие результаты в тестировании PISA, не столько и не, сколько из-за прогрессивности система образования Финляндии, а исключительно в связи с высокими педагогическими и предметными знаниями финских преподавателей. Другие отмечают, что их школьная программа слишком простая, по сравнению с международными стандартами [4].

Хотя российский ученый-филолог Любжин высказал утверждение, что только 40% школьников могут усвоить школьную программу, которая была принята в царской России, а «советская школа» имела кучу недостатков. Соответственно присущие ей недостатки перешли и в нашу систему образования. По мнению ученого, который исследует историю российского образования, и является в данной области признанным экспертом, основным достоинством дореволюционной системы образования полагает ученый то, что она имела множество различных программ, то есть не было одного универсального, что учитывало в большей степени индивидуальные особенности учеников. Так по свидетельствам историков выпускники школы С.Н.Фишер могли без вступительных экзаменов поступать в лучшие

университеты России и Германии того времени. Что свидетельствует о высоком качестве образования того времени.

В настоящем много экспертов в своих исследованиях отмечают, что, хотя охват обязательным средним образованием охватывается все большее количество людей в мире, но средний показатель грамотности падает. Однако удачной советскую систему можно признать лишь в рамках всеобщего; в нынешних же социальных условиях его концепция — однотипное образование для всех — работать не будет. Масштабы охвата «образованием» всегда обратно пропорциональны его качеству. Но высшее образование способны полноценно получить от силы процентов 10 населения, среднее — разве что в 3–4 раза больше. Когда считается, что получить последнее должны все — оно неизбежно профанируется более, чем на половину». Эта позиция и представляется нам наиболее перспективной. По уровню образования, по уровню знаний россияне неконкурентоспособны в мире. Но «отставание» было и во время СССР. Историк Сергей Владимирович Волков отмечает, что в отличие от других стран советская элита обладала худшим образованием среди интеллигентных слоев. Она уступала не только академическим кругам, но и любым, где было нужно высшее образование. В отличие от Запада, где странами управляли выпускники лучших университетов. А после распада СССР модель советского всеобщего перестала иметь смысл. Если ученику не интересно, поскольку предметы преподавались поверхностно и ради галочки — нужно какое-то социальное давление, чтобы дети все же учились. В раннее советское время сама обстановка в стране заставляла человека становиться лояльным членом социума. А потом давление ослабло. Шкала требований поползла вниз. Чтобы не иметь дела со второгодниками, учителям приходилось заниматься чистым рисованием оценок, и дети могли совершенно спокойно ничего не учить. То есть образование не гарантирует карьеры. В других странах такого практически нет. Копья ломались вокруг важных вопросов, но второго порядка. Система проверки знаний очень важна. Но гораздо важнее — программа и набор предметов для изучения. А мы сейчас думаем над тем, что ужесточение экзаменов может улучшить обучение. Никким образом. В результате у сложного ЕГЭ есть только два пути: либо мы должны снизить планку, чтобы практически все смогли получить аттестат. Либо экзамен просто превратится в фикцию. То есть мы опять возвращаемся к концепции всеобщего — чтобы исключительно все смогли получить среднее образование. А так ли уж оно необходимо для всех? Среднее образование в полном объеме способно освоить примерно 40 % населения. Ориентиром для меня служит Императорская школа. Если мы хотим охватить «знаниями» всех — уровень обучения, естественно, будет низким.»: Почему тогда в мире необходимость всеобщего среднего образования не только не подвергается сомнению, но даже появился новый тренд — всеобщее высшее для всех? А. Л.: Это уже издержки демократии. Если мы простые вещи назовем высшим образованием — почему бы и нет? Можно дворника назвать менеджером по клинингу, сделать его оператором сверхсложной метлы на колесиках. Но скорее всего не будет разницы — проучится он где-то пять лет или сразу на месте начнет учиться обращаться с пультом этой метлы. Формально Институт стран Азии и Африки и Урюпинский сталелитейный университет дают одни и те же права. И тот и другой предоставляют корочки о высшем образовании. Но реально на некоторые работы одного выпускника возьмут, а другого — нет [5].

Однако исследователи сходятся во мнении что, данная определенно высокоэффективная система среднего образования возможно в условиях только Финляндии, в стране, где очень высокий социальный капитал. Эксперты склоняются во мнении, что в иных условиях «данное чудо» не возможна.

За годы независимости в стране было приняты множество концепции, планов, многие из них конечно же дали результат, однако стоит признать, что не мало тех, что канули в лету, или дали не впечатляющие результаты. При этом эксперты и ученые умы соглашаются что наши принимаемые проекты одни из самых передовых в мире.

Вероятно, проблема кроется в недостаточном социальном капитале. Благодаря успешным реформам в образовании, поддержке педагогов государством грамотность

населения к настоящему моменту удалось повысить. Однако при этом на низком уровне находятся доверия населения как к друг к друг, так и организациям как частным, так и государственным. Кооперация, сплочённость крайне низкая, если прибегнем к аллегориям, то можно сравнить с басней Крылова «О лебеде, раке и жуке». В этой связи стоит задача перед государственными и местными органами увеличить социальный капитал нашей страны. Можно с уверенностью сказать, что для этого есть множество способов. Часть которых мы описали в данной статье выше.

Исходя из Аналитического отчета «Результаты Казахстана в международных исследованиях качества образования: исследование причин отставания» следует, что

- Образование в дошкольных организациях имеет исключительную важность для дальнейшего образования ребенка, при этом отмечается, что длительность должна быть не менее 1 года, а лучше всего не менее 3 лет. Конечно при этом крайне важно чтобы воспитатели были высококвалифицированными специалистами.
- Далее следует начальная школа, которая также имеет чрезвычайно высокую важность, при этом для ребенка важна в первую очередь квалификация и знания педагога, и наличие условия для занятия дома.
- Далее идут по важности для успеха в учебе ребёнка образование родителей, здесь имеется одна любопытная закономерность чем выше образование матери и чем выше карьера отца, тем успешнее будет в учебе ребенок.
- При этом на ребенка отрицательно влияют полная занятость матери, но в лучшую сторону влияет полная занятость отца, лучше если мать не работает или работает на пол ставки. Вероятно, это связано, с тем, что матери имеющие лучшее образование и свободное время могут правильно подготовиться к беременности и родам, после рождения ребенка она сможет уделить время образованию, развитию ребенка к примеру, выбрав лучшие секции, детские сады, школы и так далее, а не из принципа лучше то, что ближе.

Исходя из сказанного необходимо ввести курсы повышения квалификации для воспитателей детсадов, начальных классов. При этом так как ресурсы страны не безграничны, нужно делать акцент именно на тех сферах, которые предположительно дадут наивысшую отдачу.

В 2023 и 2024 годах число выпускников, закончивших школу в Казахстане, было следующим:

В 2023 году школу окончили около 170 тысяч выпускников. Из них 162 тысячи сдали ЕНТ, а 135 тысяч (примерно 83%) набрали пороговый балл, что позволяет им поступать в вузы. В 2024 году школу завершили около 188 тысяч выпускников. ЕНТ сдали 181 тысяча человек, из которых 139 тысяч (около 76%) преодолели пороговый балл, необходимый для поступления в высшие учебные заведения. Таким образом, большинство выпускников участвуют в ЕНТ, и в последние годы примерно 75-83% из них успешно проходят порог.

Единое национальное тестирование (ЕНТ) в Казахстане является основным способом оценки знаний выпускников школ и важным этапом для поступления в вузы. Результаты ЕНТ оцениваются в баллах, и их интерпретация зависит от количества баллов, необходимых для преодоления порогового значения и поступления в университеты.

Статистика 2023 года:

- Общее количество выпускников: около 170 тысяч человек.
- Количество сдающих ЕНТ: 162 тысячи.
- Пороговый балл: минимальный проходной балл в 2023 году составлял 50 баллов из 140 возможных.
- Прошли порог: около 83% выпускников успешно преодолели пороговый балл.

Статистика 2024 года:

- Общее количество выпускников: около 188 тысяч.
- Количество сдающих ЕНТ: 181 тысяча.
- Прошли порог: около 76% выпускников.

Перевод баллов ЕНТ в пятибалльную систему

Для перевода баллов ЕНТ в привычную пятибалльную систему можно использовать условную шкалу на основе процентов от максимального количества баллов (140 баллов):

1. Отлично «5»: от 85% до 100% (119–140 баллов).
2. Хорошо «4»: от 70% до 84% (98–118 баллов).
3. Удовлетворительно «3»: от 50% до 69% (70–97 баллов).
4. Неудовлетворительно «2»: менее 50% (менее 70 баллов).

При этом проходным считается (для многих специальностей 50 баллов, для национальных вузов – 65, для правовых и педагогических специальностей – 75, здравоохранение и соцобеспечение – 70, сельское хозяйство и биоресурсы – 60 баллов соответственно)

Пример:

- Если ученик набрал 120 баллов на ЕНТ, это соответствует 85% от максимального результата, что можно интерпретировать как оценку «5» по пятибалльной системе.

- 90 баллов — это около 64%, что соответствует оценке «3» [6].

ЕНТ — это ключевой элемент образовательной системы Казахстана, и его результаты имеют прямое влияние на поступление в вузы. Перевод баллов ЕНТ в традиционную пятибалльную систему позволяет лучше понять уровень знаний учеников, однако критерии могут варьироваться в зависимости от университетов и выбранных специальностей.

Индекс качества системы образования учитывает государственную систему образования, готовность студентов учиться в вузах, финансирование университетов, количество высших образовательных учреждений и различные мировые рейтинги.

Самыми качественными системами образования в мире, согласно данным рейтинга, обладают такие страны, как Великобритания, США, Австралия, Нидерланды и Швеция. Худшая на сегодняшний день система образования — в Ботсване.

Рейтинг стран по качеству системы образования. 2024

Место	Страна	Индекс
1	 Великобритания	78,2
2	 США	72,0
3	 Австралия	70,5
4	 Нидерланды	70,3
5	 Швеция	70,1
6	 Франция	69,9
7	 Дания	69,8
8	 Канада	69,8
9	 Германия	69,5
10	 Швейцария	68,3
36	 Россия	58,7
55	 Кыргызстан	52,6
62	 Казахстан	51,0
69	 Азербайджан	47,0
86	 Туркменистан	31,9
93	 Ботсвана	27,0

Ranking.kz на основе данных Ceoworld magazine

Если сравнивать Казахстан со странами СНГ, участвующими в рейтинге, то показатель качества системы образования лучше у России и Кыргызстана. Хуже обстоит ситуация в Азербайджане и Туркменистане [7]

Классическое определение социального капитала связано с работами П. Бурдьё, Р. Патнэма и Ф. Коулмана. Они подчеркивают значение социальных связей и доверия как элементов, определяющих способность общества к коллективным действиям. Более поздние исследования, например работы Фукуямы, акцентируют внимание на институциональной роли государства в обеспечении доверия и социальной координации.

Государство выполняет несколько функций в этом процессе:

- Регулирование и правовая поддержка. Доверие к институтам зависит от их прозрачности, справедливости и эффективности. Государства, способные внедрять и поддерживать верховенство закона, создают благоприятные условия для роста социального капитала (Putnam, 1993) [8].

- Образование и просвещение. Исследования показывают, что инвестиции в образование укрепляют социальные связи и развивают нормы взаимного уважения (Coleman, 1988) [9].

Инфраструктура для взаимодействия. Развитие цифровых технологий и общественных пространств способствует расширению сетей взаимодействия между гражданами (Burt, 2000) [10].

Социальный капитал не только обеспечивает социальную стабильность, но и стимулирует экономическое развитие. Исследования Всемирного банка подчеркивают, что страны с высоким уровнем доверия демонстрируют более высокие показатели ВВП на душу населения. Государства, создающие условия для сотрудничества между различными социальными группами, способствуют снижению транзакционных издержек и увеличению эффективности экономики.

Вместе с тем государства сталкиваются с рядом вызовов:

- Поляризация общества и снижение уровня доверия к институтам.
- Недостаточное внимание к развитию человеческого капитала.
- Ограниченные ресурсы для инвестиций в долгосрочные проекты [11].

Государство играет центральную роль в создании и поддержании социального капитала. Эффективная государственная политика, направленная на укрепление доверия, развитие институтов и поддержку гражданской активности, способствует не только социальной стабильности, но и устойчивому экономическому росту. Будущие исследования должны быть сосредоточены на разработке моделей взаимодействия государства и общества, позволяющих достичь максимальной синергии в этом процессе.

Социальный капитал, выраженный в доверии, нормах сотрудничества и социальных связях, представляет собой стратегический ресурс, который позволяет обществу эффективно реагировать на вызовы и адаптироваться к изменениям.

Для укрепления социального капитала государству необходимо сосредоточиться на развитии прозрачных и справедливых институтов, поддержании верховенства закона и стимулировании гражданской активности. Также важным фактором является инвестиция в образование и инфраструктуру, которые создают условия для укрепления социальных связей и построения доверия.

В условиях глобальной нестабильности и растущей поляризации общества, государственная политика должна быть направлена на консолидацию граждан и преодоление социальных барьеров. Только активное участие государства в этом процессе способно обеспечить долгосрочную социальную стабильность и устойчивое развитие экономики, что особенно важно в эпоху стремительных изменений и глобальных вызовов.

Перспективы дальнейших исследований заключаются в разработке конкретных моделей взаимодействия государства и общества, а также методов измерения и оценки уровня социального капитала.

Список использованной литературы:

1. «Сумерки всеобща. Школа для всех и ни для кого», доктор филологических наук Алексей Игоревич Любжин, М., Университет Дмитрия Пожарского, 2017г.

2. Центр глобального развития (Center for global development) Три причины, по которым ИИ может усилить глобальное неравенство, 17 октября 2024г. Филипп Шеллекенс, Дэвид Скиллинг.
3. Аналитический отчет «Результаты Казахстана в международных исследованиях качества образования: исследование причин отставания». – Центр анализа и стратегии «Белес», Под ред. Ирсадиева С.А., 2020г. – 308с.
4. https://www.oecd-ilibrary.org/education/world-class_9789264300002-en
5. <https://ozon.kz/product/obrazovanie-mirovogo-urovnya-kak-vystroit-shkolnuyu-sistemu-xxi-veka-1280884218/>
6. КНИГА АНДРЕАСА ШЛЯЙХЕРА «ОБРАЗОВАНИЕ МИРОВОГО УРОВНЯ. КАК ВЫСТРОИТЬ ШКОЛЬНУЮ СИСТЕМУ XXI ВЕКА?»
7. «Почему одни страны богатые, а другие бедные» Дарон Аджемоглу, Джеймс А.Робинсон М., 672с, 2024г.
8. <https://ranking.kz/reviews/regions/v-reytinge-stran-po-kachestvu-sistemy-obrazovaniya-kazahstan-zanyal-lish-62-e-mesto-iz-93.html>
9. Национальный доклад о состоянии и развитии системы образования Республики Казахстан (по итогам 2019 года). – Нур-Султан: Министерство образования и науки Республики Казахстан, АО «Информационно-аналитический центр», 2020. – 367 стр.
10. <https://ceoworld.biz/2024/04/02/countries-with-the-best-performing-education-systems-2024/>
11. <https://www.bisam.kz/ru/news/256-2023-12-29-22-39-35>

СРАВНЕНИЕ AGILE И WATERWALL. ЧТО ВЫБРАТЬ ДЛЯ ПРОЕКТА?

¹Тагайбекова Н.П.

²Худайбергенов С.

¹nurgul.tagaibekova@yu.edu.kz

²sultan.khudaibergenov@yu.edu.kz

¹PhD, и.о. ассоциированного профессора кафедры “Менеджмент”, Yessenov university

² магистрант 2-го курса, Yessenov university

Аннотация. В современном мире разработки программного обеспечения выбор подходящей методологии управления проектами имеет критическое значение для успеха. Две из наиболее распространённых методологий — Agile и Waterfall — представляют собой полярные подходы, каждый из которых имеет свои преимущества и недостатки. Методология Waterfall, впервые предложенная в 1970-х годах, является линейным и последовательным подходом, где все требования собираются в начале проекта, что позволяет легко планировать графики и бюджеты. Однако её недостатком является отсутствие гибкости, что делает её менее подходящей для динамичных и быстро меняющихся проектов. С другой стороны, методология Agile, зародившаяся в 1990-х годах в ответ на кризис разработки программного обеспечения, предлагает гибкость и адаптивность, что особенно важно в условиях высокой конкурентоспособности ИТ-рынка. Agile основывается на постоянном взаимодействии с заинтересованными сторонами и итеративном процессе разработки, что позволяет быстро реагировать на изменения и оптимизировать качество конечного продукта. Основные ценности и принципы Agile, изложенные в Agile Manifesto, акцентируют внимание на важности человеческого взаимодействия и быстрой поставки работающего программного обеспечения. На основе статистических данных, Agile стал доминирующим подходом, особенно в разработке программного обеспечения, где около 95% компаний применяют его. В то же время методология Waterfall сохраняет свою актуальность в таких отраслях, как медицина и авиация, где строгие нормативные требования и предсказуемость процессов играют ключевую роль. Гибридные модели, объединяющие элементы обеих методологий,

также становятся всё более популярными, позволяя компаниям адаптировать свои подходы в зависимости от специфики проектов. В данной работе рассматриваются ключевые аспекты обеих методологий, их преимущества и недостатки, а также влияние на качество и успешность проектов. Особое внимание уделяется анализу того, как выбор методологии может быть определён особенностями проекта, требуемыми ресурсами и ожиданиями заинтересованных сторон. Таким образом, выбор между Agile и Waterfall зависит от множества факторов, и для достижения оптимальных результатов проектным менеджерам необходимо тщательно оценить потребности и цели своих проектов.

Ключевые слова: проектное управление, сравнение методологии, гибкость, каскадная модель, выбор подхода, agile, waterfall.

Введение. Проектное управление существует на протяжении веков, принимая разные формы. Люди постоянно совершенствовали свои методы охоты, собирательства, строительства и других процессов. Сегодня человечество работает над созданием умных городов, глобальными ИТ-продуктами и продолжает искать способы улучшения производства и развития. Методологии играют ключевую роль во многих процессах, поэтому выбор правильного подхода крайне важен. Несмотря на то, что у нас есть более современные инструменты, успех любого проекта по-прежнему во многом зависит от способности правильно выбрать методологию.

По статистике, успешными считаются только около 30% ИТ-проектов. Одной из главных причин неудач является неспособность вовремя определить потребности клиентов и установить ключевые этапы, которые помогли бы измерить успех проекта. Однако с технологическими трудностями сталкиваются не только ИТ-компании. Учитывая значимость технологий в современной жизни, рано или поздно любая компания может оказаться перед необходимостью разработки ИТ-продукта или решения. Например, может потребоваться создать мобильное приложение или модернизировать устаревшую инфраструктуру, перейдя на облачные решения. В таких случаях выбор методологии становится критически важным.

Agile – это один из самых популярных итеративных подходов в разработке ПО, но это не значит, что метод Waterfall и другие классические методологии потеряли свою актуальность. Оба подхода могут быть полезны при управлении проектами.

Определить, что лучше – Agile или Waterfall, можно, исходя из размера и типа проекта. Иногда имеет смысл выбрать один подход, а иногда – комбинировать оба. В этой статье мы предлагаем краткий обзор каждого из них, чтобы вы могли выбрать методологию, наиболее подходящую для ваших целей и задач.

Литературный обзор. В последние десятилетия управление проектами в области информационных технологий претерпело значительные изменения с возникновением новых методологий, среди которых наиболее заметными являются Agile и Waterfall. Этот обзор литературы фокусируется на сравнении этих двух подходов, их применении, преимуществах и недостатках, а также влиянии на успешность проектов.

Методология Waterfall

Waterfall, или «модель водопада», была разработана в 1970-х годах и представляет собой линейный и последовательный подход к управлению проектами. Исходя из работы Винстона Ройса (1970), Waterfall предполагает, что процесс разработки должен проходить строго через определенные этапы: сбор требований, проектирование, реализация, тестирование и обслуживание. Преимуществом этого подхода является простота в планировании и предсказуемость затрат, поскольку все требования фиксируются на начальном этапе. Однако, как отмечает Браун (2013), недостатком Waterfall является его жесткость и низкая гибкость, что может привести к проблемам, если требования изменяются в процессе разработки. В исследованиях показано, что эффективность Waterfall снижается в динамичных и высоко конкурентных отраслях, где изменения являются нормой (Highsmith, 2009).

Методология Agile. Agile, напротив, возник как ответ на недостатки традиционных подходов к разработке программного обеспечения. Методология основана на Agile Manifesto, опубликованном в 2001 году, который подчеркивает ценность взаимодействия с клиентами, гибкости и итеративной разработки (Beck et al., 2001). Agile предоставляет возможность частых поставок рабочей версии продукта, что позволяет командам быстрее реагировать на изменения и улучшать качество. В отличие от Waterfall, Agile требует постоянного вовлечения заинтересованных сторон и позволяет адаптировать требования по мере необходимости (Schwaber & Sutherland, 2013). По данным исследований, использование Agile значительно увеличивает вероятность успеха проектов — 71% команд, применяющих Agile, сообщают о высокой удовлетворенности клиентов (VersionOne, 2020).

Методы. В литературном обзоре о методологиях Agile и Waterfall упоминаются несколько методов, которые могут быть использованы для анализа и сравнения этих подходов. Вот основные из них:

1. **Сравнительный анализ:** Этот метод используется для сопоставления различных характеристик Agile и Waterfall, таких как процесс разработки, подход к управлению требованиями и эффективность проектов. Сравнительный анализ позволяет выявить ключевые отличия и преимущества каждого подхода.

2. **Кейс-исследования:** Исследования конкретных примеров применения Agile и Waterfall в реальных проектах. Кейс-исследования помогают проиллюстрировать, как различные методологии работают в различных контекстах и при различных условиях.

3. **Анализ статистических данных:** Использование статистических данных и опросов для оценки распространенности и эффективности методологий. Например, исследования, показывающие процент компаний, использующих Agile или Waterfall, и уровень удовлетворенности клиентов в зависимости от выбранной методологии.

4. **Качественные исследования:** Сбор мнений и отзывов специалистов в области управления проектами, чтобы понять, как они воспринимают преимущества и недостатки каждой методологии.

5. **Методы смешанного подхода:** Применение комбинированных методик, которые интегрируют элементы обоих подходов. Это может включать изучение гибридных моделей, которые используют как Agile, так и Waterfall.

6. **Анализ литературы:** Обзор существующих публикаций, исследований и статей, чтобы собрать и систематизировать информацию о методологиях, их применении и результатах.

Эти методы позволяют глубже понять и оценить различия между Agile и Waterfall, а также определить, какие подходы лучше подходят для конкретных проектов и условий.

Дискуссия. Agile — это методология управления проектами, особенно популярная в разработке программного обеспечения. Она основывается на тесном сотрудничестве между самоорганизующимися кросс-функциональными командами и клиентами. Основные принципы Agile изложены в Манифесте Agile. Эта методология возникла как альтернатива традиционным подходам, таким как Waterfall.

ИТ-индустрия динамична, так как программное обеспечение требует постоянных обновлений, а старые версии быстро устаревают. В условиях жесткой конкуренции ИТ-команды должны быть гибкими, и традиционные методы, такие как Waterfall, часто не подходят для такой среды.

Agile появился в 1990-х годах в ответ на кризис в разработке ПО, известный как «кризис разработки» и «задержка доставки приложений». В это время компании осознали, что не могут быстро удовлетворять потребности клиентов, так как последовательный процесс разработки не давал возможности вносить изменения на ранних этапах, а к моменту завершения разработки требования часто устаревали.

Agile предложил другой подход. Манифест Agile содержит 12 принципов, направленных на улучшение процесса разработки через использование гибкой структуры и взаимодействие команд. Важные принципы и ценности Agile:

- Работающее ПО важнее, чем подробная документация;
- Взаимодействие людей важнее, чем процессы и инструменты;
- Сотрудничество с клиентами важнее, чем переговоры по контракту;
- Гибкость и быстрая реакция на изменения важнее строгого следования плану;
- Быстрая поставка работающего ПО;
- Возможность изменения требований в ходе разработки;
- Удовлетворение потребностей клиентов через регулярные поставки ПО;
- Сотрудничество разработчиков и стейкхолдеров на всех этапах;
- Рабочая среда, основанная на доверии, поддержке и мотивации;
- Поддержание стабильного темпа работы команды.

Эти ценности помогают ИТ-командам быстро адаптироваться к изменениям и эффективно разрабатывать продукты, удовлетворяя запросы клиентов.

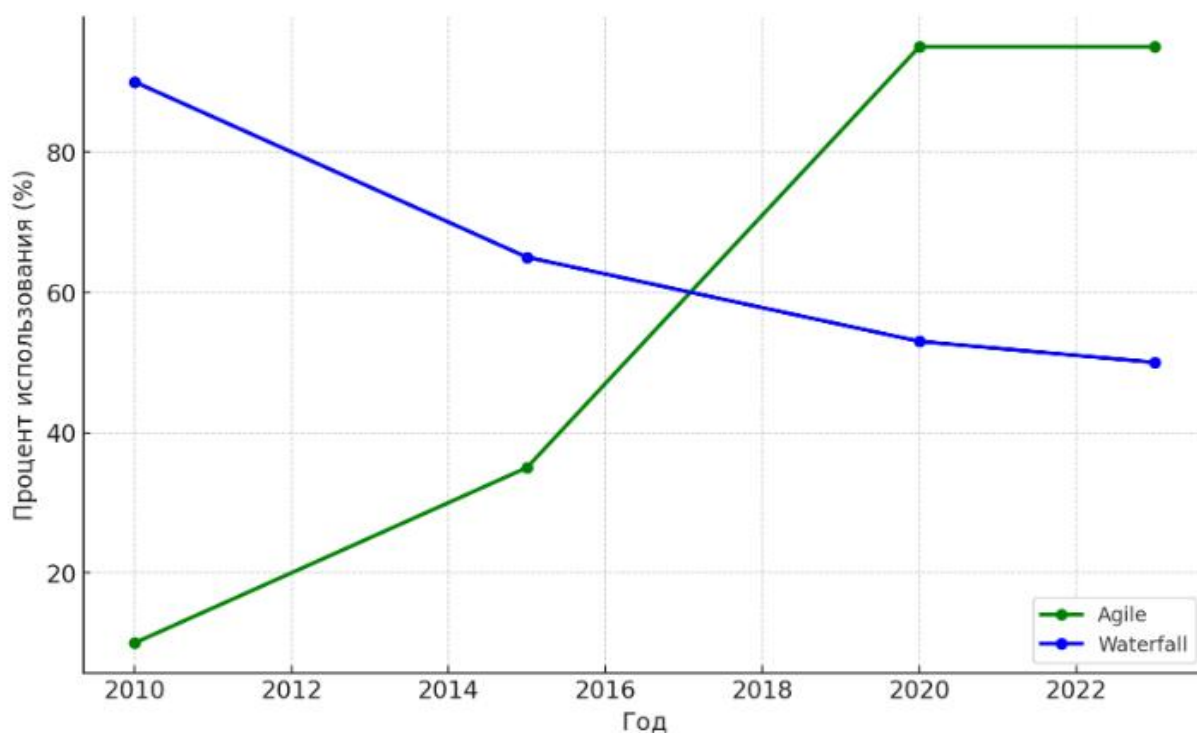


График по использованию методологии Agile и Waterfall

Основные преимущества Agile:

1. **Улучшение качества.** Одним из ключевых достоинств Agile является более высокое качество продукта. Проекты делятся на управляемые блоки, что позволяет командам эффективно взаимодействовать и тестировать каждый этап разработки. Постоянное тестирование и частые сборки помогают быстро находить и устранять ошибки, что улучшает конечное качество продукта.

2. **Взаимодействие с заинтересованными сторонами.** Agile предлагает множество возможностей для тесного взаимодействия с командой и заинтересованными сторонами. Поскольку стейкхолдеры активно участвуют на всех этапах разработки, команда лучше понимает бизнес-цели и укрепляет доверие со стороны заказчиков.

3. **Предсказуемые графики и затраты.** Процесс разработки Agile организован в спринты с фиксированной продолжительностью. Благодаря этому можно точно планировать затраты и сроки выполнения каждой функции, что делает процесс более предсказуемым.

4. **Предсказуемый выпуск.** Фиксированные сроки позволяют командам добавлять новые функции с высокой скоростью. Они могут выпускать бета-версии на более ранних стадиях, предоставляя бизнесу значимые результаты быстрее.

Недостатки Agile:

1. **Недостаток квалифицированных владельцев продуктов.** Компании привыкли работать с традиционными документами бизнес-требований (BRD), которые понятны большинству специалистов. Внедрение Agile вызывает затруднения, так как бизнес-аналитики и стейкхолдеры часто не знакомы с пользовательскими историями и другими подходами Agile. Это может вызывать сопротивление к переходу на новые методы управления процессами.

2. **Проблемы с человеческим поведением.** Внедрение Agile требует изменения привычных подходов к работе и корпоративной культуры. Сопротивление изменениям часто связано с нежеланием адаптировать новые методы работы, что создает вызовы для команды и руководства.

3. **Отсутствие межфункциональных команд.** Agile Manifesto упоминает всех участников команды как «разработчиков», что может привести к неправильному восприятию, будто команда состоит только из программистов. Однако Agile подразумевает, что команда должна быть кросс-функциональной, включающей специалистов разных ролей для выполнения всех задач без внешней помощи. Внедрение таких команд остаётся вызовом для многих компаний.

Цикл гибкой разработки:

1. **Инициация проекта.** Этот этап, также называемый фазой представления или начальной фазой, предполагает обсуждение заинтересованными сторонами и владельцем продукта общей концепции проекта и оценку его рентабельности. На этой стадии не углубляются в детали, а фокусируются на назначении команды и планировании ресурсов. Главная задача — определить экономическую целесообразность проекта.

2. **Планирование.** В этом этапе бизнес-аналитики и технические менеджеры встречаются с владельцами продукта или спонсорами, чтобы установить четкие цели. Команды определяют целевую аудиторию, а также функционал и ценность продукта для пользователей. Также оцениваются возможные риски и устанавливаются приоритеты для элементов продукта на основе их бизнес-ценности.

3. **Разработка.** После получения обратной связи от заинтересованных сторон команда начинает разработку. В Scrum, одной из популярных методологий Agile, процесс разбит на спринты — итерации, каждая из которых направлена на повышение ценности продукта. Первая версия постоянно дорабатывается, включая новые функции. В ходе каждого спринта проводятся тестирования, и финальный продукт также проходит итоговое тестирование. В других методологиях, например в Канбане, вместо спринтов процесс строится на выполнении отдельных задач.

4. **Производство.** На этом этапе продукт уже используется пользователями, и команда следит за его производительностью, выявляет и устраняет ошибки. Этот процесс, включая передачу и поддержку, зависит от типа продукта.

5. **Вывод продукта из эксплуатации.** Последний этап Agile-цикла предполагает снятие продукта с производства, когда пользователи переходят на более новые версии или альтернативные решения. Основной причиной этого может быть выход новой версии продукта или снижение его рентабельности.

Как Agile работает с требованиями к программному обеспечению. В Agile отсутствует традиционная система управления требованиями, поскольку эта методология делает акцент на гибкости, сотрудничестве и коммуникации, а не на строгих процедурах. Требования в Agile часто оформляются в виде пользовательских историй и оцениваются на основе стратегических целей компании. После этого они проходят декомпозицию и включаются в бэклог продукта, из которого задачи распределяются по спринтам или релизам.

Методология Водопада. Waterfall — это традиционный линейный подход к управлению проектами, где все этапы выполняются последовательно, один за другим. Этот метод предполагает сбор требований от заказчиков и заинтересованных сторон на начальной стадии, что становится основой для плана проекта. Модель Водопада была создана в 1970 году

и получила широкое распространение благодаря своей логичной структуре и простоте в реализации.

Основные преимущества Waterfall

1. **Простое планирование.** Поскольку все требования определяются заранее, планировать проект становится проще. Этапы заранее структурированы, что упрощает управление.
2. **Предсказуемость затрат.** Точная оценка времени, ресурсов и затрат на проект возможна ещё до начала разработки, что позволяет заранее контролировать бюджет.
3. **Измерение успеха.** Четкие требования на начальном этапе позволяют создавать систему контрольных точек, по которым можно отслеживать успешность проекта на разных стадиях.
4. **Быстрая разработка.** Поскольку заказчики не вносят новых требований в процессе разработки, работа над проектом может быть завершена быстрее. Однако возможны значительные доработки после выпуска продукта.

Недостатки Waterfall

1. **Проблемы с коммуникацией.** Клиентам часто трудно чётко выразить все свои потребности и ожидания на этапе начала проекта, что может привести к недопониманиям.
2. **Дорогой редизайн.** Если на этапе проверки выяснится, что продукт не соответствует ожиданиям заказчика, изменения могут потребовать значительных финансовых и временных затрат.
3. **Отсутствие гибкости.** Waterfall плохо приспособлен к быстро меняющимся условиям и новым требованиям, что является недостатком в динамично развивающихся отраслях, таких как ИТ.

Несмотря на свои ограничения, Waterfall остаётся хорошим выбором в тех случаях, когда клиент чётко понимает свои требования и проект связан с решением знакомых задач. Модель широко применяется в таких сферах, как медицина, авиация и интернет вещей (IoT).

Этапы разработки по модели Waterfall

1. **Сбор требований.** На этом этапе собираются все требования, и проект планируется без участия клиента на следующих стадиях.
2. **Дизайн.** Включает два подэтапа: логическое проектирование (разработка возможных решений) и физическое проектирование (создание спецификаций на основе выбранного решения).
3. **Реализация.** Разработка кода, исходя из ранее определённых требований и спецификаций.
4. **Проверка.** Заказчик проверяет готовый продукт и оценивает, насколько он соответствует начальным требованиям.
5. **Техническое обслуживание.** Пользователи начинают работать с продуктом, и команда устраняет обнаруженные ошибки и поддерживает функциональность продукта.

Как Waterfall справляется с требованиями к программному обеспечению. В модели Waterfall требования к программному обеспечению определяются и фиксируются на начальном этапе проекта. Эти требования становятся основой для всего процесса разработки, и изменения в них могут быть внесены только через формальные запросы, что делает систему более стабильной и предсказуемой. В отличие от Agile, где требования могут постоянно корректироваться на основе обратной связи с клиентами, в Waterfall требования остаются неизменными до завершения проекта. Это обеспечивает чёткость и позволяет более детально планировать все этапы разработки.

Выводы. Основные различия между Waterfall и Agile:

Waterfall и Agile представляют собой два противоположных подхода к управлению проектами.

1. **Структура процесса:** Waterfall — это линейная модель, где каждая фаза разработки следует за другой в строгом порядке. Agile, напротив, использует итеративный подход с постоянной разработкой, тестированием и взаимодействием с клиентами.

2. **Гибкость:** Waterfall предполагает фиксированность требований, что снижает возможность внесения изменений по ходу разработки. Agile же предполагает регулярное обновление и адаптацию требований на основе взаимодействия с клиентами.
3. **Тестирование:** В Waterfall тестирование выполняется только после завершения этапа разработки, тогда как Agile включает тестирование на всех стадиях, что помогает быстрее выявлять и устранять ошибки.
4. **Использование:** Waterfall подходит для проектов с четко определёнными требованиями и ограничениями по времени и бюджету. Agile лучше применять, когда требования менее определённые и могут меняться в ходе разработки.

Как выбрать правильную методологию для проекта:

Выбор между Waterfall и Agile зависит от особенностей вашего проекта и среды, в которой вы работаете.

- **Когда выбрать Waterfall?** Waterfall эффективен, если проект имеет чёткие и неизменные требования, строгие временные рамки и бюджет, а также высокие нормативные требования, как в медицине или авиации. В этих случаях Waterfall позволяет минимизировать риск изменений в процессе разработки.
- **Когда выбрать Agile?** Agile предпочтителен, если проект включает неопределённые требования, а заинтересованные стороны готовы активно участвовать в процессе. Этот подход позволяет быстро адаптироваться к изменениям и управлять приоритетами, что делает его идеальным для разработки программного обеспечения.

Обе методологии имеют свои сильные и слабые стороны. Waterfall обеспечивает стабильность и предсказуемость, что важно для крупных и регламентированных проектов. Agile предлагает гибкость и быструю адаптацию, что важно в условиях динамичного рынка. Компании должны учитывать специфику своего проекта и бизнес-задачи, чтобы выбрать наиболее подходящий подход. В некоторых случаях возможна комбинация обоих методов, когда одни части проекта реализуются по Waterfall, а другие — по Agile.

Список использованной литературы:

1. Beck, K., et al. (2001). Manifesto for Agile Software Development. [Beck, K., et al. \(2001\). Manifesto for Agile Software Development.](#)
2. Brown, K. (2013). Waterfall vs. Agile: A Comparative Study. *International Journal of Project Management*. [\(PDF\) Project Management Methodologies: A Comparative Analysis of Agile and Waterfall Approaches](#)
3. Denning, S. (2016). How to Make the Whole Organization Agile. *Strategy & Leadership*. [How to make the whole organization “Agile” | Emerald Insight](#)
4. Highsmith, J. (2009). Agile Project Management: Creating Innovative Products. Addison-Wesley. [Agile Project Management: Creating Innovative Products, Second Edition\[Book\]](#)
5. Plume, J., & Lambert, S. (2021). Combining Agile and Waterfall Methodologies: A Framework for Success. *Journal of Software Engineering*. [Agile versus Waterfall Project Management: Decision Model for Selecting the Appropriate Approach to a Project - ScienceDirect](#)
6. Salemi, A., & Tagi, A. (2019). Waterfall vs Agile: A Comparative Analysis. *Journal of Systems and Software*. [Salemi, A., & Tagi, A. \(2019\). Waterfall vs Agile: A Comparative Analysis. Journal of Systems and Software.](#)
7. Schwaber, K., & Sutherland, J. (2013). The Scrum Guide. [scrumguides.org/docs/scrumguide/v1/Scrum-Guide-US.pdf](#)
8. VersionOne (2020). State of Agile Report. [2020, 14th Annual State of Agile Report by VersionOne Inc.](#)

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ И ИННОВАЦИИ В МЕТА

¹Тагайбекова Н.П.

²Зинүрұлы Н.

¹nurgul.tagaibekova@yu.edu.kz

²symbat.yklasova@yu.edu.kz

¹PhD, и.о. ассоциированного профессора кафедры “Менеджмент”, Yessenov university

²магистрант 2-го курса Yessenov university

Аннотация. Эта статья исследует, как Meta интегрирует управление проектами с инновациями для достижения успеха в области технологий. Особое внимание уделяется использованию Agile и Scrum методологий для управления сложными проектами и поддержке инноваций с помощью технологий, таких как ИИ и виртуальная реальность. В статье приводятся качественные данные, включая анализ кейсов и отчеты отрасли, выявляя ключевые практики, проблемы и роль инноваций в развитии Meta.

Ключевые слова: управление проектами, инновации, Meta, Agile, Scrum, цифровая трансформация, ИИ, виртуальная реальность.

Meta (ранее Facebook) является одной из ведущих технологических компаний, известной своими инновациями в области социальных сетей, искусственного интеллекта (ИИ), виртуальной реальности (VR) и цифровых технологий. Смена названия и фокус на создании метавселенной обозначили стремление компании к инновациям и развитию новых технологий. В условиях быстро меняющегося рынка технологий управление проектами и непрерывные инновации имеют решающее значение для поддержания конкурентоспособности и обеспечения роста.

Данная работа направлена на изучение того, как Meta интегрирует управление проектами с инновациями, делая акцент на использовании Agile подходов и стратегий для достижения устойчивого развития. Целью исследования является выявление ключевых практик и методов, применяемых компанией для управления крупномасштабными проектами, а также анализ возникающих при этом проблем. В условиях быстро изменяющейся технологической среды данный анализ может стать полезным для других технологических компаний, стремящихся к эффективному управлению проектами и внедрению инноваций.

Управление проектами в технологических компаниях. Agile и Scrum широко применяются в технологических компаниях для управления проектами с высоким уровнем неопределенности. Эти методологии позволяют быстро адаптироваться к изменениям и повышают ориентацию на клиента. Исследования, такие как *Роберта Остина* и *Джеффа Сазерленда*, подчеркивают преимущества Agile в повышении гибкости проектов.

Lean-подходы, акцентирующие внимание на минимизации потерь и оптимизации ресурсов, также важны для технологических компаний, таких как Meta, особенно при масштабировании инноваций и управлении рисками.

Интеграция передовых технологий, таких как ИИ, VR и AR, способствует развитию инноваций в технологических компаниях. *Майкл Тушман* и *Чарльз О'Рейли* исследуют, как амбидекстрийные организации управляют инновациями, сочетая текущее управление с исследованием новых технологий. Это позволяет компаниям, таким как Meta, адаптироваться к изменяющимся условиям рынка.

Согласно отчетам *McKinsey* и *Deloitte*, цифровая трансформация включает интеграцию новых технологий и данных в процессы управления проектами.

Meta использует Agile для управления масштабными проектами, такими как разработка AI-продуктов и виртуальной реальности (Meta Quest). В обзорах *MIT Sloan Management Review* отмечается, что крупные компании сталкиваются с трудностями при внедрении Agile в масштабах всей организации, что требует балансировки между командной автономией и общей стратегией.

Итеративные процессы разработки, используемые в Meta, включают непрерывный сбор обратной связи и улучшение продуктов, что совпадает с принципами, обсуждаемыми Джеральдом Сусманом в исследованиях инновационного управления.

Основной вызов — это масштабируемость: Meta должна адаптировать подходы к управлению проектами, чтобы справляться с увеличением масштабов операций. Дэвид Тис в своей теории динамических способностей указывает на необходимость непрерывного приспособления компаний к изменениям.

Также компании нужно сбалансировать инновационную деятельность с операционной эффективностью. Исследования Джона Коттера по организационным изменениям показывают, что стремительно растущие компании должны уметь совмещать инновации с поддержанием стабильности.

Для достижения целей исследования применяется качественный подход, который позволяет глубже понять использование Agile и инновационных стратегий в Meta. Основными методами являются анализ кейсов и проведение интервью с сотрудниками компании.

Данные собираются из различных источников, включая:

- Интервью с сотрудниками Meta: обсуждение практик управления проектами и инноваций.
- Анализ внутренних отчетов и публикаций: исследование опубликованных материалов о проектах Meta.
- Вторичные данные: использование данных из научных статей, отчетов отрасли и тематических исследований.

Для анализа данных применяется тематический анализ, позволяющий выявить основные тенденции и общие темы в области управления проектами и инноваций. Данные интервью будут структурированы по ключевым вопросам исследования, чтобы определить, каким образом методы Agile и инструменты управления способствуют инновационным достижениям.

Meta активно применяет методологии Agile и Scrum для управления крупными проектами. Agile используется для обеспечения гибкости и адаптивности при реализации проектов в областях, таких как искусственный интеллект и виртуальная реальность.

Основные инновации Meta включают разработку продуктов, связанных с метавселенной и внедрением технологий, таких как VR и AI. Эти инновации реализуются через итеративные процессы разработки и тесное взаимодействие с конечными пользователями.

К основным проблемам Meta относятся сложности с масштабированием Agile на уровне всей компании и поддержанием баланса между оперативной эффективностью и инновационными усилиями.

Если эти разделы вас устраивают, я продолжу с обсуждением.

Meta применяет Agile для управления проектами, включая использование Scrum и Kanban, что позволяет командам эффективно реагировать на изменения и управлять рисками. Каждая команда работает в коротких циклах, называемых спринтами, что способствует гибкому планированию и быстрому внедрению улучшений. Однако применение Agile на уровне всей компании сопряжено с трудностями, такими как необходимость координации действий большого количества команд и синхронизации их усилий для достижения общих целей. Для решения этой проблемы Meta использует подходы масштабируемого Agile (например, SAFe – Scaled Agile Framework), которые помогают структурировать работу и минимизировать конфликты между проектами.

Meta также активно использует гибридный подход к управлению проектами, сочетающий Agile с элементами традиционного управления, особенно в долгосрочных проектах, связанных с разработкой оборудования и VR-устройств. Это позволяет учитывать все аспекты проекта, включая бюджетирование, контроль качества и соответствие срокам, что часто трудно обеспечить при чистом использовании Agile. Инновации в Meta поддерживаются через использование итеративных процессов, позволяющих тестировать и совершенствовать

новые идеи на ранних стадиях. Компания делает акцент на "итерациях с обратной связью", где команды получают отзывы от конечных пользователей и быстро адаптируют продукт в соответствии с их потребностями. Это особенно важно в таких проектах, как разработка Meta Quest и продуктов, связанных с метавселенной. Meta активно инвестирует в исследования и разработки, внедряя новые технологии, такие как искусственный интеллект и дополненная реальность, что требует интеграции различных областей знаний и подходов к управлению проектами.

Для поддержания инновационного потенциала Meta также использует внутренние "хакатоны" и конкурсы, которые стимулируют сотрудников предлагать новые идеи и разрабатывать прототипы. Это создает среду, способствующую генерации и быстрому тестированию инноваций.

Meta, Google и Amazon, будучи лидерами в технологической отрасли, широко применяют Agile для управления своими проектами, однако их подходы различаются. Google, например, использует OKR (Objectives and Key Results) для постановки целей, что позволяет четко определять приоритеты и фокусировать усилия команд на конкретных результатах. Amazon применяет принцип "работать от обратного", начиная проекты с написания пресс-релиза, что помогает сосредоточиться на потребностях клиентов с самого начала. Meta, в отличие от своих конкурентов, делает акцент на создании экосистемы с широким использованием новых технологий, таких как метавселенная и искусственный интеллект, что требует гибких подходов к управлению проектами и масштабируемости Agile. Масштабируемость Agile в Meta остается вызовом из-за сложности координации множества проектов и необходимости соответствия различным требованиям. Компания сталкивается с трудностями в поддержании операционной эффективности, поскольку внедрение инноваций зачастую требует значительных изменений в процессах и ресурсах. Исследования показывают, что масштабирование Agile на уровне крупных компаний требует адаптации подходов к командному взаимодействию и гибкости в процессах принятия решений. Meta успешно преодолевает эти вызовы, применяя практики SAFe и гибридные модели управления, однако это требует постоянного мониторинга и корректировки стратегий.

Meta демонстрирует высокую эффективность в управлении проектами, опираясь на гибкость, инновационную культуру и технологическое лидерство. Её подходы к управлению проектами могут служить примером для других компаний, стремящихся внедрять инновации в своих продуктах и услугах. Будущие исследования могут быть направлены на изучение влияния этих подходов на долгосрочную устойчивость компании в условиях глобальных изменений.

В последние годы Казахстан активно развивает сотрудничество с глобальными технологическими корпорациями, включая Meta (ранее Facebook), в рамках управления проектами и цифровой трансформации. Хотя сам Meta не имеет официальных производственных или исследовательских подразделений в Казахстане, страна демонстрирует успехи в адаптации инструментов и решений компании для управления проектами и внедрения инноваций.

Социальные платформы для управления проектами в Казахстане следующие:

- Бизнес и государственный сектор в Казахстане используют платформы Meta (Facebook, Instagram) для коммуникации, продвижения и координации проектов. Например, местные компании активно внедряют Facebook Workplace как инструмент корпоративного управления.
- Казахстанские университеты и стартапы начали изучать возможности использования виртуальной реальности (VR) в образовательных и исследовательских целях, вдохновляясь опытом Meta в разработке таких технологий, как Oculus.
- Meta организует образовательные инициативы для стран Центральной Азии, включая Казахстан, предоставляя доступ к программам обучения по цифровым навыкам, управлению проектами и использованию рекламных инструментов.

Государственные проекты с использованием решений Meta нижеследующие:

– -Digital Kazakhstan: В рамках программы "Цифровой Казахстан" государственные органы и частный сектор применяют платформы Meta для вовлечения граждан в обсуждение социальных и инфраструктурных проектов. Это способствует повышению прозрачности и эффективности обратной связи.

– -Образовательные инициативы: Школы и университеты Казахстана используют онлайн-курсы и платформы Meta для обучения управлению проектами. Программы, предлагаемые Meta, помогают развивать навыки в управлении цифровыми проектами.

Внедрение технологий Meta в Казахстане требует усиленного развития инфраструктуры, особенно в удаленных регионах, где доступ к высокоскоростному интернету ограничен. Казахстан, как и многие другие страны, сталкивается с вызовами в области регулирования данных, связанных с использованием глобальных платформ, таких как Meta. Для более эффективного управления проектами требуется наращивание местного экспертного потенциала через образовательные программы и сотрудничество с международными компаниями.

Казахстан успешно интегрирует инструменты и подходы Meta в управление проектами и инновации, что способствует цифровой трансформации экономики и развитию человеческого капитала. Укрепление партнерства с Meta и развитие инфраструктуры позволят Казахстану занять более активную позицию в глобальной технологической экосистеме.

Исследование показало, что Meta эффективно сочетает управление проектами и инновации, что позволяет компании оставаться на передовой в технологической отрасли. Использование Agile подходов, таких как Scrum и Kanban, помогает компаниям управлять большими проектами, адаптироваться к изменениям и быстро реагировать на новые требования рынка. Благодаря внедрению итеративных процессов, основанных на обратной связи, Meta может быстрее внедрять инновации и совершенствовать продукты.

Инновационная деятельность компании поддерживается за счет использования передовых технологий, таких как искусственный интеллект, дополненная и виртуальная реальность. Meta активно развивает экосистему с акцентом на метавселенную, что требует не только гибких методов управления проектами, но и масштабирования Agile на уровне всей организации. При этом компания сталкивается с вызовами координации множества команд и балансировки между оперативной эффективностью и инновационной деятельностью.

Основными проблемами, выявленными в ходе исследования, являются необходимость масштабирования Agile, синхронизации команд и поддержания стабильности в условиях стремительного роста. Чтобы справляться с этими вызовами, Meta применяет гибридные модели управления, сочетая элементы традиционного и Agile управления.

В будущем компания должна продолжать совершенствовать свои подходы к управлению проектами и адаптации стратегий, чтобы обеспечить дальнейший рост и устойчивость. Рекомендации включают усиление процессов координации, более глубокую интеграцию цифровых инструментов управления проектами и повышение гибкости в подходах к масштабированию.

Список литературы

1. Остин, Р. Д. Практики Agile и их влияние на управление инновациями. *Harvard Business Review*.
2. Сазерленд, Д. (2014). *Scrum: Искусство делать в два раза больше за меньшее время*. Crown Business.
3. Тушман, М., & О'Рейли, Ч. (1996). Управление амбидекстрийными организациями для адаптации к изменениям на рынке. *California Management Review*, 38(4), 8-30.
4. Рис, Э. (2011). *Бережливый стартап: Как постоянные инновации создают радикально успешный бизнес*. Crown Business.
5. McKinsey & Company. Отчеты по цифровой трансформации в технологическом секторе.

ҚР –ДАҒЫ ЖЕРГІЛІКТІ ӨЗІН-ӨЗІ БАСҚАРУ ОРГАНДАРЫ ҚЫЗМЕТІНІҢ ИМИДЖМЕЙКИНГ ТРЕНТТЕРІНЕ ТАЛДАУ

¹ Даниярбек Нұрасыл Қамбарұлы
² Шодыраева Шынар Кошкарбаевна

¹ nurassyl.daniyarbek@yu.edu.kz

² shynar.shodyrayeva@yu.edu.kz

¹ Yessenov University, «Мемлекеттік және жергілікті басқару» БББ 3 курс студенті

² Yessenov University, «Менеджмент» кафедрасының аға оқытушысы

Аңдатпа: Мақалада Қазақстан Республикасындағы жергілікті өзін-өзі басқару органдарының имиджмейкингін қалыптастырудағы қазіргі тенденциялар мен әдістерді зерттейді. Жергілікті басқару органдарының тиімді жұмыс істеуі қоғамдық сенім мен халықпен байланыстың маңызды аспектісі болып табылады. Осыған байланысты ашықтықты арттыру, қоғамдық қатысуды ынталандыру, қызмет тиімділігін жақсарту және инновациялық цифрлық технологияларды енгізу мәселелері қарастырылған. Сонымен қатар, мемлекеттік органдардың имиджін қалыптастыруда саяси PR мен жергілікті БАҚ-тың рөлі, сондай-ақ тәуелсіз сарапшылардың пікірлерінің маңыздылығы талданады. Бұл зерттеу жергілікті басқару жүйелерінің жаңашылдыққа бағытталуын және қоғаммен қарым-қатынастың ашық әрі тиімді болуын қамтамасыз ету жолдарын көрсетеді.

Кілт сөздер: Имиджмейкинг, PR, БАҚ, Feedback Systems, Big Data.

Қазақстан Республикасында жергілікті өзін-өзі басқару органдарының қызметінде имиджмейкинг маңызды рөл атқарады, себебі олардың тиімді жұмыс істеуі қоғамдық сенім мен олардың халықпен байланысына тікелей байланысты. Қазіргі уақытта жергілікті басқару органдарының имиджін қалыптастыруда бірқатар жаңа трендтер мен тәсілдер байқалады. Бұл трендтер қоғамның өзгерген қажеттіліктеріне жауап береді, сондай-ақ мемлекеттік органдардың жұмысын ашық әрі тиімді ету мақсатында қабылданған түрлі реформалармен байланысты.

1. Жергілікті өзін-өзі басқару органдарының ашықтығын арттыру.

Қазақстанда соңғы жылдары жергілікті өзін-өзі басқару органдарының жұмысындағы ашықтық пен есептілікке ерекше көңіл бөлінуде. Бұл, әсіресе, азаматтық қоғамның белсенділігі артып келе жатқан жағдайда өте маңызды. Жергілікті басқару органдарының шешімдер қабылдау процесінің ашық болуы, олардың жұмысын қоғамдық бақылау арқылы жүзеге асыруы имиджін жақсартады. Бұл трендтің негізгі белгілері:

Қоғамдық тыңдаулар мен форумдар өткізу, онда азаматтар жергілікті мәселелер бойынша өз пікірлері мен ұсыныстарын білдіре алады.

Ақпараттың қолжетімділігі: жергілікті билік органдары өз жұмыстарының нәтижелері туралы халықты үнемі ақпараттандыруда жаңа әдістер мен технологияларды қолданады (мысалы, веб-сайттар, әлеуметтік желілер).

«Электронды үкімет және цифрлық трансформация: жергілікті органдар азаматтарға онлайн платформалар арқылы қызмет көрсетуге көшу арқылы қоғамға ашықтықты қамтамасыз етеді.»[1]

Кесте 1 - Жергілікті өзін-өзі басқару органдарының ашықтығын арттыру әдістері мен құралдары.

Әдіс/Құрал	Сипаттамасы	Қолданылу бағыты	Тиімділік
Қоғамдық тыңдаулар	Азаматтардың жергілікті әкімдіктер қабылдайтын шешімдерге қатысты	Шешім қабылдау процесінің ашықтығын қамтамасыз ету.	Азаматтардың пікірін ескеру арқылы шешімдер сапасын жақсартады.

	пікірлерін жинау үшін өткізіледі.		
Әлеуметтік желілер мен веб-сайттар	Мемлекеттік органдар өз қызметі туралы ақпаратты жариялап, азаматтармен тікелей байланыс орнатады.	Жергілікті басқару органдарының ақпаратқа қолжетімділігін арттыру.	Ақпараттың жылдам әрі тиімді таралуын қамтамасыз етеді.
Құжаттарды ашық жариялау	Құжаттарды (мысалы, есептер, шешімдер, қаржылық мәліметтер) жұртшылыққа қолжетімді ету.	Қоғамдық бақылауды қамтамасыз ету, мемлекеттік органдардың есептілігі мен транспаренттілігін арттыру.	Халықтың ақпаратқа қолжетімділігін арттырады, сенімділікті күшейтеді.
Электронды үкімет	Мемлекеттік қызметтерді онлайн түрде көрсету арқылы тұрғындардың қызметтерге қол жеткізуін жеңілдету.	Қызмет көрсету процесін автоматтандыру және азаматтарға ыңғайлы жағдай жасау.	Үнемділік пен тиімділікті арттырады, азаматтардың уақытын үнемдейді.
Қоғамдық кеңестер мен форумдар	Азаматтар мен мемлекеттік қызметкерлер арасындағы диалог алаңы болып табылады.	Қоғамдық қатысуды ынталандыру, басқарудың тиімділігін арттыру.	Қоғамның сұраныстарын ескеру арқылы шешімдердің тиімділігі артады.
БАҚ (Бұқаралық ақпарат құралдары) пен PR кампаниялары	Мемлекеттік органдардың жұмысын БАҚ-та насихаттау, ашықтықты қамтамасыз ету мақсатында жүргізіледі.	Мемлекеттік органдардың жұмысын халыққа жеткізу.	Қоғамдық пікір қалыптастыруға ықпал етеді.
Қоғамдық мониторинг	Мемлекеттік органдардың қызметін тәуелсіз қоғамдық ұйымдар мен сарапшылар бақылап отырады.	Мемлекеттік органдардың қызметін бақылау, олардың ашықтығын арттыру.	Қоғамдық бақылау арқылы мемлекеттік органдардың Кесте 1 жалғасы тиімділігі мен ашықтығын арттырады.
Ашық бюджет	Бюджет жоспары мен атқарылған жұмыстары туралы есептердің жұртшылыққа ашық түрде жариялануы.	Қаржылық есептілікті ашық ету.	Қаржылық транспаренттілік пен есептілікті қамтамасыз етеді.
Халыққа қызмет көрсету орталықтары	Азаматтармен тікелей жұмыс жасайтын орталықтар арқылы қызмет көрсету сапасын жақсарту.	Жергілікті деңгейде қызмет көрсету процесінің ашықтығын арттыру.	Қызмет көрсету сапасын жақсартады, азаматтармен қарым-қатынасты нығайтады

Ескерту: Автормен құрастырылған.

2. Қоғамдық қатысуды ынталандыру.

Қазақстанда жергілікті өзін-өзі басқару органдарының имиджін қалыптастыруда азаматтық қоғамның қатысуын арттыру үшін түрлі әдістер қолданылуда. Мемлекеттік органдар қоғаммен белсенді қарым-қатынас орнатуға тырысады. Бұл тренд келесі аспектілерді қамтиды:

Қоғамдық кеңестер мен гранттық бағдарламалар арқылы азаматтарды жергілікті шешімдерді қабылдауға тарту.

Халықтық бақылау: азаматтық қоғамның бақылауымен қабылданатын шешімдердің заңды әрі тиімді болуын қамтамасыз ету үшін қоғамдық ұйымдар мен жергілікті билік бірлесе жұмыс істейді.

Ақпараттық науқандар мен білім беру іс-шаралары арқылы жергілікті әкімдіктер халықты өз құқықтары мен міндеттері туралы ақпараттандырады.

3. Жергілікті өзін-өзі басқару органдарының тиімділігін арттыру.

Жергілікті өзін-өзі басқару органдарының тиімділігі көбінесе олардың басқару жүйелерінің қаншалықты жақсы ұйымдастырылғандығына байланысты. Осы саладағы трендтер мына бағыттарға бағытталған:

Жергілікті деңгейде шешім қабылдаудың жылдамдығы мен құрылымның қарапайымдылығы: жергілікті билік органдары шешім қабылдау процесін ықшамдап, бюрократиялық тосқауылдарды жоюға тырысады.

Мамандарды даярлау: жергілікті басқару органдарының қызметкерлерін үздіксіз оқыту, олардың кәсіби деңгейін көтеру және олардың қоғаммен байланысын нығайту мақсатында тренингтер мен семинарлар ұйымдастырылады.

Қоғамдық жобаларды қолдау: жергілікті деңгейде халықтың бастамаларын қолдап, оларға қаржылық және ақпараттық қолдау көрсету арқылы тұрғындардың өздері маңызды әлеуметтік мәселелерді шешуге белсенді қатысады.

4. Инновациялық тәсілдер мен цифрлық технологиялар.

Жергілікті өзін-өзі басқару органдарының имиджін қалыптастыруда жаңа технологиялардың қолданысы да маңызды роль атқарады. Цифрлық трансформация мен инновацияларды енгізу арқылы жергілікті билік органдары тиімділікті арттыруға және халықтың сенімін қалыптастыруға ұмтылады:

Цифрлық мемлекеттік қызметтер: жергілікті органдар қызмет көрсету процесін жеңілдету үшін электронды платформалар мен мобильді қосымшаларды қолданады.

Big Data және аналитика: жергілікті әкімдіктер азаматтардың мәліметтерін пайдалана отырып, олардың қажеттіліктерін болжауға және оларды тиімді қанағаттандыруға көмектеседі.

E-government (электронды үкімет) жүйелері: тұрғындардың мемлекеттік органдарға сұраулар мен өтініштерін онлайн режимінде шешу үшін интернет платформаларын пайдалану.

Инновациялық тәсілдер мен цифрлық технологиялардың жергілікті өзін-өзі басқару органдарының қызметіне ықпалына арналған зерттеу кестесін ұсынамын. Бұл кесте әртүрлі инновациялық тәсілдер мен технологияларды қолданудың тиімділігін және олардың жергілікті басқарудағы рөлін талдайды.

Кесте 2 - Инновациялық тәсілдер мен цифрлық технологиялардың жергілікті өзін-өзі басқару органдарының қызметіне әсері.

Инновациялық тәсіл/Цифрлық технология	Сипаттамасы	Қолдану саласы/Бағыты	Тиімділік	Мысалдар
Электронды үкімет (E-Government)	Мемлекеттік қызметтерді онлайн көрсету,	Қызмет көрсету жүйесін автоматтандыру,	Қызметтерді жылдам әрі тиімді алу,	“E-gov” порталы, мемлекеттік

	азаматтарға қызметті электронды түрде алу мүмкіндігі.	әкімшілік рәсімдерді жеңілдету.	уақытты үнемдеу.	қызметтерді онлайн алу.
Цифрлық қызметтер (Online Platforms)	Қызмет көрсету мен ақпарат тарату үшін веб-сайттар мен мобильді қосымшаларды пайдалану.	Қоғамдық қызметтер мен ақпаратқа қолжетімділікті арттыру.	Қоғамдық байланыс деңгейін арттыру, тиімді коммуникация орнату.	iKomek 109 (Нұр-Сұлтан қаласы әкімдігі сервисі), Open Data порталы.
Ақпараттық жүйелер мен мобильді қосымшалар	Ақпаратты жинау, сақтау және өңдеу үшін қолданылатын электронды жүйелер мен қосымшалар.	Қызмет көрсету сапасын арттыру, азаматтармен тікелей байланыс.	Ашықтықты арттырады, қызмет көрсету жылдамдығын күшейтеді.	“Тұрғындар орталығы” қосымшасы, Smart Astana.
Ақпараттың ашықтығы мен транзакциялар жүйесі	Қаржылық және әкімшілік мәліметтердің ашық жариялануы.	Жергілікті билік органдарының қаржылық есептілігі мен әкімшілік шешімдеріне бақылауды қамтамасыз ету.	Қаржылық ашықтықты арттырады, қоғамдық бақылауды күшейтеді.	Ашық бюджет жүйесі, мемлекеттік сатып алулар порталы.
Қоғамдық кеңестер мен форумдар (Feedback Systems)	Тұрғындар мен мемлекеттік органдар арасында кері байланыс алу үшін қоғамдық форумдар мен пікірталас алаңдарын ұйымдастыру.	Қоғамдық қатысу мен шешім қабылдауға тарту.	Халықтың сұраныстарын ескере отырып, шешім қабылдауды жақсартады.	Алматы қаласындағы қоғамдық тыңдаулар, қоғамдық кеңестер.
Онлайн өтініштер мен шағымдар жүйесі	Тұрғындардың өтініштері мен шағымдарын онлайн түрде қабылдап, өңдеу жүйесі.	Азаматтардың мәселелерін шешу, қызмет сапасын бақылау.	Өтініштерді жылдам өңдеу, тұрғындармен тиімді жұмыс жасау.	“Менің қалаым” порталындағы өтініштер жүйесі.
Қоғамдық бақылау және мониторинг жүйелері	Қоғамдық ұйымдар мен азаматтардың жергілікті биліктің жұмысына бақылау жасауы.	Мемлекеттік органдардың қызметіне бақылауды күшейту, ашықтықты арттыру.	Мемлекеттік органдардың жауапкершілігін арттырады.	“Қоғамдық мониторинг” жүйесі, мемлекеттік сатып алу мониторингі.

Big Data және аналитика	Үлкен деректерді жинау мен өңдеу арқылы басқару шешімдерін қабылдауға көмектесу.	Қоғамдық қызметтердің қажеттіліктерін болжау, қызмет көрсетуді оңтайландыру.	Қоғамдық қызметтерді тиімді жоспарлау, ресурстарды басқару.	Алматы қаласындағы көлік қозғалысы мониторингі, әлеуметтік көрсеткіштерді талдау.
Цифрлық жұртшылық қатысуы	Азаматтар мен билік арасында тікелей байланыс орнату үшін әлеуметтік желілер мен мобильді қосымшаларды пайдалану.	Қоғамдық қатысуды арттыру, азаматтармен қарым-қатынас орнату.	Халықтың қатысу деңгейін арттырады, демократиялық процестерді күшейтеді.	Facebook, Instagram және Twitter арқылы жергілікті әкімдіктермен байланыс.

Ескерту: Автормен құрастырылған.

Талдау:

Электронды үкімет және Цифрлық қызметтер:

Тиімділік: «Электронды үкімет жүйесі арқылы азаматтар кез келген уақытта қызмет ала алады, бұл жүйе бюрократиялық кедергілерді жоюға және қызмет көрсету уақытын қысқартуға мүмкіндік береді.»[2]

Қолдану: Азаматтар өз өтініштерін, салық төлемдерін және басқа да мемлекеттік қызметтерді онлайн түрде пайдалана алады. Бұл қызметтер жергілікті басқару органдарының жұмысын жеңілдетеді.

Ақпараттық жүйелер мен мобильді қосымшалар:

Тиімділік: Ақпараттық жүйелер мен мобильді қосымшалар жергілікті органдардың жұмысының тиімділігін арттырады, тұрғындармен үздіксіз байланыс орнатуға мүмкіндік береді.

Қолдану: Тұрғындар үшін арнайы жасалған мобильді қосымшалар қоғамдық қызметтерге қолжетімділікті арттырады. Мысалы, “Smart Astana” қалалық қосымшасы тұрғындарға қаладағы инфрақұрылым мен мемлекеттік қызметтер туралы ақпарат береді.

Ақпараттың ашықтығы мен транзакциялар жүйесі:

Тиімділік: Қаржылық ашықтықты арттыру және мемлекеттік органдардың есептілігін қамтамасыз ету халықтың сенімін арттырады.

Қолдану: Қаржылық мәліметтер мен сатып алулар туралы ақпараттарды ашық жариялау халықтың ақпаратқа қолжетімділігін қамтамасыз етеді, бұл мемлекеттік органдардың жұмысына қоғамдық бақылауды күшейтеді.

Қоғамдық кеңестер мен форумдар:

Тиімділік: Қоғамдық кеңестер мен форумдар халықтың пікірін ескеруге, олардың қажеттіліктеріне жауап беруге мүмкіндік береді.

Қолдану: Жергілікті басқару органдары азаматтармен жиі кездесіп, қоғамдық пікірлер мен ұсыныстарды тыңдайды, бұл шешім қабылдау процесінің ашық әрі әділ болуына ықпал етеді.

Big Data және аналитика:

Тиімділік: «Үлкен деректер мен аналитика арқылы жергілікті органдар қоғамның қажеттіліктерін болжау, ресурстарды тиімді пайдалану мүмкіндігін алады.»[3]

Қолдану: Алматы сияқты үлкен қалаларда көлік қозғалысы мен әлеуметтік көрсеткіштерді талдай отырып, басқару органдары оңтайлы шешімдер қабылдай алады.

Саяси PR және имиджді басқару.

Жергілікті өзін-өзі басқару органдарының имиджін қалыптастыруда саяси PR маңызды құрал болып табылады. Бұл тұрғыда қолданылатын әдістер:

Мемлекеттік органдардың басшыларының жеке имиджі: жергілікті билік өкілдерінің жеке имиджі олардың халықпен байланысындағы сенімділікті арттыруға ықпал етеді. Олардың қызметі туралы үнемі ақпарат беру, халықпен ашық сұхбаттар жүргізу маңызды.

Жергілікті медиа арқылы PR: жергілікті мемлекеттік органдар өз қызметін БАҚ арқылы насихаттау, сондай-ақ әлеуметтік желілерде белсенді болу арқылы имидждерін нығайтады.

Тәуелсіз сарапшылардың қатысуы: жергілікті басқару органдары үшін тәуелсіз сарапшылар мен қоғамдық ұйымдардың пікірі мен бағалауы имиджді қалыптастыруда шешуші факторға айналуы мүмкін.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Мемлекеттік қызметтер мен электронды үкімет. Талдықорған: IT Академия, 2021.
2. Big Data және аналитика: жергілікті басқару органдарындағы қолдану мүмкіндіктері. Алматы: Мемлекеттік басқару институты, 2021.
3. Электронды үкімет: мемлекеттік басқаруды цифрландырудың жаңа мүмкіндіктері. Алматы: Жоғары оқу орындары, 2021.

ҚЫЗМЕТКЕРЛЕРДІ ТИІМДІ БАСҚАРУДЫҢ ЗАМАНАУИ ӘДІСТЕРІ: ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ТӘЖІРИБЕЛЕР МЕН ЖАҒАНДЫҚ ТРЕНДТЕРДІ ТАЛДАУ

¹Умутқанов Нұркелді Нұрдаулетұлы, ²Байбаш Гульнара Канатқызы

¹kovasn@yandex.ru

²7765060@bk.ru

¹Астана халқаралық университеті, ЭЖМ магистранты

²Астана халқаралық университеті, ЭЖМ қауымдастырылған профессор, PhD

Аңдатпа: Бұл мақалада қызметкерлерді басқарудың негізгі халықаралық трендтері мен үздік тәжірибелері зерттеледі. Автоматтандыру, икемді жұмыс модельдері, тұрақты даму және әртүрлілікті басқару тақырыптары жан-жақты қарастырылған. Мәдени айырмашылықтар, технологиялық кедергілер және құқықтық аспектілер сияқты жаһандық деңгейдегі негізгі қиындықтар талданып, оларды шешудің тиімді жолдары ұсынылады. Сонымен қатар, жасанды интеллект, үлкен деректер және HR саласындағы этикалық принциптерді қолданудың келешегі талқыланады. Мақалада халықаралық тәжірибелерді жергілікті жағдайларға бейімдеудің және адаптивті стратегияларды қолданудың маңыздылығы атап көрсетіледі.

Кілт сөздер: қызметкерлерді басқару, халықаралық трендтер, автоматтандыру, икемді жұмыс модельдері, тұрақты даму, HR этикасы, бейімделу.

Кіріспе. Қызметкерлерді басқару қазіргі заманғы ұйымдардың стратегиялық табыстылығы мен тұрақты дамуының іргетасын құрайды. Жаһандық экономиканың цифрландырылуы мен ұйымдық құрылымдардың трансформациялануы бұл салада жаңа парадигмалардың пайда болуына түрткі болды. Қашықтан жұмыс істеу формаларының кеңеюі, HR-аналитика және жасанды интеллект құралдарын пайдалану, сондай-ақ әртүрлілік пен инклюзияны нығайтуға бағытталған жаһандық бастамалар ұйымдардың қызметкерлерді басқару әдістерін қайта қарастыру қажеттілігін алға тартады. Осы өзгерістердің аясында қызметкерлердің кәсіби тиімділігін арттыру мен олардың әлеуетін жүзеге асырудың халықаралық тәжірибелерін зерттеу ерекше маңызды болып табылады.

Зерттеудің мақсаты — қызметкерлерді басқарудың заманауи әдістері мен халықаралық тәжірибелерін терең талдау арқылы жаһандық трендтердің ықпалын анықтап, ұйымдарға бейімдеуге болатын ең тиімді стратегияларды ұсыну.

Зерттеу әдістері — қызметкерлерді басқару саласындағы заманауи теориялық және тәжірибелік көзқарастарға шолу, алдыңғы қатарлы халықаралық компаниялардың тәжірибесін салыстырмалы талдау, сонымен қатар цифрлық трансформацияның ұйымдық процестерге әсерін жан-жақты зерттеу.

Негізгі бөлім. Қызметкерлерді басқарудағы автоматтандыру мен цифрландыру қазіргі заманғы ұйымдардың ажырамас бөлігіне айналуға. Көптеген ұйымдар тиімділікті арттыру және шешім қабылдау процесін жақсарту мақсатында жасанды интеллект (AI) және HR-аналитика сияқты инновациялық технологияларға жүгінеді. Жасанды интеллект күнделікті міндеттерді автоматтандыруға, мысалы, түйіндемелерді сұрыптау, жұмыс кестелерін құру немесе қызметкерлердің сұрақтарына чат-боттар арқылы жауап беруге көмектеседі.

HR-аналитика қызметкерлердің мінез-құлқын болжау, олардың жұмысқа қатысу деңгейін өлшеу және өнімділікті бағалау үшін маңызды құралға айналуға. Workday, BambooHR, SAP SuccessFactors сияқты платформалар жұмыс процестерін басқару, деректерді талдау және стратегиялық жоспарлау үшін кеңінен қолданылады. Мысалы, Workday Amazon сияқты ірі корпорацияларда қызметкерлердің өнімділігін талдау және процестерді автоматтандыру үшін пайдаланылады. SAP SuccessFactors қызметкерлердің оқыту процесін жетілдіру үшін білім беру модульдерімен интеграцияланған.

Икемді жұмыс модельдері — COVID-19 пандемиясы кезінде кеңінен таралған маңызды трендтердің бірі. Гибридті және қашықтан жұмыс істеу модельдері көптеген халықаралық компаниялар үшін стандартқа айналды. Бұл қызметкерлерге көп еркіндік беріп, олардың жұмысқа қанағаттанушылығын және өнімділігін арттыру қажеттілігінен туындады [1].

Microsoft және Google сияқты компаниялар өз қызметкерлеріне кеңседе және үйде жұмыс істеу мүмкіндігін біріктіретін икемді жұмыс әдістерін енгізді. Мысалы, Microsoft қызметкерлерге жұмыс істеудің ең қолайлы орнын таңдауға мүмкіндік беретін "Work Lab" стратегиясын әзірледі. Мұндай тәсілдер қызметкерлердің қызығушылығын арттырып қана қоймай, кеңсе шығындарын азайтады.

Икемді модельдер жұмыс уақытын қысқартуды немесе икемді жұмыс сағаттарын қамтиды, бұл әсіресе Еуропада танымал. Бұл қызметкерлердің жұмыс пен жеке өмір арасындағы тепе-теңдігін жақсартуға, нәтижесінде олардың өнімділігін арттыруға көмектеседі.

Тұрақты даму және әртүрлілікті басқару ірі корпорациялардың HR стратегияларының ажырамас бөлігіне айналуға. Бұл бағытта ESG-метрикалары (экологиялық, әлеуметтік және басқарушылық көрсеткіштер) маңызды құрал болып табылады. ESG-метрикалары ұйымдардың әлеуметтік жауапкершілікті басқару процестеріне интеграциялануына мүмкіндік береді, бұл жұмыс жағдайын жақсартуға және экологиялық стандарттарды сақтауға бағытталған.

Әртүрлілікті басқару (diversity management) қызметкерлерге жынысына, жасына, ұлтына немесе дене жағдайына қарамастан тең мүмкіндіктерді қамтамасыз етуге бағытталған. Procter & Gamble және Apple сияқты компаниялар инклюзия бағдарламаларын белсенді түрде ілгерілетіп, әртүрлі әлеуметтік топтардың таланттарын тартуға күш салуда. Мысалы, Apple әйелдер мен азшылық өкілдерінің мансаптық мүмкіндіктерін арттыру үшін арнайы оқу бағдарламаларын енгізді.

Қорыта айтқанда, HR автоматтандыру және цифрландыру, икемді жұмыс модельдері, сондай-ақ тұрақты даму мен әртүрлілікті басқару қазіргі заманғы қызметкерлерді басқару парадигмасының негізгі бағыттары болып табылады. Бұл трендтер ұйымдардың тиімділігін арттырып қана қоймай, олардың әлеуметтік және экологиялық жауапкершілігін күшейтеді.

Кесте 1 – Медиа мен мемлекеттік басқару арасындағы өзара байланыс

Компания/ Тәжірибе	Ерекшеліктері	Қолданылатын құралдар, тәсілдер және нәтижелері

Google	Инновациялар мен корпоративтік мәдениет: креативті кеңселер, икемділік, бастамаларды қолдау.	Google Campus, Project Aristotle (командалық тиімділікті зерттеу).
		Қызметкерлердің шығармашылық әлеуетін арттыру, инновациялық шешімдерді әзірлеу.
Amazon	Өнімділікті басқаруда аналитикаға негізделу, процестерді оңтайландыру.	Amazon HR Insights, өнімділік мониторингі платформалары.
		Өнімділік көрсеткіштерін нақты бақылау, тиімділікті тұрақты арттыру.
Toyota	Lean басқару: шығындарды азайту, үздіксіз жақсарту (Kaizen), сапаға баса назар аудару.	Lean әдістемесі, Kaizen, Toyota Production System (TPS).
		Шығындарды қысқарту және жоғары сапалы өнім шығару арқылы тиімділікті арттыру.
Еуропалық тәсіл	Қызметкерлердің әл-ауқатына назар аудару: жұмыс пен өмір арасындағы тепе-теңдік, қысқартылған жұмыс аптасы.	Денсаулық пен әл-ауқат бағдарламалары, 4 күндік жұмыс аптасы, әлеуметтік жеңілдіктер.
		Қызметкерлердің қанағаттанушылығын арттыру, өнімділікке оң әсер.
Азиялық тәсіл	Иерархия мен ұжымшылдық: үлкендерді құрметтеу, командалық үйлесімділік, дәстүрлі құндылықтарға мән беру.	Топтық шешімдер, тәлімгерлік жүйесі, корпоративтік мәдениетке адалдық.
		Ұжымдағы тұрақтылық пен үйлесімділік.
Америкалық тәсіл	Индивидуализм мен нәтижеге бағытталу: қызметкерлер арасындағы бәсекелестік, жеке жетістіктерді бағалау.	KPI және OKR жүйелері, мансаптық өсу бағдарламалары.
		Жеке жетістіктерге ынталандыру, жоғары нәтижеге қол жеткізу.
Қызметкерлерді оқыту және дамыту	Кәсіби дамуға инвестициялар, үздіксіз оқыту, білім беру технологияларын қолдану.	Coursera, LinkedIn Learning, корпоративтік университеттер.
		Қызметкерлердің кәсіби дағдыларын жетілдіру, ұйымның бәсекеге қабілеттілігін арттыру.

Ескертпе: * Автордың [2] деректеріне негізделген құрастыруы.

Халықаралық персоналды басқарудағы басты қиындықтардың бірі – мәдени айырмашылықтар. Әр елдің өзіндік құндылықтары, жұмысқа деген көзқарастары және коммуникация стилдері бар, бұл корпоративтік стратегияларды үйлестіруді күрделендіреді. Азия елдерінде ұжымшылдық пен иерархия маңызды рөл атқарса, Еуропа елдері жұмыс пен өмір арасындағы тепе-теңдікті сақтауға басымдық береді. Америкада индивидуализм мен нәтижеге бағытталған тәсілдер басым. Мұндай айырмашылықтар бірыңғай корпоративтік мәдениетті қалыптастыруды қиындатады. Бұл мәселені шешу үшін ұйымдар мәдениетаралық оқыту бағдарламаларын енгізіп, қызметкерлерді әртүрлі мәдениет контекстінде тиімді жұмыс істеуге бейімдеуі қажет. Сонымен қатар, аймақтық менеджерлерді тарту арқылы корпоративтік саясатты жергілікті мәдени ерекшеліктерге икемдеу ұсынылады [3].

Тағы бір маңызды мәселе – технологиялық кедергілер. Елдер арасындағы технологиялық инфрақұрылымның даму деңгейі айтарлықтай айырмашылыққа ие. Кейбір дамушы елдерде цифрлық құралдар қолжетімсіз немесе оларды енгізу шығындары өте жоғары. Сонымен қатар, технологиялық сауаттылық деңгейінің төмендігі де процестерді автоматтандыруға кедергі келтіреді. Мұндай қиындықтарды еңсеру үшін ұйымдар қарапайым және икемді технологиялық шешімдерге жүгінуі тиіс. Бұлтты технологияларды немесе мобильді платформаларды енгізу арқылы шығындарды азайту және құралдардың қолжетімділігін арттыруға болады. Сонымен қатар, қызметкерлерге жаңа құралдарды қолдануды үйрету үшін арнайы оқыту бағдарламалары ұйымдастырылуы қажет.

Құқықтық мәселелер де халықаралық тәжірибедегі елеулі қиындықтардың бірі болып табылады. Әртүрлі елдердегі еңбек заңнамалары жұмыс уақытынан бастап, қызметкерлердің құқықтарын қорғауға дейінгі аспектілерде елеулі айырмашылықтарға ие. Бұл заңнамалық ерекшеліктер халықаралық компаниялардың бірыңғай стратегияларды әзірлеуін қиындатады. Бұл қиындықты шешу үшін ұйымдар жергілікті заңнаманы терең түсінетін заңгерлер мен HR мамандарынан тұратын командалар құруы тиіс. Сонымен қатар, әрбір аймаққа бейімделген еңбек шарттарын әзірлеу арқылы құқықтық тәуекелдерді азайтуға болады [4].

Барлық осы қиындықтарды еңсерудің әмбебап тәсілі – адаптивті стратегияларды және локализация әдістерін қолдану. Бұл тәсілдер әр аймақтың экономикалық, мәдени және құқықтық ерекшеліктерін ескеруге мүмкіндік береді. Жергілікті деректерді талдау арқылы басқару әдістерін бейімдеу, сондай-ақ жаһандық мақсаттар мен жергілікті қажеттіліктерді үйлестіретін стратегияларды әзірлеу тиімді шешім болып табылады. Сонымен қатар, мәдениетаралық оқыту бағдарламаларын енгізу және қызметкерлердің әртүрлілікке бейімделуін қолдау ұйымдық тиімділікті арттырады.



Сур. 1- Халықаралық тәжірибедегі қиындықтар мен шешімдер

Қорытындылай келе, халықаралық тәжірибедегі негізгі қиындықтар – мәдени айырмашылықтар, технологиялық кедергілер және құқықтық талаптардың ерекшеліктері. Бұл мәселелер ұйымдарға кедергі келтірсе де, адаптивті стратегиялар мен инновациялық шешімдерді қолдану арқылы оларды тиімді шешуге болады. Мұндай тәсілдер қызметкерлерді басқарудағы жаһандық тәжірибені жақсартып, ұйымдардың бәсекеге қабілеттілігін арттыруға мүмкіндік береді.

Қызметкерлерді басқару саласы үздіксіз дамып, заманауи технологиялардың ықпалымен жаңа деңгейге көтерілуде. Болашақта HR саласында жасанды интеллект (AI) және үлкен деректер (Big Data) негізгі қозғаушы күшке айналады деп күтілуде. AI құралдары жұмысқа қабылдау, қызметкерлердің мінез-құлқын болжау, кадрлық процестерді автоматтандыру сияқты міндеттерді тиімді шешуге көмектеседі. Мысалы, AI көмегімен қызметкерлердің жұмыс өнімділігі мен эмоционалды жағдайын бақылау арқылы олардың қажеттіліктерін дер кезінде анықтау мүмкіндігі артады. Big Data платформалары компанияларға үлкен көлемдегі деректерді талдау арқылы стратегиялық шешімдер қабылдауға мүмкіндік береді [5]. Бұл құралдар қызметкерлердің әл-ауқатын жақсарту мен жұмыс процестерін оңтайландырудың инновациялық тәсілдерін ұсынады.

Сонымен қатар, HR болашағы автоматтандыру мен адам факторын теңестіру қажеттілігімен тығыз байланысты. Технологиялардың кеңінен енгізілуі процестерді жеделдетіп, адам еңбегін азайтқанымен, адамгершілікке негізделген басқару тәжірибесі өзектілігін жоғалтпайды. Қызметкерлердің эмоциялық және әлеуметтік қажеттіліктерін ескеру ұйым мәдениетінің ажырамас бөлігі болуы тиіс. Бұл жерде ұйымдар автоматтандыру мен персоналдың әл-ауқатын жақсарту арасындағы тепе-теңдікті сақтайтын этикалық тәсілдерді қолдануы қажет.

Персоналды басқарудың болашағы жасанды интеллект, үлкен деректер және автоматтандыру сияқты технологиялық жетістіктерге негізделсе де, адам факторын ұмытпау

маңызды. Адамгершілікке негізделген этика мен инновациялардың үйлесімі ұйымдардың ұзақ мерзімді табыстылығын қамтамасыз етеді.

Қорытынды. Қызметкерлерді басқарудың қазіргі заманғы халықаралық трендтері ұйымдардың тиімді жұмыс істеуінде шешуші рөл атқарады. Автоматтандыру мен цифрландыру, икемді жұмыс модельдері, инклюзия мен әртүрлілікті басқару сияқты негізгі бағыттар әлемдік деңгейдегі персоналды басқарудың жаңа стандарттарын қалыптастырды. Бұл тәсілдер ұйымдардың бәсекеге қабілеттілігін нығайтып қана қоймай, қызметкерлердің өнімділігі мен қанағаттанушылығын арттыруға мүмкіндік береді.

Алдыңғы қатарлы тәжірибелер, мысалы, Google, Amazon және Toyota сияқты компаниялардың инновациялық әдістері, қызметкерлерді басқарудағы тиімділікті арттыруда маңызды орынға ие. Мұндай тәжірибелерді зерттеу және бейімдеу арқылы ұйымдар өздерінің ішкі процестерін оңтайландырып, ұзақ мерзімді тұрақтылыққа қол жеткізе алады.

Халықаралық тәжірибелерді зерттеу негізінде ұйымдарға бірнеше ұсыныс беруге болады. Біріншіден, үздік тәжірибелерді жергілікті ерекшеліктерге бейімдеу арқылы енгізу қажет. Әр аймақтың мәдени, құқықтық және экономикалық ерекшеліктерін ескеру маңызды. Екіншіден, басқару стратегияларын жаһандық өзгерістерге бейімдеп, технологиялық құралдарды тиімді қолдану керек.

Қорытындылай келе, қызметкерлерді басқарудағы озық халықаралық тәжірибелер мен жаһандық трендтерді бейімдеу ұйымдардың табыстылығы мен тұрақтылығын қамтамасыз етудің негізгі факторларының бірі болып табылады. Ұйымдар технологиялық және мәдени өзгерістерге жауап бере отырып, тиімділігін арттыруға мүмкіндік алады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Ulrich D. HR Transformation: Building Human Resources From the Outside In // Personnel Management. 2021. №5, pp. 18-25.
2. Bersin J. The HR Technology Market 2023 // Harvard Business Review. 2022. №8, pp. 45-52.
3. McKinsey & Company. The Future of Work After COVID-19 // Economics and Management. 2023. №3, pp. 14-22.
4. Deloitte. 2023 Global Human Capital Trends // Strategic Management. 2023. №2, pp. 30-39.
5. Toyota Production System. A Case Study on Lean Management Practices // International Journal of Production Management. 2022. №4, pp. 62-70.

УПРАВЛЕНИЕ МАССОВЫМИ КОММУНИКАЦИЯМИ В КАЗАХСТАНЕ В УСЛОВИЯХ КОНВЕРГЕНЦИИ

¹ Казаку Павел Иванович, ² Байбаш Гульнара Канатқызы

¹7765060@internet.ru,

²7765060@bk.ru

1 Магистрант ВШЭ, Международный университет Астана

2 PhD, асс.профессор ВШЭ, Международный университет Астана

Аннотация: Данная статья рассматривает анализ управления средствами массовой коммуникации в Казахстане в условиях процесса медиа-конвергенции. Конвергенция СМИ, обозначающая процесс объединения различных типов медиа (телевидение, радио, интернет) в единую информационную среду, значительно изменяет правила и способы функционирования медийного рынка. В статье рассматриваются ключевые особенности медиаполитики и управления СМИ в Казахстане в свете цифровизации, а также проблемы и перспективы развития медиа-отрасли в стране в условиях глобальных и локальных изменений.

Ключевые слова: медиа-конвергенция, управление СМИ, Казахстан, цифровизация, медиаполитика, регулирование медиа контента.

Введение. Средства массовой информации в Казахстане с периода обретения независимости республики потерпели значительные изменения, связанные с отражением более широких политических, экономических и социальных трансформаций в стране. Несомненный вклад в эволюцию традиционных СМИ ввели инновационные технологии и популяризация медиа-конвергенции. Конвергенция СМИ, то есть объединение, слияние различных платформ и форматов контента, становится важным элементом медийного ландшафта и оказывает влияние на содержание, аудиторию, а также на структуру и управление медиакомпаниями. В Казахстане, как и в других странах, этот процесс требует от властей и медиаструктур адаптации и выработки новых подходов к регулированию и управлению.

Медиа-конвергенция затрагивает не только технические аспекты производства контента, но и социальные, экономические и политические процессы. Она влияет на взаимодействие с аудиторией, управление контентом и финансовые модели СМИ, а также на функции государственной власти в области регулирования СМИ. Управление медиа в Казахстане в условиях конвергенции представляет собой важный аспект развития страны, особенно в свете политических изменений, усиления роли интернета и перехода на цифровые технологии.

Целью данной статьи является анализ особенностей управления средствами массовой информации в Казахстане в условиях медиа-конвергенции, выявление ключевых вызовов и возможностей, которые открываются перед медиа-отраслью, а также рассмотрение политических и законодательных факторов, влияющих на развитие и регулирование СМИ в стране.

Основная часть. За последние десятилетия в мире произошли коренные преобразования в сфере массовой информации, следствием чего совершилась интеграция молодого поколения в эру цифрового государства, где инновационные технологии играют ключевую роль в повседневной жизни общества. С внедрением и развитием новых технологий укоренилось такое понятие, как конвергенция средств массовой информации (СМИ), предполагающая интеграцию различных типов медиа в единую цифровую среду, что в свою очередь повлияло на способы производства, распространения и потребления информации. В условиях конвергентности массмедиа границы между традиционными средствами массовой информации (телевидение, радио, печатные издания) и новыми цифровыми платформами (интернет-ресурсы, социальные медиа, мобильные приложения) становятся все более размытыми. Это приводит к изменениям в медиаменеджменте, так как появляется необходимость интеграции новых технологий в совокупности с традиционными методами производства контента. Современные научные исследования уделяют колоссальное внимание проблеме конвергентных СМИ, как одному из недавно появившихся и широко распространяющемуся явлению в современном медиа мире. Тема конвергенции в СМИ часто затрагивается на различных научных конференциях, становится объектом и темой многочисленных исследований.

В результате возникших конвергентных преобразований в сфере массового производства информации появился новый термин – «конвергентная журналистика». Конвергентная журналистика отличается от традиционной журналистики гибкостью в использовании различных медиаформатов и платформ, таких как текст, видео, аудио и инфографика, что позволяет создавать мультимедийный контент, доступный на разных устройствах и каналах.

В отличие от традиционной журналистики, которая обычно ориентирована на один формат (например, печатные издания или телевидение), конвергентная журналистика интегрирует различные виды контента для одной темы и активно взаимодействует с аудиторией через социальные медиа. Основная ее функция заключается в производстве

журналистского материала, созданного в условиях интегрирования ранее разъединенных СМИ и предназначенных для передачи по соответствующим каналам связи. Конвергентная журналистика отражает тенденцию к интеграции медиасреды, где один и тот же контент может распространяться через несколько платформ одновременно, что делает информацию более доступной и удобной для широкой аудитории.

В условиях глобализации и стремительного развития цифровых технологий государственное регулирование становится важнейшим инструментом управления массмедиа в Казахстане. В то же время, государственные органы сталкиваются с проблемой балансировки между свободой слова и необходимостью регулирования контента, особенно в контексте борьбы с фейковыми новостями, угрозами национальной безопасности и защиты прав граждан. В стране продолжают набирать популярность блоггинг, платформы для создания и ведения контента, социальные сети, такие как Threads, TikTok и другие. Пользование сетью Интернет открыло новые возможности для интеграции нескольких медиаформатов – видеоблогов, подкастов, новостных сайтов и их объединение в едином пространстве. Появление и применение таких современных гаджетов, как смартфоны, планшеты, ноутбуки и смарт-часы поспособствовали развитию мобильной версии новостных сайтов, приложений, стриминговых сервисов.

Одной из особенностей казахстанского подхода к управлению массмедиа является наличие множества государственных инициатив, направленных на развитие отечественных медиа и стимулирование их интеграции в глобальные цифровые сети. Примером таких инициатив являются программы по поддержке цифровой трансформации медиакомпаний и создание инновационных медиа платформ, которые соответствуют современным требованиям и трендам.

С переходом к цифровым платформам возникает необходимость пересмотра традиционных методов управления массмедиа. В особенности это касается процессов организации работы редакций, создания контента и взаимодействия с аудиторией. В Казахстане наблюдается растущий интерес к мультимедийным редакциям, которые могут работать с текстом, аудио и видео в едином информационном потоке.

Кроме того, важно отметить, что с появлением новых технологий в медиа производстве появляются и новые формы управления — от внедрения искусственного интеллекта для анализа предпочтений аудитории до применения больших данных для прогнозирования трендов и повышения качества контента. Однако несмотря на высокие темпы цифровизации, Казахстан сталкивается с проблемами цифрового неравенства, что также накладывает ограничения на эффективность конвергенции. Согласно Brand Analytics, в Казахстане на август 2024 года самыми цитируемыми СМИ выступают Sports.kz, Tengri News, Zakon.kz.



Рисунок 1- Топ 20 самых цитируемых СМИ

Данный рейтинг демонстрирует информацию о том, что ссылками на материалы некоторых СМИ пользователи делятся больше, нежели на других. Цитируемость СМИ в соцсетях показывает какие источники действительно пользуются спросом у людей и находят у читателей живой отклик.

Одним из главных вызовов для казахстанских массмедиа является необходимость сохранения профессионализма и качества контента при одновременной адаптации к быстроменяющимся условиям рынка. Цифровизация и конвергенция СМИ создают новые возможности для медиакомпаний, однако требуют значительных инвестиций в обучение кадров, разработку инновационных технологий и привлечение молодых специалистов.

Кроме того, необходимо улучшать законодательную и регуляторную базу для создания более гибкой среды, способной адекватно реагировать на вызовы, связанные с глобальной конвергенцией. В частности, это касается повышения прозрачности медиабизнеса и борьбы с концентрацией медиаресурсов, что может угрожать плюрализму и независимости СМИ.

Заключение. Конвергенция СМИ оказывает значительное влияние на управленческий подход массмедиа в Казахстане, открывая новые возможности для медиа-компаний, но также создавая новые вызовы, требующих незамедлительных действий от руководителей. Для успешной адаптации к условиям цифровой эпохи необходимо не только внедрять современные технологии и методы работы, но и учитывать специфические особенности казахстанской медиа среды. Переход к интегрированным медиаплатформам требует новых подходов к регулированию, обучению кадров и формированию эффективной медиа-политики. Казахстан, обладая богатым культурным и языковым разнообразием, имеет потенциал для создания уникальных медиа-форматов, способных конкурировать на международной арене, при условии грамотного управления и поддержки со стороны государства.

Список использованных источников

1. Трифонов, М. В. (2022). Конвергенция медиа в эпоху цифровизации. Москва: Издательство РГГУ.-205 с.
2. Омарова, А. С. (2023). Медиа-платформы и их роль в развитии казахстанского медиаландшафта. Алматы: Казахский университет.-178с.
3. Янкова, И. В. (2021). Государственное регулирование СМИ: теоретические и практические аспекты. Астана: Казахская академия медиа.-102с.

4. Баймухамедова, Н. Т. (2020). Цифровизация массмедиа: проблемы и перспективы для Казахстана. Вестник Казахстанского национального университета, 10(2), С. 45-59.
5. <https://brandanalytics.ru/blog/social-media-kazakhstan-summer-2024>

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ НАЛОГОВОГО МЕХАНИЗМА

Сухан Рафсанжан

Магистрант университета «Туран-Астана»

Аннотация. В статье рассматривается экономическое содержание налогового механизма, его сущность, функции и роль в развитии экономики. Анализируются основные элементы налогового механизма, включая налоговую политику, систему и инструменты администрирования. Особое внимание уделено функциям налогового механизма, таким как фискальная, регулирующая, распределительная и контрольная. Рассматриваются современные вызовы, включая необходимость адаптации к цифровой экономике, противодействие налоговым уклонениям и внедрение экологического налогообложения. Делается вывод о значимости налогового механизма для обеспечения экономической стабильности, социальной справедливости и устойчивого развития.

Ключевые слова. Налоговый механизм, налоговая политика, фискальная функция, регулирующая функция, распределительная функция, социальная справедливость.

Налоговый механизм представляет собой совокупность методов, инструментов и процедур, направленных на реализацию налоговой политики государства. Это ключевая часть финансовой системы, обеспечивающая сбор налогов, перераспределение доходов и финансирование общественных потребностей. Понимание экономического содержания налогового механизма важно для анализа его влияния на экономику и общество в целом.

Экономика имеет с налогами несколько точек соприкосновения. Во-первых, экономика выступает общим источником уплаты налогов. Если налоги являются натуральными, то в порядке налогообложения распределяется та продукция, создаваемая на стадии производства. Если же налог является денежным, то стоимость, созданная на стадии производства, должна пройти стадию обмена, где возникнет денежная форма стоимости, в распределении которой принимает участие и налогообложение. Затем эта денежная форма, проходя самые разнообразные формы распределения и перераспределения, еще не один раз выступит источником выплаты налога.

Во-вторых, налоги в экономическом смысле представляют собой систему экономических отношений, т. е. они сами по себе представляют часть экономики, выражая собой распределение совокупного общественного продукта. Налоговая система является частью экономической системы.

В-третьих, объектом налога может выступать юридический факт, связанный с любой стадией общественного воспроизводства: производство, обмен, распределение, потребление.

В-четвертых, налоги, опосредуя распределение стоимости в пользу государства, связаны со стадией распределения. Соответственно этому налоговые отношения являются распределительными и перераспределительными экономическими отношениями [1].

Согласно довольно распространенной точке зрения, налоги являются порождением экономики. Здесь существует три точки зрения.

Согласно **первой** налог является порождением экономики, государство же выполняет функцию субъекта, воспринимающего потребности экономики в налогах, придавая им лишь соответствующую форму, которая в большей или меньшей степени соответствует реальным потребностям экономики. Такой подход вытекает из общей характеристики финансовых отношений, разновидностью которых выступают налоговые отношения. Так, утверждается, что

«обусловленность части финансовых отношений фактом существования государства не дает оснований для того, чтобы считать его деятельность причиной, порождающей финансы. Возникновение финансовых отношений, как и их отмирание, не является результатом деятельности государства, его волеизъявления. Финансы *объективно* необходимы. Государство же может лишь учитывать объективную необходимость финансовых отношений и на этой основе разрабатывать различные формы их использования: вводить или отменять конкретные виды платежей, изменять формы использования финансовых ресурсов и т. д. Более того, конкретные виды

финансовых отношений, формы их организации также предопределены условиями развития экономики. И хотя государство своей деятельностью может активно влиять на развитие финансовых отношений, тем не менее оно не в состоянии ни создать финансовые отношения, ни отменять их, если отсутствуют соответствующие объективные предпосылки».

Вторая точка зрения носит еще более крайний характер. Согласно этой точки зрения налоги настолько детерминированы экономикой, что в принципе даже не нуждаются в государстве: если налоги не будут оформлены государством, то это сделает кто-нибудь другой. Разделяющая это мнение Т. Ф. Юткина, отмечает, что «потребность в процессе распределения как таковом существует независимо от одностороннего волеизъявления государства. Поэтому участие государства в перераспределении денежной формы стоимости не должно рассматриваться как первопричина, исходное условие существования налога как такового». В связи с этим неверно, по ее мнению, утверждение, что «понятие «налог» возникло с появлением государства. Это понятие, независимо от его разных названий, существовало задолго до учреждения института государственности».

Третья точка зрения, автором которой является А. В. Брызгалин, выражена довольно оригинальной формулой: «На первых этапах налог был экономической категорией, на последних этапах он стал и правовой категорией». Иначе говоря, сначала налог был чистым порождением экономики и существовал вне права, а затем - стал одновременно как экономической, так и правовой категорией. Последнее, очевидно, связано с тем, что в настоящее время налог всегда устанавливается (вводится) тем или иным правовым актом государства [2].

Обязательные денежные платежи (как односторонние, так и двухсторонние) возникли вместе с деньгами, которые как исторический факт появились задолго до возникновения государства. Обязательные натуральные платежи возникли задолго до возникновения и государства, и денег. Распределение, как стадия общественного производства, носит объективный характер и также будет существовать (и фактически существует) и без государства и вне его. То же самое можно сказать и по поводу распределительных денежных отношений. Поэтому, если ограничить характеристику налога лишь тем, что они являются обязательным платежом и выражают собой распределительные денежные отношения, то утверждение, согласно которому налог детерминирован экономикой и может существовать без государства, не лишено оснований. Но тогда налогом придется признать и жертвоприношения, осуществляемые в силу религиозных предписаний, и подношения вождю племени, и профсоюзные, партийные и другие членские взносы. Придется признать налогами квартирную плату, плату за коммунальные услуги, алименты, страховые премии и страховые выплаты, займы и их погашение, банковские проценты, заработную плату, суммы, выплачиваемые рэкетирам и массу других денежных платежей, вытекающих из товарно-денежных, страховых, кредитных и любых других денежных отношений: все они являются распределительными и обладают признаком обязательности. При этом обязательность денежного платежа может быть обусловлена соглашением сторон {договором}, членством в той или иной организации, религиозным канонам, обычаем, односторонним обязательством плательщика, предписанием государства, т. е. иметь самые различные основания.

Налог как экономическая и правовая категория всегда выражал, выражает и будет выражать обязательный платеж, во-первых, установленный государством в принудительном порядке, и взимаемый, во-вторых, в пользу этого государства: нет государства - не может

быть и налога; любой обязательный платеж, не установленный государством и адресатом получения которого не выступает государство, не может быть признан налогом. Так, не являются налогом обязательные платежи в адрес главы родоплеменного союза, религиозной общины (пресловутая «десятина»), дань в пользу соседнего, более могущественного племени, платежи гражданско-правового характера, по той простой причине, что они не были односторонним установлением государства. Признавать налогом любой денежный платеж, лишь постольку, поскольку он носит обязательный характер, независимо от основания возникновения этого платежа и адресата его получения, значит размывать границы категории «налог», что равносильно отказу от самой этой категории [3].

Явно несостоятельной является и точка зрения, согласно которой налог начинался как экономическая категория, т. е. был порождением экономики, а затем стал правовой категорией, т. е. выступил результатом правового регулирования со стороны государства. Дело в том, что налог всегда по своему содержанию является экономической категорией, поскольку выражает собой распределение стоимости в денежном виде, а по форме - правовой, поскольку всегда устанавливается посредством того или иного правового акта, в результате чего имеет форму налогового правоотношения. Поэтому он никогда не был и не может ни чисто экономической, ни чисто правовой категорией.

Точка зрения, согласно которой налог является порождением экономики, сомнительна уже постольку, поскольку экономика (пускай в примитивных формах) возникла вместе с человеком, а государство - много позже. Какие-то обязательные отчисления возникли уже на стадии дикости и были предопределены родоплеменной организацией общества, когда член племени (охотник, скотовод или землепашец) должны были отдавать часть добытого или произведенного продукта своей общине в лице племенного вождя, а позднее - и представителю религиозного культа в виде жертвоприношения или какой-нибудь десятины. Но все это не являлось налогом и не могло быть им, так как не было установлением государства, которое еще не возникло. И мнение некоторых современных авторов, которые полагают, что первым сборщиком налогов был бог, столь же примитивно, как примитивно мышление тех дикарей, которые полагали, что бог, подобно людям, нуждается в еде и одежде, и поэтому ему (богу) нужны соответствующие подношения.

Совершенно очевидно, что такие налоги, относясь к издержкам производства, увеличивают себестоимость продукции, что приводит к конечном счете к увеличению цены производимого товара. Увеличение цены приводит к снижению покупательского спроса, что создает у товаропроизводителя проблемы с реализацией товара. Если посмотреть на эту проблему со стороны потребителей, то возрастание цены товара, обусловленное налогообложением производителя этого товара, снижает покупательную способность этих потребителей. Проще говоря, из-за своей высокой цены товар становится недоступным для покупателя. Таким образом налоги на производство имеют негативное влияние на экономику.

Аналогичное влияние на экономику оказывают и налоги с обмена (акцизы, НДС, налоги с продаж и т. п.). Все они без исключения увеличивают конечную цену товара, создавая, с одной стороны, проблемы с его реализацией, снижая, с другой, покупательные возможности общества. Все это приводит к сокращению самого товарного рынка.

Налоги на распределение, а также налоги на потребление приводят к сокращению образуемых (или подлежащих образованию) фондов накопления и фондов потребления, чем, во-первых, подрывается собственная воспроизводственная база товаропроизводителей, во-вторых, производство лишается своего основного материального стимула - возможности получения прибыли. Если предприниматель по итогам своей деятельности не получает прибыли, бизнес теряет свой смысл. Следствием этого выступает сворачивание самого производства. Как отмечается в печати, налоговый климат - во многом детерминирующий фактор инвестиционной привлекательности как страны в целом, так и любого региона, ибо он оказывает непосредственное влияние на такие характеристики, как рентабельность проекта, срок его окупаемости и т. д. Чем жестче налоговая система, тем хуже эти показатели, а

следовательно, инвестор в меньшей степени заинтересован вкладывать сюда свои средства при прочих равных условиях, так как они преследуют своей целью максимизировать доходность, которая в данной ситуации оказывается ограниченной. Например, налоговый пресс, лежащий на предприятиях, оказывает явно выраженное деструктивное влияние на их развитие¹.

Для оправдания налогов нередко можно встретить утверждение, что государство, изъяв из экономики посредством налогов определенную часть денежных средств, потом возвращает эти денежные средства обратно в экономику посредством государственных инвестиций, финансируя те или иные крупные производственные или строительные программы. С позиций макроэкономики данный довод вряд ли можно признать достаточно существенным – если бы государство не осуществило изъятия денег из экономики, то инвестиционные возможности государства перекрывались бы инвестиционными возможностями самих товаропроизводителей.

Что касается налогов с граждан, то эти налоги, во-первых, сокращают покупательную способность населения, что приводит к сокращению внутреннего рынка. Не имея рынка сбыта производимых товаров, сворачивается их производство. Если же налогообложение чрезмерно, то это способствует, во-вторых, обнищанию населению. Экономика, при которой производимые товары некому продать, обречена на стагнацию.

Обобщая сказанное, можно однозначно утверждать, что налоги выражают собой изъятие денежных средств либо из сферы производства и уход их в непроизводственную сферу, что отрицательно сказывается на этом производстве, либо изъятие денег из сферы потребления, что снижает потребительский спрос, что также отрицательно сказывается на состоянии экономики. И это ставит под сомнение тезис, согласно которому «налог есть порождение экономики». Экономика, как и любое другое объективное явление, подверженное саморазвитию и саморегуляции, не способна породить внутри себя вещь, противную самой себе.

Однако вывод о том, что налоги негативно сказываются на экономическом развитии, сам по себе не может выступить причиной требования о полной их ликвидации, поскольку потребность в налогах обусловлена потребностью общества в государстве. В нашем сложном мире действует множество причинно-следственных связей, пересекающихся в самых немыслимых сочетаниях, где связи одного порядка уступают связям более высшего порядка. То, что вредит одному явлению, может быть полезным для другого. И последнее, будучи более значимым по своему общественному звучанию, заставляет смиряться (или, по крайней мере, терпеть) с некими негативными факторами все остальные явления, более низшего порядка.

К тому же мнение, что налоги противопоказаны экономике, было бы слишком прямолинейным и даже примитивным. Действительно, когда предприниматель уплачивает налоги, то он лишается определенной суммы, которую мог бы использовать с большей пользой для развития производства, увеличения размера заработной платы или, например, просто для личного обогащения. Однако этот же предприниматель нуждается в хороших и толковых законах, облегчающих ведение ему бизнеса, в обеспечении надлежащего правосудия, в защите от всякого рода преступных посягательств на собственность и т. Д. А все это дает государство, существующее за счет налогов.

Таким образом, наличие государства – это условие (по крайней мере на нынешнем этапе исторического развития человечества) нормального существования экономики. Но если для экономики необходимо государство, то она вынуждена терпеть и те налоги, которые являются материальной основой существования этого государства.

Тем не менее, если рассматривать связку «налоги – экономика» в непосредственном взаимодействии составляющих ее элементов, то следует, на наш взгляд, признать, что в целом налоги выступают в качестве отрицательного для экономики фактора. Но поскольку от налогов отказаться нельзя, то вопрос стоит о минимизации этого отрицательного влияния.

Общее решение проблемы заключается в сокращении количества налогов и уменьшении ставок налогообложения. Иначе говоря, минимизация отрицательного влияния налогов на экономику заключается в минимизации самого налогообложения. И совершенно неслучайно, что когда государство хочет стимулировать то или иное производство, оно путем предоставления налоговых льгот снижает налог в данной сфере либо вообще его не взимает. Но это означает, что своей наибольшей экономической эффективности налогообложение достигает при своем полном отсутствии.

Экономическое содержание налогового механизма заключается в его способности обеспечивать баланс между потребностями государства и общества, способствовать развитию экономики и поддерживать социальную стабильность. Для повышения его эффективности важно учитывать современные экономические реалии, обеспечивать прозрачность процессов и поддерживать доверие налогоплательщиков. Только при этих условиях налоговый механизм станет мощным инструментом управления экономикой.

Список использованных источников

1. Аткинсон А., Стиглиц Дж. Лекции по экономике общественного сектора. М., 1995.
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М: Соцэкгиз, т. 2 – 1935.
3. Auerbach A.J. The Theory of Excess Burden and Optimal Taxation. in: Auerbach A.J., Feldstein M. (Hg.) Handbook of Public Economics, Bd. I, p. 67-127, North-Holand, Amsterdam, 1985.

ФОРМИРОВАНИЕ КЛАСТЕРОВ В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ КАЗАХСТАНА

Уалдинұлы Рамазан

Магистрант университета «Туран-Астана»

Аннотация. В статье рассматриваются особенности формирования кластеров в социальной сфере Казахстана как инструмента повышения эффективности социального развития и оптимизации ресурсов. Подчеркивается актуальность кластерного подхода для решения проблем региональных диспропорций и повышения доступности социальных услуг. Анализируются этапы формирования социальных кластеров, включая выявление потребностей населения, создание механизмов интеграции участников и разработку стратегий управления. Приведены примеры успешной реализации кластерных инициатив в области здравоохранения, образования и социальной поддержки. Сделан вывод о значимости социальных кластеров для устойчивого развития регионов Казахстана и повышения качества жизни населения.

Ключевые слова. Социальные кластеры, социальная сфера, региональное развитие, Казахстан, кластерный подход, государственно-частное партнёрство, социальные услуги, устойчивое развитие.

В условиях модернизации экономики и социальной сферы Казахстана кластерный подход становится важным инструментом повышения эффективности управления и устойчивого регионального развития. Социальные кластеры объединяют различные субъекты (образовательные учреждения, медицинские организации, органы социальной поддержки, НПО и бизнес-структуры), способствуя достижению синергетического эффекта и улучшению

Теоретические основы формирования социальных кластеров

Кластеризация в социальной сфере основывается на концепции территориального сотрудничества и интеграции участников для достижения общих целей. Особенностью социальных кластеров является их ориентация на решение общественно значимых задач,

таких как доступ к образованию, здравоохранению, социальным услугам и повышение уровня социальной защищённости.

Основные характеристики социальных кластеров:

Интеграция участников: объединение образовательных, медицинских учреждений, государственных органов и бизнеса.

Целеполагание: улучшение качества и доступности социальных услуг.

Синергетический эффект: совместное использование ресурсов для достижения наибольшей эффективности.

Для экономики страны кластеры выполняют роль точек роста, внутреннего рынка и базы международной экспансии, отдельные из них обеспечивают высокую конкурентоспособность страны.

Концепция кластеров является одной из передовых граней современной теории и практики изучения, организации и развития экономической деятельности, проявившей свою высокую эффективность во многих странах и регионах.

Несмотря на короткий срок развития, кластеризация проявляет себя на уровне любой единицы географического деления: страны, региона, города, районного центра и села. Они присутствуют в экономике развитых и развивающихся стран.

Главной тенденцией развития кластеров за последние десятилетия выступает межфирменная кооперация малых предприятий, то есть примерно одинаковых по своим производственным мощностям малые предприятия объединяются для увеличения специализации и конкурентоспособности [1].

В странах, находящихся на первой стадии, успешные отрасли получают преимущества в основном за счет базовых факторов производства и ресурсов. Поэтому круг потенциально конкурентоспособных отраслей здесь довольно узок, конкурентные преимущества достигаются за счет низких цен, источником технологии является преимущественно импорт. Более современные технологии и виды продукции появляются благодаря пассивному строительству заводов "под ключ" или поставляются непосредственно инофирмами, которые либо имеют в стране свои предприятия, либо заключают с местными предприятиями управленческие соглашения. Доступ на внешние рынки опосредован совместными усилиями с зарубежными предприятиями. Экономика на этой стадии весьма чувствительна к колебаниям конъюнктуры мирового рынка. Серьезным потенциалом успеха в современных условиях такая экономика в целом не обладает. В эту группу попадает большинство развивающихся стран, хотя ее прошли все.

Мобильные кластеры, объединяющие множество малых фирм, составляют конкуренцию крупным предприятиям, образуя местные производительные системы, а территории, на которых располагаются такие малые формы организации бизнеса, которые играют роль региональной парадигмы развития. Экспортоориентированные кластеры дают возможность входящих в них фирмам коллективно улучшать качество продукции и завоевывать значительные сегменты иностранных рынков.

Концепция кластера интересна тем, что представляет новую точку зрения на развитие национальной экономики, экономики региона или города, а также раскрывает новые роли компаний, правительств (или местных органов управления) и других организаций, которые стремятся к повышению конкурентоспособности экономики страны или региона, как основе для последующего подъема уровня жизни населения. Правительственные органы (в том числе местные органы управления), оказывающие существенное влияние на кластер, рассматриваются как часть его объектов управления.

Кластеры обычно четко выражены в условиях развитой экономики. В развивающейся экономике большая часть промышленных предприятий имеет местное базирование или представляет собой иностранные дочерние подразделения. Экспортные отрасли проявляют тенденцию к существенному потреблению ресурсов и затрат труда. Концепция кластера представляет собой ценность для теории и практики национального хозяйства РК, поскольку дает новый способ видения развития национальной экономики, экономики региона, указывает

на новые роли частных субъектов, правительства и других организаций, стремящихся к повышению конкурентоспособности и др.

Соответственно, это обуславливает отражения многогранности данного экономического явления. Кластерный подход первоначально использовался в исследованиях проблем конкурентоспособности государства, региона, отрасли. М.Портером была разработана система детерминант конкурентного преимущества стран, получившая название «конкурентный ромб» по числу основных групп таких преимуществ.

Существуют две дополнительные переменные, в значительной степени влияющие на обстановку в стране. Это случайные события, которые руководство фирм не может контролировать, и государственная политика [2].

Конкурентоспособность, способствуя развитию духа предпринимательства, новаторства, ответственности каждого участника за результаты деятельности предприятия, повышая эффективность управления, способствует удовлетворению потребительского спроса.

Кластерный механизм является лишь пространственно-организационным фактором повышения конкурентоспособности производства, он может служить только дополнением к факторам производства, которые создают первоначальную необходимую основу для конкурентных преимуществ. Как бы ни были территориально организованы производства, сначала они должны быть оснащены передовой техникой и прогрессивными технологиями, высококачественной рабочей силой, которые позволят получить преимущества в технике, технологиях и рабочей силе. Эти преимущества зависят от общеобразовательного уровня населения, научно-технического состояния страны, формы организации хозяйства и методов управления им, способности быстро внедрять достижения науки и техники, состояния информатики и средств связи, масштабов развития страны и др., т.е. от среды, где факторы производства используются. Все эти предпосылки характерны и при кластерной организации производства, которое складывается годами на базе функционирующих компаний.

Для Казахстана, как для государства с территориально разрозненной структурой и региональными диспропорциями, кластерный подход в социальной сфере является особенно актуальным. Основные вызовы:

- Неравномерное распределение социальных услуг между регионами.
- Недостаток ресурсов в отдалённых районах.
- Низкий уровень интеграции между государственными и частными структурами.

Социальные кластеры могут способствовать решению этих проблем за счёт:

1. Оптимизации ресурсов. Совместное использование инфраструктуры и кадровых ресурсов.
2. Повышения доступности услуг. Создание сетевых моделей взаимодействия между учреждениями.
3. Инновационного развития. Внедрение современных технологий в сферу социальных услуг.

Механизмы формирования социальных кластеров

Процесс формирования кластеров в социальной сфере Казахстана включает несколько этапов:

1. Анализ региональной специфики:
 - Выявление потребностей населения.
 - Оценка текущего уровня развития социальной инфраструктуры.
2. Формирование ядра кластера:
 - Определение ключевых организаций-участников (например, ведущих медицинских или образовательных учреждений).
 - Привлечение государственных, частных и общественных структур.
3. Разработка стратегии развития:
 - Формирование дорожной карты для реализации кластерной модели.
 - Определение механизмов финансирования, включая государственно-частное партнёрство.

4. Создание механизмов управления:

- Организация координационного центра для управления кластером.
- Введение системы мониторинга и оценки эффективности.

Примеры и перспективы кластеризации в социальной сфере Казахстана

На текущий момент в Казахстане реализуются инициативы по созданию образовательных и медицинских кластеров. Примером может служить создание образовательных кластеров на базе университетов, включающих школы, колледжи, научные центры и технологические парки.

Перспективы развития социальных кластеров:

В здравоохранении: создание кластеров для интеграции государственных и частных клиник, центров телемедицины и НПО.

В образовании: развитие образовательных кластеров, включающих профессиональную подготовку, инновационные лаборатории и международное сотрудничество.

В социальной поддержке: формирование кластеров для помощи уязвимым группам населения (пенсионерам, людям с ограниченными возможностями, многодетным семьям).

Для Казахстана предпочтительнее не столько простое приращение производственного потенциала, сколько технологическая реконструкция и радикальное обновление на этой базе производительных сил. В противном случае неизбежно продолжение ресурсорасточительного развития, которое породит новые препятствия экономическому росту и структурной перестройке [3].

Говоря о стимулировании инвестиционной активности, необходимо не приспособливать инвестиционный процесс к прежней структуре экономики, а создавать условия для экономического подъема на новой технической основе. При этом нельзя не признать важную роль притока иностранного капитала в обрабатывающую промышленность. Высказываются опасения, что приход иностранных инвестиций несовместим с интересами национальной независимости. Однако, во-первых, масштабы иностранных вложений (за исключением сырьевого сектора) пока далеки от того, чтобы потребовались оградительные меры. Более актуальной является проблема создания благоприятного климата для них. Во-вторых, мировой опыт свидетельствует, что привлечение иностранного капитала при надлежащем регулировании этого процесса не обязательно приводит к утрате национального суверенитета, ослаблению экономической мощи. В таких развитых странах, как Канада, Австралия, иностранный капитал преобладает в ряде ведущих отраслей, достигая в отдельных случаях 90%.

Ресурсный потенциал Казахстана может служить интересам экономического роста, технологического перевооружения производства только при рациональном подходе к его использованию, сочетающемуся с повышением конкурентоспособности продукции обрабатывающей промышленности и высокой общей эффективностью функционирования экономики.

Следует отметить, что конечный конкурентоспособный продукт сегодня, хотя и имеет торговую марку конкретной национальной фирмы, зачастую – это международный продукт. Не замыкание в национальных границах и опора на собственные силы, а целенаправленное использование сильных сторон международной интеграции позволяет добиться конкурентоспособной национальной экономики.

Одним из ведущих направлений деятельности в области повышения конкурентоспособности экономики Казахстана должно стать подключение научно-технического фактора к достижению стратегических экономических целей государства. Главная задача при этом - поддержание такого уровня развития науки и техники, который был бы способен стать надежной, независимой от внешней конъюнктуры базой для структурной перестройки и обновления экономики Казахстана, духовного и социального прогресса общества, интеграции страны в мировое сообщество.

В таких условиях наиболее оптимальным вариантом выживания и повышения конкурентоспособности стали инновационные промышленные кластеры. Как утверждают

экономисты стран с различными социально-экономическими системами, наиболее успешно в них формируются, развиваются и прогрессируют именно кластеры. С каждым годом они устойчиво и усиленно идентифицируются как основной генератор развития региональной экономики. Во многих случаях кластеры рассматриваются как наиболее эффективное лекарство для экономики отдельных регионов, страдающих от структурных болезней и недостатков. Практика кластеризации свидетельствует о том, что оптимальная и своевременная финансовая, а также их научно-теоретическая поддержка побуждает к развитию обширный набор региональных направлений деятельности:

- политику конкуренции,
- развития предпринимательской среды,
- инновационную, инвестиционную и социальную политику.

Результативность функционирования малого предприятия в кластере, также как и результативность функционирования отраслевого рынка, представляет собой многоаспектное явление. Малые предприятия, объединенные в кластер, прежде всего, являются особым субъектом рынка. В данном случае субъектом рынка выступают не просто малое предприятие, но, прежде всего, их кластер. Следовательно, оценка результативности функционирования этого субъекта рынка может даваться, как с позиции успешности функционирования кластера, так и с позиции входящего в него отдельного малого предприятия.

Формирование социальных кластеров в Казахстане является важным направлением региональной политики, способствующим решению социальных проблем и повышению качества жизни. Для успешной реализации кластерного подхода необходима координация усилий государственных, частных и общественных структур, а также разработка эффективных механизмов управления. Внедрение социальной кластеризации станет важным шагом на пути к устойчивому социально-экономическому развитию Казахстана.

Список использованных источников

1. Муканов Д. Индустриально-инновационное развитие Казахстана: потенциал и механизмы реализации – Алматы, Дайк-Пресс, 2004 - 274 с.

2. Цихан Т.В. Кластерная теория экономического развития // "Теория и практика управления", №5, 2003 г.-с.5

3. Алекс Хансен. Глобальная экономика - не клуб, на двери которого написано «Closed» // Казахстанская правда - 2004 - 24 сен – с. 9

ЦИФРОВИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ: ВЫЗОВЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

¹ Жалнин С.Н., ² Байгабулова К. К.

szhalnin2003@mail.ru

¹Студент, 4 курс,

²К.э.н., профессор,

ЕНУ им. Л.Н. Гумилева

Аннотация. В статье рассматриваются процессы цифровизации в государственном управлении, включая вызовы и перспективы, которые возникают в ходе внедрения современных информационных технологий в работу государственных учреждений. В условиях стремительных изменений в технологической среде и повышенных требований к эффективности и прозрачности государственного аппарата, цифровизация становится неотъемлемой частью реформ и инноваций. Рассматриваются ключевые направления цифровых трансформаций, такие как автоматизация государственных услуг, использование больших данных и искусственного интеллекта для принятия решений, а также создание цифровых платформ для взаимодействия с гражданами и бизнесом. Особое внимание

уделяется проблемам, с которыми сталкиваются органы власти, включая вопросы безопасности данных, сопротивление изменениям внутри системы и потребность в переподготовке кадров.

Ключевые слова. Государство, цифровизация, государственное управление, электронные услуги, искусственный интеллект, большие данные, автоматизация процессов, цифровые платформы

Цифровизация государственного управления — это процесс внедрения современных информационных технологий в деятельность государственных органов с целью повышения их эффективности, прозрачности и доступности для граждан. В последние десятилетия технологии стремительно развиваются, и их влияние на общественные и экономические процессы становится всё более очевидным. В условиях глобализации и цифровизации мировых рынков правительства стран сталкиваются с необходимостью модернизировать свои структуры, чтобы соответствовать новым вызовам и требованиям.

Цифровизация государственного управления становится не просто трендом, а важнейшим инструментом реформирования системы, ориентированным на улучшение качества государственных услуг, повышение их доступности и снижение бюрократических барьеров. Современные информационные технологии, такие как искусственный интеллект (AI), большие данные, блокчейн, а также цифровые платформы и облачные сервисы, активно внедряются в работу государственных структур для оптимизации административных процессов и повышения уровня взаимодействия с гражданами и бизнесом [1].

Однако процесс цифровой трансформации государственного управления сопровождается рядом вызовов и проблем, которые требуют внимательного анализа и поиска решений. К таким вызовам относятся вопросы безопасности данных, необходимость в переподготовке кадров, а также сопротивление изменениям со стороны сотрудников и институциональных структур. Несмотря на эти трудности, цифровизация открывает огромные перспективы для улучшения функционирования госорганов, увеличения прозрачности и улучшения качества предоставляемых услуг.

Целью данной статьи является анализ процессов цифровизации в государственном управлении, рассмотрение основных вызовов и проблем, с которыми сталкиваются органы власти, а также оценка перспектив цифровой трансформации для повышения эффективности и качества государственного аппарата.

Цифровизация государственного управления в Республике Казахстан представляет собой процесс интеграции информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) в деятельность государственных органов с целью повышения их эффективности, прозрачности, доступности и качества обслуживания граждан. Этот процесс включает в себя внедрение цифровых решений и инновационных технологий в различные сферы госуправления, от административных услуг до комплексного анализа данных для принятия управленческих решений [2].

В последние годы Казахстан активно реализует стратегию цифровизации, направленную на создание "цифрового правительства", ориентированного на инновационные технологии, упрощение административных процедур и улучшение взаимодействия между государством, бизнесом и гражданами. Одной из ключевых инициатив является разработка и внедрение программ и платформ, обеспечивающих цифровизацию государственных услуг, а также использование новых технологий для оптимизации внутренних процессов государственных органов. Таблица 1

Таблица 1- Основные направления цифровизации ГУ в Республике Казахстан

№	Направления
1.	Автоматизация государственных услуг
2.	Создание и развитие цифровых платформ
3.	Использование больших данных и аналитики

4.	Внедрение искусственного интеллекта (AI)
5.	Цифровая безопасность и защита данных

В рамках цифровизации государственного управления в Казахстане реализуются несколько ключевых направлений, каждое из которых способствует улучшению качества государственных услуг и повышению эффективности работы государственных органов.

В Казахстане активно развивается автоматизация административных процессов и государственных услуг через электронные платформы, такие как Портал электронного правительства (egov.kz). Это позволяет гражданам и бизнесу получать необходимые документы и справки без посещения государственных учреждений, сокращая бюрократию, улучшая доступность и ускоряя процесс получения услуг. Электронные сервисы помогают минимизировать человеческий фактор, обеспечивая высокую степень точности и оперативности в обработке запросов [3].

Разработка единой цифровой платформы для взаимодействия граждан с государственными органами является ключевым элементом цифровизации. Платформа "Цифровой Казахстан" объединяет функции онлайн-регистрации бизнеса, подачи заявлений и получения консультаций. В дальнейшем планируется интеграция всех государственных услуг в единую платформу, что обеспечит более удобный и быстрый доступ к услугам и улучшит взаимодействие между гражданами и госорганами.

Казахстан активно использует технологии больших данных для анализа и улучшения государственного управления. Эти инструменты позволяют отслеживать эффективность государственных программ и динамику в таких сферах, как здравоохранение, образование, экология и транспорт. Использование аналитики помогает повысить точность принятия решений, оперативно реагировать на изменения в общественных процессах и более эффективно распределять ресурсы, улучшая качество государственных услуг.

Искусственный интеллект становится важным инструментом для повышения эффективности государственных структур. Применяется для автоматизации обработки заявок, предсказания экономических трендов, оценки рисков и других задач. В будущем предполагается расширение применения искусственного интеллекта в таких областях, как управление транспортом, здравоохранение, безопасность и другие ключевые сферы. AI может существенно повысить скорость принятия решений, минимизировать человеческий фактор и повысить общую эффективность работы государственных органов [4].

В рамках стратегии "Цифровой Казахстан" активно развиваются проекты создания smart-города, использующего интернет вещей (IoT) для управления городским хозяйством. IoT позволяет интегрировать различные городские системы (транспорт, освещение, водоснабжение, энергоснабжение) в единую сеть, что способствует более эффективному управлению ресурсами, улучшению городской инфраструктуры и повышению безопасности в городах. Эти инновационные решения помогают оптимизировать расходы и улучшить качество жизни в городах, обеспечивая устойчивое развитие.

Важнейшим аспектом цифровизации является защита данных. Казахстан активно работает над улучшением безопасности персональных данных граждан и защиты государственных информационных систем от киберугроз. В рамках этого направления разрабатываются новые стандарты и регуляции, направленные на повышение цифровой безопасности. Это способствует созданию безопасных и надежных цифровых платформ для предоставления государственных услуг и взаимодействия с гражданами, обеспечивая их доверие к процессу цифровизации.

Эти направления цифровизации в Казахстане имеют важное значение для повышения эффективности и прозрачности государственного управления, а также для улучшения качества жизни граждан. Ожидается, что успешная реализация данных инициатив будет способствовать созданию более современных и гибких государственных институтов, способных оперативно реагировать на вызовы времени и эффективно решать задачи, стоящие перед государством [5].

Другим важным вызовом является сопротивление изменениям внутри государственных структур. Внедрение новых технологий часто сталкивается с инерцией старых подходов, что может тормозить процессы цифровизации. Переподготовка кадров, обучение сотрудников новым методам работы и технологиям требует значительных затрат времени и ресурсов. Вдобавок, возникает проблема адаптации работников к использованию современных инструментов, особенно среди более возрастной категории сотрудников.

Не менее актуальным является инфраструктурная готовность. Для успешной цифровизации требуется соответствующая инфраструктура — стабильный доступ к интернету, поддержка современных технологий на уровне госструктур, а также развитие технических и программных решений, что часто требует значительных инвестиций. В некоторых удаленных регионах страны ограниченная доступность интернета или старое оборудование могут стать барьерами для полноценной цифровизации [6].

Несмотря на вызовы, перспективы цифровизации государственного управления в Казахстане выглядят весьма обнадеживающими. Внедрение инновационных технологий, таких как искусственный интеллект (AI), большие данные и интернет вещей (IoT), значительно повысит эффективность работы государственных органов. Использование этих технологий позволит автоматизировать рутинные процессы, улучшить прогнозирование и принятие решений, а также повысить качество обслуживания граждан.

Ожидается, что цифровые платформы станут не только инструментом для улучшения взаимодействия между государством и гражданами, но и обеспечат повышение прозрачности государственных процедур. Эти платформы дадут возможность гражданам получать все необходимые услуги онлайн, сокращая время ожидания и повышая доступность услуг, что значительно повысит уровень удовлетворенности населения. В перспективе вся система государственных услуг будет интегрирована в единую цифровую экосистему, что упростит взаимодействие и ускорит процессы.

В долгосрочной перспективе, успешная цифровизация государственного управления в Казахстане поможет повысить доверие населения к государственным институтам. Граждане будут более уверены в том, что государственные услуги предоставляются прозрачно и эффективно, а значит, взаимодействие с государством станет более конструктивным и взаимовыгодным.

Таким образом, несмотря на существующие вызовы, перспективы цифровизации в Казахстане открывают возможности для более гибкого, эффективного и прозрачного государственного управления, что, в свою очередь, способствует устойчивому развитию страны и повышению качества жизни населения. Цифровизация государственного управления в Казахстане является важным шагом на пути к модернизации государственного аппарата и улучшению качества жизни граждан.

Внедрение современных технологий, таких как искусственный интеллект, большие данные, автоматизация государственных услуг и создание цифровых платформ, открывает широкие возможности для повышения эффективности, прозрачности и доступности государственных услуг. Эти процессы способствуют улучшению взаимодействия между государственными органами, бизнесом и гражданами, сокращая бюрократию и повышая качество обслуживания [7].

Однако процесс цифровой трансформации также сталкивается с рядом вызовов, включая вопросы цифровой безопасности, сопротивление изменениям внутри государственных структур и необходимость масштабных инвестиций в инфраструктуру. Решение этих проблем требует системного подхода, внедрения современных технологий защиты данных и переподготовки кадров, а также сотрудничества между государственными учреждениями и частным сектором.

Перспективы цифровизации государственного управления в Казахстане обнадеживают: с каждым годом растет число успешных проектов и инициатив, направленных на улучшение качества госуслуг и повышение уровня доверия граждан к государственным институтам. В будущем ожидается дальнейшая интеграция цифровых решений, что позволит

создать единый цифровой экосистему, обеспечивающую максимально удобное и эффективное взаимодействие с государством.

Таким образом, несмотря на сложности, цифровизация имеет большой потенциал для улучшения государственного управления и достижения устойчивого развития страны. Важно, чтобы процесс цифровизации продолжался с учетом вызовов и реалий, а также с учетом интересов и потребностей граждан, что позволит Казахстану стать более современным, технологичным и конкурентоспособным государством.

Список использованной литературы:

1. Богуш, В. А. Шнейдеров, Е. Н. Цифровизация государственного управления: проблемы, вызовы и перспективы Образование и воспитание- 2021. - №7. - С. 27-35.
2. Иванов, П. С. Цифровизация государственного управления: от концепции к реализации // Государственная служба. - 2022. - №2. - С. 12-20.
3. Михайлова, И. Н. Эволюция электронных услуг в сфере государственного управления // Электронное правительство. - 2020. - №4. - С. 45-51.
4. Новиков, А. В. Проблемы внедрения искусственного интеллекта в государственные структуры // Вестник государственных технологий. - 2023. - №6. - С. 14
5. Сидоров, В. В. Цифровая трансформация в управлении: опыт Казахстана // Вестник цифровых технологий. - 2021. - №3. - С. 67-75.
6. Ковалев, Д. И. Большие данные и аналитика в государственном управлении // Управление и аналитика. - 2022. - №1. - С. 34-41.
7. Захарова, О. А. Интеграция цифровых платформ в госуправление: современные тенденции // Инновационные подходы в управлении. - 2023. - №8. - С. 50-57.

ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ КОМПАНИИ SEZIM: СТРАТЕГИЯ ВЫХОДА НА РЫНОК С УЧЁТОМ КУЛЬТУРНЫХ И ПРАВОВЫХ АСПЕКТОВ

Кияшева Салтанат Нурлановна

e-mail: kiyashevasalta@mail.ru

Магистрант 2 курса ЕНУ им. Л.Н.Гумилева,

Аннотация. В статье рассматривается интернационализация как современный управленческий подход, направленный на удовлетворение растущего спроса на психологическую поддержку. На примере компании Sezim анализируется её готовность к выходу на международный рынок, включая адаптацию услуг к культурным, правовым и экономическим особенностям региона. Подчёркивается значимость партнёрства с местными организациями для минимизации рисков и успешной интеграции на рынок Дубая. Также исследуются подходы к сегментации целевой аудитории, создание кастомизированных услуг и разработка стратегии выхода с рынка при неблагоприятных условиях. Комплексный управленческий подход Sezim демонстрирует возможности устойчивого роста и долгосрочного успеха в международной среде.

Ключевые слова. Интернационализация, управленческий подход, ментальное здоровье, культурная адаптация, рынок ОАЭ, стратегия связанного сотрудничества, стратегия выхода.

Введение. В условиях современного мира потребность в услугах психологов и ментальной поддержке становится как никогда актуальной. Войны, пандемия COVID-19, экономическая нестабильность и экологические кризисы оказывают негативное воздействие на психологическое состояние миллионов людей, усиливая стресс и тревогу. Согласно данным Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), каждый восьмой человек в мире страдает от психических расстройств, включая тревожные и депрессивные состояния [1]. Суицид остаётся

одной из ведущих причин смертности, ежегодно унося более 720 000 жизней [2]. В условиях глобализации люди всё чаще сталкиваются с проблемами миграции, аккультурации и социальной изоляции, что усиливает их психологическое напряжение, приводит к эмоциональному выгоранию и вызывает необходимость в профессиональной психологической поддержке.

На фоне этой растущей потребности экономическая система адаптируется, стимулируя развитие бизнеса в сфере психического здоровья. Множество компаний, включая платформы онлайн-консультаций и телемедицинские сервисы, удовлетворяют запрос на доступные услуги поддержки ментального здоровья. В отчёте The Lancet Psychiatry подтверждается, что пандемия COVID-19 значительно повысила уровень тревожных и депрессивных расстройств по всему миру, что привело к увеличению спроса на такие услуги. Социальная изоляция, ограничительные меры и экономическая нестабильность стали катализаторами для стремительного развития цифровых платформ [3].

Основная часть

Проект Sezim был создан с целью оказания помощи людям, нуждающимся в психологической поддержке. Основатели компании, мотивированные личным опытом, нацелены не только на коммерческий успех, но и на решение гуманитарной задачи — предоставление качественной помощи в регионах с ограниченным доступом к подобным услугам. Sezim активно борется со стигмой вокруг психических расстройств и стремится популяризировать заботу о ментальном здоровье [5].

Ключевым элементом для выхода компании на международный рынок является её готовность к интернационализации. Как отмечает исследование Эйлин Даспро, этот процесс требует всесторонней оценки. Методология, разработанная Кавусгилом и Нэйсоном, помогает устранить разрыв между намерением компании выйти на экспорт и её реальной готовностью. Данная оценка включает ключевые аспекты: конкурентоспособность, мотивацию, организационную и продуктовую готовность, а также наличие ресурсов [6]. В случае Sezim её штат из 67 квалифицированных специалистов, шесть из которых владеют английским языком, создаёт прочную основу для удовлетворения потребностей англоязычных клиентов и укрепляет позиции компании на международной арене.

Дубай представляет собой перспективное направление для расширения Sezim, благодаря своей мультикультурной структуре и значительному числу экспатов, которые составляют 92% населения города [7]. По последним данным, общее население Дубая насчитывает около 3,655,000 человек, из которых 1,147,800 — женщины и 2,507,200 — мужчины. Возрастная группа от 20 до 60 лет, которая наиболее активно пользуется психологическими услугами, составляет 2,951,189 человек. Это делает её ключевой для формирования стратегий сегментации и разработки услуг.

Сегментация целевой аудитории позволяет компании Sezim глубже понять потребности клиентов и создать точный портрет потенциальных пользователей услуг. Учитывая демографические данные, можно выделить несколько ключевых сегментов. Во-первых, это национальная принадлежность. Примерно 8% населения (292,200 человек) составляют местные жители ОАЭ, которые требуют услуг, адаптированных к местным культурным и религиозным особенностям. Однако основную часть аудитории представляют экспаты, численность которых достигает 3,362,800 человек. Среди них значительное место занимает русскоговорящее сообщество (около 25,000 русских и 15,000 русскоговорящих), что даёт компании уникальное преимущество для предложения услуг на родном языке [8]. Вместе с тем, англоговорящие клиенты остаются доминирующим сегментом и обеспечивают возможность масштабного роста на рынке.

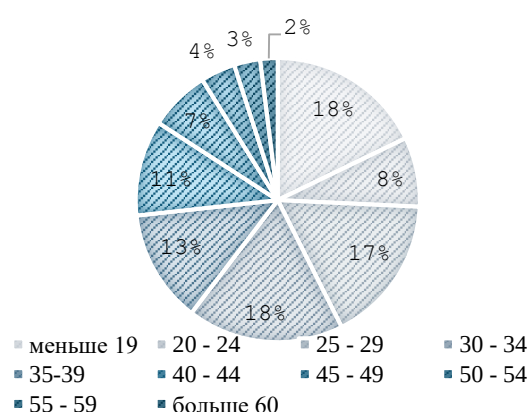
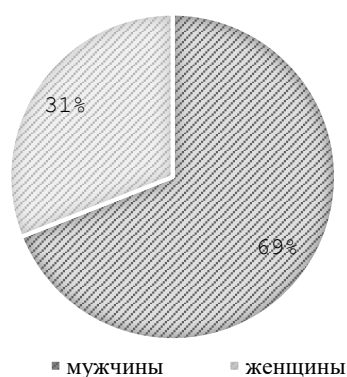


Рис. 1, 2, 3 – Сегментация целевой аудитории

Сегментация также учитывает различия по полу. Мужчины, как правило, чаще сталкиваются с профессиональным стрессом, вызванным высокой конкуренцией на рабочем месте и социальной изоляцией. Женщины, напротив, могут испытывать потребность в психологической поддержке из-за семейных или личных проблем. Это позволяет адаптировать подход к каждой из этих групп, предлагая более персонализированные услуги.

Возрастная сегментация подчёркивает, что основное внимание должно быть сосредоточено на группе от 20 до 60 лет. Эта категория населения наиболее восприимчива к психологическим услугам, поскольку сталкивается с профессиональными вызовами, миграционными трудностями и семейными кризисами. Понимание этих факторов даёт возможность компании Sezım создать кастомизированные решения, максимально соответствующие потребностям целевой аудитории.

Успешное внедрение такой сегментации не только повысит конкурентоспособность компании, но и создаст основу для более точного взаимодействия с клиентами, учитывающего их культурные, возрастные и гендерные особенности.

Также в Дубае зарегистрировано более 217,000 компаний, многие из которых заинтересованы в программах корпоративной поддержки сотрудников, включая психологическую помощь [9].

Образовательные инициативы могут сыграть важную роль в продвижении услуг Sezim. Проведение семинаров, вебинаров и тренингов для местного населения и корпоративного сектора, направленных на повышение осведомлённости о психическом здоровье, укрепит доверие аудитории и повысит репутацию компании. Эти мероприятия помогут наладить взаимодействие с корпоративными клиентами, что продемонстрирует социальную ответственность Sezim и укрепит её позиции в регионе.

Однако для успешного выхода на рынок Sezim должна учитывать как правовые, так и культурные особенности региона. Как показывают исследования, психические расстройства в ОАЭ часто стигматизируются, и многие жители избегают обращения за помощью, считая это постыдным или связанным с духовными проблемами. Этот аспект требует от Sezim деликатного подхода и адаптации услуг [10]. Строгие нормы, регулирующие сферу психического здоровья, требуют получения лицензий и соблюдения стандартов, установленных Управлением здравоохранения Дубая (Dubai Health Authority), включая требования к лицензированию и защите данных клиентов [11].

Для упрощения процесса интернационализации компания может использовать преимущества свободных экономических зон (СЭЗ) ОАЭ, которые предлагают благоприятные условия для регистрации и льготное налогообложение [12].

Внедрение цифровых технологий может стать значительным конкурентным преимуществом для Sezim. Дубай характеризуется высоким уровнем проникновения интернета и использования смартфонов, что создаёт благоприятные условия для развития телемедицинских платформ и онлайн-консультаций. Такие решения позволят компании расширить доступность услуг, снизить операционные затраты и привлечь клиентов из различных регионов ОАЭ. Цифровизация также способствует оперативной адаптации услуг на основе отзывов клиентов, что повышает их удовлетворённость.

Заключение партнёрств со страховыми компаниями и интеграция услуг Sezim в корпоративные пакеты медицинского страхования могут стать важным источником стабильного спроса. Такое сотрудничество позволит компании расширить клиентскую базу и стать частью существующей системы корпоративного здравоохранения. Кроме того, это открывает возможности для долгосрочных взаимоотношений с клиентами, что способствует устойчивому росту компании.

Стратегия связанного сотрудничества (connected cooperation strategy), включающая партнёрства с местными организациями, страховыми и медицинскими учреждениями, минимизирует риски и способствует успешной адаптации Sezim к новому рынку. Данный подход позволяет использовать существующую инфраструктуру, укреплять доверие к бренду и адаптировать услуги под местные культурные особенности.

Для успешного выхода на рынок важно также разработать гибкие методы управления, которые включают мониторинг и анализ эффективности предоставляемых услуг. Это позволит Sezim своевременно корректировать стратегию, адаптируясь к изменяющимся условиям рынка, и сохранять конкурентоспособность даже в условиях нестабильности. Гибкость в управлении способствует повышению устойчивости компании и её способности удовлетворять разнообразные потребности клиентов.

Заключение. Интернационализация как управленческий подход представляет собой мощный инструмент для расширения бизнеса и достижения долгосрочных целей. Она позволяет компаниям, таким как Sezim, выйти на новые рынки и адаптировать свои услуги к культурным и экономическим особенностям региона. Для экономики интернационализация стимулирует конкуренцию, развивает инновации и создаёт новые возможности в секторе

услуг. В области ментального здоровья это особенно актуально, так как растущий спрос требует внедрения адаптированных решений. Успешный пример интернационализации может вдохновить другие компании, показав, как гуманитарные и коммерческие цели могут быть гармонично объединены.

Предложенная в статье стратегия связанного сотрудничества (connected cooperation strategy) предполагает создание партнёрств с местными компаниями, что позволит минимизировать риски, связанные с правовыми и культурными различиями, и адаптировать услуги Sezım под нужды местной аудитории. Однако риски, такие как финансовые издержки, недостаточная адаптация услуг или рыночные изменения, требуют продуманной подготовки. Для этого необходимо детализированное исследование конкурентной среды и точная сегментация целевой аудитории.

Одним из ключевых аспектов успешной интернационализации является наличие стратегии выхода. Такая стратегия позволит компании минимизировать убытки в случае неблагоприятного развития событий. Это может включать перевод услуг в онлайн-формат, сокращение физического присутствия или перераспределение ресурсов на других рынках.

Реализация описанных методов позволяет сбалансировать экономические и управленческие аспекты интернационализации. Применение стратегий, представленных в статье, обеспечит компании Sezım не только успешный выход на рынок Дубая, но и создание устойчивой платформы для дальнейшего международного роста. Таким образом, данный подход способствует формированию примера для других компаний, демонстрируя, как сочетать устойчивое развитие и социальную ответственность.

Список использованных источников

1. <https://www.who.int/ru/news-room/fact-sheets/detail/mental-disorders>
2. <https://www.who.int/ru/news-room/fact-sheets/detail/suicide>
3. Kola, L Kohrt, BA · Hanlon, C · et al., COVID-19 mental health impact and responses in low-income and middle-income countries: reimagining global mental health, *Lancet Psychiatry*, 2021,8(6),535-550
4. <https://store.hbr.org/product/doorDash-in-search-of-profitability/w21165?sku=W21165-PDF-ENG> Arpita Agnihotri and Saurabh Bhattacharya, DoorDash: In Search of Profitability, Ivey Publishing, 2021
5. <https://astanahub.com/ru/article/uzhe-vlozhit-v-proekt-70-mln-tenge-almatinets-zapustil-startap-kotoryi-pomogaet-liudiam-podbirat-psi>
6. Eileen Daspro, Assessing the Global Readiness of Organizations: An Experiential Approach, *The Palgrave Handbook of Learning and Teaching, International Business and Management*, 2019, 243–257
7. <https://www.dsc.gov.ae/en-us/Themes/Pages/Population-and-Vital-Statistics.aspx?Theme=42>
8. <https://rbcdubai.org/uaes-russian-community-is-most-active-in-mena-region/>
9. <https://www.dubaichambers.com/annual-reports>
10. Gabriel Andrade, Dalia Bedewy, Ahmed Banibella Abdelmagid Elamin, Khadiga Yasser Abdelraouf Abdelmonem, Hajar Jamal Teir and Nour Alqaderi, Attitudes towards mental health problems in a sample of United Arab Emirates' residents, *Middle East Current Psychiatry*, (2022) 29:88
11. Dubai Healthcare City, GUIDELINE: Licensure Requirements for Allied Health Professionals Guidance for Applicants, 59-61
12. <https://www.moec.gov.ae/en/free-zones>
13. Bob Sternfels, Oliver Bevan, Daniel Pacthod, and Olivia White, Strengthening fraying ties: The Global Cooperation Barometer 2024

«ГЕНДЕР» ҰҒЫМЫНЫҢ МӘНІ ЖӘНЕ ГЕНДЕРЛІК ТЕҢСІЗДІК МӘСЕЛЕСІ

Мурат Санжар

«Тұран-Астана» университетінің магистранты

Аннотация. Бұл мақалада «гендер» ұғымының теориялық негіздері, оның қоғамдағы рөлі мен әсері талданады. Сонымен қатар, гендерлік теңсіздік мәселесі, оның пайда болу себептері мен қоғамға әсері қарастырылады. Гендерлік теңдікке қол жеткізудің маңызы мен тиімді әдістері ұсынылады. Мақалада гендерлік саясатты жүзеге асырудың жаһандық және ұлттық деңгейдегі тәжірибелері талқыланады. Қоғам дамуының ажырамас бөлігі – гендерлік қатынастар. «Гендер» ұғымы адамның әлеуметтік және мәдени рөлдерін, ерлер мен әйелдердің қоғамдағы орнын сипаттайды. Қазіргі қоғамда гендерлік теңсіздік өзекті мәселе болып қалуда, себебі ол экономикалық, саяси және әлеуметтік дамуға кедергі келтіреді. Гендерлік теңсіздік тек әйелдерге ғана емес, жалпы қоғамға кері әсер етеді. Бұл мақалада гендер ұғымының мәні мен гендерлік теңсіздік мәселелері жан-жақты қарастырылады.

Кілт сөздер. Гендер, гендерлік теңсіздік, теңдік, гендерлік саясат, құқықтар, қоғам.

Ағылшын тілінен аударғанда гендер «тек» деген мағынаны (ағыл. gender – тек, грамматикалық ұғым: мысалы орыс тіліндегі женский род, мужской род, средний род) білдіреді. Американдық сөздікте оның тағы бір мағынасын табуға болады, мұнда гендер термині қай топқа, тапқа санатқа жататындығын көрсететін қатынас көрінісі. Басқаша айтқанда, гендер бір нысан мен бұрыннан белгілі басқа заттың қатынасын білдіреді.

Яғни, гендер тап ішіндегі бір нысанға не индивидке сол тап ішіндегі ұстанымды, сондай-ақ қалыптасқан таптардың басқаларға қатысты ұстанымын белгілейді және бекітеді. Гендер дегеніміз- әлеуметтік қатынас (биологиялық жыныс емес); немесе әрбір жеке тұлғаның арнайы әлеуметтік қатынастар терминіндегі көзқарасы.

Егер кең мағынада гендер туралы айтар болсақ, бұл терминге күрделі жүйе енеді, бұл мағынада аталған термин әйелдер мен ерлер мінез-құлқының әр түрлі сипаттамасының, өмір сүру стилі мен ойлауын, нормалары мен өмірлік мақсаттарын және т.б. бейнесінің тұтас жүйесін ашып көрсететін жыныстың әлеуметтік мәдени құрылымын білдіреді. Соған сәйкес, гендер әлеуметтендіру өнімі, сонымен бірге биологиялық жыныс дегеніміз – даму нәтижесі. Жыныстың әлеуметтік мәдени құрылымы ретінде бұл термин әйелдер (феминистік) зерттеулерінде қолданыла бастады. Гендер тұжырымдамасының негізгі идеясы айырмашылықтарды жойып, теңдікті қалыптастыруға бағытталмайды, ол өз жынысының «төбесі мен қабырғасы» шеңберінде жеке тұлғаның дамуын шектейтін кедергілерді жоюға бағытталған.

Социологияда гендер мәселесі әр түрлі тұрғыда қарастырылады, жыныстың биологиялық және әлеуметтік санат ретіндегі зерттеу мәніне әсері мәселесіне айрықша назар аударылады. Егер қандай да бір ерекшелікті айқындау мүмкін болса, онда оны гендерлік топтар арасындағы айырмашылықтардың нәтижесі деп санайды. Егер ерекшеліктер табылмаса, ерлер мен әйелдер арасында түбірлі айырмашылықтар болатындығы туралы жалпы көзқарасты өзгертпегенімен, жыныс/ гендердің аталған айнымалыға әсер етпейтіндігі туралы тұжырым жасауға болады.

Атап айтқанда, «жыныстың стратегиялық жүйесін» біздің кім әйел ме немесе еркек пе, қыз ба немесе ұл ма болуымызды –гендер нұсқап көрсетеді. Адамдар әйел немесе еркек жынысында туғаннан кейін, әйелдер енжар, ал еркектер белсенді рольдерге бөлінген күрделі жүйеге тап болады. Сонымен сатылық қатынас негізінде белсендінің (еркек) мәні әрқашан енжар (әйел) жоғары тұрады (С.Де Бовуар). Социумда еркектің әлемі – бар әлем, әйелдің әлемі – үй деген мағынадағы, патриархаттық парадигма қалыптасқан (грек. Paradeigma – мысал, үлгі, модель). әйел мен еркектің әлеуметтік қажеттілік рольдері өздеріне сәйкес белгіленіп қойған (гендерлік рольдері).

Гендерлік роль – қызметтің, статусың, құқықтың дифференциациясы және олардық жыныстық айырмашылықтарына байланысты индивидтердің міндеттері. Гендерлік рольдер - әлеуметтік ролдердің түрлері, олар қалыпты, нақты әлеуметтік экспектацияларда және іс-әрекеттерінде көрінеді. Гендерлік рольдер нақты қалыпты жүйемен байланысты [1].

Зерттеушілер, гендер – қатысушысы әйелдер мен еркектер болып табылатын, тұрақты даму үстінде болатын қарым-қатынас жүйесі деп тұжырым жасайды. Сонымен олардың іс-әрекеттері қоғамдағы мәдени, психология, педагогика, этнодіни қағидаларының әсерімен қалыптасады.

Америка және Еуропа елдерінде екінші дүниежүзілік соғыстан кейін 1946-1957 жылдар аралығында бэби-бум, яғни демографиялық дүмпу іске асты. Бұл кезең Америка тарихында «отбасылық өмірдің алтын ғасыры» саналды. Өйткені елдегі әйелдердің 95 пайызы оң жақта отырып қалмай, некеге тұрғандықтан, көп балалы отбасылар қоғамның ұйытқысы болды. Алайда сол кезден бастап Батыс қоғамында жүктіліктен бас тарту мақсатында жасырын жасанды түсік жасату өрши түсті. Президент Никсонның кезінде әйелдердің жасанды түсік жасату құқы Конституциямен бекітіледі. Содан кейін-ақ Америкада Нью-Йорк, Калифорния штатының губернаторлары Джон Рокфеллер және Рональд Рейган қол қойған жасанды түсік туралы либералды заңдар өмірге жолдама алып, артынша жүктілікті болдырмайтын дәрі-дәрмектер шығару өндіріске жаппай енгізіледі. Мұның нәтижесі не болды? Америкада 1966 жылы 6 мың, 1973 жылы 600 мың, содан кейінгі жылдары 40 миллион жасанды түсік жасалған. Әрбір жүктіліктің 30 пайызы хирургиялық үстелдерде жасанды түсік жасату арқылы шектеліп отырған. Қазір АҚШ-та 1,2-1,4 миллион жасанды түсік жасалады екен. Батыстың түбіне жеткен жасанды түсік атаулыға сол кезде-ақ католик шіркеуінің папасы Павел VI жанұшыра қарсы шыққан. Сөйтіп, Батыстың экономикасы қаншалықты қарқынды дамыса, рухани індет тез арада қоғамды оңалмастай жайлап алды [2].

Осының салдарынан Батыс қоғамында табиғи отбасы құндылықтары күйреп, әйелдер ана болудан бас тартып, бала табуды азап санайтын халге жетті. Постиндустриалды қоғамға өткен Батыс әйелінің алдында екі қатал таңдау тұрды: не – мансап, не – аналық борышын өтеу. Табиғатынан еркін Батыс әйелдері бірінші жолды таңдады. Сондықтан қанша үлде мен бүлдеге орасаң да бала таппайтын безбүйрек Батыс әйелдері күллі Еуропаның болашағын күңгірттендіріп жіберді. Содан бері Батыс – демографиялық тұрғыда құлдырауда. Осынау қоғамдық дертті емдеу үшін бала күтуші кәсібі кең тарады, әр балаға толып жатқан үкіметтік жәрдемақылар тағайындалды. Әр түрлі әлеуметтік бағдарламалар қолға алынды. Алайда отбасы мен қоғамдық жұмысты қатар алып жүретін әйелдер әрі кеткенде бір-екі баламен ғана шектелуге мәжбүр.

Феминистердің гендерлік ұстанымы қауіпті ме? Сонымен, гендерді ту еткен феминистер деген кімдер? Феминистер қайдан шықты?

Феминизм Францияда XVIII ғасырдың аяғында Ұлы революция дәуірінде пайда болды. Ал Ұлыбританияда XIX ғасырдың орта шенінде тұрмыс құрмаған әйелдер дауыс беру құқын алу үшін суфражистер деп аталатын әйелдер қозғалысын құрды. Батыста феминизм мен гендер, әйел мәселесі түсініктері бір мағынада, белгілі дәрежеде саяси мазмұнда қолданылады. Феминистік қозғалыстардың бастамасымен 60-жылдары афроамерикалықтардың құқын қорғау мақсатында азаматтық құқық туралы акт, ер мен әйел теңдігі туралы, соның жыныстық ерекшелікке байланысты кемсітуге тыйым салу туралы көптеген ережелер қабылданады. Кейін бұл ереже «Еңбектің тепе-тең мүмкіндігі жөніндегі Комиссия» деп өзгертіліп, «отбасылық рентаға» қарсы қолданылады. Мысалы, ерлерді жұмысқа жалдау туралы хабарландырулар жыныстық кемсітушілік, заңсыздық деп танылып, тыйым салынды. Әйелдер ұйымдары барлық салада жыныстық теңдікті талап етті. Жеке адам құқы отбасы құндылығынан маңызды саналды. Феминистік қозғалыстардың белсенділігі мен кешенді шаралары нәтижесінде әйелдердің жалақысы күрт көтерілді. «Ерлердің кәсібі» деп есептеліп келген медицина, заңгерлік, журналистика, академиялық ғылымдар, басқару, бизнес салаларын әйелдер еркін меңгере бастады. Бірақ әйел еркіндігіне мүмкіндік берген сайын дәстүрлі отбасының іргесі сөгіле бастады.

Аборт жасатуды ұдайы қолдау қазіргі заманғы әйелдердің дүниетанымының ажырамас бөлігі. Көптеген феминистер үшін «әйелді азат ету» идеясын дәстүрден, яғни үй шаруасындағы әйел рөлінен, ана болудан бас тарту деп түсіндіреді. Айта кету керек, XIX ғасырдағы ең алғашқы Элизабет Гэди Стэнтон, Сьюзен Б.Энтони бастаған феминистер қозғалысы аборт атаулыны қылмыс деп жариялап, оған үзілді-кесілді қарсы болған. Ал 1973 жылы Нэнси Лэманн мен Хелен Саллингер жетекшілік ететін феминистер қозғалысы жария еткен «Феминизм Декларациясы» деп аталатын манифесте «Неке – ерлердің қамы үшін және ерлер тарапынан ойластырылған, әйелдерді заңмен байлап-матап қою арқылы билеуге арналған әдіс. Бізге оны жою қажет. Некенің жойылуы – әйелді азат етудің басты шарты. Сондықтан біз әйелдердің ерлерден ажырап бөлек, еркін өмір сүруін және жеке қатынастарының болмауын көздейміз...» [3], – деп мәлімдеп, әйел мәселесін саясиландырып, отбасы құндылығын жоққа шығарады. Қазіргі Батыс әйелінің мұндай түсінік-пайымы, дұрысырақ айтқанда, рухани дерті қазақ әйелін тайдай тулатып, отбасының шырқын бұзып, бүкіл қоғамның астаң-кестеңін шығармасына кім кепіл? «Үй шаруасы – әйелге заңсыз түрде таңылған кәсіп, одан қорғау міндетіміз» дейтін феминистердің бәтуасы көптеген қазақ әйелдерінің де сүйікті уәжіне айналып барады. «Неке – құлдықтың бір түрі, сондықтан неке дәстүрін жоймай, әйел еркіндігі үстемдік құра алмайды» деп санайды феминистер. Соның салдарынан жалғызбасты америкалықтар бүкіл ел халқының 26 пайызына жеткен. Зерттеуші ғалымдар ер азаматы мен некеге қарсы әйелдер ұйымдары демографиялық өсімді тежеп, олардың ықпалымен жүргізілетін гендерлік саясат қоғамды екіге жіктеп, халықтың болашағына орасан зор қауіп төндіретінін айтады. Ал әйелдердің шектен тыс еркіндігін уағыздайтын феминистік қозғалыс еркек біткенді ата жау санап, өшін алмақ болды. Олар әлеуметтік теңдік қана емес, саяси билік сұрады. Әйел еркіндігі идеясы дәстүрлі отбасылық құндылықтардан жоғары қойылды.

Солтүстік Америка мен Еуропа қоғамында академиялық айтыстардың барысында дамыған феминизм философиясы мен идеологиясын негіздеген олар енді мемлекеттің барлық салаларында гендерлік саясат жүргізуді талап етті. Батыс әйелдері отбасы, ошақ қасынан алыстап, азаматтық белсенділік көрсетіп, үлкен саясатқа келді. Феминистер осы кезге дейінгі адамзат тарихын «ерлер дәуірі», ал әйел қауымының «құлдық кезеңі» деп санап, келешек дамуға жаңаша қарау мәселесін төтесінен қойды. Америкалық әйелдер қауымы ағылшын тілінде тарихтың «ер» мағынасына сәйкес келетін «history» деген ұстанымды енді «herstory» яғни, өткенді әйел көзімен қайта түзетіп, қарау қажеттігін ұсынды. Әйел қауымының азаматтық құқықтары мен әлеуметтік теңдігін қайта қарау мәселесі өз кезегінде демократиялық қағидалармен сай келіп жатты. Сондықтан өркениетті елдер үшін гендерлік стратегияны іске асыру – демократияның маңызды атрибуты саналады. Ал радикалды феминистер мұнымен қоймай, кез келген шараға әйелдік мазмұн бере отырып, патриархаттық мәдениетке бітіспес майдан жариялайды.

Саясатқа белсенді араласатын әйелдердің қатал саясат ойындарында топтар арасын бітістіруші және жұмсақтық пен нәзіктік беретін тұлға ретіндегі өзіндік орны ерекше. Швеция, Норвегия, Финляндия, Дания, Нидерланды мемлекеттерінде әйелдердің үлкен саясаттағы үлес салмағы басым. 1997 жылдың өзінде әйел - министрлер Швецияда – 38, Финляндияда – 36, Дания мен Норвегияда 26 пайызға жеткен. Ал Скандинавия елдерінде депутат әйелдердің үлесі – 38,9 пайызды құраған. Алайда әйел қауымының қордаланған әлеуметтік мәселелері жетерлік. Еуропада әйелдердің жалақысы ерлерге қарағанда, 15 пайызға төмен. Бұл теңсіздік Кипр, Эстония және Словакияда анық байқалып отыр. Жалақы теңсіздігінің басты себебі әйелдер ерлермен салыстырғанда жартылай еңбек режимімен жұмыс істейді. Сондықтан Еуроодақтың бұл теңсіздікті заң жүзінде шешуде қолға алған ең алғашқы шараларының бірі – бала үшін әкесін де міндетті еңбек демалысына жіберу мәселесі. Бұл бағытта Германияда алғашқы шаралар іске асырылыпты. Германияның Отбасы істері жөніндегі министрі Урсула фон дер Ляйен жаңадан ата-аналық төлемақы енгізді. Егер жаңа туған сәбидің әкесі бала үшін еңбек демалысын қабыл алса, бұл төлемақы 12 ай емес, 14 айға дейін беріліп тұрмақ. Еуропа Одағын еңбек және жұмыспен қамту жөніндегі комиссия төрағасы Владимир Спилддің

пікірінше, әйел еңбегін дұрыс бағаламаушылықтың түп-төркіні «әйел мамандығына» байланысты екен. «Неге супермаркетте жұмыс істейтін кассир әйел қоймада істейтін ер адамнан аз жалақы алады?» деген мәселе қояды. Соңғы 25 жылдан бері әйел мен ер адам арасындағы жалақы алшақтығы жыл сайын 2 пайызға қысқарып келеді. Бірақ осы қарқынмен жүре берсек, ер мен әйелдің жалақысын теңестіру үшін әлі 187 жыл уақыт керек болар еді, – дейді Еурокомиссия басшысы Владимир Спидл. Дегенмен әйелдердің кедейлігі, әлеуметтік теңсіздігі ерлерге тәуелділігінен емес, әйелдерге тән еңбек ресурсының дамымай кенже қалуынан деп түсінген жөн [4].

Гендер ұғымын 1955 жылы сексолог Джон Мани деген ғалым енгізген. Гендер – адамдардың жыныстық ерекшелігіне қарамастан әлеуметтік қамсыздандыру жиынтығын құрайтын кластер. Гендер сонымен қатар, бинарлық, яғни әйел мен ер адам арасындағы қатынасты реттейтін әлеуметтік бағдарлама ғана емес, біртектілік, бала, зейнеткер, мүгедек адамдардың әлеуметтік мұқтаждығын шешумен шұғылданатын кешенді бағдарлама. Динамикалық гендерлік саясат кең мағынасында әртүрлі әлеуметтік топтарды үйлестіруші және теңестіруші рөл атқарады. Әрине, бұл балалар мен ересектерді, зейнеткерлер мен жұмыскерлерді теңестіру ұғымын білдірмейді. Бұл арада әлеуметтік аз қорғалған топтарға құқықтық жеңілдіктер беру, әділеттілік қағидасын сақтау мәселесі қарастырылады.

Ағылшын тілінен аударғанда гендер «тек» деген мағынаны (ағыл. gender - тек, грамматикалық ұғым: мысалы орыс тіліндегі женский род, мужской род, средний род) дегенді білдіреді. Американдық сөздікте оның тағы бір мағынасын табуға болады, мұнда «гендер» термині қай топқа, тапқа, санатқа жататындығын көрсететін қатынас көрінісі. Басқаша айтқанда, гендер бір нысан (не затпен) мен бұрыннан белгілі (тап, топ) басқа заттың қатынасын білдіреді.

Яғни гендер тап ішіндегі бір нысанға не индивидке сол тап ішіндегі ұстанымды, сондай-ақ қалыптасқан таптардың басқаларға қатысты ұстанымын белгілейді және бекітеді. Гендер дегеніміз - әлеуметтік қатынас (биологиялық жыныс емес); немесе әрбір жеке тұлғаның арнайы әлеуметтік қатынастар терминіндегі көзқарасы.

Егер кең мағынада гендер туралы айтар болсақ, бұл терминге күрделі жүйе енеді, бұл мағынада аталған термин әйелдер мен ерлер мінез-құлқының әр түрлі сипаттамасының, өмір сүру стилі мен ойлауын, нормалары мен өмірлік мақсаттарын және т.б. бейнесінің тұтас жүйесін ашып көрсететін жыныстың әлеуметтік мәдени құрылымын білдіреді. Соған сәйкес, гендер - әлеуметтендіру өнімі, сонымен бірге биологиялық жыныс (sex) дегеніміз - даму нәтижесі. Жыныстың әлеуметтік мәдени құрылымы ретінде бұл термин әйелдер (феминистік) зерттеулерінде қолданыла бастады. Гендер тұжырымдамасының негізгі идеясы - айырмашылықтарды жойып, теңдікті қалыптастыруға бағытталмайды, ол өз жынысының «төбесі мен қабырғасы» шеңберінде жеке тұлғаның дамуын шектейтін кедергілерді жоюға бағытталған.

Қысқаша Оксфорд сөздігі «жыныс және саясат пен феминизм» ұғымдарына мынадай анықтама береді: феминистердің саясат пен саяси теория саласына үлесі әйелдер мәселесі, олардың тілектері, мейірбандығы қоғамның саяси аренасынан орын таба алған жоқ деген мәселеге назар аударудан басталды. Мари Воллстонкрафттың әйелдердің қоғамдық саладағы құқықтарына алаңдаушылығынан (Францияда бұл мәселені Кондорсе мен оның әйелі Софи де Груши қозғады) бастап, екінші толқын феминизмінің «жеке бас мәселесі - саяси мәселе» деген ұранына дейін феминистер институциялық саясат пен саяси дүниені қайта құруға көбірек араласу үшін күресті. Либералдық феминизм қамқорлығының арасында білім алу мүмкіндігін жақсарту, тең мүмкіндіктер жөнінде заңдар қабылдау, кемсітуге қарсы саясат, демек, саяси патриархатқа қыр көрсету жолымен әйелдердің қоғамдық мекемелерден орын алуы жақсарып келе жатқан кезде, басқа феминистер, әсіресе марксистер мен радикалдар топтары қоғамдық мәселеге саяси мәселені байланыстыруға күмәнмен қарайды. Олар саяси аренадан әйелдердің ыңғайы да ығыстырылуының қоғамдық және жеке бас әлемін патриархаттың дұрыс білмейтіндігі деп санайды. Феминистер бұл тұрғыда саясаттан арнайы орын бөліп берілетіндігіне күмән келтіріп, әйелдің өз бетінше араласуының маңыздылығын атап көрсетеді.

Қара нәсілді феминистер саяси айтыстарға батыс елдер қоғамдарында нәсілге көп орын берілгендігінің маңызына, олардың өздеріне әйел ретінде де, қара нәсілді ретінде де саясатқа араласуға рұқсат етілмейтіндігіне ден қойып, үлес қосты. Үшінші дүние әйелдері өздерінің феминистік бағдарламаларының бір бөлігі ретінде империализм мен отаршылдыққа қарсы күреседі, сондай-ақ тап, этностық табындық және тіршілік өрісі мәселесін де қағыс қалдырмайды. Тарихи тұрғыда феминистік топтар басқа топтармен одақ құру мәселесі жөнінде күрес жүргізіп келеді. Бір әйелдің қалайтыны - әйелдер топтарының тек қана ұрғашылардан тұруы керектігін жақтайды, енді біреулері – екі жынысқа да қатысы бар мәселелерде еркектермен одақ құрғысы келеді.

Әйелдер қозғалысындағы «сананы ояту» дәстүрінен өсіп шыққан феминистік әдістеме де әдістемелік талдау саласынан маңызды орын алды. Нәсіл, жыныстық қатынас бағдары, тап және белгілі бір халық өкілі секілді мәселелер барлық әйелдер өзін сондаймыз деп танитын «әйел» деген бірлік жөніндегі идеяның күлін көкке ұшырды. Қара нәсілді әйелдер мен үшінші дүние әйелдерінің, сондай-ақ лесбастық топтардың тарапынан бірінші және екінші лектегі батыстық феминизмнің сыналуы феминистік ой-пікірлерге көзқарас алуандығын енгізді. Бұл үрдіс феминизмнің постструктурализммен және постмодернизммен қақтығысының салдарынан одан әрі күшейе түсті.

Бүгінде феминизм – жай ғана идеология емес, дамып келе жатқан академиялық пән. Жыныс мәселесі әйелдердің жүйелі білім алуына жол ашқаны кезіндегідей, оның академиялық оқу жоспарына енгізілуі көптеген әйелдер арасында алаңдаушылық туғызды, олар бұл процесте феминизмнің «өткір жүзі» - саясаттағы белсенділік төмендейді деп санайды.

Гендерлік теңдік – қазіргі заманның өзекті мәселелерінің бірі. Бұл тек әйелдер құқығын қорғау ғана емес, жалпы қоғамды дамыту мен тұрақтылықты қамтамасыз етуге бағытталған. Гендерлік теңсіздікті жою үшін білім беру, заңнамалық реттеу, экономикалық мүмкіндіктерді кеңейту және қоғамдық сананы өзгерту қажет. Халықаралық және ұлттық деңгейде жүргізілетін саясаттар гендерлік теңдікті қамтамасыз етуге маңызды рөл атқарады. Ұзақ мерзімді перспективада бұл қоғамның дамуына және оның тұрақтылығына оң ықпал етеді.

Пайдаланған әдебиеттер тізімі

1. Введение в теорию гендера: Учебное пособие. Вып. I. /Ответ. Ред. Б.Ж. Матаев. Алматы, 2019. – С 30- 40
2. Брайсон В. Политическая теория феминизма. Пер. с англ. О.Липовской и Т.Липовской. Под общ.ред. Т.Гурко. М., «Идея-Пресс», 2021; С.302.
3. Силласте Г. Женщины, политика, власть.// Материалы круглого стола. Информационно-аналитический бюллетень клуба «Реалисты». - М., 2021; № 18; С.5-14.
4. Айвазова С. К истории феминизма // ОНС. Общественные науки и современность. – Минск, 2023, № 6, С.153-168.

СОВРЕМЕННЫЕ МЕХАНИЗМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДОРОЖНОГО ХОЗЯЙСТВА

Наурызбеков Серик Кошенович

nauryzbekov67@mail.ru

к.э.н., доцент Таразского университет им.М.Х.Дулати

Аннотация. В статье рассматриваются современные механизмы финансирования автомобильных дорог Казахстана. Особое внимание уделено к платным дорогам как механизму привлечения инвестиций в дорожную отрасль, использованием придорожной полосы отвода для обустройства стандартизированных и сертифицированных сервисных пунктов, перевалочным терминалам контейнерных перевозок и предприятиям придорожного обслуживания

Ключевые слова: Автомобильная дорога, государственный бюджет, платные дороги, придорожная полоса, сервисный пункт, предприятия придорожного обслуживания.

В связи с приобретением Казахстаном независимости и последующим построением индустриально-инновационной экономики перед государством встала задача осуществления глобальной цели – построение процветающего и политически стабильного Казахстана. При этом, как отметил в своем Послании народу Казахстана Президент Республики Казахстан, новая экономическая политика «Нұрлы Жол» носит контрциклический характер, и призвана обеспечить стабильное развитие государства и общества в предстоящий непростой период. Эта политика обеспечит, прежде всего, сохранение социальных достижений Казахстана, что позволит в полном объеме выполнить социальные обязательства государства перед народом Казахстана.

Первостепенной задачей для Казахстана президент называет строительство дорог, что соответствует концепции формирования транспортного хаба в стране. Развитая транспортная сеть должна создать более 200 тыс. рабочих мест, но это далеко не единственный положительный фактор мультипликативного эффекта. Поскольку дорожное строительство предполагает вовлечение множества сфер промышленности, в программу попутно будут вовлечены практически все предприятия, занятые в строительстве, малый и средний бизнес. Эффект, который дорожное строительство окажет на экономику, можно сравнить с выходом США из «Великой депрессии» в 30-х годах прошлого века, когда в США стартовало глобальное строительство объектов инфраструктуры, что позволило стране выйти из кризиса[1, с.7].

Вместе с тем, экономическое развитие республики сегодня, безусловно, определяет индустриально-инновационная стратегия, успешная реализация которой должна способствовать проведению качественных изменений в структуре экономики и выходу Казахстана на новый уровень социального развития и устройства общества. Согласно индустриально - инновационной политике, 2015-2020 годы были периодом активной реализации программ во всех отраслях экономики Казахстана, а 2020-2025 годы - будут самыми продуктивными в части реализации стратегии[2, с.10].

На данном этапе экономического развития страны транспорт, наряду с развитием бизнеса в этой сфере, должен повысить свою функцию обслуживания экономической стратегии и реализации государственных программ. Дорожное хозяйство, включающее в данном контексте автомобильные дороги, рассматривается как один из важных элементов транспортной системы государства, а также оказывает огромное влияние на социально-экономическое развитие страны. Состояние, уровень и развитие автомобильных дорог страны непосредственно влияют на основные макроэкономические показатели национальной экономики: валовой национальный продукт, валовой внутренний продукт, уровень цен, доходы бюджета, уровень занятости населения и другие.

Специфические условия Республики Казахстан заключаются в слабой развитости и отдаленности железной дороги от значительной части центров административных районов, поселков, фермерских и крестьянских хозяйств, заготовительных пунктов и промышленных предприятий. Это приводит к тому, что основная тяжесть грузовых и пассажирских перевозок ложится на автомобильный транспорт, для которого необходима развитая сеть автомобильных дорог.

Недооценка роли дорожного хозяйства в экономике страны и отставание развития дорожной сети явились одной из причин возникших экономических трудностей. Вместе с тем, это не позволило ощутить все масштабы упущенной выгоды и экономического ущерба, наносимого плохим состоянием автомобильных дорог, которые выражались в миллионах тонн перерасходованного топлива, десятках тысяч погибших и раненных на автодорогах, потерей тысяч тонн грузов, необходимостью дополнительного приобретения десятков тысяч новых транспортных средств.

Кроме того, состояние дорожного хозяйства и уровень развития дорог в Казахстане стали традиционной национальной проблемой, требующей в настоящее время неотложного решения. Очевидно, что без надежно работающей, экономичной, безопасной и экологически чистой сети автомобильных дорог, ориентированной на интересы пользователей и экономики страны будут невозможны процессы радикальной перестройки экономической и социальной сферы, дальнейшего развития рыночных отношений в промышленности и в сельском хозяйстве[3, с.27].

Именно поэтому развитие дорожного хозяйства в современных условиях приобретает особую актуальность для Казахстана.

Чтобы внести ясность в вопрос экономического значения автомобильных дорог в целом по народному хозяйству, целесообразно совершить небольшой экскурс в историю.

История государств мира от древности до наших дней позволяет проследить, как изменяются приоритеты в отношении развития сухопутных путей сообщения. В те времена, когда торговля была незначительной и объемы перевозок небольшими, дороги были необходимы для обеспечения целостности территории государства. С развитием производства и торговли потребность в дорогах становится экономической необходимостью. И только в период массовой автомобилизации с возрастанием подвижности населения социальные требования в развитии сети автомобильных дорог становятся преобладающими.

Ряд исторических примеров убедительно подтверждает реальность такого подхода к стратегии развития вначале гужевых (пеших), а позднее автомобильных дорог различного назначения.

Великий Шелковый путь, являющийся уникальным историческим памятником человеческой цивилизации, на протяжении многих веков играл первостепенную роль в развитии экономики и культуры стран и народов, входящих в зону его мощного притяжения. Единая трансконтинентальная трасса, начиная со II в. до н. э., стала, по сути, своеобразным перекидным мостом между Европой и Азией, соединив Запад с Востоком.

В динамике развития и активного функционирования главных казахстанских участков Шелкового пути с VI в. выделяются два основных направления: сырдарьинское и тяньшанское. Первое из них начиналось в Китае и шло через Восточный Туркестан (Кашкар), Семиречье и далее - по берегам Сырдарьи в Приаралье. Оттуда или через Хорезм на Мангышлак, в низовья Урала, а потом к берегам Волги и Дона, на Кавказ, или через Причерноморье вело на Ближний Восток и в Византию.

В разные исторические периоды интенсивность использования названных направлений пути то уменьшалась, то увеличивалась. Поочередно функционировало то сырдарьинское, то тяньшанское направления. Так, в эпоху средневековья, особенно в периоды существования Западнотюркского, Тюркешского каганатов, более оживленным было сырдарьинское. Во времена развитого средневековья, когда Семиречье и Южный Казахстан были втянуты в орбиту культурных и торговых связей с Арабским Халифатом, Саманидским государством, а затем вошли в состав Караханидской империи, торговые караваны предпочитали тяньшанское направление.

В начале Шелковый путь служил для экспорта шелка в страны Запада. В свою очередь, из Рима, Византии, Ирана, Индии, а позднее и Арабского халифата, Европы и Руси по нему шли товары, производимые в этих странах. Список диковинных, экзотических товаров был исчерпаем. Эта – мирра и ладан, жасминовая вода и амбра, кардомон и мускатный орех, женьшень и желчь питона, ковры и полотна, красители и минеральное сырье, алмазы и яшма, янтарь и кораллы, слоновая кость и «рыбьи бивни», слитки серебра, золота, меха монеты, лики со стрелами, мечи, копья и многое другое. По Шелковому пути вели и везли на продажу «потокровных» коней Ферганы, арабских и миссийских скакунов, верблюдов и слонов, носорогов и львов, гепардов и газелей, ястребов и соколов, павлинов, попугаев и страусов. По Шелковому пути распространялись культурные растения - виноград и персики, пряности и сахар, овощи и зелень. Шелковый путь служил проводником духовной культуры и искусства. Музыканты и танцоры, барабанщики и акробаты из Средней Азии и Туркестана давали

представления при дворе китайского императора и перед жителями китайских городов. По Шелковому пути распространялись религиозные идеи, а различные миссионеры «несли» свою веру в заморские страны. Из Индии через Среднюю Азию, Восточный Туркестан в Японию и Китай «пришел» буддизм; из Сирии и Ирана, Аравии распространилось христианство, а затем и ислам[4, с.125].

Феноменальную роль сыграли дороги Римской империи, обеспечившие ее существование на протяжении нескольких веков. Строительство римских дорог (причем некоторые из них имели, выражаясь современным языком, толщину дорожной одежды более одного метра и, естественно, твердое верхнее покрытие) производилось сразу же после захвата территорий. Капитальность дорог определялась значением захваченной территории для Римского государства. Ярко выраженная военно-политическая цель создания римских дорог, обеспечивающих связь провинций с Римом, имела и экономическое значение, так как обеспечивала благоприятные условия для торговли и общения[5, с.125].

Уникальны, с точки зрения назначения и использования, дороги империи Инков в Южной Америке, предназначенные для пешего передвижения. Эти дороги служили в основном для связи, то есть почтовыми, поскольку все регионы страны находились на самообеспечении. Наличие прекрасных дорог в государстве Инков являлось главной материальной основой абсолютной власти верховного правителя Инков. Необходимо отметить, что обе отмеченные империи длительное время были процветающими государствами.

В настоящее время развитие сети автомобильных дорог Казахстана отстает от потребностей транспорта и экономики страны. Реализация мер по ликвидации подобного отставания требует привлечения для целей строительства, реконструкции и содержания автомобильных дорог средств различных финансовых учреждений, корпоративных структур, а также пользователей дорог.

Это требует реализации программы создания качественно новой дорожной сети Республики Казахстан за счет строительства новых дорог, реконструкции и повышения транспортно-эксплуатационного состояния существующих автомобильных дорог. Главным условием развития сети автомобильных дорог становится устойчивое их финансирование во все возрастающих размерах. Некоторые из них приведены ниже.

Финансирование за счет государственного бюджета. Инфраструктура-та часть строительной отрасли, которая в большей степени по сравнению с остальными финансируется и поддерживается государством, отсюда сохранение темпов даже в условиях кризиса. При этом перспективной моделью финансирования дорожной отрасли является сокращение доли бюджетного финансирования и повышение общей привлекательности автомобильных дорог как сферы инвестиций и предпринимательства. Однако расходы бюджетов всех уровней по-прежнему велики, а частные инвесторы не столь активны.

Платные дороги. Выбор конкретных форм и методов привлечения финансовых средств для создания платных дорожных объектов зависит от характера и стоимости объекта, состояния и особенностей нормативно-правовой базы, финансовых возможностей инвесторов. Как правило, созданием платных автомобильных дорог занимаются акционерные общества, выполняющие проектирование, строительство и эксплуатацию дорог, мостов, тоннелей и путепроводов по соглашению с существующими органами государственного управления. Поскольку дорожное строительство характеризуется высокой капиталоемкостью и длительным инвестиционным циклом, в большинстве развитых стран основной формой реализации проектов платных дорог стали долгосрочные концессии.

Использование придорожной полосы. Наряду со строительством платных автомобильных дорог осуществленные перспективы по привлечению внебюджетных средств в дорожную отрасль связаны с использованием придорожной полосы отвода основных дорог для обустройства стандартизированных и сертифицированных сервисных пунктов, перевалочных терминалов контейнерных перевозок и других видов платных услуг. Не отрицая зависимости поступлений от пользователей платных участков автомобильных дорог, мостов

и других сооружений, следует отметить достаточно ограниченное их количество и в большинстве своем сравнительно короткие отрезки времени их работы в коммерческом режиме, что не позволяет быстро наращивать финансовые ресурсы из этого источника даже при сравнительно высокой средней величине тарифа. Поэтому более активное и широкое привлечение частных инвестиций в дорожный сектор зависит от перспектив коммерческого использования придорожной полосы.

Перевалочные терминалы контейнерных перевозок. В Казахстане, как и во всем мире, ускоренными темпами развивается контейнеризация перевозок, которая позволяет обеспечивать своевременную перевозку грузов, их сохранность и быстрее доставку с наименьшими трудовыми и материальными затратами. Контейнеризация перевозок создает предпосылки для широкого развития терминальной системы междугородних автомобильных перевозок. По этой системе загруженные для отправки контейнеры доставляются на специализированные контейнерные площадки автомобилями средней грузоподъемности, комплектуются по направлениям перевозки в укрупненные партии, для перевозки которых используются наиболее эффективные большегрузные транспортные средства. По экспертным оценкам, применение терминальной системы перевозок позволяет снизить себестоимость последних на 20-30%. В связи с развитием терминальной системы представляется целесообразной проработка вопроса использования придорожной полосы для обустройства терминальных площадок, с последующей сдачей их в аренду или же эксплуатацией на коммерческой основе. Комплексное обустройство контейнерных терминалов является капиталоемким проектом, поэтому на начальном этапе государственные организации, опираясь на существующие дорожные службы и их подрядчиков, могли бы взять на себя строительство площадок с твердым покрытием, поведение к ним подъездных путей и коммуникаций. Такого рода объекты могли бы передаваться на договорной основе заинтересованным организациям для дальнейшего обустройства и эксплуатации, а получаемые доходы являлись бы дополнительным источником финансирования дорожного строительства. Наиболее перспективными местами строительства такого рода площадок являются подъезды к крупным городам на международных трассах, а также места их пересечения с другими трассами общегосударственного и международного значения.

Предприятия придорожного обслуживания(АЗС, организации общепита, гостиницы, моечные пункты). При расположении их в полосе отвода сборы с таких предприятий за право их размещения и деятельности на территории автомагистрали могут быть фиксированными или переменными в зависимости от объема продаж или услуг. Как показывает зарубежный опыт, затраты проезжающих по дороге на различные нужды, не связанные непосредственно с проездом (различные закупки, питание, ночлег), соизмеримы с транспортными издержками, в связи с чем чистый доход от затрат на развитие дороги может увеличиться на 30-40% и более. Большие перспективы в качестве источника дохода заложены также в оплате за размещение рекламы на территории дороги и предоставление прав использования территории дороги для прокладки параллельных линий связи или других коммуникаций, а также объектов их инженерного обустройства, если это окажется допустимым по техническим возможностям.

Динамичное развитие инфраструктуры автомагистралей и придорожного сервиса в полосе отвода, в первую очередь, связывается с развитием малого бизнеса в виде различных бензоколонок, небольших кемпингов, моек, кафе и мотелей вдоль дороги. В настоящее время малый бизнес в Казахстане наиболее мобилен, он быстро привлечет капитал в эту сеть, в связи с чем значительно расширится налогооблагаемая база и возрастут поступления в бюджет.

Поэтому успешное развитие автомобильных дорог во многом зависит от его финансовой базы: стабильных и растущих ассигнований на строительство, ремонт и содержание, а также альтернативных источников финансирования.

Список использованных источников:

1.Постановление Правительства Республики Казахстан от 31 декабря 2019 года №1055. «О Государственной программе инфраструктурного развития «Нұрлы жол» на 2020-2025 годы»

2.Постановление Правительства Республики Казахстан от 31 декабря 2019 года №1050. «О Государственной программе индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2020-2025 годы»

3.Наурызбеков С.К. Экономика дорожного хозяйства в современных условиях: учебное пособие для студ. высш. учеб. заведений.-Тараз,2008

4.Байпаков К.М. Средневековые города Казахстана на Великом Шелковом пути - Алматы: Гылым, 1998, с. 216

5.Не знаю насчет дураков, но беда с дорогами миновала Рим <http://www.ice-nut.ru>

6.Наурызбеков С.К.Финансирование автомобильных дорог в Республике Казахстан: Учебное пособие для студ.высш.учеб.заведений.-Тараз,2015-161с.

ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ РЫНКА FMCG

¹ Кадыржанов Сардор Ильхомжанович, ² Амирова Гульмира Кабылбековна

¹ s.kadyrzhanov@mail.ru

² gulmira_gk@mail.ru

¹ магистрант, Таразский университет имени М.Х.Дулати (г.Тараз, Казахстан)

² доктор по профилю, и.о. ассоциированный профессор (доцент) кафедры «Менеджмент» Таразский университет имени М.Х.Дулати, (г.Тараз, Казахстан)

Аннотация: В данной статье рассмотрены особенности маркетинговых исследований рынка повседневного спроса (FMCG), определены основные цели компаний, их поведение и подходы к изучению потребительских предпочтений. Особое внимание уделено динамичности рынка FMCG, обусловленной коротким жизненным циклом товаров и постоянным обновлением ассортимента. Проанализированы методы, позволяющие компаниям эффективно собирать и интерпретировать данные, такие как фокус-группы, глубинные интервью, анкеты и наблюдения. Рассмотрены сезонные колебания спроса и влияние социальных факторов, включая моду и социальные сети, на выбор потребителей. Выделены ключевые инструменты для адаптации маркетинговых стратегий в условиях быстро меняющегося рынка. Статья акцентирует внимание на необходимости комплексного подхода к исследованию, позволяющего компаниям успешно конкурировать на рынке FMCG.

Ключевые слова: Динамика, спрос, тренды, потребители, бренд, маркетинг, FMCG, реклама, стратегия.

Современная рыночная система подразумевает под собой систему, основанную на принципах свободы, равенства и конкуренции. Наиболее заметно это на рынке FMCG, где изменения потребительских предпочтений имеют молниеносный характер, а конкуренция достигла своей наивысшей точки. Рынок FMCG подразумевает под собой товары повседневного спроса к ним относятся продукты питания, напитки, алкоголь, бытовая химия и т.д. Для успешного существования на данном рынке компаниям необходимо иметь полное представление о нем. Рынок FMCG динамичен, поэтому, чтобы добиться лидерства и удержать его, компании должны уметь быстро реагировать на изменения, гибко подстраиваться под новую конъюнктуру и принимать оперативные решения на основе информации, собранной посредством маркетинговых исследований.

Основная цель данной статьи заключается в выявлении специфических особенностей маркетинговых исследований в FMCG-секторе, а также определить ключевые аспекты анализа рынка FMCG, рассмотреть методы и подходы, выявить проблемы и трудности.

Маркетинговые исследования в этой сфере также сталкиваются с определёнными трудностями — важно учитывать эмоциональные аспекты, модные тренды и влияние социальных сетей на поведение потребителей.

С помощью методов достижения этой цели возможно получить данные такого характера, которые и необходимы, чтобы в итоге решить эту проблему. Четко сформулированная цель позволяет построить процесс маркетингового исследования таким образом, чтобы выявить всю не относящуюся к делу информацию и отсеять её, чтобы предоставить менеджеру возможность решать маркетинговую проблему, не отвлекаясь на второстепенные детали.

Рынок FMCG отличается высокой динамичностью: товары имеют короткий жизненный цикл, новинки быстро заполняют потребительский рынок, ассортимент приходится часто обновлять, а конкуренция за внимание покупателей идет постоянно [1].

Маркетинговые исследования помогают минимизировать риски компаний на данном рынке. Исследование рынка позволяет компаниям получить информацию, например: чего хотят клиенты, какие потребности в настоящее время не удовлетворяются, насколько велика будет конкуренция. Изучив полученные данные, компания получит возможность разработать такую маркетинговую стратегию, которая позволила бы существенно расширить свои возможности.

Существует пять основных методов проведения маркетинговых исследований: наблюдение, фокус-группы, опросы, данные о поведении покупателя, эксперименты. Все эти методы являются значимыми для рынка FMCG, так как данный сектор наиболее чувствителен к малейшим изменениям и включает в себя множество деталей, которые необходимо учитывать. В данной статье будут рассмотрены проблемы компании на рынке, связанные с удержанием позиций на рынке и максимизацией прибыли [2].

Маркетинговые исследования включают в себя идентификацию, сбор, анализ, распространение и использование информации. Сам процесс маркетинговых исследований представляет комплекс действий из шести этапов, каждый из которых имеет свою задачу. Он включает в себя определение проблемы, разработку подхода к решению проблемы, формирование плана исследования, проведение полевых работ, подготовку и анализ данных, а также подготовку и представление отчета.

Разносторонность маркетинговой деятельности, направленной в конечном счете на доведение товара до сферы потребления и на удовлетворение потребностей покупателей отражается в разнообразии функций маркетинга. Функционально маркетинг представляет собой иерархически организованную систему управления деятельностью на рынке, изучения рынка и регулирования рыночных процессов. Одним из базовых требований маркетинга является обеспечение «прозрачности» рынка и «предсказуемости» его развития. Маркетинг не сможет в полной мере выполнить свое предназначение, которое заключается в удовлетворении потребностей покупателей без сбора достоверной информации и последующего его анализа. Сбор информации, ее интерпретацию, оценочные и прогнозные расчеты, выполняемые для маркетинговых служб и руководства фирмы по их заказу, принято называть маркетинговым исследованием. Маркетинговое исследование образует самостоятельное научно-практическое направление, продолжая быть составной частью маркетинга [3].

Управление процессом маркетингового исследования предполагает: постановку задач маркетингового исследования, планирование исследования, реализацию исследования и обработку и анализ информации. Процесс проведения маркетинговых исследований может быть представлен в виде некоторой модели, описывающей последовательность процедур для получения необходимой информации.

Существует несколько методик проведения исследований, среди которых наиболее распространены качественные и количественные исследования. Качественные исследования направлены на понимание опыта и точки зрения человека через наблюдение и интервью, в то время как количественные исследования анализируют и делают выводы на основе цифровых

данных. Обе стратегии имеют как преимущества, так и недостатки, и выбор подходящей методологии может существенно повлиять на результат исследования.

Качественное исследование — это метод исследования, направленный на понимание опыта, взглядов и поведения людей в естественной среде. Этот метод часто используется для изучения сложных явлений, которые трудно поддаются количественной оценке, таких как убеждения, отношения и чувства. Данные для качественных исследований часто собираются с помощью таких методов, как наблюдение, интервью и фокус-группы. Собранная информация часто не имеет числового выражения и может представлять собой текстовые, аудио- и визуальные записи.

Одной из отличительных особенностей качественных исследований является акцент на контексте и субъективной интерпретации данных. Вместо того чтобы пытаться обобщить полученные результаты на более широкую популяцию, качественные исследователи стремятся постичь смысл и значимость полученных данных, оценивая их в контексте [4].

Количественные исследования — это метод исследования, направленный на систематический сбор и анализ числовых данных. Эта стратегия часто используется для изучения корреляций между переменными, а также для прогнозирования или обобщения более широкой совокупности на основе выборки. Количественные исследования часто предполагают сбор данных с помощью таких методов, как опросы, эксперименты и структурированные наблюдения, а затем их оценку с помощью статистических методов.

Одной из отличительных особенностей количественных исследований является их беспристрастность и использование стандартизированных измерений. Количественные исследователи используют строгие методы сбора и анализа информации, чтобы уменьшить влияние личной предвзятости и субъективности.

Этот метод позволяет исследователям проверять гипотезы, выявлять причинно-следственные связи и делать статистические выводы в отношении широкой совокупности.

Как было изложено выше FMCG (Fast Moving Consumer Goods), то есть товары частого применения. К FMCG относятся вещи, которые использует широкий круг потребителей и которые требуются в повседневной жизни и быту. Иногда к FMCG относят товары повышенного спроса и товары народного потребления, но между этими категориями есть различие. FMCG — это товары, которые покупают часто, а не в большом количестве [5].

Главной особенностью рынка является то, что большая часть рынка — корпорации. Procter & Gamble, Unilever Coca Cola inc и другие крупные транснациональные компании производят большую часть товаров, которые использует весь мир. Так же можно выделить следующие особенности:

- Высокая скорость потребления. FMCG нужны постоянно. Можно постоянно получать деньги от человека — если стать его любимым брендом или продавцом.
- Невысокая цена. Люди легче расстаются с небольшими суммами денег. Чтобы купить целую корзину повседневных продуктов, человеку не нужно долго обдумывать выбор: невысокая цена подталкивает совершать больше покупок.
- Спонтанность покупок. Низкие цены на FMCG-товары позволяют людям совершать незапланированные покупки.
- Эмоциональность покупок. Товары из одной категории FMCG часто почти одинаковые — свойства и составы практически не различаются. Поэтому выбирает потребитель по эмоциям, которые испытывает от продукта.
- Широкий ассортимент. Каждая категория FMCG состоит из большого количества товаров разных производителей по разным ценам. Поэтому уровень конкуренции на рынке высокий — продавцам и производителям приходится находить новые способы отстраиваться от конкурентов.
- Лёгкая заменяемость. Любой продукт покупатель может заменить на альтернативный [6].

Товары категории FMCG проходят несколько этапов, прежде чем оказаться у покупателя. Цена увеличивается от уровня к уровню: свои наценки устанавливают производитель, дистрибьютор и продавец.

На первом уровне находится производитель – это может быть как известная мировая компания, так и локальная фирма. Именно производитель создаёт имидж бренда.

Одни из самых известных FMCG-брендов:

- Johnson & Johnson — средства личной гигиены и лекарства,
- Philip Morris — табачные изделия,
- L'Oreal Paris — косметические средства,
- Nestlé — продукты питания,
- Unilever — бытовая химия и продукты питания.

На втором уровне – дистрибьютор. Чаще всего это официальные представители производителя, продающие магазинам оптом.

На последнем уровне находятся магазины, продающие товары непосредственно потребителю. Это и гипермаркеты, и небольшие магазины у дома. Иногда производитель обходится без двух последних уровней. Чаще всего это сетевые компании.

Существует ряд особенностей, характерных для маркетинговых исследований на рынке FMCG. Во-первых, сравнивая FMCG-исследования и исследования сектора B2B, можно сказать, что первые легче: потребителям проще рассказать, что они потребляют, чем то, сколько они зарабатывают.

Во-вторых, частота проведения исследований. Высокая конкуренция предполагает большее число перемен и новинок, что обуславливает частое проведения исследований для оценки состояния рынка, чтобы не потерять лояльных и потенциальных потребителей, рыночных позиций и конкурентных преимуществ.

В-третьих, разнообразие используемых инструментов. Потребителей можно опросить по телефону, вживую, онлайн, по месту жительства, по месту работы. Задействовать представителей B2B можно разве что по телефону или через e-mail.

В-четвертых, значимость выборки. Она должна соответствовать критериям исследователя, генеральной совокупности и быть близкой к своему естественному распределению.

В-пятых, большое количество параметров выбора. Выбор продукта может быть обусловлен вкусовыми предпочтениями, ассоциациями, представлениями, предыдущим опытом, функциональными характеристиками, внешним видом и прочее. Выбор в корпоративном секторе чаще всего зависит от цены или от неординарности предлагаемых услуг, товаров.

В-шестых, высокие ожидания от исследований. Исследования на рынке FMCG позволяют рассмотреть барьеры и драйверы потребления, укрепить или отвергнуть концепции как товара, так и рекламного ролика, дать оценку существующему положению ассортимента и реализовать новинки, а также получить конкурентные преимущества перед товарами-субститутами. товарами-субститутами.

Маркетинговые исследования на рынке FMCG следует проводить, учитывая такие особенности, как важность точности выборки, частота проведения, высокие ожидания, число инструментов, число параметров выбора. Зная и принимая их во внимание, компании FMCG рынка смогут увидеть, что сегмент FMCG отличается от других секторов и требует собственного подхода [7].

В исследование рынка потребительских товаров важно правильно определить, когда нужно использовать метод наблюдения, а когда эксперимент. Наблюдение применяют в тех случаях, когда необходимо провести анализ поведения потребителей в полевых условиях. Это определяет основные паттерны покупок, выявить психологию покупателей в торговой точке и т.п. Также этот метод полезен в случае определения эмоциональных реакций и оценке разрешения товаров на полках и витринах. Эксперимент в свою очередь применяется в том случае если необходимо протестировать новую продукцию или проведенный ребрендинг,

изучить эффективность рекламных компаний, проанализировать ценовую политику конкурентов или оценивать изменения в продажах.

В исследованиях рынка FMCG маркетологи в основном используют следующие методы исследования это фокус-группы, глубинные интервью и анкеты. Данные методы исследования относятся к качественным методам. Результатом Качественных исследований являются гипотезы и идеи, которые должны быть валидированы в количественные. Отличие же заключается в том, что фокус-группы позволяют копить идеи быстрее, но трудны в модерации. Основной проблемой данного метода является то, что некоторые участники навязывают свое мнение всей группе. Глубинное интервью занимает больше времени, так как необходимо проводить целый каскад мероприятий.

Рассматривая рынок потребительских товаров необходимо затронуть сезонные колебания спроса. Существуют несколько индексов оценки сезонности, сюда можно включить:

- Временные ряды (Time Series Analysis);
- Сезонные индексы;
- Регрессионный анализ;
- Анализ с использованием моделей ARIMA (Autoregressive Integrated Moving Average);
- Методы прогнозирования на основе машинного обучения [8].

Все эти методы изучают сезонный спрос и получить более точные прогнозы сезонных колебаний. Так же данные методы помогают построить грамотную маркетинговую стратегию и избежать критических провалов.

Использование CRM-систем и анализа больших данных (Big Data) является мощным инструментом для маркетинговых исследований на рынке FMCG. CRM (Customer Relationship Management) — это система для управления взаимоотношениями с клиентами. В ней аккумулируются данные о клиентах: история покупок, предпочтения, взаимодействия с брендом, отклики на рекламные кампании и др. CRM-системы позволяют компаниям FMCG собирать и анализировать данные о поведении потребителей, что помогает лучше понимать их потребности, предпочтения и модель принятия решений. Благодаря CRM можно сегментировать клиентов по демографическим признакам, истории покупок, уровню лояльности и другим параметрам. Это помогает настраивать более точные и целевые рекламные кампании, а также предлагать персонализированные предложения.

На примере была изучена маркетинговая стратегия компании АО «Galanz Bottlers» занимающейся производством и дистрибуцией безалкогольных напитков. Для того чтобы минимизировать риски при запуске новых линеек продукции, сохранить и увеличить долю рынка, увеличить объемы продаж, АО Galanz Bottlers регулярно проводит маркетинговые исследования с целью изучения вкусовых предпочтений своей целевой аудитории, ориентируясь на предпочтения различных сегментов потребителей. На следующем рисунке представлены результаты проведенного исследования.

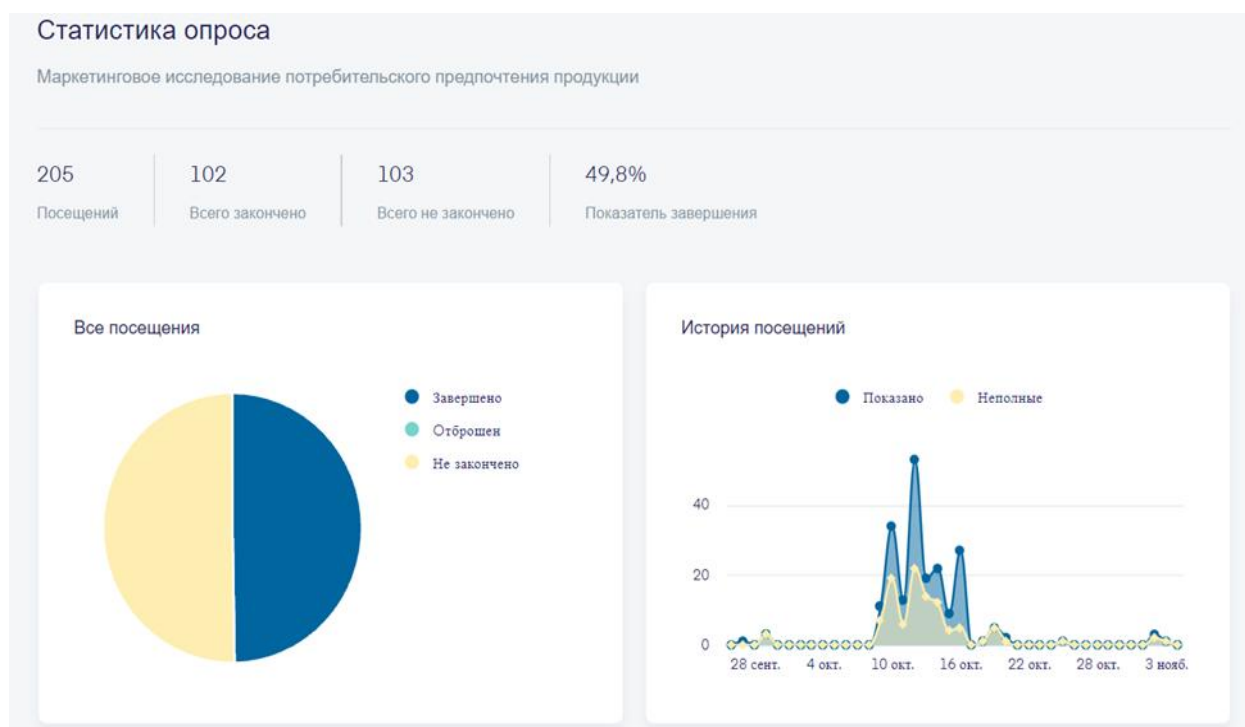


Рисунок 1 - Результаты проведенного опроса потребителей

Перед запуском новой линейки напитков, Galanz Bottlers проводит фокус-группы и опросы среди целевых потребителей. Эти исследования помогают выявить наиболее привлекательные вкусы, предпочитаемые упаковки, а также потенциальные слоганы и рекламные сообщения. АО Galanz Bottlers инвестирует значительные средства в рекламные кампании, чтобы продвигать свои продукты на рынке. Для оценки их эффективности компания проводит маркетинговые исследования до и после кампаний.

Исследования показали, какие рекламные каналы оказались наиболее эффективными, а также помогли понять, какие элементы кампании нуждаются в доработке. Это позволило компании оптимизировать бюджет и сфокусироваться на тех каналах, которые принесли наибольшую отдачу. На рынке безалкогольных напитков спрос часто подвержен сезонным колебаниям. Компания использует данные продаж, а также результаты мониторинга социальных сетей для прогнозирования роста или падения спроса в разные сезоны.

Анализ позволил АО Galanz Bottlers точно предсказать пики спроса в летний сезон и вовремя адаптировать производственные мощности. Это помогло минимизировать расходы на хранение продукции и избежать дефицита на полках в пик сезона.

Подводя итоги, можно выделить ключевые особенности маркетинговых исследований в FMCG. К ним относятся динамичность рынка, требующая постоянного наблюдения за трендами, постоянно меняющиеся вкусы потребителей, а также главенство транснациональных корпораций на всех видах товаров. Все эти особенности необходимо учитывать в процессе маркетингового исследования рынка FMCG. В следствии данных особенностей рынка необходимо регулярно проводить исследования рынка что поможет адаптироваться к изменяющемуся рынку.

Можно выделить рекомендации для выбора методов исследования в FMCG. Когда необходимо запустить новую линейку товаров обычно используют фокус-группы, а при изменения ценовой политики или ассортиментной линейки используют наблюдение и опросы конечных потребителей. Так же при исследовании широко используются эмпирические методы.

В современных маркетинговых исследованиях необходимо широко использовать новые технологии к ним могут относиться как CRM, так и искусственный интеллект. Если компании начнут правильно и в полном объеме применять на практике полученные данные от

маркетинговых исследований, то в значительной мере могут повысить свою эффективность и снизить бесполезные траты.

Список использованных источников

1 FMCG: The Power of Fast-Moving Consumer Goods / Greg Thain ,John Bradley. - First Edition Design Pub, 2014.

2 Мельниченко Е.В. Особенности маркетинговых исследований на рынке FMCG 2019. №14-1.

3 Божук, С. Г. Маркетинговые исследования: учебник для вузов / С. Г. Божук. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2024. – 304 с.

4 Информационные технологии в маркетинге : учебник и практикум для вузов / С. В. Карпова [и др.] ; под общей редакцией С. В. Карповой. – Москва: Издательство Юрайт, 2024. – 367 с.

5 Кожевникова, Г. П. Информационные системы и технологии в маркетинге: учебное пособие для вузов / Г. П. Кожевникова, Б. Е. Одинцов. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 444 с.

6 Кожевникова, Г. П. Информационные системы и технологии в маркетинге: учебное пособие для вузов / Г. П. Кожевникова, Б. Е. Одинцов. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 444 с.

7 Ойнер, О. К. Управление результативностью маркетинга: учебник и практикум для вузов / О. К. Ойнер. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2024. – 350 с.

8 Щепакин, М. Б. Экономика маркетинговой и рекламной деятельности: учебное пособие / М.Б. Щепакин, Э.Ф. Хандамова, В.М. Михайлова. – Москва: Магистр: ИНФРА-М, 2024. – 232 с.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КАЗАХСТАНЕ

¹Манасбаев Серик Шотбаевич

²Калкабаева Айнагуль Ережеповна

³Сейтова Гульнара Токтаровна

¹student@ksu.edu.kz

²aina2011-12@mail.ru

³ulpan57@mail.ru

¹Магистрант КРУ имени Ахмет Байтұрсынұлы

²М.э.н., ст. преподаватель КРУ имени Ахмет Байтұрсынұлы

³К.э.н., профессор КРУ имени Ахмет Байтұрсынұлы

Аннотация. В ходе исследования развития инновационного предпринимательства в Казахстане были выявлены ключевые факторы, оказывающие значительное влияние на улучшение условий для развития высокотехнологичного бизнеса в стране. Внутренняя организация управления на предприятиях, включая постановку стратегий развития, тесно связана с внешними условиями. Игнорирование этих условий означает недооценку их влияния – как негативного, так и позитивного – на долгосрочные решения. Одним из таких ключевых факторов была выделена институционально-экономическая среда.

Данная статья посвящена анализу институциональных и экономических аспектов, влияющих на развитие инновационного предпринимательства в Казахстане. Несостоятельность существующих индустриально-инновационных программ с институциональной точки зрения, в сочетании с низкими экономическими показателями, существенно сдерживает прогресс в этой сфере. Для преодоления данных проблем и совершенствования институциональной базы предлагается создание единого органа, который будет координировать и контролировать реализацию инициатив, связанных с инновационным развитием страны, включая поддержку инновационного предпринимательства. Это, в свою

очередь, может способствовать улучшению экономических условий и стимулированию роста высокотехнологичного бизнеса. Цель исследования заключается в выявлении институционально-экономических факторов, которые сдерживают или, наоборот, стимулируют развитие инновационного и высокотехнологичного предпринимательства в Казахстане. Методологической основой исследования являются труды отечественных и зарубежных авторов.

Ключевые слова: инновационное предпринимательство, институционально-экономическая среда, инновационная инфраструктура, отраслевая структура, технологическое развитие

Введение. Кризисные явления в экономике и новые цифровые модели развития бизнеса в глобальном масштабе требуют пересмотра традиционных подходов к управлению предприятиями. Эта проблема подчеркивает актуальность исследования факторов, которые существенно влияют на улучшение условий для развития высокотехнологичного бизнеса в Республике Казахстан.

Устойчивое развитие инновационного предпринимательства во многом определяется внутренней организацией управления, включая формирование стратегий развития, которые зависят от разнообразных внешних условий. Игнорирование этих условий может привести к недооценке их положительного или отрицательного влияния на долгосрочные решения. Одним из ключевых факторов в этом контексте была выбрана институционально-экономическая среда.

Институционально-экономическая среда играет ключевую роль в формировании благоприятных условий для инновационной деятельности. Она охватывает правовые, финансовые и инфраструктурные аспекты, которые оказывают влияние на предпринимателей и их способность адаптироваться к изменениям внешней среды. В частности, эта среда определяет уровень доступности государственных программ поддержки, возможности финансирования, степень развития технологической инфраструктуры, а также качество нормативно-правовой базы.

Для Казахстана, как страны с растущей инновационной экономикой, исследование и совершенствование институционально-экономических условий являются критически важными для повышения конкурентоспособности и интеграции в мировые рынки. Создание устойчивой и сбалансированной экосистемы для высокотехнологичных предприятий требует комплексного подхода, включающего модернизацию законодательных рамок, привлечение венчурного капитала и развитие партнерств между государством, бизнесом и образовательными учреждениями.

Основная часть. Институциональная среда, как отмечал лауреат Нобелевской премии по экономике О. Уильямсон, представляет собой основополагающую юридическую основу для осуществления экономической деятельности [1].

Реформы, направленные на изменение институциональных условий для развития инновационного предпринимательства, изначально были связаны с переходом от административно-командной системы к рыночным отношениям. Эти преобразования способствовали улучшению инвестиционного климата, что привлекло в Казахстан первые современные технологии и внедрение новых систем управления предприятиями [2].

Переход экономики к рыночным принципам сопровождался усилением конкуренции и преодолением монополизма, что стало возможным благодаря развитию предпринимательского сектора. Предпринимательская деятельность в Казахстане начала формироваться одновременно с ослаблением государственного контроля над ценообразованием. В этот период была разработана первая программа развития предпринимательства и проведен форум предпринимателей Казахстана. Однако вследствие монетарной политики, направленной на снижение инфляции, значительное количество предприятий малого и среднего бизнеса покинули производственный сектор из-за сокращения объемов государственного финансирования. Это привело к дефициту оборотного и собственного капитала, что серьезно ограничило развитие многих компаний.

Очередной попыткой улучшить предпринимательскую среду в Казахстане стала приватизация государственной собственности. Однако с обретением независимости эта инициатива сохраняла социальную направленность, из-за чего не смогла обеспечить значительного экономического эффекта. Приватизация проводилась без четко сформулированных целей и разработанных правовых механизмов, что стало ключевой проблемой.

В результате акции предприятий передавались на безвозмездной основе, что часто приводило к тому, что руководители приватизированных компаний оказывались неэффективными собственниками. Эти собственники, не обладая достаточным опытом управления и необходимыми знаниями, не могли обеспечить реструктуризацию и развитие производства. Многие предприятия сталкивались с нехваткой инвестиций, снижением производственных мощностей и массовыми увольнениями, что усиливало экономическую нестабильность.

Дополнительно приватизационный процесс сопровождался отсутствием прозрачности, что создавало условия для коррупции и неравномерного распределения активов. Это подрывало доверие бизнеса к реформам и способствовало формированию теневого сектора экономики [3].

Для восстановления предпринимательской среды потребовались дополнительные меры, направленные на развитие малого и среднего бизнеса, совершенствование институциональной базы и привлечение иностранных инвестиций. Впоследствии государство начало реализацию программ поддержки предпринимательства, таких как субсидирование процентных ставок, создание бизнес-инкубаторов и технопарков, что стало шагом к преодолению последствий неудачных реформ.

Для реализации стратегий по внедрению инноваций в предпринимательские структуры были разработаны ряд программ, предусматривающих создание инновационной инфраструктуры, переход от сырьевой зависимости к диверсифицированной экономике, развитие экспортного потенциала и укрепление научно-технической базы инновационных предприятий. Принятие этих программ обозначило перед страной амбициозные цели, включая стремление войти в число наиболее развитых государств мира. Однако на практике многие ключевые направления, требующие доработки, продолжают оставаться на ранних стадиях развития.

Эксперты считают, что одной из ключевых причин неэффективности отечественных программ является некорректная формулировка мероприятий, которые не содержат четких и конкретных шагов для достижения поставленных целей. Анализ причин недостаточной результативности программ индустриально-инновационного развития Казахстана представлен в научных работах А. Есентугелова, Ж. Бопиевой и Д. Мухамеджановой.

Эффективная институциональная база в сочетании с благоприятной экономической средой представляет собой фундаментальные условия для развития инновационного предпринимательства. Под «экономической средой» понимается совокупность действий участников, а также внутренних и внешних факторов, оказывающих влияние на результативность работы предприятия [4].

В современном экономическом словаре термин «экономическая среда» определяется как совокупность экономических условий, способствующих развитию предпринимательства и деловой активности. Это понятие включает наличие мощных стимулов к труду, экономической свободы и возможности свободного перемещения всех ресурсов, задействованных в производственном процессе [5].

В контексте рыночных отношений «экономическая среда» ассоциируется с внешней средой, включающей множество экономических агентов и их характеристики, которые взаимодействуют с субъектом инновационного предпринимательства. [6].

Согласно определению Канадского банка развития бизнеса, «экономическая среда» представляет собой совокупность внешних факторов, которые воздействуют на деятельность предприятия, влияя на покупательскую способность потребителей или бизнеса [7].

В ходе исследования были обобщены научные взгляды на понятие экономической среды инновационного предприятия, что позволило предложить следующее определение: экономическая среда представляет собой совокупность экономических агентов, формирующих внутренние и внешние факторы, которые определяют условия для экономической деятельности инновационного предприятия.

Внутренние факторы контролируются предприятием через выбор бизнес-модели и стратегии развития, в то время как внешние регулируются государством. К внешним факторам относятся:

- Параметры отраслевой структуры;
- Уровень политической и экономической стабильности;
- Уровень технологического прогресса;
- Показатели, характеризующие культуру инновационного предпринимательства.

Казахстан, унаследовавший ресурсо-ориентированную экономику после распада СССР, характеризуется ограниченной отраслевой структурой. Доля добывающей отрасли, включая нефть и газ, составляет около 40% от общего ВВП, что подчеркивает высокую зависимость от сырьевых ресурсов. В то же время перерабатывающая промышленность занимает лишь 12-15% общего промышленного производства, что свидетельствует о низком уровне диверсификации. Экспорт сырья обеспечивает 60-70% доходов страны, делая экономику уязвимой к изменениям цен на сырьевые товары.

Политическая и экономическая стабильность остаются важными факторами для привлечения инвестиций. Несмотря на общую стабильность, такие события, как январские протесты 2022 года, временно подрывали доверие инвесторов. В рамках программы «Национальные проекты Казахстана до 2025 года» предпринимаются усилия для увеличения доли малого и среднего бизнеса до 35% ВВП. Однако инфляция, достигшая 14-15% в 2023 году, затрудняет долгосрочное планирование инвестиций.

Технологический прогресс в Казахстане развивается умеренными темпами, что сдерживает инновационное развитие. Расходы на науку составляют всего 0,13% ВВП, что значительно ниже мирового среднего уровня. Несмотря на создание инновационных зон, таких как «Astana Hub», их вклад в экономику остается ограниченным. Автоматизация и цифровизация продвигаются медленно, а многие предприятия продолжают использовать устаревшие технологии.

Культура инновационного предпринимательства в Казахстане находится на стадии формирования. В 2023 году было зарегистрировано более 600 стартапов в «Astana Hub», однако их выживаемость остается низкой. Венчурное финансирование ограничено, и частный капитал слабо вовлечен. Кроме того, в стране наблюдается дефицит квалифицированных специалистов в IT и инновационных отраслях, что связано с недостаточной адаптацией образовательной системы к современным требованиям.

В таблице 1 представлено разнообразие отраслей промышленности Казахстана, которые делятся на производящие товары и предоставляющие услуги.

Таблица 1 – Отрасли экономики Казахстана

Производящие товары	Производящие услуги
Сельское хозяйство	Торговля
Горнодобывающая промышленность – добыча угля – добыча сырой нефти – добыча железной руды	Гостиницы и рестораны Транспорт и связь
Обрабатывающая промышленность – производство продуктов питания – легкая промышленность – металлургическая промышленность – машиностроение	Финансовая деятельность

Электроснабжение	Операции с недвижимым имуществом
Строительство	Государственное управление
	Образование
	Здравоохранение

Примечание: * -составлено автором

Казахстан обладает значительным потенциалом для развития широкой отраслевой структуры. Однако ключевую роль в экономике, среди отраслей, производящих товары, по-прежнему занимает горнодобывающая промышленность, охватывающая добычу угля, нефти, природного газа, железных руд, цветных металлов и других ресурсов. В сфере услуг ведущей отраслью остается торговля. После распада Советского Союза большая часть обрабатывающих предприятий осталась за пределами Казахстана, что закрепило за страной статус сырьевого поставщика природных ресурсов. Это, в свою очередь, существенно повлияло на дальнейшее экономическое развитие и привело к отраслевому дисбалансу [8].

Анализируя данные графика на рисунке 1, по обрабатывающей промышленности в структуре ВВП за 2013-2023 годы также можно сделать неутешительные выводы. Доля обрабатывающей промышленности за 10 летний период неизменно колеблется в коридоре 10%-11 % от ВВП.



Рис.1 – Развитие обрабатывающей промышленности в структуре ВВП

Это подтверждает сохраняющуюся тенденцию к сокращению значимости этого сектора в экономике страны. Доля обрабатывающей промышленности уменьшилась с 13,5% в 2013 году до 11,8% в 2023 году, что свидетельствует о структурных проблемах, связанных с недостаточной диверсификацией экономики и низким уровнем поддержки данного сектора.

Основными причинами снижения являются сырьевая ориентация экономики, при которой добывающая отрасль занимает приоритетное место, а обрабатывающая промышленность остается на периферии. Ограниченные инвестиции в модернизацию и развитие перерабатывающих производств также способствуют снижению их доли в ВВП. Кроме того, высокая доля импортируемых товаров, которые могли бы производиться внутри страны, сокращает стимулы для роста национального производства.

Это снижение имеет несколько негативных последствий. Во-первых, экономическая уязвимость Казахстана возрастает из-за зависимости от мировых цен на сырьевые ресурсы. Во-вторых, слабое развитие обрабатывающей промышленности замедляет внедрение инноваций и технологий, что ограничивает общий технологический прогресс. В-третьих, ограниченный рост сектора сдерживает создание стабильных рабочих мест.

Для решения данных проблем требуется реализация ряда мер. Прежде всего, необходимо увеличить инвестиции в обрабатывающую промышленность через разработку программ поддержки, включая субсидии, налоговые льготы и гранты на модернизацию производств. Важно также стимулировать экспорт товаров с высокой добавленной стоимостью и развивать инфраструктуру, создавая индустриальные зоны и кластеры. Поддержка инноваций и научных исследований должна стать ключевым приоритетом. Кроме того, активное развитие импортозамещающих производств поможет снизить зависимость от внешних поставок и укрепить национальную экономику.

Стабильность макро- и микроэкономических показателей, сбалансированный рост ВВП и устойчивость валютной системы оказывают прямое влияние на приоритетность развития инновационного сектора, а также на рост инвестиций в научные исследования и разработки, внедрение и адаптацию современных бизнес-технологий. Нефтяная зависимость экономики Республики Казахстан создает предпосылки для негативных сценариев, особенно в условиях экономических кризисов. Снижение цен на нефть ослабляет национальную валюту, что приводит к росту цен, снижению покупательской способности и, как следствие, банкротству предприятий.

Проблема развития инновационного предпринимательства в Казахстане приобретает особую актуальность в условиях цифровой трансформации, особенно в контексте технологических факторов. Малый и средний бизнес играет ключевую роль как проводник для внедрения новейших технологий, отражающих уровень технологического развития. Очевидно, что для решения данной проблемы необходимы глубокие преобразования существующей системы, поскольку развитие инновационного предпринимательства невозможно без преодоления технологического отставания страны.

Процесс внедрения инноваций затрагивает множество сфер взаимодействия, гармоничная работа которых способствует эффективному формированию национальной инновационной системы и повышению уровня технологического прогресса.

Одним из важнейших факторов, влияющих на развитие инновационного предпринимательства и регулирующих спрос на высокотехнологичную продукцию, является инновационно-культурное развитие населения. Информированность о возможностях, предоставляемых центрами развития инноваций, напрямую зависит от уровня заинтересованности в этой сфере. Как предполагаемый результат, это приведет к улучшению качества и увеличению объема информационного материала, росту числа инновационных идей и увеличению доли предприятий, занимающихся производством инновационной продукции.

Заключение. Благоприятная институциональная и экономическая среда играет ключевую роль в развитии инновационного предпринимательства. Однако в Казахстане экономические и институциональные условия, как по отдельности, так и в совокупности, не обеспечивают достаточной поддержки для его развития. Глобальный кризис и пандемия Covid-19 стали катализатором накопившихся проблем, обнажив нерешенные вопросы. Они включают ослабление национальной валюты, недостаточную технологическую оснащенность городов и регионов, а также неэффективность существующих программ инновационного развития. Острая зависимость от природных ресурсов и импорта готовой продукции ставит страну в уязвимое положение, которое сохраняется со времен обретения независимости.

Для устранения этих проблем и улучшения институциональной базы необходимо обеспечить соответствие между намеченными целями и мерами их реализации. Одним из решений может стать создание единого органа, который будет координировать выполнение

инициатив, связанных с инновационным развитием, включая поддержку инновационного предпринимательства. Такой орган должен обладать достаточными полномочиями для контроля выполнения стратегий, мониторинга текущих проблем и внесения оперативных корректировок в механизмы реализации.

Эффективная институциональная база способствовала бы улучшению экономических показателей. Сосредоточив приоритеты вокруг инновационного сектора, государство должно создать благоприятные условия для развития инновационного предпринимательства, которое станет драйвером технологического прогресса и экономического роста в стране. Также важно инвестировать в повышение уровня образования и профессиональной подготовки кадров, что станет основой для создания высокотехнологичных решений. Развитие инфраструктуры, в том числе технологических парков и исследовательских центров, стимулирует внедрение инноваций и увеличит конкурентоспособность страны на международной арене.

Кроме того, необходима работа над укреплением доверия частного капитала к государственным инициативам через прозрачность, отчетность и сотрудничество. Это позволит привлечь больше инвестиций в научные разработки, стартапы и проекты, направленные на создание новых продуктов с высокой добавленной стоимостью. Формирование такой экосистемы будет способствовать устойчивому развитию экономики, укреплению ее независимости от сырьевого сектора и созданию стабильной платформы для будущего технологического лидерства Казахстана.

Список использованных источников

1. О. Е. Williamson. Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications// О. Е. Williamson//FreePress N. Y.-1975
2. Каренов Р.С. 20 лет экономического перехода в Казахстане и перспективы индустриально-инновационного развития страны//Р.С.Каренов// Вестник КарГУ-2011.-№4(64)
3. Экономика независимого Казахстана: история рыночных реформ [Текст] / А. Есентугелов; ред: К.К. Еженова. - Алматы: ЦИМЭК, 2007. - 356 с.
4. Истомина Е.А. Благоприятная экономическая среда как форма обеспечения эффективности развития цифровых производственных отношений// Е.А.Истомина// сборник статей VI Всероссийской научно- практической конференции-2019.- С 52-55
5. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. — 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М. 479 с. 1999.
6. Л. И. Лопатников. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. – (<https://lopatnikov.pro/slovar/ei/ekonomicheskaya-sreda>)
7. The Business Development Bank of Canada and the financial institution devoted to Canadian entrepreneurs// Economic environment- (<https://www.bdc.ca/en/articles-tools/entrepreneur-toolkit/templates-business-guides/glossary/economic-environment>)
8. Сейдахметов А.С. Кәсіпкерлік [Текст]: оқулық / А. С. Сейдахметов, Қ. Ж. Елшібекова, А. Қ. Измаханова. - Алматы: Экономика, 2011. - 348 бет.

ИСЛАМСКИЕ ФИНАНСЫ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН: РИСКИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

¹Кулемина Татьяна Николаевна

²Тургаева Аксана Альбековна

¹ kulemina2003@list.ru

² a_turgaeva@mail.ru

¹Студентка 4 курса бакалавриата, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,

²К.э.н., доцент, доцент Кафедры экономической безопасности и управления рисками, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,

Аннотация: В работе рассмотрены перспективы развития исламского банкинга в Республике Казахстан, оценены текущие риски, связанные с исламскими финансами, приведены примеры мошеннических проектов, использующих авторитет исламского банкинга для прикрытия незаконной деятельности, рассмотрены перспективы международного сотрудничества в аспекте развития исламского банкинга и преодоления существующих рисков. Результаты полученного исследования могут быть использованы для дальнейшего изучения рисков исламских финансовых инструментов в Республике Казахстан и составления карты рисков с последующей оценкой их уровня и влияния.

Ключевые слова: исламский банкинг, исламские финансы, международные исламские финансы, опыт зарубежных стран, перспективы исламского банкинга.

Введение. Исламский банкинг уже долгое время развивается в международном экономическом пространстве. Республика Казахстан является первым государством на СНГ-пространстве, которое начало разрабатывать законодательные инициативы в области исламского банкинга и исламских финансов.

12 февраля 2009 года в Республике Казахстан был принят Закон «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам организации и деятельности исламских банков и организаций исламского финансирования», который заложил основу для развития исламской финансовой индустрии в стране [1].

Первым исламским банком в стране стал «Аль-Хияль» (сейчас Исламский банк ADCB), открытый в городе Алматы в 2010 году. Он был сосредоточен на формировании отношений с государственными, квазигосударственными и крупными корпоративными компаниями для предоставления инновационных исламских финансовых решений. С этого момента исламский банкинг в стране начал развиваться активнее.

Гармоничное развитие финансовой системы, сочетающей различные формы банковских отношений (традиционных и исламских), требует адаптации существующих институциональных норм. Шаги в данном направлении обеспечивают защиту от реализации рисков, связанных с манипулированием правовыми нормами, и защищает как пользователей традиционных банковских продуктов, так и клиентов исламских банков.

Основная часть. Правительство Республики Казахстан уже с 2010 г. начало уделять внимание исламскому банкингу. Интерес к развитию исламских финансов подтверждается включением целей, связанных с исламским банкингом в стратегических документах. Так, в обнародованном в мае 2015 г. комплексном плане институциональных реформ в Казахстане «100 конкретных шагов» 71-й шаг предусматривает разработку «Стратегии развития финансового центра со специализацией на обслуживании рынков капитала и исламском финансировании» [2].

Анализ отчётов о развитии исламского финансирования в Республике Казахстан показывает, что исламские финансы нашли своё место в экономическом пространстве страны. Казахстан занял 22 место в рейтинге стран Global Islamic Finance Report 2023, а значение показателя развития исламского финансирования ICD-Refinitiv 2021, составившее 17,55 при среднемировом значении около 11 баллов, позволяет сделать вывод о том, что у Республики Казахстан есть огромные шансы стать лидером региона по исламскому финансированию.

Стоит отметить, что в первом квартале 2023 г. доля активов исламских банков в Казахстане составляла около 0,2% от совокупных банковских активов. В соответствии с целями Правительства Республики доля индустрии исламских финансов на рынке к 2025 г. должна достичь 3-5% [3]. При этом инфраструктура для реализации исламских финансовых продуктов развита достаточно хорошо: благоприятная правовая среда, растущая экономика, значительная численность мусульманского населения — все это можно считать сильными сторонами и драйверами роста исламского банкинга. Исламская экономика в целом развивается за счёт 8 ключевых драйверов, среди которых также присутствует информатизация исламских финансовых инструментов, рост числа последователей ислама,

участие мировых игроков и ведущих брендов в популяризации исламских продуктов и т.д. (рис 1).



Рис. 1 Драйверы роста исламской экономики [4]

Можно заметить, что в Республике Казахстан наблюдается превалирование факторов предложения в аспекте развития исламского банкинга. При развитой инфраструктуре спрос на продукцию исламского финансирования можно назвать недостаточным.

Результаты опросов, проведенных Международным финансовым центром «Астана» в рамках составления Странового отчета по исламскому финансированию для Казахстана, показали, что на 2024 г. опыт использования исламских финансовых продуктов есть только у 15% респондентов из 11 508 280 человек, принявших участие в опросе (рис. 2).

Среди опрошенных, которые пользовались исламскими финансовыми продуктами хотя бы один раз, около 70% отмечали, исламское финансирование имеет преимущество по сравнению с традиционным банкингом [5].



Рис. 2 Опыт граждан Республики Казахстан в аспекте использования исламских финансов [5]

Среди причин, по которым 85% респондентов не пользовались продуктами и услугами исламского банкинга – «религиозные» основания заняли последнее место и составили 1% от

всех ответов, 10 347 опрошенных человек. Что говорит о том, что с большей вероятностью исламские финансы в Республике Казахстан имеют достаточный потенциал для развития среди населения, т.к. отказ от них со стороны предполагаемых пользователей не связан с принадлежностью к религии.

По итогам опроса с множественными вариантами выбора ключевыми причинами неиспользования исламских финансовых продуктов стали:

1. Недостаточная осведомлённость граждан об исламских продуктах и наличие заблуждений.
2. Недоступность исламских финансовых продуктов.
3. Отсутствие рекомендаций и проблемы, связанные с прозрачностью деятельности существующих банковских структур [5].

Результаты исследований Международного финансового центра «Астана» позволяют сделать вывод о том, что несмотря на развитую институциональную среду ключевыми проблемами развития исламских финансов в стране является:

- недостаточная осведомленность граждан об экономических и этических ценностях исламского банкинга;
- отсутствие прозрачности и ясности в некоторых аспектах реализации исламских продуктов (налоговые процедуры, разрешение споров, пути поиска информации);
- недостаток финансовых учреждений, оказывающих услуги исламского банкинга, слабо развитая сеть крупных исламских банков;
- необходимость инновационных исламских финансовых продуктов, способных в полной мере удовлетворить спрос населения.

Для решения данных проблем необходимо обратиться к международному опыту. Как показывает практика, исламские финансы могут эффективно существовать наравне с традиционными финансовыми институтами. Смешанные банковские системы используются в Катаре, Бахрейне, Турции, Индонезии и других странах. Чисто исламская банковская система в настоящее время существует только в Иране.

Исламские финансы предоставляют широкие возможности для экономической диверсификации. Основной причиной этого является устойчивость исламского банкинга к кризисам, обусловленная максимальным отказом от рисков. При кажущейся консервативности исламские банки идут в ногу с мировыми финансовыми тенденциями. Так, например, существуют исламские финансовые продукты в сфере ESG — «зеленые облигации» и фонды ESG, ориентированные на соблюдение шариата. Совокупные активы исламских банков устойчиво растут на протяжении длительного времени. Прогнозы компании Refinitiv показывают, что к 2026 г. совокупная величина исламских финансовых активов составит около 6 млрд. долларов США (рис. 3)

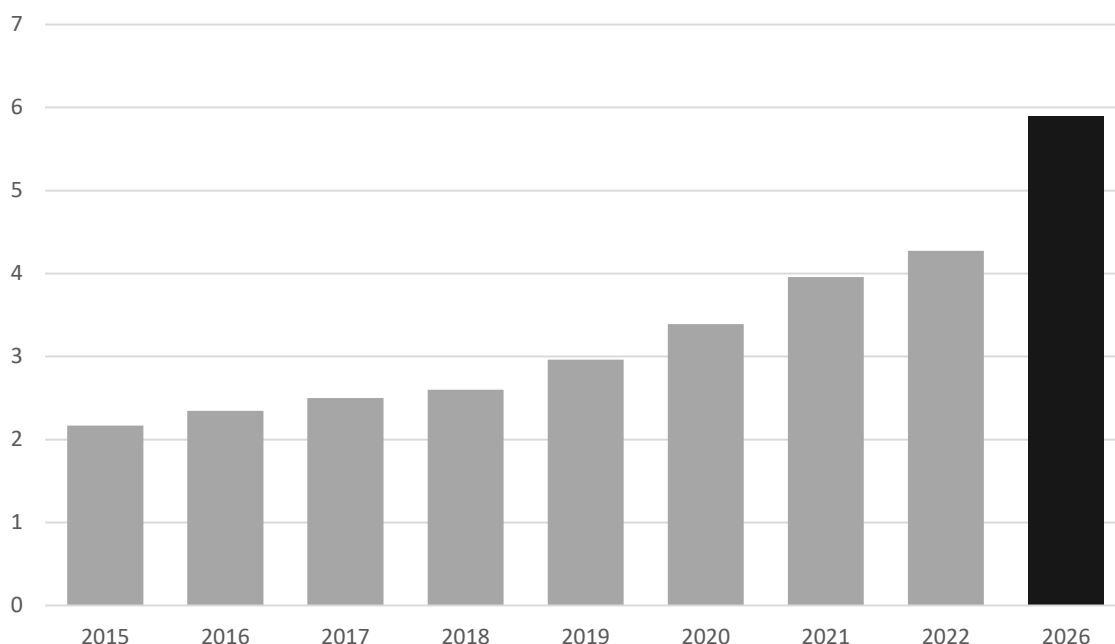


Рис. 1 Динамика исламских активов в мире (млрд. долл. США) [6]

Мировые лидеры банковского сектора Deutsche Bank, HSBC, Citi и MasterCard, активно создают исламские финансовые продукты. Исламский банкинг активно распространяется за пределы Азии и укрепляет свои позиции на международном экономическом пространстве [7].

Среди стран-участниц Содружества Независимых государств развитие исламского банкинга так или иначе происходит в Российской Федерации, Республике Казахстан, Азербайджанской Республике, Республике Узбекистан и Кыргызской Республике.

Хотя уровень развития исламского банкинга сильно отличается, внедрение исламских финансов в экономику данных стран создает уникальную возможность для сотрудничества. Обмен опытом между ними – от создания благоприятной правовой базы до привлечения инвестиций – ускорит развитие финансового сектора. Создание трансграничной банковской инфраструктуры упростит финансовые операции, стимулируя торговлю и инвестиции в халяль-секторе. Усилия по обмену опытом и развитию трансграничных связей потенциально укрепят региональную интеграцию и экономическое сотрудничество в СНГ.

Анализ уровня развития исламского банкинга на территории указанных стран позволяет сделать вывод о том, что есть возможность осуществления обмена опытом и развития трансграничной банковской инфраструктуры.

Международное сотрудничество в аспекте развития исламского банкинга позволит Республике Казахстан не только обеспечить рост исламских продуктов и их популяризацию, но и создать устойчивую систему противодействия угрозам отмыывания денежных средств и финансирования терроризма.

Особенно актуально международное сотрудничество в сфере повышения грамотности населения в области исламских финансовых продуктов и противодействия мошенничеству с использованием исламских финансов для прикрытия мошеннических схем.

Анализ открытых источников показал, что в последние годы в Республике Казахстан участились случаи мошеннических действий, совершаемых за счёт манипулирования исламскими этическими ценностями.

Финансовые пирамиды, такие как ТОО «Mudarabah Capital», ТОО «Astex.kz» и ТОО «ACD Technology», действовавшие в 2021 году, активно эксплуатировали религиозные чувства граждан. Они предлагали «халяльные» инвестиции, обещая высокую прибыль от участия в государственных закупках. Активное участие блогеров и известных медиа-персон создавало дополнительный уровень доверия населения [8].

Однако, за привлекательной оболочкой скрывалась классическая схема финансовой пирамиды, где доходы ранних инвесторов покрывались за счет средств новых участников. Отсутствие реальных инвестиционных проектов и непрозрачность финансовых потоков указывали на мошеннический характер деятельности этих организаций. Использование религиозной лексики и обещаний «халяльного» заработка усиливало доверие к пирамидам и способствовало привлечению значительного числа вкладчиков, понесших впоследствии финансовые потери.

Данный случай демонстрирует необходимость повышения финансовой грамотности населения и усиления контроля над деятельностью организаций, использующих религиозную тематику в своих коммерческих целях. Подобные кейсы указывают на необходимость создания единого открытого реестра организаций, предоставляющих услуги в соответствии с принципами исламского финансирования, для снижения рисков появления компаний, маскирующих мошеннические схемы под халяльными финансовыми продуктами. В этой связи важную роль приобретает расширение сотрудничества Банка Казахстана и Агентства Республики Казахстан по финансовому мониторингу с целью защиты населения от недобросовестных участников финансового рынка.

Доверие к исламским финансовым продуктам также подрывается из-за развития мошенничества под видом религиозной благотворительности (садака). Злоумышленники используют социальные сети, поддельные сайты и личные обращения. Основные схемы мошенничества можно представить в виде таблицы (таб.1).

Таблица 1 – Основные схемы мошенничества под видом садака [9]

Схема	Сущность мошеннической схемы
Фальшивые онлайн-сборы	Мошенники создают поддельные страницы в социальных сетях и сайты, имитирующие благотворительные организации или известных религиозных деятелей. Они просят пожертвования на благотворительность: строительство мечетей, помощь нуждающимся. Главный признак – отсутствие подтверждения подлинности организации и реквизитов.
«Доверенные люди»	Мошенники лично обращаются к гражданам, представляясь работниками мечетей или благотворительных организаций. Используются поддельные документы и сертификаты, направленные на создание доверительных отношений с потенциальными жертвами.
Целенаправленное вовлечение пожилых людей	Мошенники активно используют доверчивость пожилых людей, рассказывая им вымышленные истории о несчастьях и прося садака

В июне 2024 г. в городе Алматы прошло Годовое собрание и Бизнес-форум, организованный Евразийским банком развития, по результатам которого, можно сделать вывод о том, что в Республике Казахстан исламский банкинг, хотя и демонстрирует рост, но требует дальнейшего развития. По словам Олжаса Кизатова, заместителя председателя Агентства по регулированию и развитию финансового рынка, необходимо разрешить классическим банкам предоставлять исламские услуги, так называемые «исламские окна», а также обеспечить конвертацию исламского банка в традиционный с «исламским окном». В настоящее время казахстанские исламские банки в основном кредитуют корпоративный сектор, преимущественно оптовую и розничную торговлю, обрабатывающую промышленность и строительство.

Опыт Al Hilal Bank показывает, что преодоление негативных стереотипов среди чиновников, бизнеса и населения является ключевым фактором успеха. Развитие исламского

банкинга в Казахстане, по мнению участников форума, может способствовать снижению уровня бедности в стране и повышению устойчивости экономики [10].

Лидирующая позиция Республики Казахстан в Центральной Азии с 68% всех исламских финансов в регионе демонстрирует успешную имплементацию исламских финансовых инструментов и способность привлекать инвестиции в этом секторе. Это служит примером для других стран региона. Совместные усилия Республики Казахстан и Российской Федерации в развитии исламских финансов способствуют укреплению региональной стабильности и экономического сотрудничества, поощряя инвестиции в соответствии с принципами шариата и устойчивого развития. Дальнейшее развитие исламских финансов в регионе обещает новые возможности для экономического роста и укрепления финансового сектора.

Закключение. Институциональное развитие исламского банкинга в Республике Казахстан идет быстрыми темпами. В настоящее время существует необходимая правовая база и опыт реализации исламских финансовых продуктов. Однако успешность развития исламских финансов снижается из-за ряда трудностей, которые, в первую очередь, связаны с недостаточным информированием населения об особенностях исламских финансовых продуктов. Опросы граждан показывают, что наблюдается недостаточная прозрачность сектора, которая становится причиной появления различных мошеннических схем, как например, финансовые пирамиды ТОО «Mudarabah Capital», ТОО «Astex.kz» и ТОО «ACD Technology». Также масштабный охват приобретают различные схемы, связанные со сбором религиозных пожертвований и другие мошеннические действия, прикрывающиеся религиозными мотивами.

Для снижения рисков, возникающих перед исламскими финансовыми организациями Республики Казахстан, необходимо расширение международного сотрудничества в рамках СНГ и ЕАЭС, а также развитие проектов, направленных на повышение финансовой грамотности населения в аспекте инструментов исламского банкинга и исламского финансирования.

Список использованных источников

1. Хроника развития исламского финансирования в Казахстане // Национальный Банк Казахстана [Электронный ресурс] URL: <https://www.nationalbank.kz/ru/page/hronika-gazvitiya> (дата обращения: 17.11.2024)
2. К полноценной индустрии исламских финансовых услуг // ИС «Параграф» [Электронный ресурс] URL: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=35006751&pos=5;-117#pos=5;-117 (дата обращения: 19.11.2024)
3. Islamic Finance in Kazakhstan Impeded by Limited Supply & Demand // Fitch Ratings [Электронный ресурс] URL: <https://www.fitchratings.com/research/islamic-finance/islamic-finance-in-kazakhstan-impeded-by-limited-supply-demand-12-06-2023> (дата обращения: 17.11.2024)
4. Драйверы исламской экономики // Сберуниверситет [Электронный ресурс] URL: <https://finance.sberuniversity.ru/islamicfinance> (дата обращения: 19.11.2024)
5. Страновой отчет по Исламскому финансированию для Казахстана // Международный финансовый центр «Астана» [Электронный ресурс] URL: <https://aifc.kz/ru/aifc-publications/> (дата обращения: 17.11.2024)
6. Islamic Finance Development Indicator Report 2022 [Электронный ресурс] URL: https://icd-ps.org/uploads/files/ICD%20Refinitiv%20ifdi-report-20221669878247_1582.pdf (дата обращения: 17.11.2024)
7. Кулемина, Т. Н. Исламский банкинг в России: перспективы применения международного опыта // МОЛОДЫЕ УЧЁНЫЕ РОССИИ : сборник статей XVIII Всероссийской научно-практической конференции, Пенза, 12 июня 2023 года. – Пенза: Наука и Просвещение (ИП Гуляев Г.Ю.), 2023. – С. 108-112.

8. Деятельность финансовых пирамид ТОО «Astex.kz», ТОО «ACD technology» и ТОО «Mudarabah Capital» // Акимат Камыстинского района [Электронный ресурс] URL: <https://www.gov.kz/memleket/entities/kostanai-kamystin-audany-akimat/press/news/details/355617?lang=ru> (дата обращения: 19.11.2024)

9. Новый вид мошенничества с садака: что важно знать казахстанцам // ТОО «Компания ЮрИнфо» [Электронный ресурс] URL: <https://www.zakon.kz/obshestvo/6454654-novyy-vid-moshennichestva-s-sadaka-chto-vazhno-znat-kazakhstantsam.html> (дата обращения: 17.11.2024)

10. Универсальный инструмент для инвестирования: участники Годового собрания и Бизнес-форума ЕАБР обсудили перспективы исламского банкинга // Евразийский банк развития [Электронный ресурс] URL: <https://eabr.org/press/releases/universalnyy-instrument-dlya-investirovaniya-uchastniki-godovogo-sobraniya-i-biznes-foruma-eabr-obsu/> (дата обращения: 17.11.2024)

ҰЙЫМДЫ СТРАТЕГИЯЛЫҚ БАСҚАРУ

¹Нурканов Тимур Зейнелович

²Дамбаулова Гульмира Каримжановна

³Утебаева Жеңіскүл Әбдікәрімқызы

² mira03@mail.ru

³ zheniskul78@mail.ru

¹Менеджмент оқу бағдарламасы, 1 курс магистранты

Ахмет Байтұрсынұлы атындағы Қостанай өңірлік университеті

Экономика ғылымының кандидаты, қауымдастырылған профессоры

Ахмет Байтұрсынұлы атындағы Қостанай өңірлік университеті

Экономика ғылымының кандидаты, доцент, қауымдастырылған профессоры

Ахмет Байтұрсынұлы атындағы Қостанай өңірлік университеті

Аннотация: Фирманың ұзақ мерзімді перспективада бәсекелестікте өмір сүруіне мүмкіндік беретін стратегиялық мінез-құлықтың маңызы соңғы онжылдықтарда күрт өсті. Стратегиялық менеджмент-бұл ұйымның негізі ретінде адами әлеуетке сүйенетін, өндірісті тұтынушылардың сұраныстарына бағыттайтын, қоршаған ортаның өзгеруіне сәйкес ұйымда икемді реттеу мен уақтылы өзгерістерді жүзеге асыратын және бәсекелестік артықшылықтарға қол жеткізуге мүмкіндік беретін, ұйымның ұзақ мерзімді перспективада өмір сүруіне және мақсатына жетуіне мүмкіндік беретін ұйымды басқару. Тақырыптың өзектілігі қатаң бәсекелестік жағдайында және тез өзгередіін жағдайда фирмалар тек ішкі жағдайға назар аударып қана қоймай, сонымен қатар қоршаған ортадағы өзгерістерге ілесуге мүмкіндік беретін ұзақ мерзімді мінез-құлық стратегиясын жасауы керек екендігіне байланысты.

Ключевые слова: Фирма, бәсекелестік, стратегия, менеджмент, бизнес, басқару, тиімді, мақсат.

Кіріспе. Тұрақты бәсекелестік пен тез өзгередіін жағдайда фирмалар ішкі жағдайларға назар аударып қана қоймай, сонымен қатар қоршаған ортада болып жатқан өзгерістерге ілесуге мүмкіндік беретін ұзақ мерзімді мінез-құлық стратегиясын әзірлеуі керек. Бұрын көптеген фирмалар сәтті жұмыс істей алды, негізінен күнделікті жұмысқа, ішкі мәселелерге назар аударды. Бүгінгі таңда компанияны бизнесті жүргізудің тез өзгередіін жағдайларына бейімдеуді қамтамасыз ететін осындай басқаруды жүзеге асыру қажет, дегенмен қазіргі қызметтегі әлеуетті ұтымды басқару міндеті де маңызды.

Стратегиялық басқарудың маңыздылығының күрт өсуіне әкелетін бірқатар себептер бар, атап айтқанда: қоршаған ортадағы өзгерістер, бизнестегі жаңа мүмкіндіктердің пайда болуы, ғылым мен техникадағы жетістіктер, заманауи технологиялардың кең қол жетімділігі,

адам ресурстарының әсері және басқалар. Корпоративтік стратегияны әзірлеу ұйымның негізгі міндеті болып табылады, ол үшін стратегиялық менеджментті тиімді пайдалану қажет [1].

Негізгі бөлім. Барлық фирмаларға сәйкес келетін бір өлшемді стратегия жоқ. Әрбір ұйым бірегей, сондықтан әр фирма үшін стратегияны әзірлеу процесі ерекше, өйткені ол компанияның нарықтағы позициясына, оның даму динамикасына, оның әлеуетіне, бәсекелестердің мінез-құлқына, өндірілген тауардың немесе көрсетілетін қызметтердің сипаттамаларына, экономиканың жағдайына, мәдени ортаға және басқа да көптеген факторларға байланысты. Бірақ мінез-құлық стратегиясын құрудың кейбір принциптері, стратегияны құруға болатын модельдер бар. Жұмыста бәсекелестік артықшылықты қамтамасыз ете алатын стратегияны құру кезінде назар аударуға болатын негізгі ойлар келтірілген [2].

Стратегиялық басқарудың принциптері мен әдістерін қолдану тек ірі компаниялар үшін ғана емес, сонымен қатар орта және шағын кәсіпорындар үшін де өзекті. Дағдарысты басқарудағы Стратегия-бұл ұйымның тұрақты дамуының кепілі. Мұндай компаниялар "аман қалып" қана қоймай, нарықтағы позицияларын күшейтеді. Әрине, стратегия дағдарыстық жағдайларды толығымен болдырмайды деп айтуға болмайды. Бұл олардың пайда болу пайызын азайтуға мүмкіндік береді, ал дағдарыс жағдайында оларды мүмкіндігінше тез және ауыртпалықсыз жеңуге мүмкіндік береді. Бұдан басқа, стратегия дағдарыстан шығаруға қабілетті әдіс туралы шешім қабылдау мерзімін қысқартуға мүмкіндік береді, бұл маңызды фактор болып табылады [3].

Сонымен қатар, бұл мәселені зерттеудің өзектілігі субъектінің қаржылық әл-ауқатының тиімділігі және тұтастай алғанда дағдарысты басқару менеджменттің қажетті нәтижелерге қол жеткізуге мүмкіндік беретін бизнесті дамыту стратегиясын әзірлеу қабілетіне байланысты, бұл өз кезегінде компанияның бәсекелестік артықшылықтарын жақсартып алады. Сондықтан жұмыстың мақсаты стратегиялық басқарудың бәсекелестік артықшылық пен бизнестің сәттілігіне қол жеткізудегі рөлін зерттеу болып табылады.

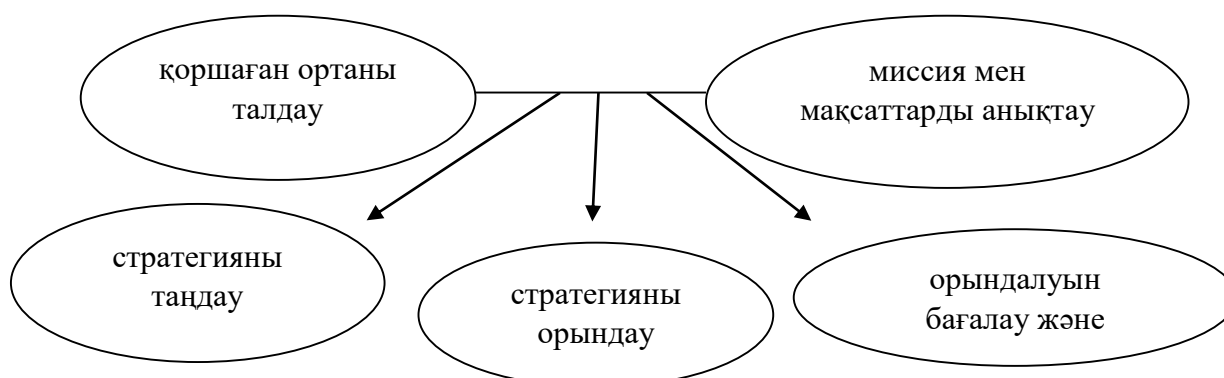
Осы мақсатқа жету үшін келесі міндеттерді шешу қажет:

1. Стратегиялық басқарудың мәні туралы түсінік алыңыз;
2. Тиімді басқару стратегияларын қарастырыңыз;
3. Кәсіпорынның стратегиялық талдауының негіздерін қарастырыңыз;
4. Бәсекелестік артықшылықты қалыптастыру жолдарын анықтау;
5. Бәсекеге қабілетті ұйымның стратегиясы қандай болуы керек екендігі туралы түсінік алыңыз;

6. Тиімді стратегиялық даму арқылы бәсекелестік артықшылықты қамтамасыз ететін ірі компаниялардың мысалдарын қарастырыңыз.

Стратегиялық менеджмент-бұл ұйымның негізі ретінде адами әлеуетке сүйенетін, өндірісті тұтынушылардың сұраныстарына бағыттайтын, қоршаған ортаның өзгеруіне сәйкес ұйымда икемді реттеу мен уақтылы өзгерістерді жүзеге асыратын және бәсекелестік артықшылықтарға қол жеткізуге мүмкіндік беретін, ұйымның ұзақ мерзімді перспективада өмір сүруіне және мақсатына жетуіне мүмкіндік беретін ұйымды басқару. Қатаң бәсекелестік жағдайында және тез өзгеретін жағдайда фирмалар тек ішкі жағдайға назар аударып қана қоймай, сонымен қатар қоршаған ортадағы өзгерістерге ілесуге мүмкіндік беретін ұзақ мерзімді мінез-құлық стратегиясын жасауы керек [4].

Тәжірибе көрсеткендей, ұйымдардың іс-әрекеттерінде стратегия, әдетте, жоқ, бұл көбінесе нарықтық күресте жеңіліске әкеледі. Бұл, біріншіден, ұйымдар өз қызметін қоршаған орта өзгермейтіндігіне немесе онда сапалы өзгерістер болмайтындығына байланысты жоспарлайды. Екіншіден, жоспарлау ұйымның ішкі мүмкіндіктері мен ресурстарын талдаудан басталады. Стратегиялық басқаруды өзара байланысты бес басқару процесінің жиынтығы ретінде қарастыруға болады (сурет 1).



Сурет 1 - Басқару процесінің жиынтығы

Қоршаған ортаны талдау әдетте стратегиялық басқарудың бастапқы процесі болып саналады, өйткені ол миссияны анықтауға және стратегияларды жасауға негіз береді.

Қоршаған ортаны талдау оның үш бөлігін зерттеуді қамтиды:

1. Макроортаны талдау. Экономиканың жай-күйі; құқықтық реттеу және басқару; саяси процестер; табиғи орта мен ресурстар; қоғамның әлеуметтік және мәдени құрамдас бөліктері; қоғамның ғылыми-техникалық және технологиялық дамуы; инфрақұрылым және т. б. сияқты қоршаған орта компоненттерінің әсерін зерттеуді қамтиды;

2. Бәсекелестік орта. Оның бес негізгі компоненті бойынша талданады: саладағы бәсекелестер; сатып алушылар; жеткізушілер; әлеуетті жаңа бәсекелестер; мүмкін алмастыратын өнімдерді өндірушілер. Бәсекелестіктің осы бес субъектісінің әрқайсысына талдау бәсекелестік күш пен бәсекелестік мүмкіндіктер тұрғысынан жүргізіледі;

3. Ішкі ортаны талдау. Компания өз мақсаттарына жету процесінде бәсекелестікте сене алатын ішкі мүмкіндіктер мен әлеуетті ашады, сонымен қатар ұйымның мақсаттарын жақсы түсінуге, миссияны дұрыс тұжырымдауға мүмкіндік береді. Ұйым қоршаған ортаға арналған өнімдерді өндіріп қана қоймай, сонымен қатар олардың мүшелеріне жұмыс, пайдаға қатысу, оларға әлеуметтік жағдай жасау және т. б. қамтамасыз ететіндігін әрдайым есте ұстаған жөн. Ішкі орта келесі бағыттар бойынша талданады: компания кадрлары, олардың әлеуеті, біліктілігі, қызығушылықтары және т.б.; ғылыми зерттеулер мен әзірлемелер; ұйымдастырушылық, операциялық және техникалық-технологиялық сипаттамаларды қамтитын өндіріс; компанияның қаржысы; маркетинг; ұйымдастырушылық мәдениет.

Стратегиялық басқару процестерінің бірі ретінде қарастырылатын миссия мен Мақсаттың анықтамасы үш ішкі процестен тұрады - фирманың миссиясын анықтау; ұзақ мерзімді мақсаттарды анықтау; қысқа мерзімді мақсаттарды анықтау. стратегиялық басқару менеджмент бизнес

Кәсіпорынның негізгі жалпы мақсаты - оның өмір сүруінің айқын себебі - оның миссиясы ретінде белгіленеді. Мақсаттар осы миссияны жүзеге асыру үшін жасалады. Миссия кәсіпорынның мәртебесін егжей-тегжейлі баяндайды және әртүрлі ұйымдық деңгейлердегі мақсаттар мен стратегияларды анықтау үшін бағыт пен бағдарларды қамтамасыз етеді.

Кәсіпорын миссиясының тұжырымдамасында мыналар болуы керек:

- компанияның қандай кәсіпкерлік қызметпен айналысатынын анықтау;
- сыртқы ортаның қысымымен фирманың жұмыс принциптерін анықтау;
- компания мәдениетін анықтау.

Кейбір басшылар өз ұйымының миссиясын таңдау және тұжырымдау туралы ойламайды. Олар үшін бұл миссия айқын көрінеді - пайда табу.

Бірақ егер сіз бұл мәселені мұқият қарастыратын болсаңыз, онда жалпы миссия ретінде пайданы таңдаудағы сәйкессіздік айқын болады, дегенмен бұл маңызды мақсат. Пайда-бұл кәсіпорынның ішкі мәселесі. Ұйым ашық жүйе болғандықтан, ол өзінен тыс қандай да бір қажеттілікті қанағаттандырса ғана өмір сүре алады. Пайда табу үшін фирма жұмыс істейтін ортаны қадағалап отыруы керек. Сондықтан, қоршаған ортада басшылық ұйымның жалпы мақсатын іздейді. Ұзақ мерзімді мақсаттың жоспарлау көкжиегі шамамен бес жылға тең.

Қысқа мерзімді мақсат көп жағдайда ұйымның жыл ішінде аяқталуы керек жоспарларының бірін білдіреді.

Мақсаттар стратегиялық басқару процесінің маңызды бөлігі болады, егер олар дұрыс тұжырымдалған, қызметкерлерге белгілі және олар орындауға қабылданған жағдайда ғана. Стратегиялық басқару процесі жоғары басшылықтың мақсаттарды тұжырымдауға қаншалықты қатысатындығында және бұл мақсаттар фирманың көшбасшылық құндылықтары мен шындықтарын қаншалықты көрсететіндігінде сәтті болады. Фирманың миссиясы мен мақсаттарын анықтау фирманың не үшін жұмыс істейтінін және оның не нәрсеге ұмтылатынын анық көрсетеді. Мұны біле отырып, мінез-құлық стратегиясын дәлірек таңдауға болады.

Стратегияны талдау және таңдау. Бұл процесс стратегиялық басқарудың өзегі болып саналады. Арнайы әдістердің көмегімен ұйым өз мақсаттарына қалай жететінін және өз миссиясын жүзеге асыратынын анықтайды. Фирма үшін стратегияны анықтау негізінен фирма орналасқан нақты жағдайға байланысты. Дегенмен, стратегияны тұжырымдаудың кейбір жалпы тәсілдері және стратегиялар сәйкес келетін кейбір жалпы шеңберлер бар.

Фирманың стратегиясын анықтаған кезде басшылық фирманың нарықтағы жағдайына қатысты үш негізгі сұраққа тап болады: қай бизнесті тоқтату керек; қай бизнесті жалғастыру керек; қай бизнеске өту керек. Бірінші сала өндіріс шығындарын азайтудағы көшбасшылықпен байланысты. Стратегияны әзірлеудің екінші саласы өнім өндірісіндегі мамандандырумен байланысты. Стратегияны анықтаудың үшінші бағыты нарықтың белгілі бір сегментін бекітуді және фирманың күш-жігерін таңдалған нарық сегментіне шоғырландыруды білдіреді.

Коммерциялық және коммерциялық емес ұйымдар нақты өмірде көрсететін барлық стратегиялар бірнеше негізгі стратегиялардың әртүрлі модификациялары болып табылады, олардың әрқайсысы белгілі бір жағдайларда және ішкі және сыртқы орта жағдайында тиімді, сондықтан ұйымның басқа стратегияны емес, біреуін таңдауының себептерін қарастыру маңызды. Шектеулі өсу. Бұл стратегияны тұрақты технологиясы бар қалыптасқан салалардағы көптеген ұйымдар қолданады. Шектеулі өсу стратегиясы кезінде даму мақсаттары "қол жеткізілгеннен" белгіленеді және өзгертін жағдайларға түзетіледі. Өсу. Бұл стратегия көбінесе жылдам дамып келе жатқан технологиясы бар қарқынды дамып келе жатқан салаларда қолданылады. Ол жыл сайынғы даму деңгейінен өткен жылдың деңгейінен едәуір асып кетуді белгілеуімен сипатталады. Қысқарту. Бұл стратегияны ұйымдар ең аз таңдайды. Ол бұрын қол жеткізілген деңгейден төмен мақсаттар қоюмен сипатталады. Қысқарту стратегиясына ұйымның көрсеткіштері тұрақты нашарлау тенденциясына ие болған кезде жүгінеді және ешқандай шаралар бұл тенденцияны өзгертпейді. Біріктірілген стратегия. Бұл стратегия қарастырылған баламалардың кез келген комбинациясын білдіреді - шектеулі өсу, өсу және қысқарту. Біріктірілген стратегияны әдетте бірнеше салаларда белсенді жұмыс істейтін ірі ұйымдар ұстанады. Негізгі стратегиялар ұйымның жалпы стратегиясының нұсқалары ретінде қызмет етеді, нақтылау процесінде нақты мазмұнмен толтырылады.

Стратегияны орындау маңызды процесс болып табылады, өйткені ол сәтті жүзеге асырылған жағдайда компанияны алға қойған мақсаттарға жетуге жетелейді. Фирмалар таңдалған стратегияны жүзеге асыра алмайтын жағдайлар жиі кездеседі. Бұл талдау дұрыс жүргізілмегендіктен және дұрыс емес қорытындылар жасалғандықтан немесе сыртқы ортада күтпеген өзгерістер орын алғандықтан болады. Алайда, көбінесе стратегия орындалмайды, өйткені басқару фирманың стратегияны жүзеге асырудағы әлеуетін дұрыс тарта алмайды. Бұл әсіресе еңбек әлеуетін пайдалануға қатысты.

Стратегияны ойдағыдай іске асыру үшін, біріншіден, мақсаттар, стратегиялар мен жоспарлар қызметкерлерге олардың тарапынан фирманың не істеп жатқанын түсінуге және оларды стратегияларды іске асыру процесіне бейресми түрде тартуға, атап айтқанда, қызметкерлердің стратегияны іске асыру бойынша фирма алдындағы міндеттемелерін әзірлеуге қол жеткізу үшін жақсы жеткізілуі қажет. Екіншіден, басшылық стратегияны іске асыру үшін қажетті барлық ресурстардың түсуін уақтылы қамтамасыз етіп қана қоймай,

сонымен қатар стратегияны нысаналы қондырғылар түрінде іске асыру жоспары болуы және әрбір мақсатқа қол жеткізуді белгілеуі тиіс [5].

Қорытынды. Стратегияларды іске асыру барысында басшылықтың әрбір деңгейі өзінің белгілі бір міндеттерін шешеді және оған бекітілген функцияларды жүзеге асырады. Стратегиялардың орындалуын бағалау және бақылау-бұл стратегиялық басқаруда жүзеге асырылатын логикалық соңғы процесс. Бұл процесс мақсаттарға жету процесі мен ұйымның нақты мақсаттары арасындағы тұрақты кері байланысты қамтамасыз етеді. Кез келген бақылаудың негізгі міндеттері: - нені және қандай көрсеткіштер бойынша тексеру керектігін анықтау; - қабылданған стандарттарға, нормативтерге немесе басқа эталондарға сәйкес бақыланатын объектінің жай-күйін бағалау; - ауытқулардың себептерін анықтау, егер олар жүргізілген бағалау нәтижесінде ашылса; - қажет және мүмкін болса, түзету.

Стратегиялардың орындалуын бақылау кезінде бұл міндеттер стратегиялық бақылау стратегияны іске асыру компанияның мақсаттарына жетуге әкелетінін анықтауға бағытталғандығына байланысты белгілі бір ерекшелікке ие болады. Бұл стратегиялық бақылауды басқарушылық немесе жедел бақылаудан түбегейлі ажыратады, өйткені оны стратегиялық жоспардың дұрыстығы, стратегияның дұрыстығы немесе жеке жұмыстардың, функциялар мен операциялардың дұрыстығы қызықтырмайды. ол қабылданған стратегияларды одан әрі іске асыруға бола ма, жоқ па және оларды іске асыру мақсатқа жетуге әкелетініне назар аударады.

Стратегиялық бақылау нәтижелері бойынша түзету компанияның стратегияларына да, мақсаттарына да қатысты болуы мүмкін.

Пайдаланылған әдебиеттердің тізімі:

1. Бердалиев К. Б. Стратегиялық менеджмент. Оқулық. Алматы: Қазақстан Республикасының жоғарғы білім беру ассоциациясы, 2011.

2. Стратегиялық менеджмент: оқу құралы С.Купешова, К.Мухтарова. - Алматы: Қазақ Университеті, 2015. – 178 б.

3. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Юнити-Дана - 2012 год - 577 с

4. Алимов А.Н. Стратегический менеджмент. Учебно-методическое пособие для студентов.- Белгород: ИД «Белгород», 2014. – Режим доступа: <http://www.twirpx.com/file/1813885>.

5. Казбекова Е. Основы стратегического менеджмента: теория и практика. - Алматы: Бастау, 2019. - 212 с.

ЖОҒАРЫ ОҚУ ОРНЫНЫҢ СТРАТЕГИЯСЫН ЖҮЗЕГЕ АСЫРУДА ПЕРСОНАЛДЫ ҢЫТАЛАНДЫРУДЫҢ ЖАҢА БАСҚАРУ ТӘСІЛДЕРІ

Абдумавленова Тахмина Илхомқызы

tahminaabdumavlenova@gmail.com

Магистрант, Л. Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті

Аңдатпа: Мақалада жоғары оқу орындарының стратегиясын жүзеге асыру контекстінде персоналды басқарудың жаңа тәсілдері қарастырылады. Қызметкерлердің тиімділігін арттыру және стратегиялық мақсаттарға жету үшін қолданылатын мотивация әдістеріне ерекше назар аударылады. Заманауи басқару тәсілдерін, соның ішінде икемді әдістемелерді, көшбасшылықты, цифрландыруды және дараланған мотивациялық бағдарламаларды енгізуге баса назар аударылған. Бұл факторлардың университеттерді дамытуға әсері талданып, мемлекеттік және жеке білім беру ұйымдарынан үздік тәжірибелер қарастырылады. Қорытындыда жаңа басқару әдістерін енгізудің жоғары тиімді білім беру ұйымдарын қалыптастырудағы маңыздылығы атап өтіледі.

Ключевые слова: управление персоналом, мотивация, стратегия, высшее образование, управление, мотив, халықаралық кросс-университеттік оқыту

Кіріспе. Соңғы онжылдықта жоғары оқу орындары сыртқы орта, экономикалық жағдайлар мен әлеуметтік сұраныстардағы өзгерістерге жылдам жауап беру қажеттілігімен бетпе-бет келуде. Оқу орнының стратегиялық мақсаттарын жүзеге асыру тиімді персоналды басқарусыз мүмкін емес. Осыған байланысты қызметкерлерді ынталандыру және олардың жоғары нәтижелерге жету процесіне қатысуын қамтамасыз етуге бағытталған жаңа басқару тәсілдерінің рөлі артып келеді. Бәсекелестік пен білім беру саласындағы өзгерістер жағдайында университет стратегиясын жүзеге асыруға көмектесетін, педагогикалық құрам мен әкімшілік құрылымдардың жұмыс тиімділігін қамтамасыз ететін ынталандыру жүйелерін әзірлеу маңызды. Заманауи басқару модельдері, мысалы, икемді әдістер мен цифрландыру жұмыс тиімділігін арттыруға ғана емес, өзгеріп жатқан жағдайларға бейімделетін ұйымды құруға мүмкіндік береді. Инновациялық мотивация әдістерін енгізу жоғары оқу орындарына белгіленген мақсаттарға жетуге және білім беру процесінің сапасын арттыруға көмектеседі.

1. Жоғары оқу орындарындағы заманауи басқару тәсілдері. Шетелдік еңбектердің ішінде профессор Г. Минцбергтің кітаптары мен мақалалары ерекше назар аударуға тұрарлық, ол жоғары оқу орындарына қатысты құрылымдардың жеке түрін - кәсіби ұйымды бөліп көрсетті. Кәсіби ұйымның шағын техникалық құрылымы және әлсіз орта сызығы бар, өйткені әкімшілік бақылау қажеттілігі шамалы. Минцбергтің айтуынша, кәсіби ұйымның жұмыс істеуі үшін қымбат кәсіпқойлардың (операциялық ядроның) қызметін қолдауды қамтамасыз ету үшін таңдалатын көптеген көмекші персонал қажет. Кәсіби ұйымдағы минималды технокұрылым осы типтегі ұйымдарды басқарудың жоғары жылдамдығын қамтамасыз етеді. Бұл конфигурация салыстырмалы түрде тұрақты жағдайларда жұмыс істейтін ұйымдар үшін қолайлы. Сонымен қатар, автор турбуленттілік жағдайында жұмыс істейтін ұйымдар үшін, қазіргі жағдайда университет болуы мүмкін, конфигурацияның (басқарудың) басқа түрі қажет— адхократия.

Адхократияның басқа конфигурациялардан (оның ішінде кәсіби) негізгі айырмашылығы оның құрылымының өзіндік ерекшелігі болып табылады. Біріншіден, бұл тез өзгертін, екіншіден, органикалық және селективті орталықтандырылмаған. Мұнда нақты функционалдық салалардағы сарапшылар әртүрлі көпсалалы командаларға бөлінеді, оларға сонымен қатар инновациялық жобаларды жүзеге асыратын әртүрлі менеджерлердің штаб-пәтері мен операциялық персоналы кіреді. Кесте-1-де ұйымдардың екі түрінің салыстырмалы сипаттамасы келтірілген (кәсіби және адхократиялық).

Кесте-1. Кәсіби және адхократиялық конфигурациялар [1, 2]

Салыстыру параметрлері	Кәсіби ұйым	Адхократиялық ұйым
Үйлестіру механизмі	Білім мен дағдыларды (біліктілікті) стандарттау	Өзара келісу
Ұйымның негізгі бөлігі	Операциялық ядро	Көмекші персонал (әкімшілік адхократияда; операциялық адхократияда - операциялық ядромен бірге)
Негізгі дизайн параметрлері	Арнайы дайындық, көлденең мамандандыру, тік және көлденең орталықсыздандыру	Өзара әрекеттесу құралдары, органикалық құрылым, селективті орталықсыздандыру, көлденең мамандандыру, оқыту, функционалды және нарықтық топтастыру
Ситуациялық факторлар	Күрделі, тұрақты сыртқы орта; реттелмеген, күрделі емес техникалық жүйе; сәнді.	Күрделі, динамикалық (кейде тең емес) сыртқы орта; жастық шақ (әсіресе операциялық адхократия үшін); күрделі

		және жиі автоматтандырылған техникалық жүйе (әкімшілік адхократияда)
Құрылымы	- бюрократиялық, бірақ орталықтандырылмаған; - қызметі стандарттар мен нормалармен бақыланатын кәсіпқойлар дербес жұмыс істейтін учаскелерді құру; - көптеген көмекші персонал	- тез өзгеретін, органикалық, селективті орталықтандырылмаған, адхократия; – нақты салалардағы сарапшылар әртүрлі көпсалалы командаларға, соның ішінде инновациялық жобаларды жүзеге асыратын штабтық және операциялық персонал мен менеджерлерге таратылады; - өзара реттеу арқылы үйлестіру; байланыстырушы персонал, интегратор менеджерлері және матрицалық құрылым ынталандырады
Стратегия	Көптеген стратегиялар, көбінесе фрагменттелген, бірақ кәсіпқой жұмысшылардың бірігуіне ықпал етеді	- оқытуға немесе "негізгі" процеске негізделген; – "пайда болу" негізінен әр түрлі көтерілу процестерінде; - басқарылғаннан гөрі қалыптасқан; - стратегиялық фокустағы конвергенция мен дивергенцияның тән циклдары

Ұйымдық құрылымдар тақырыбын жалғастыра отырып, университеттердің жаңа басқару жүйесіне көшуіне арналған Й. Г. Виссеманың маңызды еңбегіне тоқталайық. Зерттеуші өз жұмысында білім экономикасында университеттердің экономикалық өсу құралдарына айналатындығын, сондықтан жоғары оқу орындарының бәсекеге қабілеттілігінің арта түсетінін атап көрсетеді.

Дәстүрлі түрде университеттің оқу және ғылыми қызметін факультеттер ұйымдастырады, олардың әрқайсысына өзіндік ғылыми мамандану бекітілген. Алайда, қазіргі кезде ғылыми зерттеулердің көпшілігі пәнаралық болып табылады. Меж- және трансдисциплинарлық ғылыми зерттеулерді жүргізетін ғалымдар топтары түрлі факультеттердің өкілдерінен тұратын межфакультеттік командалар құрайды, көп жағдайда олар әртүрлі университеттердің өкілдері мен кейде университеттен тыс орта өкілдерінен құралған. Нәтижесінде матрицалық ұйымдастыру құрылымы пайда болады, алайда бұл құрылым қазіргі нарық талаптарына толық жауап бере алмайды. Осы мәселені Й. Виссем атап көрсетіп, үшінші буын университеттері үшін институттар қолында билік болатын әлдеқайда тиімді ұйымдастыру құрылымын ұсынды.

Үшінші буын университеттері халықаралық бәсекеге қабілетті нарықта жұмыс істейді. Бұл әртүрлі салалардағы компаниялармен, мемлекеттік емес ғылыми-зерттеу және жобалау ұйымдарымен, инвесторлармен, кәсіби қызмет көрсету фирмаларымен, сондай-ақ "ноу-хау карусельдері" моделі бойынша басқа университеттермен ынтымақтасатын желілік университеттер. Мұндай университеттің мақсаты-дәстүрлі міндеттерінен басқа, олардың ноу - хауынан пайда табу-ғылыми зерттеулер жүргізу және білім беру.

Институттар жекелеген бағыттар бойынша магистратура, қосымша кәсіптік білім беру бағдарламаларына жауап береді, қандай да бір пәндік салада PhD дәрежесін береді. Олар сондай-ақ бүкіл әлемдегі басқа институттар арасында желілік қатынастарды қалыптастырады, көбінесе халықаралық жобаларға қатысады. Олар қорлардан және үшінші тұлғалардан (клиенттік компаниялардан) қаржыландыруды тартады, сонымен қатар өнеркәсіптік компаниялармен және стартаптармен ынтымақтасады, осылайша қаржылық жағдай үшін жауапкершілікті өз мойнына алады. Қазіргі университеттер үшін инновациялық және кәсіпкерлік компоненттер маңызды болғандықтан, автор басқарма құрамында өнеркәсіп

саласындағы кәсіпорындармен ынтымақтастыққа және ноу-хауды коммерцияландыруға жауапты. Аталған қызметкерге төрт топ бойынша қызметкерлер құрамын ұсыну қажет, олар келесі бағыттар бойынша жұмыс істейді: маркетинг, жаңа технологиялар, техностарт-аптармен жұмыс, технопарк [3].

2. Стратегияны іске асырудағы мотивация және оның рөлі

Көптеген зерттеулер мен бизнесті жүргізудің әлемдік тәжірибесі көрсеткендей, компанияның табысы 90% - ға дұрыс таңдалған стратегияның нәтижесі болып табылады және ол тек 10% - ға ғана нарықтағы тактикалық артықшылыққа қарыздар.

Кәсіпорынның негізгі бағыттары үшін стратегия мен стратегиялық мақсаттарға ие болу -бұл бүкіл компанияны тиімді басқаруға мүмкіндік беретін басқару пульті. Осы мақсаттарсыз менеджерлер шешім қабылдауда берік негізге ие емес және әдетте компания иелерімен даму бағыты туралы әртүрлі түсініктерге ие. Стратегияны әзірлеу менеджментке компанияның ресурстарын оның стратегиялық басымдықтарына сәйкес тиімді бөлуге және компаниядағы даму мен қайта құру процесінде дұрыс емес шешімдерден барынша қорғауға мүмкіндік береді.

Көптеген адамдар стратегияны іске асырудың сәттілігінде шешуші рөлді стратегияның мазмұны атқарады, ал ұсыну формасы екінші ретті деп санайды. Бірақ тәжірибе көрсеткендей, менеджерлер бұл көзқарастан біртіндеп бас тартып жатыр, өйткені олар стратегияны барлық қызметкерлер түсінген кезде ғана сәтті жүзеге асыруға болатындығын түсінеді.

Мотивация университеттің стратегиялық мақсаттарына жетуде шешуші рөл атқарады. Оқу орындарының ерекшеліктеріне бейімделуі мүмкін бірнеше мотивациялық модельдер бар. Ең бастысы-материалдық және материалдық емес ынталандыру. Жекелендірілген мотивациялық бағдарламаларды енгізу қызметкерлердің жеке ерекшеліктерін ескеруге көмектеседі, бұл олардың жұмысқа деген қызығушылығын арттыруға көмектеседі. Күтілетін нәтижелер: білім беру процесінің сапасын арттыру және оқу орнының имиджін жақсарту.

Мотивация-бұл адамды ұйымның жеке мақсаттары мен мақсаттарына жету үшін еңбек қызметіне итермелейтін қозғаушы күштердің жиынтығы. Бұл адамның мінез-құлқының негізі және тұтастай алғанда ұйымның жұмыс істеуі мен дамуының нәтижелілігінің негізі. Мотивация адамның еңбек процесінде ол үшін маңызды қажеттіліктерді қанағаттандыруға деген ұмтылысына негізделген.

"Мотивация" ұғымының көптеген анықтамаларының ішінен олардың ұқсастығын ажыратуға болады, өйткені ол адамдардың мінез-құлқын анықтайтын белсенді қозғаушы күштерді білдіреді. Сондықтан келесі анықтама ең мағыналы болады: мотивация-бұл адамның ішкі күйі, оның қажеттіліктеріне байланысты сыртқы немесе ішкі әсерден туындаған, оның әрекеттерін алға қойған мақсатқа бағыттайды, ынталандырады және бағыттайды.

Мотивация негізінде шешілетін міндеттер:

- шығармашылық белсенділігін одан әрі ынталандыру мақсатында жоғары нәтижелерге қол жеткізген қызметкерлердің еңбегін тану;
- фирманың қызметкерлердің жоғары еңбек нәтижелеріне мақұлдау қатынасын көрсету;
- қызметкерлердің еңбек нәтижелерін танымал ету;
- еңбекті танудың әртүрлі формаларын қолдану;
- тиісті тану нысаны арқылы қызметкерлердің моральдық жағдайын жақсарту;
- қызметкерлердің еңбек белсенділігін арттыру процесін қамтамасыз ету

Педагогикалық қызметте маңызды компоненттердің бірі оның мотивациясы болып табылады. Жалпы мотивация және мұғалімнің мотивациясы, атап айтқанда, отандық және шетелдік психология мен педагогика үшін негізгі проблема болып табылады. Оның білім беру практикасы үшін маңыздылығы соншалық, ғалымдардың бұл мәселенің әртүрлі аспектілеріне деген қызығушылығы мен назары көптеген онжылдықтар бойы әлсіреген жоқ.

Н.В. Коваленконың пікірінше, "мотивация-бұл адамның белгілі бір мақсатқа жетуге деген ұмтылысын тудыратын, бағыттайтын және сақтайтын ішкі күй". В. А. Дятлов пен В. В. Травин өз зерттеулерінде еңбек мотивациясы "қызметкердің еңбек қызметі арқылы

қажеттіліктерді қанағаттандыруға (белгілі бір артықшылықтар алуға) ұмтылысы" екенін атап өтті.

А. Я. Кибанов еңбек мотиві – бұл қызметкердің қажеттіліктерін қанағаттандырумен байланысты қызметке (жұмысқа) деген тікелей тілегі деп жазды. Еңбек мотиві еңбек қызметі пайда табудың жалғыз, содан кейін басты шарты болған жағдайда қалыптасады. Мақсаттарға жету ықтималдығын талдаудың да маңызы зор. Еңбек мотиві, әдетте, пайда алу ерекше күш-жігерді қажет етпесе немесе оны алу өте қиын болса, қалыптаспайды. Мотивтің күші - бұл қызметкер үшін белгілі бір қажеттіліктің өзектілігінің бір түрі, жақсылыққа деген қажеттіліктің өзін алуға деген ұмтылыс неғұрлым күшті болса, қызметкердің іс-әрекеті соғұрлым белсенді болады.

Қазіргі уақытта мұғалімнің мотивациясын түсіндіру үшін жалпы психологиялық теориялар кеңінен қолданылады. Х. Мюррей мінез-құлықтың төрт негізгі қоздырғышын анықтады: жетістікке, үстемдікке, тәуелсіздікке, аффилиацияға деген қажеттілік. Мысал ретінде мұғалімнің мотивациясы кезең-кезеңімен дамиды деп санайтын зерттеуші К.Г. Митрофановтың моделін келтіруге болады. Кәсіби қызметінің басында мұғалімнің негізгі мотиві- өзін-өзі растауға, оқушылар, әріптестер, ата-аналар тарапынан тануға ұмтылу. Содан кейін екпін тәрбие мен оқытудың мазмұнына ауысады. Мұғалім оқытылатын материалды белсенді меңгереді, жеке сабақтар мен оқу курстарын құрумен айналысады, бұл оның педагогикалық жұмыс әдістеріне деген қызығушылығының артуына әкеледі. Кейіннен оқушыны, оның жеке басы мен мінез-құлқын түсіну мен дамытуға деген қызығушылықтар басым бола бастайды. Қазіргі университетті басқару күрделі процесс. Білім беру мекемесінің басшысына кәсіби педагогикалық қызметтің ерекшеліктері мен ерекшеліктерін білу ғана емес, сонымен қатар менеджмент саласындағы практикалық және теориялық білім қажет. Көшбасшы жұмыс беруші ретінде бүгінде өз педагогтарының кәсібилігінің жоғары деңгейіне қызығушылық танытады және осы мақсатта институционалдық деңгейде барлық басқару тетіктерін жетілдіруге шақырылады. Педагогтердің кәсіби деңгейін арттыру және қазіргі өмірдің сұраныстарына сәйкес келетін педагогикалық корпуссты қалыптастыру білім беру жүйесін жаңғыртудың қажетті шарты болып табылады. Осы мәселеге көп көңіл бөлу аясында мұғалімдердің кәсіби дамуын тұрақты ынталандыру мәселесі ерекше өзекті болып отыр.

Сондықтан жоғары оқу орындарында үздік мұғалімдерді сақтау және білім беру мекемелерін дағдарыс жағдайында жұмыс істей алатын педагогтардың жаңа буынымен толықтыру үшін моральдық және материалдық ынталандыру жүйесін анықтау қажет. Мотивация-бұл адамды іс-әрекетке итермелейтін, қызметтің шекаралары мен формаларын белгілейтін және осы іс-әрекетке белгілі бір мақсаттарға бағытталған бағыт беретін ішкі және сыртқы қозғаушы күштердің жиынтығы. Қазіргі басшының міндеті-педагогтың мүдделерін қанағаттандыру, жоғары оқу орнына кадрларды тарту және тарту, ал болашақта олардың кәсіби дамуына ықпал ету. Мотивацияны зерттеу қажеттілігі оның жеке тұлғаны басқару әдістерінің бірі, оның қажеттіліктері мен өзін-өзі дамытуға деген ұмтылыстарына әсер етуімен байланысты. Жақында білім беру жүйесінде мұғалімге өзінің шығармашылық әлеуетін ашуға, инновациялық процестердің белсенді қатысушысы болуға мүмкіндік беретін өзгерістер орын алуда. Мектеп басшысының міндеті-мотивацияны педагогикалық ұжымды жеке мақсаттарға да, ұйымның мақсаттарына да жету үшін іс-әрекетке ынталандыру процесі ретінде пайдалану. Ынталандыру, ең алдымен, сыртқы ынталандыру, еңбек жағдайының элементі, еңбек саласындағы адамның мінез-құлқына әсер етеді, персоналды ынталандырудың материалдық қабығы. Сонымен қатар, ол қызметкерге өзін жеке тұлға ретінде және қызметкер ретінде бір уақытта жүзеге асыруға мүмкіндік беретін материалдық емес жүктемені де көтереді [4].

3. Шетелдік жоғары оқу орындарында мотивация мен басқарудың үздік тәжірибелері

Соңғы жылдары білім беру жүйесі барған сайын компьютерлер мен электрондық оқу материалдарының нұсқаларына бейімделіп келеді — бұл біздің уақыттың сұранысы. Әрине, қазіргі студенттер — ақпараттық технологиялардың белсенді пайдаланушылары, олар қазіргі

әлемге әлдеқайда жеңіл әрі тез бейімделеді. Интернет студенттерге оқу материалдарына оңай қолжетімділік ашып, болашақ емтихандарға, курстық жұмыстарға, семинарларға дайындалуға тиімді мүмкіндік береді; ол профессорды «айтарлықтай алмастырды» — студенттерге жеке білім беру траекториясын жүзеге асыру үшін көбінесе тек «тьютер» — бағыт-бағдар беретін ұстаз ғана керек, ол ақпараттар ағынында адасып кетуге жол бермейді. Алайда «желілік оқыту» және «желілік білім беру бағдарламалары» терминдерін компьютерлік желімен салыстырып қолдану қате болар еді. Желілік білім беру, негізінен, әлеуметтік құбылыс ретінде қарастырылуы тиіс [5].

Білім беру бағдарламаларын іске асырудың желілік нысандарын қолданудың шетелдік тәжірибесі [6] төмендегілерге дейін азаяды:

1) Жалпы тенденциялар

Білім беруді жүзеге асырудың желілік нысандарына негізделген жалпы тенденциялар келесі тармақтарға дейін азаяды:

- белгілі бір функциялар мен өкілеттіктерді аутсорсингке беру (желілік форматты пайдалану): қабылдау-студенттерді қабылдау (агенттер, мектептер, конкурстар мен олимпиадалар өткізу); тапсырмалар, бағдарламалар, жоспарлар, траекториялар құру (консультанттар, тапсырыс берушілер, тұтынушылар); курстар, оқулықтар құрастыру, білім беру технологияларын әзірлеу (ғылым, IT, дизайнерлер); зерттеу платформаларын қолдау (жеке компаниялар, консорциумдар); тьюторлар, консультанттар болып жұмыс істеу; студенттердің, оқытушылардың, жоғары оқу орындарының (сыртқы ұйымдар, тұтынушылар, қоғамдастықтар) құзыреттерін бағалау; студенттер үшін білім беру процесін әкімшілендіру (логистика) (оператор, міндетті түрде ЖОО-дан емес; түлектерді жұмысқа орналастыру (кадр агенттіктері) және т. б.;

- Біріккен қашықтықтан және интеграцияланған университеттерде әртүрлі көздерден курстарды таңдау тәжірибесі;

- инновациялық жобаларға арналған көп университеттік бағдарламаларды әзірлеу (университеттердің бірі көшбасшы-үйлестіруші болуы керек - vendor);

- халықаралық кросс-университеттік оқыту (әсіресе бизнес білім беру жағдайында);

- білім беру модульдерін өзара тану (курстарға кредиттер – credit) - кросс - университеттік оқыту (модульдер, курстар әртүрлі университеттерден алынады, білім беру бағдарламасын тапсырыс беруші немесе оператор анықтайды-соигсега);

- екіжақты (үшжақты) университетаралық келісімдер, білім беру консорциумдарын құру (қос дипломдар, дәрежелер беру, студенттер алмасу және т. б.);

- "бұлтты ресурстарды" қоса алғанда, білім беру мақсаттары үшін бөлінген ресурстарды құру;

- ақшаны үнемдеу мақсатында бірлескен зерттеу зертханаларын, ұжымдық пайдалану орталықтарын ұйымдастыру.

2) университеттер кооперациясындағы көшбасшылық

Университеттер арасындағы желілік ынтымақтастықты ұйымдастыруда қатардағы қызметкерлерден бастап жоғары басшылыққа дейінгі білім беру ұйымының ішінде бірлескен өзара іс-қимыл категориялары бойынша ойлау принциптерін енгізуге, ынтымақтастық құзыретін алуға көп көңіл бөлінеді. Осыған байланысты ұйымның жетекші мамандары (ең алдымен басшылық) үшін тіпті бір ұйымның ішіндегі ынтымақтастықтың негізгі себептерін ұсыну маңызды болып көрінеді.

3) студенттердің ұтқырлығы

Соңғы жылдары студенттерді басқа елдерге жіберуге назар аударатын университеттер саны артып келе жатқанымен (мысалы, Гарвард Университеті шетелдік білім беруді студенттердің оқуын аяқтау талабы ретінде қарастырады), кейбір университеттер қолдау бағдарламаларын жақсарту арқылы стипендиялық қамтамасыз ету жүйелерін ілгерілету арқылы қабілетті студенттерге ие болуға ұмтылады: "қос Диплом", "бірлескен Диплом" және студенттер ағылшын тілінде дәреже ала алатын курстарды әзірлеуге көмектесу

Персоналды басқару мен ынталандырудың сәтті әдістерінің мысалы ретінде АҚШ, Ұлыбритания және басқа елдердің университеттері сияқты әлемдегі ең жақсы тәжірибелерді келтіруге болады. Бұл мекемелер қызметкерлерді ынталандырудың кешенді тәсілін қолдана отырып, академиялық және әкімшілік қызметті ынталандыру бағдарламаларын белсенді түрде енгізуде. Кәсіби даму, мансаптық өсу және жетістіктерді танудың әртүрлі формалары сияқты тәжірибелерді қосу қызметкерлердің оқу орнының жалпы қызметіне қатысу деңгейін арттыруға мүмкіндік береді.

Ақпараттық-коммуникациялық технологиялар:

Білім беру мақсатында "Google Apps Education Edition" тегін пакеті әзірленді. Google Apps Education Edition-бұл студенттерге және оқу орындарының оқытушыларына тиімді қарым-қатынас пен бірлесіп жұмыс істеу үшін қажетті мүмкіндіктерді беретін "бұлтқа негізделген" веб-қосымшалар. "Google Apps Education Edition" пакеті, әзірлеушілердің пікірінше, "оқытушылар мен студенттерге өзара әрекеттесуді, оқытуды және оқуды сәтті әрі тиімді етуге мүмкіндік беретін ақысыз және жарнамасыз құралдар жиынтығын қамтиды". Пайдаланушы тұрғысынан білім беруде Google Apps Education Edition қолданудың негізгі артықшылықтары:

- 1) аппараттық қамтамасыз етуге қойылатын ең төменгі талаптар (Шартты шарт-интернетке қолжетімділіктің болуы);
- 2) бұлтты технологиялар арнайы бағдарламалық жасақтаманы енгізу және техникалық қызмет көрсету шығындарын қажет етпейді (қосымшаларға веб-шолғыш терезесі арқылы қол жеткізуге болады);
- 3) "Google Apps Education Edition" пакеті оқу орындары пайдаланатын барлық операциялық жүйелер мен клиенттік бағдарламаларды қолдайды;
- 4) құжаттармен жұмыс істеу Интернеттегі жұмысты қолдайтын кез-келген мобильді құрылғының көмегімен мүмкін болады;
- 5) "Google Apps Education Edition" пакетіндегі барлық операциялар тегін.

Заманауи компьютерлік технологиялар оқушылар мен оқытушыларға қарым-қатынас пен жұмыс үшін кез-келген заманауи гаджеттерді пайдалануға мүмкіндік береді: Ноутбуктер, компьютерлер, смартфондар, ұялы телефондар және т. б. "Google Apps Education Edition" пакетіне әртүрлі құрылғылар қолдау көрсетеді, сондықтан ол білім беру ортасында жұмыс істеуге арналған жалпыға қол жетімді және әмбебап IT-технологиялар болып табылады [7]

Қорытынды. Басқарудың жаңа тәсілдері мен ынталандырудың тиімді әдістерін енгізу жоғары оқу орындарының стратегиясын іске асырудағы маңызды қадам болып табылады. Икемді әдістемелер, цифрландыру және жекелендірілген мотивациялық бағдарламалар сияқты басқарудың инновациялық модельдері персоналдың жұмысын жақсартуға және білім беру процесінің сапасын жақсартуға ықпал етеді. Бұл әдістерді қолдану университеттерге қоршаған ортаның қиындықтарына тиімді жауап беруге, стратегиялық мақсаттарға жетуге және бәсекеге қабілетті білім беру ұйымдарын құруға көмектеседі. Қызметкерлерді ынталандыру тек қаржылық ғана емес, сонымен қатар дамуға және жетістіктерді тануға бағытталған материалдық емес болуы маңызды. Бұл болашақтың сын-тегеуріндеріне дайын инновациялық, бейімделгіш және табысты білім беру мекемелерін құруға мүмкіндік береді.

Білім беру ұйымы қызметкерлерінің уәждемесі қызметкерлердің уәждерін жандандыру және оларды тиімді жұмысқа ынталандыру үшін ынталандыру процесі ретінде қарастырылады. Бұл персоналды тек жұмысқа ғана емес, сонымен бірге осы мекемеде жұмыс істеуге, өз қызметінде жоғары нәтижелерге қол жеткізуге, басшылыққа деген адалдыққа ынталандыратын іс-шаралар кешені болып табылатын құрылған жүйе.

Қолданылған әдебиеттер:

1. Минсберг, Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации. — Санкт-Петербург, 2002.
2. Минсберг, Г. Менеджмент. Природа и структура организации. — Москва, 2018.

3. Томашевская, Ю. Н., Осипов, Д. В. Современные подходы к совершенствованию системы управления высшим учебным заведением.
4. Липина, Т. С. Мотивация персонала образовательной организации: учебно-методический материал.
5. Салми, Дж., Фрумин, И. Д. Как государства добиваются международной конкурентоспособности университетов: уроки для России // Вопросы образования. — 2013. — № 1. — С. 25-68.
6. Strategy for the Internationalisation of Higher Education Institutions in Finland 2009–2015. — Publications of the Ministry of Education, Finland, 2009.
7. Шестак, В. П., Весна, Е. Б., Платонов, В. Н. Сетевое образование: лучшие отечественные и зарубежные практики. — Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ», Москва, Россия, 115409, Каширское ш., д. 31.

ЦИФРЛЫҚ ТРАНСФОРМАЦИЯНЫҢ БИЗНЕС-ПРОЦЕСТЕРДІ ӨЗГЕРТУДЕГІ РӨЛІ

¹ Бергенова Тәттігүл Тәжікқызы, ² Еркулова Гульмира Сериковна

tattibergenova@mail.ru

¹ Менеджмент мамандығының магистранты

² к.э.н доцент

Ш. Есенов атындағы Каспий технологиялар және инжиниринг университетінің

Аннотация. Цифрлық трансформацияның бизнес-процестерді өзгертудегі рөлі қазіргі заманғы кәсіпорындар үшін ерекше маңызды. Бұл үрдіс ақпараттық технологияларды тиімді қолдану арқылы бизнес операцияларын автоматтандыру, деректерді жинақтау және өңдеу, сондай-ақ операциялық тиімділікті арттыруды көздейді. Цифрлық құралдар мен жүйелер кәсіпорындарға ресурстарды оңтайлы пайдалануға, өндірістік процестерді жылдамдатуға және шығындарды азайтуға мүмкіндік береді. Бұған қоса, цифрлық трансформация кәсіпорындарға нарықтық өзгерістерге икемді жауап беруге, инновациялық шешімдер қабылдауға және жаңа бизнес-модельдерді дамытуға жол ашады. Бұл өзгерістер кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігін арттырып, өнімділігін жоғарылатуға әсер етеді. Мақалада цифрлық трансформацияның кәсіпорындар үшін маңызы мен тиімділігі, оның бизнес-процестерді жетілдірудегі рөлі және олар үшін ықпалы талқыланады.

Цифрлық трансформация қазіргі бизнес әлеміндегі негізгі өзгерістердің бірі болып табылады. Бұл үрдіс кәсіпорындардың жұмысын автоматтандыру, тиімді деректерді басқару және жаңа технологияларды енгізу арқылы бизнес-процестерді қайта құруды қамтиды. Заманауи ақпараттық технологиялардың дамуы кәсіпорындарға бизнестің әртүрлі аспектілерін оңтайландыруға мүмкіндік беруде. Мысалы, өндіріс, логистика, қаржы және маркетинг салаларында цифрлық шешімдер кәсіпорындардың өнімділігін арттырып, шығындарды азайтуға көмектеседі. Сонымен қатар, цифрлық трансформация клиенттермен қарым-қатынас жасау тәсілдерін жаңартып, олардың талаптарына икемді жауап беруге мүмкіндік береді.

Бүгінгі таңда цифрлық технологиялардың енгізілуі кәсіпорындардың стратегиялық бағытын түбегейлі өзгертіп, нарықтағы бәсекеге қабілеттілігін арттыруға жол ашады. Бұл тек үлкен кәсіпорындар үшін емес, шағын және орта бизнес үшін де маңызды. Кәсіпорындар өздерінің операциялық процестерін автоматтандырып, деректерді тиімді пайдалану арқылы уақытты үнемдеп, нарыққа жылдам бейімделеді. Осылайша, цифрлық трансформация тек техникалық өзгерістер ғана емес, кәсіпорынның жалпы стратегиялық және басқарушылық модельдеріне әсер етеді. Бұл процесс кәсіпорындардың инновациялық әлеуетін арттыруда және тұрақты даму үшін жаңа мүмкіндіктер ашуда маңызды рөл атқарады. Цифрлық трансформацияның табысты жүзеге асырылуы үшін кәсіпорындар тек технологиялық

құралдарды енгізіп қана қоймай, сонымен қатар ұйым мәдениеті мен қызметкерлердің дағдыларын жаңарту қажеттілігі туындайды.

Цифрлық трансформация қазіргі заманғы бизнес әлемінде және қоғамда елеулі өзгерістерге алып келетін маңызды үрдіс болып табылады. Бұл процесс ақпараттық технологияларды қолдану арқылы кәсіпорындардың жұмысын жаңартуды, бизнес-процестерін тиімді етуді және өнімділікті арттыруды мақсат етеді. Цифрлық трансформацияның мәні тек жаңа технологияларды енгізумен шектелмейді, сонымен қатар ұйымдардың стратегиялық көзқарастары мен басқарушылық мәдениетін қайта құруды қамтиды. [1]

Цифрлық трансформацияларды бірнеше маңызды бағытқа бөлуге болады:

1. Бизнес-процестерді автоматтандыру. Цифрлық трансформацияның айқын көріністерінің бірі — бұрын қолмен жасалған тапсырмаларды автоматтандыру. Бұл компанияның ішкі жұмысын (мысалы, бухгалтерия, кадрларды басқару) ғана емес, сонымен қатар клиенттермен өзара әрекеттесуді де (мысалы, чат-боттар, тапсырыстарды басқару жүйелері арқылы) қамтиды. Автоматтандыру шығындарды едәуір азайтуға, қызмет көрсету сапасын жақсартуға және процестерді жеделдетуге мүмкіндік береді.

2. Бұлтты технологиялар. Бұлтты есептеулер деректерді сақтау және қосымшаларды интернет арқылы іске қосуға мүмкіндік береді, бұл компанияларға инфрақұрылымға кеткен шығындарды азайтуға және икемділікті арттыруға мүмкіндік береді. Бұлтты қызметтер қызметкерлерге құжаттармен және жүйелермен әлемнің кез келген нүктесінен жұмыс істеуге мүмкіндік береді, бұл қашықтан жұмыс істеу жағдайында өте маңызды.

3. Үлкен деректерді талдау. Қазіргі әлемде компаниялар үлкен көлемде деректерді генерациялайды. Цифрлық трансформация деректерді жинау, сақтау және талдауға арналған технологияларды пайдалануды қамтиды, бұл неғұрлым негізделген шешімдер қабылдауға көмектеседі. Мысалы, деректер аналитикасы арқылы тұтынушылардың мінез-құлқын болжауға, қорларды оптимизациялауға немесе тәуекелдерді басқаруға болады.

4. Жасанды интеллект және машиналық оқыту. Жасанды интеллектті бизнес-процестерге енгізу күрделі тапсырмаларды автоматтандыруға мүмкіндік береді, мысалы, табиғи тілмен жұмыс істеу (мысалы, дауыстық көмекшілер), бейнелерді тану немесе тарихи деректер негізінде болашақтағы үрдістерді болжау. Машиналық оқыту жүйенің деректер негізінде «үйренуіне» көмектеседі, бұл оның дәлдігі мен тиімділігін уақыт өткен сайын арттырады.

5. Заттар интернеті (IoT). Заттар интернеті — бұл құрылғылардың, машиналар мен заттардың интернетке қосылып, деректермен алмасатын тұжырымдама. Цифрлық трансформация шеңберінде бұл, мысалы, жабдықтардың күйін бақылауға, ақылды ғимараттармен басқаруға немесе көлік қауіпсіздігін арттыруға мүмкіндік береді.

6. Ұйымдардың мәдениеті мен құрылымын өзгерту. Цифрлық трансформацияның маңызды аспектілерінің бірі — компания ішіндегі мәдениетті өзгерту. Жаңа жағдайларға сәтті бейімделу үшін қызметкерлердің ойлау тәсілін өзгерту, икемді жұмыс әдістемелерін енгізу (мысалы, Agile), инновацияларды қолдау және шығармашылықты ынталандыру қажет. Бұл үдерісте қызметкерлерді жаңа дағдылар мен білімдерге оқыту маңызды рөл атқарады. [2]

Цифрлық трансформация әртүрлі салаларда әртүрлі экономиканың салаларын қамтиды. Денсаулық сақтау саласында цифрландыру диагнозды жақсартуға, пациенттердің денсаулығын бақылауға және медициналық жазбаларды басқаруға мүмкіндік береді. Білім беру саласында — онлайн оқыту форматтарына көшу, қашықтықтан білім беру платформаларын пайдалану және цифрлық оқулықтар. Сауда-саттықта — сатып алуларды жеке дараландыру үшін аналитиканы пайдалану, онлайн дүкендерді дамыту және автоматтандырылған кассаларды енгізу.

Цифрлық трансформацияның артықшылықтары мыналарды қамтиды:

- жұмыс өнімділігін және тиімділігін арттыру;
- тұтынушыларға қызмет көрсетуді жақсарту;
- операциялық процестердегі шығындарды азайту;

- жаңа бизнес-модельдер мен өсу мүмкіндіктерін жасау. [1]

Әлемдегі цифрлық трансформация туралы көптеген маңызды статистикалық мәліметтер бар. Бұл мәліметтер жаһандық деңгейде технологиялардың қалай дамып жатқанын, түрлі салалардағы цифрлық өзгерістерді және инновацияларды көрсетеді. Міне, әлем бойынша цифрлық трансформацияға қатысты кейбір маңызды статистика:

1. Глобалдық цифрлық экономика. Цифрлық экономиканың әлемдік үлесі 2023 жылы 15,5 триллион долларды құрады, бұл әлемдік ЖІӨ-нің 15%-ын құрайды. Осы цифрлық сектордың жыл сайынғы өсуі шамамен 5%-ға тең.

Цифрлық экономика деп аталған салалардың ішінде әсіресе электрондық коммерция, финтех және жасанды интеллект (AI) технологиялары айтарлықтай жоғары қарқынмен дамып келеді. [3]

2. Интернет қолданушылар. 2023 жылы әлемде интернет қолданушылардың саны 5,2 миллиард адамға жетті. Бұл бүкіл әлем халқының 66%-ын құрайды.

Азия әлемдегі ең ірі интернет пайдаланушылар континенті болып табылады — интернет пайдаланушылардың 60%-ы осы аймақта орналасқан. Қытай мен Үндістан, әсіресе, әлемдегі ең көп интернет қолданушыларды қамтиды. [4]

Кесте 1 - Интернет қолданушылардың жылдар бойынша өсуі

№	Жыл	Интернет қолданушылар саны (миллиард адам)	Өсу қарқыны (%)
1	2010	2.0	-
2	2015	3.2	60%
3	2020	4.5	41%
4	2023	5.2	16%

Ескерту: [4] әдебиет негізінде автормен құрастырылған.

3. Мобильді интернет және 5G. Мобильді интернет қолданушылар әлемде 4,5 миллиардтан астам адамды құрайды, бұл интернет қолданушылардың шамамен 86%.

5G технологиясының даму деңгейі 2023 жылдың соңында 110 мемлекетте енгізілді және әлемдегі 2 миллиардтан астам адам 5G желілерін пайдалану мүмкіндігіне ие.

5G жылдамдығы 4G-ге қарағанда 10 есе тез және ол болашақтағы көптеген цифрлық трансформациялардың негізі болады (автономды көліктер, өндірістік автоматтандыру, т.б.). [4]

Кесте 2 – 5G Қамтуы бойынша әлемдегі мемлекеттер саны (2023)

№	Құрылған аймақ	5G желісін енгізген мемлекеттер саны
1	Азия	50+
2	Еуропа	25+
3	Солтүстік Америка	20+
4	Латын Америкасы	10+
5	Африка	5+

Ескерту: [4] әдебиет негізінде автормен құрастырылған.

4. Электрондық коммерция. Әлемдік электрондық коммерцияның көлемі 2023 жылы шамамен 6,3 триллион доллар болды. Бұл сома дүкендер мен онлайн платформа арқылы сатылатын барлық тауарлардың жиынтығы.

Онлайн сауда көлемі жыл сайын 10-15% өсуде. Әсіресе, Қытай мен АҚШ электрондық коммерцияда алдыңғы қатарда тұр, олардың нарықтағы үлесі бүкіл әлемнің 40%-дан астамын құрайды. [5]

5. Жасанды интеллект (AI) және машиналық оқыту. AI мен машиналық оқытуға инвестициялар әлемде 2023 жылы 150 миллиард доллардан астам қаржы құйылды.

Әлемде AI қолданылатын салалар арасында денсаулық сақтау, қаржы, өнеркәсіп, білім беру және құқық қорғау секторлары басым.

AI технологияларының тиімділігі бүкіл әлем бойынша бизнеске 20%-дан астам өнімділік қосады деп болжануда. [5]

Кесте 3 - Цифрлық трансформацияның салалар бойынша өсуі (2023)

№	Сала	Өсу қарқыны (%)
1	Финтех	20
2	Денсаулық сақтау	18
3	Білім беру	15
4	Өндіріс	10
5	Электрондық коммерция	12
6	Киберқауіпсіздік	30

Ескерту: [5] әдебиет негізінде автормен құрастырылған.

6. Цифрлық трансформацияның жұмыс нарығына әсері. Әлемде 2030 жылға қарай шамамен 85 миллион жұмыс орны цифрлық трансформацияның әсерінен жойылуы мүмкін, бірақ бұл 97 миллион жаңа жұмыс орнының ашылуына әкеледі деп күтілуде. Бұл жаңа жұмыс орындары көбінесе жасанды интеллект, робототехника, цифрлық қауіпсіздік және креативті салаларда пайда болады.

Қашықтан жұмыс істеу әлемде айтарлықтай кеңейіп келеді. 2023 жылдың соңына қарай 40%-дан астам жұмысшылар кем дегенде айына бір рет қашықтан жұмыс істейді. [5]

Цифрлық трансформация қазіргі заманғы бизнес әлемінде маңызды өзгерістерге алып келетін үрдіс болып табылады. Бұл процесс компаниялардың жұмыс істеу тәсілдерін, ұйымдық құрылымдарын және технологиялық инфрақұрылымдарын түбегейлі қайта құруды қажет етеді. Цифрлық трансформацияның бизнес-процестерге әсері үлкен, өйткені ол ұйымдардың операцияларын жылдамдатып, автоматтандырып, шығындарды азайтуға және өнімділікті арттыруға мүмкіндік береді. Осы мақалада цифрлық трансформацияның бизнес-процестерге қалай әсер ететіні, оның нақты артықшылықтары мен кәсіпорындардың тиімділігін арттырудағы рөлі қарастырылады.

Цифрлық трансформацияның басты мақсаты — ұйымдар мен кәсіпорындардың тиімділігін арттыру, операцияларды автоматтандыру және әртүрлі саладағы процестерді оңтайландыру. [6]

Кесте 4 - Цифрлық трансформацияның бизнес-процестерге әсерін талдау

№	Бизнес-процесс	Цифрлық трансформацияның әсері	Нәтижелері
1	Қаржы және есеп айырысу	Автоматтандырылған қаржы жүйелері мен есептеу құралдары	Қателерді азайту, процестерді жеделдету, уақыт үнемдеу
2	Қойма және логистика	Цифрлық қоймалық басқару жүйелері, сенсорлар мен датчиктер	Тауарларды тиімді басқару, шығындарды азайту, қорларды оңтайландыру
3	Маркетинг және сату	Сандық маркетинг құралдары, әлеуметтік медиа платформалары	Клиенттермен тиімді байланыс, жеке ұсыныстар, жылдам нарықтық реакция
4	Кадрларды басқару	HR жүйелерін цифрландыру, жұмысшыларды оқыту платформалары	Жұмыс өнімділігін арттыру, қызметкерлердің мотивациясын көтеру

5	Өндіріс процесі	Роботтандырылған өндіріс және 3D басып шығару технологиялары	Өндіріс тиімділігін арттыру, өнімнің сапасын жақсарту

Ескерту: [6] әдебиет негізінде автормен құрастырылған.

Цифрлық трансформацияның ықпалы. Цифрлық трансформация ұйымдардың жұмыс процестеріне әртүрлі әсер етеді. Бұл үдеріс кәсіпорындарға бәсекеге қабілеттілігін арттыруға, инновацияларды енгізуге және нарықтың өзгерістеріне тез бейімделуге мүмкіндік береді. Бизнес-процестердің цифрландыруы ұйымдар үшін ұзақ мерзімді табысты қамтамасыз ететін жаңа мүмкіндіктер ашады. Мысалы, автоматтандырылған жүйелер бизнестің жылдамдық пен дәлдіктің жаңа деңгейіне шығуына мүмкіндік береді, ал деректерді тиімді пайдалану стратегиялар мен шешімдерді дәл уақытта қабылдауға жағдай жасайды.

Цифрлық трансформация бүгінгі күні көптеген ұйымдар мен компаниялар үшін басты стратегиялық бағытқа айналды. Ол ұйымдардың бизнес-процестерін оңтайландыруға, инновациялық шешімдер енгізуге, өнімділік пен тиімділікті арттыруға мүмкіндік береді. Алайда, бұл процессте көптеген жетістіктермен қатар, қиындықтар мен кедергілер де кездеседі. Осы мақалада цифрлық трансформацияның жетістіктері мен қиындықтары, олардың кәсіпорындарға әсері туралы талқыланатын болады. [6]

Цифрлық трансформацияның жетістіктері. Цифрлық трансформацияның басты жетістіктерінің бірі — бизнес-процестерді автоматтандыру. Ұйымдар сандық құралдар мен технологияларды енгізу арқылы көптеген операцияларды автоматтандырады. Бұл жұмыс тиімділігін арттырып, уақытты үнемдеуге мүмкіндік береді. Мысалы, роботтандырылған процесс автоматтандыруы (RPA) мен жасанды интеллект негізіндегі шешімдер компаниялардың күнделікті операцияларын жылдам және қателерсіз орындауға көмектеседі. Мысалы: Өндіріс пен логистика салаларында автоматтандырылған жүйелер арқылы қоймаларды басқару және өнімді жеткізу процестері айтарлықтай оңтайландырылады. Бұл өнімділіктің артуына және қызмет көрсету жылдамдығының жақсаруына әкеледі.

Цифрлық трансформация деректерді жинау, сақтау және өңдеу процесін түбегейлі өзгертеді. Ұйымдар өз қызметінің барлық аспектілерінен деректер жинап, оларды тиімді пайдалану үшін аналитикалық құралдарды қолданады. Осылайша, компаниялар нарықтық тенденцияларды, тұтынушылардың мінез-құлқын және өнімдер мен қызметтерге деген сұранысты алдын ала болжай алады. Мысалы: Сатуды болжау мен клиенттерді талдауға арналған аналитикалық платформалар компанияларға тұтынушылардың сұраныс үлгілерін анықтап, деректер негізінде шешімдер қабылдауға көмектеседі.

Цифрлық трансформация тұтынушылармен қарым-қатынасты жақсартуға да үлкен әсер етеді. Цифрлық құралдар арқылы компаниялар клиенттерге әртүрлі арналар бойынша қолдау көрсетеді: чат-боттар, онлайн кеңес беру, әлеуметтік медиа арқылы байланыс. Бұл тұтынушыларға 24/7 қызмет көрсету мүмкіндігін береді. Мысалы: Онлайн дүкендерде чат-боттар мен жасанды интеллект негізінде клиенттерге жедел жауап берілетіндіктен, олардың тәжірибесі жақсарып, клиенттердің лояльдігі артады.

Цифрлық трансформация компанияларға нарықта бәсекеге қабілеттілігін арттыруға мүмкіндік береді. Бұл процесс ұйымдарды инновациялық шешімдер қабылдауға, өнімдер мен қызметтерді жаңартуға және тұтынушыларға жаңа құндылықтар ұсынуға ынталандырады. Бәсекелестерден озып кету үшін компаниялар жаңа технологияларды пайдаланып, нарықтағы өзгерістерге тез бейімделуге үйренеді. Мысалы: Инновациялық цифрлық өнімдер мен қызметтер енгізу арқылы компаниялар өздерінің нарықтағы үлесін арттырады. Мысалы, цифрлық банкинг қызметтері немесе автоматтандырылған жеткізу қызметтері пайдаланушылардың талаптарына тез жауап береді. [6]

Цифрлық трансформацияның қиындықтары.

1. Қызметкерлердің дағдыларын жаңарту қажеттілігі. Цифрлық трансформацияның негізгі қиындықтарының бірі — қызметкерлердің жаңа технологиялар мен жүйелерді меңгеру қажеттілігі. Көптеген ұйымдар үшін бұл жаңа дағдыларды үйренуге уақыт бөлу және жаңа

жұмыс күшін даярлау мәселесі болып табылады. Бұл ұйымның жұмысшы күшіне қосымша қаржы мен ресурстар жұмсауды талап етеді. Мысалы: Кейбір қызметкерлер жаңа цифрлық құралдарды меңгеруге қиындықтар туғызуы мүмкін. Бұл жағдай жұмыс өнімділігі мен тиімділігіне теріс әсер етуі мүмкін, сондықтан тиісті оқыту бағдарламалары мен курстарды ұйымдастыру маңызды.

2. Күрделі технологиялық интеграция. Цифрлық трансформация процесінде көптеген компаниялар үшін әртүрлі технологиялық жүйелер мен платформалардың біріктірілуі үлкен қиындық туғызады. Бұл технологиялардың үйлесімді жұмыс істеуі үшін ұйымдар жүйелерді біріктіруде техникалық қиындықтар мен кешіктірулерге тап болуы мүмкін. Бұл мәселе уақыт пен ресурстардың қосымша жұмсалыуына алып келеді. Мысалы: Әр түрлі ERP жүйелерін енгізу кезінде кейбір жүйелердің бір-бірімен үйлеспеуі, деректерді интеграциялау мен синхрондауда қиындықтар туғызуы мүмкін. [7]

3. Қауіпсіздік және деректерді қорғау мәселелері. Цифрлық трансформация барысында деректердің қауіпсіздігі мен құпиялылығын қамтамасыз ету үлкен мәселе болып табылады. Цифрлық жүйелерді енгізу ұйымдардың деректерін сақтауды және қорғауды жаңа деңгейде басқаруды талап етеді. Киберқұқық бұзушылықтар мен деректердің жоғалуына байланысты қауіптер компанияларға айтарлықтай қаржылық шығындар мен репутациялық шығындар әкелуі мүмкін. Мысалы: кейбір ұйымдар деректердің қауіпсіздігін қамтамасыз етуде қиындықтар туғызып, хакерлік шабуылдардың немесе деректердің бұзылу қаупіне ұшырауы мүмкін. [8]

Кесте 5 – Киберқауіпсіздікке арналған инвестициялар (2023)

№	Аймақ	Киберқауіпсіздікке бөлінген қаражат (млрд доллар)
1	Солтүстік Америка	50
2	Еуропа	30
3	Азия	20
4	Таяу Шығыс	10
5	Латын Америкасы	5

Ескерту: [8] әдебиет негізінде автормен құрастырылған.

4. Қаржылық шығындар. Цифрлық трансформацияны жүзеге асыру көптеген қаржылық инвестицияларды талап етеді. Жаңа технологияларды енгізу, жүйелерді жаңарту, қызметкерлерді оқыту, қажетті инфрақұрылымды құру — бұның бәрі ұйымға қомақты шығындар әкелуі мүмкін. Бұл шағын және орта бизнес үшін айтарлықтай қиындық тудыруы мүмкін. Мысалы: Компаниялар жаңа цифрлық құралдарды енгізу үшін үлкен бастапқы инвестицияларды қажет етеді. Бұл жағдайда цифрлық трансформацияның қаржылық қайтарымы кейінірек болуы мүмкін.

5. Мәдени өзгерістер мен ұйымдастырушылық кедергілер. Цифрлық трансформация компанияның ішкі мәдениетінде де өзгерістерді талап етеді. Көптеген ұйымдарда дәстүрлі басқару тәсілдері мен жұмыс процесстері әлі де сақталып қалған. Сондықтан цифрлық трансформацияны тиімді жүзеге асыру үшін ұйым мәдениетінде өзгерістер енгізу және қызметкерлердің жаңа жұмыс тәсілдеріне бейімделуі қажет. Мысалы: Қызметкерлер жаңа жұмыс әдістеріне, жоғары технологиялық құралдарды пайдалану мен жаңа жұмыс тәсілдеріне көшуді қабылдауы қиын болуы мүмкін. Бұл ұйымның жұмыс тәртібі мен корпоративтік мәдениетін өзгертуді талап етеді. [7]

Цифрлық трансформация — қазіргі заманғы бизнестің қажеттілігі мен даму жолы. Ол компаниялардың өндірістік және басқарушылық процесстерін жаңартып, инновациялық шешімдер арқылы тиімділікті арттыруға мүмкіндік береді. Цифрлық технологияларды енгізу ұйымдардың операцияларын автоматтандыруға, деректерді тиімді өңдеуге, қызмет көрсету сапасын жақсартуға және клиенттермен байланыс орнатудың жаңа тәсілдерін ұсынуға ықпал етеді. Осылайша, цифрлық трансформация компаниялар үшін бәсекеге қабілеттілікті арттыру,

шығындарды азайту және нарықтағы өзгерістерге икемді түрде жауап беру үшін маңызды құралға айналды.

Дегенмен, цифрлық трансформацияның жолында бірнеше қиындықтар мен кедергілер де кездеседі. Жаңа технологияларды енгізу қаржылық шығындарды талап етеді, ал кейде қызметкерлердің жаңа дағдыларды меңгеруі мен жұмыс тәсілдеріне бейімделуі қиындық туғызады. Бұған қоса, технологиялық интеграция, деректер қауіпсіздігі және жүйелердің үйлесімді жұмыс істеуі де компаниялар үшін үлкен сынақ болуы мүмкін. Осы себепті, цифрлық трансформацияның табысты жүзеге асуы үшін ұйымдар стратегиялық жоспарлау мен кешенді көзқарас қабылдауы қажет. Алайда, дұрыс жоспарлау мен басқару арқасында осы қиындықтарды еңсере отырып, цифрлық трансформация нәтижесінде ұйымдар өзінің ішкі және сыртқы процестерін тиімді жетілдіре алады.

Барлық қиындықтарға қарамастан, цифрлық трансформация компанияларға ұзақ мерзімді табысты қамтамасыз ететін жаңа мүмкіндіктер ашады. Технологиялық жаңалықтарды тиімді қолдану, бизнес-процестерді оңтайландыру және тұтынушылардың қажеттіліктеріне дер кезінде жауап беру арқылы ұйымдар нарықта өз позицияларын нығайтып, даму жолында сенімді қадамдар жасайды. Бұл процесс тек технологияларды енгізумен ғана шектелмей, ұйымдық мәдениетті өзгерту және стратегиялық басқаруды қайта құруды талап етеді. Осылайша, цифрлық трансформация әр ұйым үшін маңызды әрі тиімді қадам болып табылады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Шмидт Ю. (2019). Цифровая трансформация: Как новые технологии меняют бизнес-модели и компании. Манн, Иванов и Фербер.
2. Питер Вайл, Стефани Ворнер (2019). «Цифровая трансформация бизнеса» Изменение бизнес-модели для организации нового поколения
3. World Economic Forum. «The Future of Digital Transformation», 2023.
4. Statista. «Number of Internet Users Worldwide 2023».
5. eMarketer. «Global Ecommerce and Digital Retail Report», 2023.
6. Равин Джесутан, Джон Будро (2019). «Реинжиниринг бизнеса» Как грамотно внедрить автоматизацию и искусственный интеллект
7. Иванов, А. И. (2020). Цифровая трансформация и инновации в бизнесе.
8. Cybersecurity Ventures. «Global Cybersecurity Report», 2023.

МАРКЕТИНГ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ INSTAGRAM И ТИКТОК КАК ИНСТРУМЕНТ ЭФФЕКТИВНОГО ПРОДВИЖЕНИЯ КАЗАХСТАНСКОГО БИЗНЕСА

Колбин Тимур Амантаевич

24251201@turan-edu.kz

Студент 1-курса ОП «Маркетинг», Университет «Туран»

Аннотация: Статья посвящена рассмотрению маркетинга в социальных сетях (SMM) как важного инструмента интернет-маркетинга, направленного на продвижение продукции и услуг. Анализируется влияние Instagram и TikTok на потребительское поведение и бизнес-стратегии. Исследование демонстрирует, что SMM стал неотъемлемой частью маркетингового комплекса, позволяющей компаниям эффективно привлекать целевую аудиторию, повышать узнаваемость бренда и стимулировать продажи. Приведены статистические данные, показывающие рост интернет-пользователей в Казахстане и рост электронной коммерции в казахстанской экономике. Обсуждаются преимущества и недостатки использования Instagram и TikTok для бизнеса. Сделан вывод о важности интеграции традиционного и цифрового маркетинга для достижения синергетического эффекта. Статья предоставляет ценную

информацию для маркетологов и предпринимателей, желающих эффективно использовать потенциал социальных сетей.

Ключевые слова: SMM, интернет-маркетинг, Instagram, TikTok, потребительское поведение, социальные сети, традиционный маркетинг.

Введение. Современная экономика постоянно трансформируется в условиях цифровизации и стремительного роста информационно-коммуникационных технологий, расширяя возможности продвижения и управления бизнесом. На сегодняшний день интернет не только средство развлечения, проведения досуга или обмена информацией, но и эффективный инструмент в маркетинговых задачах: продвижении бизнеса, поиска и работы с аудиторией, воздействия на потребителей. SMM (маркетинг в социальных сетях) становится необходимым инструментом предприятия, выполняющим определенный спектр задач и значительно упрощающий ведение бизнеса, а IT-технологии и социальные сети теперь являются одними из определяющих факторов организации бизнеса. Работа современного маркетолога заключается в постоянном анализе, адаптации и разработке маркетинговых стратегий, применимых в новых реалиях цифровой экономики.

Актуальность настоящей статьи обусловлена рядом причин:

- во-первых, стремительный рост числа пользователей социальных сетей в мире и Казахстане в частности;
- во-вторых, доступность инструментов интернет-маркетинга;
- в-третьих, изменение потребительских привычек под влиянием трендов, тенденций и общей популяризации социальных сетей;
- в-четвертых, непрерывное развитие технологий искусственного интеллекта.

Важно отметить, что сфера интернет-маркетинга - это относительно молодая область маркетинга как науки. Данное направление маркетинга изучено еще недостаточно исчерпывающе, в связи с безостановочными изменениями в сфере IT-технологий. Научное сообщество активно продолжает исследовать данное направление.

Большинство исследователей сходятся во мнении, что строгого определения понятию «SMM» нет, однако есть общие характеристики понятия.

Д. Фоллс и Э. Декерс описывают сущность «SMM» [1] как:

1. Мероприятия по созданию контента, осуществляемые с целью привлечения внимания к бренду, расширения круга потребителей, повышения популярности бренда;
2. Процесс получения трафика для сайта, внедрения маркетинга через социальные сети;
3. Деятельность по продвижению сайта, по привлечению потребителей;
4. Инструмент привлечения потребителей.

Основные исследования в данном направлении раскрывают понятие «SMM», как многофункциональный инструмент продвижения бизнеса, позволяющий извлечь практическую выгоду от использования социальных сетей: создание имиджа и брендинга компании, формировании потребительского интереса к продукту, и привлечение аудитории.

Научная новизна нашего исследования заключается в изучении маркетинга в социальных сетях Instagram и Tiktok с точки зрения казахстанского бизнеса. Исследований, рассматривающих данный аспект с позиции казахстанского бизнеса достаточно мало, либо они на момент написания статьи устарели.

Теоретическая база нашего исследования опирается на анализ научных работ следующих авторов: Третьяковой О.В., Панкрухина А.П., Амировой Д.Р., Запорожец О.И., Кубкиной Ю.С. Статьи данных авторов опубликованы в рецензируемых журналах (ВАК, SCOPUS)

Также в статье мы будем использовать мониторинговые исследования и статистические данные компании «Datareportal» и другие авторитетные источники, отражающие результаты изучения казахстанского медиапространства.

Объектом исследования является цифровой маркетинг.

Предметом исследования являются социальные сети, как эффективный инструмент продвижения бизнеса.

Методы исследования: статистический анализ, сравнительный анализ, обзор литературных источников.

Цель исследования – доказать, что маркетинг в социальных сетях Instagram и TikTok является эффективным инструментом продвижения казахстанского бизнеса разных масштабов.

Задачи исследования:

1. Разобраться, как социальные сети Instagram и Tiktok изменили потребительские привычки казахстанцев;
2. Выяснить, почему инструменты традиционного маркетинга все еще актуальны;
3. Продемонстрировать преимущества и недостатки социальных сетей Instagram и Tiktok в продвижении бизнеса.

Основная часть. SMM (маркетинг в социальных сетях), будучи комплексом мероприятий, направленных на использование социальных сетей для продвижения продукции и услуг, выступает в качестве одного из элементов более обширного понятия «интернет-маркетинг». [2]

По мнению Панкрухина А.П., интернет-маркетинг представляющий собой систему философских концепций, стратегических подходов и инструментальных средств, направленных на реализацию маркетинговых задач в цифровой среде, позволяет осуществлять всесторонний анализ рынка, структурировать информационное поле и оптимизировать процессы продвижения, реализации и приобретения продукции, услуг и идей. [3]

Интернет-маркетинг представляет собой комплексный подход к продвижению товаров, услуг и брендов в цифровой среде, охватывающий множество инструментов и стратегий. Он не ограничивается только продвижением в социальных медиа (SMM), а включает в себя такие направления, как разработка и оптимизация веб-сайтов компании, e-mail-маркетинг, SEO (поисковая оптимизация), различные виды интернет-рекламы (баннерная, контекстная, тизерная), мобильный маркетинг, вирусный маркетинг, а также видеомаркетинг. [4]

Интернет-маркетинг также является важной составляющей электронной коммерции и имеет значительное влияние на поведение потребителей в онлайн среде. Согласно исследованию Кубкиной Ю.С. «Электронная коммерция: роль, понятие, направления развития», электронная коммерция в узком смысле «это коммерческая деятельность по купле/продаже товаров или услуг в сети Интернет с целью получения прибыли.». [5]

SMM следует рассматривать как неотъемлемую, но не изолированную часть комплексной стратегии интернет маркетинга, не являясь при этом самостоятельной дисциплиной.

В рамках современной коммерческой деятельности SMM выполняет ряд стратегически важных маркетинговых функций:

- привлечение целевой аудитории
- повышение узнаваемости бренда
- формирование сообщества вокруг бренда
- анализ рынка и конкурентов
- увеличение лояльности клиентов

Игнорирование социальных сетей становится невозможным для предпринимателей, поскольку они выступают одним из ключевых каналов массовой информации и средств коммуникации в современном обществе.

Анализ данных отчета Digital 2024: Kazakhstan, позволил нам выделить ряд ключевых моментов, подчеркивающих растущую роль социальных медиа в жизни казахстанцев.

Согласно данным отчета, наиболее популярными социальными платформами среди казахстанцев являются Instagram и TikTok. [6]

По состоянию на январь 2024 года аудитория платформы Instagram в Казахстане достигла 12,10 миллиона пользователей. В начале 2024 года охват рекламных кампаний на

платформе увеличился на 15,8%, составив 1,7 миллиона дополнительных пользователей. При этом женскую аудиторию составляло 59,9%, а мужскую – 40,1%. [6]

По данным на январь 2024 года, аудитория платформы TikTok среди пользователей старше 18 лет в Казахстане достигла 14,1 миллиона человек. За год охват рекламных кампаний на платформе увеличился на 35,4% (3,7 миллионов), что свидетельствует о высоких темпах роста. Гендерный состав аудитории характеризуется относительным равенством: женщины составляют 51,1%, мужчины – 48,9%. [6]

В начале 2024 года наблюдается заметный рост популярности и рекламного охвата Instagram и TikTok в Казахстане, что свидетельствует о повышении их значимости в информационном пространстве Казахстана. Количество пользователей Instagram возросло до 12,1 млн, увеличив рекламный охват на 15,8% (+1,7 млн), из которых большинство составляют женщины (59,9%). TikTok продемонстрировал ещё более значительное увеличение охвата - на 35,4% (+3,7 млн пользователей), достигнув 14,1 млн, при этом распределение женщин и мужчин в аудитории более сбалансированное (женщины - 51,1%, мужчины - 48,9%).

TikTok демонстрирует более быстрое развитие, благодаря популярности среди молодой аудитории и активному поведению пользователей.

Увеличение объемов рекламы на обеих платформах подчеркивает их возрастающее значение как инструментов цифрового маркетинга.

Помимо роста использования социальных сетей, также наблюдается рост использования интернета в целом: в начале 2024 года в Казахстане насчитывалось 18,19 миллиона активных интернет-пользователей, а уровень проникновения интернета в Казахстане составлял 92,3% от общего населения. [6]

Высокая степень распространения интернета и социальных сетей, а также их активное использование в различных сферах деятельности подтверждают, что они уже не только технологическое новшество, а основной фактор, воздействующий на социальные, экономические и культурные процессы страны.

Современная бизнес-среда все в большей степени формируется под воздействием социальных сетей, которые не только определяют структуру и организацию компаний, но и, что более существенно, трансформируют потребительское поведение.

Социальные сети Instagram и TikTok, выступают в роли мощного инструмента, формирующего новые паттерны потребительского поведения в казахстанском обществе, оказывая существенное влияние на принятие потребительских решений:

Во-первых, рост онлайн-покупок и электронной коммерции: согласно данным Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан, электронная коммерция в общем объеме розничной торговли с учетом маркетплейсов в 2023 году составила 12,7%, в денежном выражении – 2 439,8 млрд тенге [7]. Instagram и TikTok стали мощными каналами для продвижения товаров и услуг, что способствовало значительному росту онлайн-покупок в Казахстане.

Во-вторых, воздействие на бренды и маркетинг: Instagram и TikTok, создают новые тренды в моде, музыке и других сферах. Это сильно влияет на то, как потребитель одевается, что слушает, чем занимается и как следствие, что покупает.

В-третьих, уменьшение лояльности и рост возможностей выбора: разнообразие товаров и услуг на рынке, а также мест и способов покупки, привело к тому, что потребители стали менее лояльны к отдельным брендам и более склонны к экспериментам. Покупатели получили возможность сравнивать продукты, изучать отзывы и опираться на рекомендации, что делает их покупательские решения более гибкими.

В-четвертых, частые и импульсивные покупки: использование визуального контента, и ограниченных по времени предложений позволяет маркетологам эффективно манипулировать психологическими триггерами потребителя, что приводит к увеличению частоты импульсивных покупок. Персонализированный опыт взаимодействия и легкий доступ к товарам дополнительно усиливают это воздействие.

Бизнес реагирует на изменения потребительских привычек, меняя стратегию продвижения и уделяя больше времени социальным сетям.

Бизнес все больше уходит в «онлайн», адаптируясь к цифровой реальности, так как цифровая среда имеет преимущества в виде снижения следующих издержек производства: снижение затрат на маркетинг и рекламу, автоматизация логистических процессов и управления поставками, снижение операционных издержек в виде электронного документооборота и удаленной работы, а также оптимизация в обслуживании клиентов.

Несмотря на стремительное развитие цифровых технологий и трансформации бизнес-процессов в цифровой формат, традиционные маркетинговые инструменты продолжают сосуществовать с современными методами продвижения, сохраняя свою актуальность в определенных нишах и для специфических целевых аудиторий.

Инструменты традиционного маркетинга включают в себя классические методы, стратегии и каналы продвижения, которые не связаны с Интернетом, такие как телереклама, радиореклама, печатные издания (газеты, журналы, листовки, буклеты) и наружная реклама (билборды, сити-форматы, реклама на транспорте).

Важное преимущество традиционного маркетинга, которое помогает ему успешно дополнять цифровые платформы – физическое присутствие и осязаемость. Наличие физического воплощения бренда – магазинов, выставок, брендированных материалов – играет ключевую роль в построении долгосрочных отношений с потребителем. Осязаемость бренда не только усиливает эмоциональную связь, но и повышает узнаваемость, делая продукт более привлекательным и надежным в глазах покупателя. Контакт с физическими атрибутами бренда помогает потребителю лучше понять характеристики товара и создать более глубокое впечатление о нем.

На сегодняшний день, сочетание средств традиционного маркетинга с маркетингом в социальных сетях является перспективной стратегией для достижения максимальной эффективности маркетинговых кампаний, создавая синергетический эффект.

Анализ контента Instagram позволил выявить преимущества и недостатки использования данной социальной сети для продвижения бизнеса (см. таблицу 1).

Таблица 1 – Преимущества и недостатки социальной сети Instagram в продвижении бизнеса

Преимущества	Недостатки
Широкий спектр охвата целевой аудитории.	Необходимость в постоянном создании и публикации нового контента, адаптированного под меняющиеся форматы и предпочтения аудитории.
Возможности использования персонализированной таргетированной рекламы и точечного маркетинга для продвижения.	Влияние алгоритмов платформы. Алгоритмы продвижения не идеальны и постоянно дорабатываются. Это может сказаться на охвате и видимости публикаций.
Инструменты для аналитики эффективности продвижения контента.	Высокая степень конкуренции и как следствие, высокие требования к качеству и уникальности публикуемого контента.
Интерактивные форматы (Stories, Reels, Прямой эфир) способствуют увеличению вовлеченности и обеспечивают возможность быстро реагировать на интересы целевой аудитории.	Instagram не всегда является оптимальным инструментом для осуществления прямых продаж. Чтобы совершать продажи часто нужно перенаправлять клиента на другие платформы.
Акцент на визуальной составляющей позволяет демонстрировать продукцию или услуги.	Отсутствие полноценной интеграции платежных функций.

Постоянный фидбек (обратная связь) аудитории.	

Instagram является наиболее оптимальным решением для продвижения малого и среднего бизнеса, так как не требует значительных затрат на рекламу, а формат фотографий и видео-публикаций Reels и Stories предоставляет возможности визуальной демонстрации продукции или услуги. Инструменты аналитики «Профессиональной панели» позволяют следить за охватом и вовлеченностью аудитории, а также создавать рекламные объявления. Кроме того, платформа Instagram позволяет оперативно отвечать покупателям на интересующие вопросы в прямых сообщениях или комментариях, а также получать отзывы и обратную связь от аудитории.

В таблице 2 представлены преимущества и недостатки Tiktok в продвижении бизнеса.

Таблица 2 - Преимущества и недостатки социальной сети Tiktok в продвижении бизнеса

Преимущества	Недостатки
Тренды и челленджи: Активное участие в создании контента, соответствующего актуальным трендам и челленджам, позволяет повысить узнаваемость бренда и привлечь новую аудиторию.	Преобладает в основном молодая и подростковая аудитория: некоторые типы товаров и услуг данной аудитории неинтересны.
Формат нативной рекламы: Использование рекламных видеороликов, схожих по формату с развлекательными видеороликами, позволяет добиться естественного эффекта интеграции маркетинговых сообщений в информационный поток площадки, создавая ненавязчивую рекламу.	Ограниченная продолжительность существования трендов: тренды регулярно меняются, создавая необходимость в мониторинге популярного контента.
Развлекательный контент: используя оболочку развлекательного контента, можно продвигать бизнес, создавая вовлеченность и эмоциональную связь с аудиторией.	Платформа TikTok может быть недостаточно эффективной для продвижения сложных, специализированных B2B-продуктов и услуг.
Вирусный маркетинг: Механизмы социальной сети TikTok способствуют быстрому распространению видеоконтента, что приводит к формированию вирусных трендов и широкому охвату целевой аудитории.	Сложность прямых продаж и интеграции платежных систем.

TikTok является эффективным инструментом маркетинга для средних и крупных компаний, позволяющим охватить молодую и активную аудиторию, повысить узнаваемость бренда и стимулировать вовлеченность потребителей. Развлекательный контент, короткие видео длительностью от 15 до 30 секунд, создают сложности для демонстрации продукции или услуг. Также важно отметить, что в Tiktok сложно делать прямые продажи и подходит он больше для расширения аудитории.

Заключение. Исследование показывает, что использование маркетинга в Instagram и TikTok может успешно содействовать развитию казахстанского бизнеса. Социальные сети способствуют расширению аудитории бренда, укреплению лояльности потребителей и повышению узнаваемости на рынке. Анализ преимуществ и недостатков Instagram и Tiktok позволяет понять, как специалисту маркетологу эффективно использовать эти платформы для достижения результатов в продвижении компании.

Особое внимание уделяется необходимости комплексного подхода, включающего в себя постоянный мониторинг контента, интересов аудитории и популярных социальных

платформ. Полученные данные позволяют оперативно корректировать стратегии и тактики, адаптируясь к динамично изменяющимся предпочтениям и поведению целевой аудитории.

Также важно учитывать культурные и социальные особенности региона, что может способствовать успеху разработки маркетинговых решений для конкретного места. Необходимо уделить особое внимание объединению SMM с другими видами интернет-маркетинга, такими как SEO и e-mail маркетинг, чтобы разработать единую стратегию.

Для получения наилучших результатов важно адаптировать стратегии продвижения к особенностям каждой платформы. Это поможет компании не только укрепить свои позиции на рынке, но и поощрить инновации в области цифрового маркетинга, открывая новые возможности для роста.

Будущие исследования могут сосредоточиться на изучении долгосрочных последствий использования социальных сетей в маркетинге и анализе влияния различных типов и форматов контента на успех рекламных кампаний и формировании потребительских привычек, а также на структуризации знаний о цифровом маркетинге.

Список использованных источников

1. Фоллс Д., Декерс Э. Маркетинг в социальных медиа. Просто о главном. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. 346 с.
2. Третьякова О.В. Маркетинговая деятельность в социальной сети // Агропродовольственная политика России. 2015. - № 7 (43). - С. 44-45.
3. Панкрухин А.П. Маркетинг: Учеб. для студентов, обучающихся по специальности 061500 «Маркетинг» / А.П. Панкрухин; Гильдия маркетологов. – 4-е изд. – М.: Омега-Л, 2006. – 656 с.
4. Амирова Д.Р., Запорожец О.И. Социальный медиа-маркетинг как эффективный инструмент продвижения // Вестник евразийской науки. 2019. №2.
5. Кубкина Ю.С. Электронная коммерция: роль, понятие, направления развития // Пространство экономики. - Ростов-на-Дону, 2012. - №2-2. - С. 53-55.
6. Datareportal - Digital 2024: Kazakhstan [Электронный ресурс] // URL: <https://datareportal.com/reports/digital-2024-kazakhstan> (дата обращения 20.11.24)
7. Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан - Об электронной коммерции в Республике Казахстан [Электронный ресурс] // URL: https://stat.gov.kz/ru/news/ob-elektronnoy-kommertsii-v-respublike-kazakhstan/?sphrase_id=61148 (дата обращения 20.11.24)

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

¹ Ерболат Шыңғыс, ² Искаков Бауыржан Мұратбекұлы

iskakov82@mail.ru

Магистрант университета «Туран-Астана»
к.э.н., профессор университета «Туран-Астана»

Аннотация. В статье рассматривается проблема инвестиционной обеспеченности обрабатывающей промышленности, которая является ключевым сектором экономики. Проведен анализ текущего состояния инвестиций в отрасль, выявлены основные проблемы, ограничивающие её развитие, и предложены направления совершенствования инвестиционной политики для стимулирования роста и модернизации обрабатывающей промышленности. Обрабатывающая промышленность является ключевым сектором экономики, способствующим созданию добавленной стоимости и технологическому прогрессу. В статье исследуются текущие показатели инвестиционной обеспеченности обрабатывающей промышленности, выявляются основные проблемы и предлагаются

направления для их решения. Инвестиционная обеспеченность обрабатывающей промышленности является основой её устойчивого развития. Для увеличения объемов инвестиций необходимо создать благоприятные условия для внутренних и иностранных инвесторов, улучшить инфраструктуру и усилить инновационный потенциал. Комплексный подход к решению указанных проблем обеспечит повышение конкурентоспособности обрабатывающей промышленности Казахстана.

Ключевые слова: обрабатывающая промышленность, инвестиционная обеспеченность, экономическое развитие, промышленная политика, инвестиции.

Обрабатывающая промышленность играет важную роль в обеспечении устойчивого экономического роста. Она способствует модернизации экономики, созданию рабочих мест и повышению экспортного потенциала. Однако для её развития необходим высокий уровень инвестиционной обеспеченности, что требует анализа текущей ситуации и выявления факторов, влияющих на привлечение инвестиций.

Цель статьи — провести оценку инвестиционной обеспеченности обрабатывающей промышленности, выявить ключевые проблемы и предложить пути их решения.

Импортозамещение является одним из направлений индустриально-инновационного развития отечественной промышленности, способствующим обеспечению экономической безопасности Казахстана. При этом не следует противопоставлять импортозамещение экспортной ориентации, поскольку, на наш взгляд, импортозамещение является первым шагом на пути возрождения казахстанской промышленности, которой был нанесен значительный ущерб в результате непродуманных рыночных реформ, приведших к деиндустриализации национальной экономики.

В то же время следует избрать оптимальную модель импортозамещения, базирующуюся не на административных и тарифных барьерах и прямом субсидировании бизнеса, а на создании государством условий для развития конкуренции. В этом случае у отечественных товаропроизводителей будет стимул для инновационного развития производства, способствующего повышению его конкурентоспособности сначала на внутреннем рынке, а впоследствии после его насыщения – на международном. Таким образом, на смену импортозамещению неизбежно придет экспортная ориентация производства в обрабатывающей промышленности.

Эффективность промышленной политики в значительной мере зависит от нахождения оптимального соотношения между оказанием государственной поддержки отдельным предприятиям и производствам и общесистемными мерами развития промышленного предпринимательства.

В первом случае государственная поддержка осуществляется в форме инвестиционных субсидий, льготных кредитов, налоговых преференций, льготного предоставления земельных участков и объектов инфраструктуры, государственных закупок продукции отечественных товаропроизводителей и т.п. Во втором – речь идет об улучшении делового климата, способствующего росту инновационной активности предприятий. Для этого необходимы:

- обеспечение макроэкономической стабильности;
- развитие конкуренции;
- борьба с коррупцией и обеспечение верховенства закона;
- увеличение государственных инвестиций в развитие инфраструктуры, образования, науки и технологий и т.п. [1].

В кризисных условиях особенно остро проявляется фундаментальное противоречие между двумя подходами к реализации промышленной политики, которое выражается в том, что стремление государства обеспечить социально-экономическую стабильность приводит к оказанию поддержки действующим, но неэффективным, неконкурентоспособным предприятиям. В результате происходит фактический отказ от использования инструментов промышленной политики, ориентированных на развитие промышленного комплекса на

инновационной основе, что, в свою очередь, препятствует росту его конкурентоспособности и эффективности в посткризисный период.

Конкурентоспособность промышленного комплекса страны в значительной степени определяется эффективностью использования средств, инвестированных в развитие промышленного потенциала. Объем инвестиций регулируется промышленной политикой, определяющей такую конфигурацию факторов производства в промышленном комплексе и их целевую ориентацию, которая обеспечивает рост конкурентоспособности отечественной промышленности на мировом рынке.

Определяя направления и объемы инвестиций, следует исходить из того, что в силу ограниченности экономических ресурсов ни одна страна мира не может быть конкурентоспособной во всех без исключения отраслях промышленности. Государственным органам, ответственным за разработку и реализацию промышленной политики, следует определить ключевые компетенции, которые позволяют обеспечить максимальное развитие изначально присущих той или иной стране конкурентных преимуществ, в первую очередь природных ресурсов и человеческого потенциала.

В условиях современной экономики Казахстана инвестиции являются важнейшим средством структурного преобразования социального и производственного потенциала. В связи с тем, что в системе отношений расширенного воспроизводства инвестиции выполняют важнейшую структурообразующую функцию, от того в какие отрасли народного хозяйства вкладываются инвестиционные средства, зависит будущая структура экономики.

Благоприятные тенденции в экономике оказали позитивное влияние на динамику инвестиций в основной капитал (таблица 8). Динамика инвестиций в основной капитал характеризуется ростом. В то же время объем инвестиций в % к ВВП относительно стабилен и колеблется на уровне 26-27%.

Однако, негативным фактором последних лет стал рост инфляции, вследствие которого, на наш взгляд, картина изменения показателей несколько искажается. В таблице 1 нами исследуется динамика ВВП, объема промышленного производства и инвестиций в основной капитал [2].

Как видно из таблицы, в 2022 году по сравнению с 2023 годом рост ВВП составил 29,3%, объема промышленного производства – 37,2%, инвестиций – 44%. В последующие годы мы видим, что объем промышленного производства растёт более замедленными темпами.

Таблица 1 - Макроэкономические показатели РК за 2020-2023 годы (млрд. тенге)

Наименование показателей	Отчёт			
	2020	2021	2022	2023
Валовой внутренний продукт	5870,1	7590,6	10213,7	12726,1
Объём промышленного производства	3734	5124	6433	7704
Инвестиции в основной капитал	1531	2205	2810	3234
Инвестиции в основной капитал, в % к ВВП	26,08	29	27,5	25,4

Динамика инвестиций, хотя и положительная, но по темпам роста также замедляется. Если в 2022 году по сравнению с предыдущим инвестиции возросли на 44%, то в 2023 по сравнению с 2022 – на 27,4%, а в 2021 по сравнению с 2023 годом – на 15%. На наш взгляд, это тревожный сигнал, так как экономический рост должен обеспечиваться и в том числе за счёт обновления оборудования, а как видно из представленных данных, динамика инвестиций в основной капитал отстаёт от динамики объёмов промышленного производства и ВВП.

Таблица 2 - Динамика ВВП, объёма промышленного производства и инвестиций в основной капитал в Республике Казахстан в 2021-2023 гг. (в % к предыдущему году)

Наименование показателей	Годы		
	2021	2022	2023
Валовой внутренний продукт	129,3	134,6	124,6
Объём промышленного производства	137,2	125,5	119,8
Инвестиции в основной капитал	144	127,4	115,1

Что касается регионального распределения инвестиций, то оно также неравномерно. Об этом свидетельствуют данные таблицы 2.

Таблица 3 - Инвестиции в основной капитал по регионам РК за 2019-2023 годы, млн. тенге

Регионы	2019	2020	2021	2022	2023
Республика Казахстан	1327864	1703684	2420976	2824523	3234193
Акмолинская	15809	24428	38189	44059	96852
Актюбинская	115842	130987	184130	187090	221056
Алматинская	49020	56687	99501	112414	134588
Атырауская	338521	447424	713681	727635	742735
Восточно-Казахстанская	44840	50748	82197	116054	125683
Жамбылская	32675	18062	22182	25553	28034
Западно-Казахстанская	125093	89018	91860	106626	157336
Карагандинская	67157	96650	153438	134157	144023
Костанайская	29279	42582	56074	63831	87551
Кызылординская	53093	42900	61471	66455	95513
Мангистауская	75384	100518	143108	229755	206732
Павлодарская	33473	41213	64072	120019	118608
Северо-Казахстанская	12353	18186	37229	34328	39928
Туркестанская	31221	45231	64939	84542	110634
г.Астана	137863	220560	274746	354583	436902
г.Алматы	166241	278490	334159	417421	488018
г.Шымкент	144541	244547	344155	415454	411478

Среди регионов Казахстана в наибольшей степени осваиваются инвестиции в западном регионе: Атырауская, Актюбинская, Западно-Казахстанская области. Это связано, на наш взгляд, с тем, что в данном регионе находятся нефтедобывающие и нефтеперерабатывающие заводы, сюда направляется основной поток иностранных инвестиций.

На втором месте – г. Алматы. Инвестиционные потоки направляются в основном на строительство жилых и офисных помещений, реконструкцию коммуникаций, транспортных развязок. Кроме того, ведётся активное строительство жилых комплексов, связанное с реализацией Государственных программ обеспечения жильём.

Третье место занимает г. Астана. Инвестирование связано со строительством новых объектов промышленного, жилого, инфраструктурного назначения. Кроме того, здесь находится свободная экономическая зона, что является важным фактором привлечения инвестиционных ресурсов [3].

Важным аспектом анализа структуры и динамики инвестиций является оценка источников их финансирования. В Республике Казахстан по источникам вложения средств в основной капитал сложилась следующая ситуация (таблица 4).

Таблица 4 – Источники финансирования инвестиций в Казахстане за 2019-2023 гг., в %

Источники финансирования	Годы				
	2019	2020	2021	2022	2023

1. Бюджетные средства	12,4	11,4	12,6	12,4	15,7
2. Собственные средства предприятий	59,8	64,3	54,4	60,1	54,4
3. Иностранные инвестиции	21,6	17,7	25,5	19,7	18
4. Заёмные средства	6,2	6,6	7,5	7,8	11,9

Анализ приведённых данных позволяет сделать вывод, что основными источниками вложения средств в основной капитал в Казахстане являются собственные средства хозяйствующих субъектов. В 2021 году они составили 54,4 %, в 2023 году 60,1%, в 2022 году – 54,4%, в 2021 году – 64,3%, в 2020 году – 59,8%. Второе место составляют иностранные инвестиции. В 2020 году они составляли 21,6%, в 2021 году снизились до 17,7%, наибольшее значение за анализируемый период они составили в 2022 году – 25,5%, в 2023 году – 19,7%, в 2021 году – 18 %. Растёт доля бюджетных средств и кредитов банков. В 2021 году бюджетные средства составили 15,7%, заёмные – 11,9 %. В январе-декабре 2023 г. бюджетные средства составили 12,4%, заёмные средства – 7,8% [4].

По сравнению с зарубежной практикой, отечественные предприятия предпочитают финансировать инвестиции за счёт собственных средств. По нашему мнению, это связано с тем, что для многих предприятий кредиты банков являются недоступными, а бюджетные ресурсы могут использовать только национальные компании. Необходимо расширять возможности рынка ценных бумаг в финансировании инвестиционных проектов.

Оценка инвестиционной обеспеченности обрабатывающей промышленности Казахстана выявила наличие серьезных проблем, связанных с недостаточным объемом инвестиций, устаревшей производственной инфраструктурой, низким уровнем технологической модернизации и нехваткой квалифицированных кадров. Несмотря на усилия государства по созданию благоприятных условий для инвесторов, включая запуск специальных экономических зон, реализацию государственных программ поддержки и цифровизацию бизнес-процессов, текущий уровень инвестиционной активности остается недостаточным для обеспечения устойчивого развития отрасли.

Для повышения инвестиционной обеспеченности обрабатывающей промышленности требуется комплексный подход, включающий:

Создание стабильной и предсказуемой законодательной среды.

Развитие инфраструктуры и промышленной экосистемы, особенно в удалённых регионах.

Стимулирование притока иностранных инвестиций через устранение административных барьеров.

Поддержку инновационных и высокотехнологичных проектов, в том числе через субсидирование НИОКР и внедрение цифровых технологий.

Инвестирование в подготовку и переподготовку кадров для удовлетворения потребностей современных предприятий.

Список использованных источников

1 Ж.Басен, А.Курманова. Казахстан – 2025: взгляд в будущее. Приглашение к дискуссии. – Москва: Институт экономических стратегий, 2023. – 64 с.

2 Агеев А.И., Байшуаков А.Б., Куроедов Б.В. Стратегическая матрица Казахстана: ретроспектива, современность и сценарии будущего развития. – Москва: ИНЭС – ЦА, 2023. – 328 с.

3 Среднесрочная фискальная политика Правительства Республики Казахстан на 2020 – 2023 годы – Утверждена постановлением Правительства Республики Казахстан от «29» августа 2022 года № 754

4 Краткие итоги макроэкономического развития Республики Казахстан за 2023 год / официальный сайт Министерства национальной экономики Республики Казахстан <http://www.minplan.kz>

МЕТОДЫ РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТА В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ

¹Косымбаева Шынар Исабековна

²Избасова Мадина

[¹shynar.kossymbayeva@yu.edu.kz](mailto:shynar.kossymbayeva@yu.edu.kz)

[²madina.izbassova@yu.edu.kz](mailto:madina.izbassova@yu.edu.kz)

¹Магистр менеджмента, ассистент профессора, Yessenov University,

²Студент группы МЕН-23-2, Yessenov University,

Аннотация. В коммерческих банках конфликты являются неизбежным явлением, возникающим как внутри коллектива, так и между банком и клиентами. Эффективное управление конфликтами имеет важное значение для поддержания устойчивости деловых процессов, повышения уровня клиентской удовлетворенности и обеспечения гармоничного взаимодействия сотрудников. Основными методами разрешения конфликтов являются переговоры, медиаторство и арбитраж. Переговоры предполагают самостоятельное обсуждение сторонами спорных вопросов с целью поиска взаимовыгодного решения. Медиаторство включает привлечение нейтрального посредника, который помогает участникам конфликта прийти к компромиссу. Арбитраж используется для разрешения более сложных споров, включая юридические, через третейские суды. Особое внимание уделяется профилактике конфликтов через совершенствование корпоративной культуры, обучение сотрудников навыкам коммуникации и управлению стрессовыми ситуациями. В результате успешного разрешения конфликтов банки достигают укрепления деловой репутации, повышения производительности и снижения риска негативных последствий для бизнеса. Конфликты в коммерческих банках развиваются как внутри коллектива, так и в отношениях с клиентами. Их эффективное решение обеспечивает корпоративную культуру, надежность и качество обслуживания. Для предотвращения конфликтов в банках используются программы по развитию навыков межличностного общения, стрессоустойчивости и командной работы среди сотрудников. Подобные подходы не только контролируют оперативное разрешение споров, но и создают условия для измерения уровня надежности и эффективности в адаптивном подходе.

Ключевые слова: конфликт, коммерческие банки, разрешение, переговоры, медиаторство.

Введение. Конфликты в коммерческих банках неизбежны ввиду сложной структуры этих организаций, разнообразия интересов сотрудников и клиентов, а также высокого уровня ответственности в финансовых операциях. Они могут возникать как внутри коллектива, так и между банком и клиентами, что делает их управление важным элементом обеспечения стабильности и устойчивости бизнеса.

Эффективное разрешение конфликтов в банковской сфере имеет стратегическое значение. Оно позволяет не только минимизировать негативные последствия для репутации и финансовых показателей, но и укрепить корпоративную культуру, повысить производительность труда и удержать доверие клиентов. Современные методы управления конфликтами, включая переговоры, медиаторство и арбитраж, а также превентивные меры, ориентированы на поиск конструктивных решений и предотвращение повторения подобных ситуаций в будущем.

Настоящая работа посвящена анализу особенностей и методов разрешения конфликтов в коммерческих банках, их роли в повышении эффективности и устойчивости финансовых организаций.

Руководителю необходимо обеспечивать благоприятную обстановку в организации. Для предотвращения конфликта между сотрудниками должны проводиться некоторые мероприятия, к которым можно отнести: улучшение условий труда, следование традициям компании, грамотное распределение бонусов и вознаграждений и так далее.

Какими методами для разрешения конфликтов будет руководствоваться начальник, зависит от его личного опыта, умения общаться с людьми, а также от самих сотрудников и тяжести конфликта.

В процессе управления конфликтом нередко можно столкнуться с такой ситуацией, когда обе стороны не заинтересованы в его разрешении [1].

Основная часть. Для разрешения конфликта начальник должен использовать заранее разработанную схему анализа конфликта, которая представлена в таблице 1.

Таблица 1 - Выяснение причин и анализ конфликта руководителем

ВЫЯСНЕНИЕ ПРИЧИН КОНФЛИКТА	АНАЛИЗ КОНФЛИКТА
РУКОВОДИТЕЛЮ НЕОБХОДИМО:	РУКОВОДИТЕЛЬ ВЫЯСНЯЕТ:
- определить, какие интересы затронуты в конфликте;	- вызван ли конфликт практическими действиями, связанными с работой, или направлен на разбор личных взаимоотношений;
- установить, что является истинной причиной конфликта, а что лишь поводом для его возникновения именно сейчас;	- имеет ли место перенос деловых разногласий на сферу личных отношений (или наоборот);
- проанализировать предшествующие отношения участников конфликта;	- какова степень объективности возникшего конфликта;
- выявить объективные истинные противоречия и отделить от них сопутствующие эмоциональные факторы	- кто является активной, а кто пассивной стороной.

*Примечание: составлено автором по источнику [1]

Управление конфликтной ситуацией нелегкий процесс, ведь от взаимоотношений сотрудников зависит их рабочий настрой, а это, в свою очередь, влияет на саму организацию.

Руководителем необходимо выбрать стратегию разрешения конфликтной ситуации.

Для разрешения разногласий руководителю рекомендуется использовать следующие способы:

- выслушать подчиненных в спокойной обстановке;
- не доводить конфликт до его обострения;
- руководителю необходимо держать дистанцию по отношению к подчиненному, то есть обращаться к нему на «Вы»;
- руководитель не должен повышать голос на подчиненного во время конфликта, так как грубость может только усугубить положение, а спокойное поведение в глазах подчиненного усиливает справедливость требований;
- по возможности руководитель не должен злоупотреблять положением, так как подчиненный может почувствовать несправедливость по отношению к нему, а это приведет к усилению конфликта;
- если руководитель осознает, что не прав, то он должен уступить подчиненному, но при этом дать понять, что подчиненный также допустил ошибки;
- руководитель должен максимально быстро, но в тоже время эффективно разрешить конфликт, так как происходит потеря рабочего времени, а также сил, что способствует снижению производительности труда.

Подчиненные при разрешении конфликтов с руководством должны стараться выполнять некоторые рекомендации:

- не спешить противодействовать руководителю в конфликтной ситуации;
- стараться не уступать в главном;
- не настаивать на одном варианте разрешения конфликтов, предлагать несколько;
- не переходить на оскорбления или резкие выражения и грубость;
- попросить поговорить с руководителем наедине;

- если подчиненный неправ в конфликте, то лучше сразу уступить руководителю;
- необходимо в процессе работы изучать и учитывать индивидуально- психологические особенности руководителя, так как это позволит быстрее и с меньшими затратами разрешить конфликт [1].

Существует много методов управления конфликтами в организации. Их можно представить в виде нескольких групп, таких как: - внутриличностные методы; - межличностные; - структурные; - переговорные; - ответные агрессивные методы.

Внутриличностные методы (воздействуют на отдельную личность). Суть данного метода заключается в правильном поведении, умении высказать свою точку зрения. Данный метод помогает сотруднику «держать себя в руках», не говорить лишнего, чтобы не усугубить положение. Умение держаться является одним из основных способов разрешения конфликта.

Межличностные методы разрешения конфликтов, в свою очередь, делятся на:

- сглаживание (человек понимает, что ссора ни к чему не приведет и пытается не выпускать наружу признаки конфликта);
- уклонение (сотрудник пытается уйти от конфликта, не принимать в нем никакого участия);
- принуждение (любой ценой человек пытается убедить остальных в своей правоте, принять его точку зрения. Тот, кто пытается это сделать, не интересуется мнением других, он обычно ведет себя агрессивно, для влияния на других пользуется властью путем принуждения. Этот стиль может быть эффективен там, где руководитель имеет большую власть над подчиненными)
- компромисс (принятие чужой точки зрения, что позволяет быстро завершить конфликт);
- решение проблемы (этот способ позволяет ознакомиться с различными точками зрения, чтобы понять причины конфликта и найти правильное решение, которое будет устраивать всех сотрудников. Используя такой стиль, человек не старается добиться своей цели за счет других, а ищет наилучший вариант решения. Данный стиль является наиболее эффективным в решении проблем организации).

Структурные методы (методы воздействия преимущественно на организационные конфликты, которые возникают из-за неправильного распределения полномочий, организации труда, принятой системы стимулирования и т.д. К данным методам можно отнести: разъяснение требований к работе, общеорганизационные цели, использование систем вознаграждения).

Переговоры (представляют широкий аспект общения, который охватывает многие сферы деятельности индивида).

Для того чтобы правильно организовать переговоры, необходимо следовать некоторым стадиям: - подготовка к переговорам; - предварительный выбор позиции; - поиск оптимального решения; - завершение переговоров.

Ответные агрессивные действия (применяются в крайних случаях, когда уже невозможно применить предыдущие методы) [2].

Анализ трудов Т. А. Сапуновой, А. М. Карякина, Д. А. Кузнецова, К. А. Литвинова, Г. И. Козырева, Э. Ф. Байбекова, И. В. Калимуллиной и других авторов показал, что лидер организации оказывает влияние на профилактику и разрешение конфликтных ситуаций, которые случаются в процессе трудовой деятельности между сотрудниками. Шесть методов управления конфликтами собраны в таблице 2.

Таблица 2 - Методы управления конфликтом

№ п/п	Метод	Авторы
	Медиация либо инструменты медиации	Байбекова Э. Ф., Калимуллина И. В.
	общая (идеальная) модель управления конфликтом	Козырев Г. И.

	Институционализация и редукция конфликта	Козырев Г. И.
	Авторитарный метод	Сапунова Т. А.
	Партнерский метод	Сапунова Т. А.
	Оценка организационной культуры	Кузнецов Д. И.

*Примечание: составлено автором по источнику [2]

На наш взгляд, универсального метода управления конфликтами не существует. Лидеру организации нужно обладать знаниями и опытом применения разных методов. Каждый из предложенных авторами вариантов имеет достоинства и недостатки. Комплексное интегрированное применение которых, в зависимости от конфликта, считаем наиболее выигрышным вариантом.

Для успешного управления конфликтной ситуацией основным является установление причин и способов разрешения конфликта. Важным аспектом быстрого устранения разногласий является также авторитет руководителя.

Главная цель технологии управления конфликтами и стрессами применительно к персоналу промышленной организации может быть дифференцирована на следующие подцели: привлечение работников в организацию; сохранение кадрового потенциала организации; создание квалифицированного и высокопроизводительного сплоченного коллектива; стимулирование производительности труда персонала; формирование конструктивной организационной культуры; формирование благоприятного морально-психологического климата в коллективе организации.

Целенаправленные воздействия руководителя по управлению конфликтами в организации заключаются в следующих направлениях:

- профилактика и разрешение организационных, экономических, социально-психологических, социально-трудовых и других причин возникновения конфликтов;
- коррекция копинг-стратегий руководителей и работников в конфликтном взаимодействии, на основе системы конфликтологического консультирования;
- контроль соблюдения принципов и норм этического кодекса, закрепленного в кадровой политике организации;
- проведение мероприятий, направленных на повышение уровня стрессоустойчивости работников и руководителей в кризисных ситуациях;
- понижение уровня деструктивной конфликтности трудового коллектива в целом;
- обеспечение эффективной работы конфликтной комиссии по разрешению организационных и социально-трудовых конфликтов;
- формирование конфликтологической компетентности и стресскомпетентности работников и руководителей организации.

Модель технологии управления конфликтами и стрессами в организации представляет собой информационно-управленческую систему, основное назначение которой заключается в своевременном эффективном разрешении конфликтов, предотвращении их дисфункциональных последствий и профилактике профессионального стресса работников. На первом этапе необходимо определить экономические и социальные цели и сформировать технологию управления конфликтами и стрессами.

Заключение. Таким образом, следует сделать вывод, что существуют различные методы разрешения конфликтов в организации. Их применение, в большей степени, зависит от руководителя. Так как именно начальнику организации необходимо вовремя увидеть развивающееся противоречие и своевременно найти пути его разрешения.

Современные условия управления на предприятиях вызывают высокую социально-психологическую напряженность, приводящую к обострению отношений между работниками, составляющими человеческого капитала любого предприятия и повышению уровня конфликтности. Это отражается на процессе трудовой деятельности работников и взаимосвязано с экономической эффективностью деятельности экономического субъекта.

Чтобы выбрать правильный образ действий в конкретных конфликтных ситуациях и

сохранить желаемую экономическую эффективность предприятия, следует разработать направления управления ими [3]. Эти знания повышают культуру общения, делают психологический климат на предприятии не только более спокойным, но и психологически устойчивым, что положительно влияет на финансовое положение предприятия, его финансовую устойчивость и экономическую эффективность.

Конфликт между персоналом предприятия не всегда и обязательно приводит к фатальным последствиям. При определенных условиях конфликты могут способствовать жизнеспособности и устойчивости организации. Конфликт не следует воспринимать как однозначно деструктивное явление и не следует оценивать столь же однозначно, поскольку он содержит и потенциальные позитивные возможности. Ценность конфликтов в том, что это стимул к переменам, это вызов, требующий немедленных управленческих решений [4]. Работники организаций бывают разные. А значит, они по-разному воспринимают ситуацию, что соответственно приводит к тому, что люди не соглашаются друг с другом. Это разногласие усугубляется, когда ситуация действительно носит конфликтный характер.

Конфликт определяется тем, что сознательное поведение одной из сторон противоречит интересам другой стороны, чтобы затяжной конфликт не повлек за собой отрицательные экономические последствия, влияющие на финансовую устойчивость предприятия, управленческий персонал должен быстро реагировать и разрешать конфликтную ситуацию всеми возможными способами.

Таким образом, управление конфликтами, направленное в конечном счете на повышение финансовой устойчивости предприятия, является одной из важнейших функций менеджера.

Список использованных источников

всеев В.О. Селезнев И.А. Конфликт-менеджмент и методы исследования региональных конфликтов // ЦИТИСЭ. — 2021. — № 3. - С. 79- 95.

ошкин А.П., Давыдова Ю.А Разрешение конфликтов в сфере интеллектуальной собственности с использованием процедуры медиации // ЦИТИСЭ. — 2019. — № 2 (19). — С. 9

узьмина Т.В. Конфликтология. Ай Пи Эр Медиа, 2019 г. - Режим доступа: [http://w ww.iprb](http://www.iprb)

укаш Ю. А. Профилактика конфликтов и иных негативных проявлений со стороны персонала как составляющая обеспечения безопасности и развития бизнеса: учеб. Пособие / Ю. А. Лукаш. - 2-е изд., стер. - Москва: ФЛИНТА, 2017. - 70 с. - Режим доступа: [https://e. lanbook. com/boo](https://e.lanbook.com/boo)

ОСОБЕННОСТИ И ЗНАЧЕНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В ЭНЕРГОПРОИЗВОДЯЩИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

¹**Косымбаева Шынар Исабековна**

²**Баймагамбетов Асар**

¹shynar.kossymbayeva@yu.edu.kz

²asar.baimagambetov@yu.edu.kz

¹Магистр менеджмента, ассистент профессора, Yessenov University,

²Студент группы МЕН-23-2, Yessenov University,

Аннотация. Бизнес-процессы играют ключевую роль в энергопроизводящих организациях, обеспечивая эффективное управление производством, распределением и потреблением энергии. Уникальность этих процессов обусловлена сложной инфраструктурой, необходимостью соблюдения строгих технических и экологических норм, а также высоким уровнем зависимости от технологических инноваций. Энергопроизводящие компании сталкиваются с вызовами, такими как оптимизация ресурсов, минимизация производственных

потерь и обеспечение надежности энергоснабжения. Значение этих процессов трудно переоценить, так как их эффективность напрямую влияет на энергобезопасность, экономическую устойчивость и экологическую обстановку. Оптимизация бизнес-процессов позволяет минимизировать потери, снизить операционные издержки, повысить надежность и гибкость энергосистем. Кроме того, цифровизация и внедрение инновационных технологий, таких как интеллектуальные энергосети и системы анализа данных, усиливают стратегические преимущества компаний, способствуя их адаптации к требованиям современного рынка. Таким образом, грамотное управление бизнес-процессами играет ключевую роль в обеспечении устойчивого развития энергопроизводящих организаций. Энергопроизводящие организации являются основой стабильного функционирования экономики, обеспечивая производство и поставку энергии. Их бизнес-процессы отличаются высокой сложностью и стратегической значимостью. Ключевыми особенностями являются высокая капиталоемкость, использование сложного оборудования, необходимость непрерывного мониторинга и контроля производственных процессов, а также соблюдение строгих стандартов безопасности и экологичности.

Ключевые слова: бизнес-процессы, энергопроизводство, эффективность, цифровизация, устойчивость.

Введение. В течение многих десятилетий в производстве люди мыслили в терминах «производственных процессов и систем». В 1980-х годах была создана теория процессов, благодаря распространению понятия «процесс» на всю деятельность предприятия. Изначально деятельность большинства руководителей не была направлена на процесс, а сосредоточена на целях, проектах, технологиях, задачах, людях и т.д.

Теория процессов использует системный подход к повышению эффективности процессов компании и более оперативному реагированию на изменения. Этот подход восходит к началу 20-го века и «Принципам научного управления» Ф. У. Тейлора, побудивших предприятия использовать более научный метод работы [1].

Интерес к бизнес-процессам был также активизирован глобальным внедрением основ менеджмента качества [2], один из принципов которого - принцип реализации процессного подхода.

В настоящее время бизнес-процессы выступают «фундаментом» экономической системы предприятия [3]. Своевременное выявление и описание бизнес-процессов, а также оценка их эффективности позволяют выявить проблемные процессы и действенные стратегические рычаги для управления. Планирование бизнес-процессов позволяет сделать корпоративное управление более ориентированным на эффективность [4].

Вопросам организации бизнес-процессов и управления ими в этот и последующий период были посвящены исследования Дж. Харрингтона, Б.Андерсена, М. Хаммера и Дж. Чампи, М.Портера, Т. Давенпорта, Э. Деминга, А. И. Громова, А. Фляйшмана, В. Шмидта и других ученых.

Понятие «процесс» (process) предполагает продолжительный характер и стадии реализации деятельности [5].

Согласно Ю. П. Адлеру, с любой организацией взаимодействуют пять групп заинтересованных сторон: «начальство», «потребители», «поставщики», «общество» и «мы», т. е. все те, кто работают в данной организации [6]. Каждая из заинтересованных сторон порождает свои процессы; при этом процессы, порождаемые потребителями, автор предлагает называть бизнес-процессами.

В ряде случаев бизнес- процесс (далее – БП) рассматривают как целенаправленную последовательность операций (работ), приводящую к заданному конечному результату - выходу процесса [7].

Наиболее часто используется следующее определение: БП - это набор повторяемых действий или процедур, благодаря которому ресурсы и информацию преобразовываются в конечный продукт по установленным правилам для получения экономического результата [8].

Основная часть. В настоящее время зарубежными и отечественными исследователями предложено множество вариантов определения «бизнес-процесса» (таблица 1).

Таблица 1 – Трактовки понятия «бизнес-процесс»

№	Автор	Определение
1	Б. Андерсен	Определенная логическая последовательность взаимосвязанных действий, преобразующих вход в результат или выход [9]
2	М. Портер, В. Миллер	«Сущность», определяемая через точки входа и выхода организационных устройств, в которых происходит увеличение стоимости производимой услуги [10]
3	М. Хаммер и Д. Чампи	набор активностей, которые преобразуют несколько видов входных характеристик в выход, имеющий ценность для потребителя» [18]
4	Дж. Харрингтон	«специфически упорядоченную во времени и в пространстве совокупность работ, с указанием начала и конца и точным определением входов и выходов» [11].
5	Н. В. Третьякова	регулярно повторяющаяся последовательность взаимосвязанных мероприятий (операций, процедур, действий), при выполнении которых используются ресурсы внешней среды, создается ценность для потребителя и выдается ему результат [12].
6	М. Робсон, Ф. Уллах	системный замкнутый процесс, представляющий собой поток работы [1]
7	В.Г. Елиферов	совокупность работ, направленных на получение воспроизводимого, повторяемого результата, имеющего ценность для клиента [14].
8	Ю.П.Анискин	совокупность взаимосвязанных мероприятий, направленных на создание определенного продукта или услуги для потребителей [15]

*Составлено автором с использованием источников [8-15]

Исходя из приведенных определений, можно сделать вывод о том, что понятия «бизнес-процесса», предложенные исследователями, предполагают рассмотрение всех управленческих действий внутри управляемой системы как сам БП, то есть БП – это ключевые процессы управления.

При идентификации ключевых процессов можно опираться на следующие подходы:

- ценностный - ориентирует управление на улучшение процессов, добавляющих продукции наибольшую ценность с точки зрения потребителя (В. В. Репин и др.) [16];
- прибыльный - основывается на идее высокой рентабельности и наибольшего удельного веса в прибыли организации ключевых процессов (Б. Андерсен, Е. Г. Ойхман и др.) [9];
- приоритетный - подразумевает признание, с одной стороны, особой важности процесса для функционирования организации, с другой - его проблематичности (Е. З. Зиндер, Д. Нортон, Дж. Харрингтон и др.) [11].

Можно выделить следующие элементы бизнес-процесса: деятельность (действия), люди и организационные единицы, ресурсы, вход, выход, управляющая логика (программы), потоки управления, информации и материальных ресурсов и организационные назначения.

Здесь следует определиться с пониманием, что есть «вход» и «выход».

Входы представляют собой исполнителей, сырье и энергию, документацию и информацию, инструменты и оборудование, условия окружающей среды и т. п., а выходы - это продукция, услуги, информация, отходы ит. п. [17]. Вход процесса должен иметь своего поставщика, а выход процесса - потребителя.

Концептуальная схема БП представлена на рисунке 1.

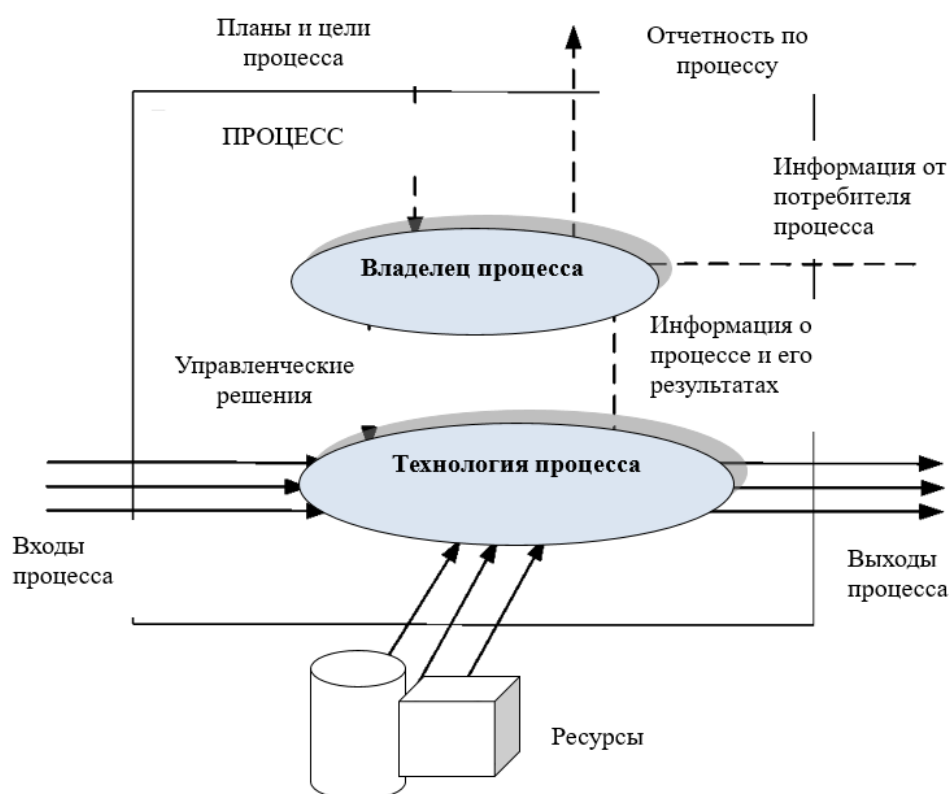


Рис.1 - Схема бизнес-процесса

*Составлено с использованием источника [18]

Предложенная схема удобна, поскольку, не отвлекая на подробности и детали, позволяет охватить вниманием всю сущность деятельности сразу.

Каждый выделенный процесс имеет своего владельца. Организационные единицы, в том числе люди или подразделения, осуществляют действия и обеспечивают ответственность, представленную организационными назначениями.

Процесс инициируется внешними событиями (например, запросом клиента). В процессе деятельности вход превращается в выход.

Преобразование входа в течение потока действий поддерживается ресурсами, такими как производственное оборудование, информация, машины и технологии. Информационный поток представляет поток информации (нематериальных ресурсов), необходимой для осуществления технологических операций, тогда как материальный поток представляет поток материальных ресурсов.

Задача бизнес-процесса определяется тем, что он регламентирует последовательность управляющих действий как внутри элементов управляемой системы, так и в точках соподчинения элементов иерархической структуры.

Входы и выходы процесса. Понятие БП предопределяет необходимость классификации бизнес-процессов. В последнее время учеными предложено несколько вариантов классификации бизнес-процессов.

Наиболее часто, в соответствии с мнением М. Портера, бизнес-процессы разделяются на три группы в зависимости от признака классификации [2, с. 99]:

1) процессы управления, которые предназначены для мониторинга, планирования, анализа работы и проведения корректирующих действий и изменений. Благодаря процессам управления можно гарантировать достижение качества управления, достижения целей производственными и обеспечивающими процессами. Они не добавляют ценности для

конечного потребителя, но необходимы для результативной и эффективной работы всей организации, повышения ее конкурентоспособности и доходности. Процесс планирования, разработка стратегии, постановка целей формирование организационной структуры, контроля - процессы управления;

2) производственные (основные) процессы являются одними из самых важных процессов для любой организации. Организация достигает коммерческих целей за счет этих бизнес-процессов. Данные процессы обеспечивают преобразование продукта и добавляют ценности для конечного покупателя. Проектирование, изготовление, оказание услуг, монтаж - производственные процессы;

3) обеспечивающие (вспомогательные) процессы необходимы для нормального выполнения процессов управления и производственных процессов. Добавленную ценность данные процессы не приносят, но без них невозможно достижение поставленных целей всего предприятия. К обеспечивающим процессам можно отнести: процессы закупок и поставок, управление персоналом, управления финансами, управление инфраструктурой, процессы товародвижения готовой продукции и другие.

Выделение оптимального количества бизнес-процессов обосновывается как размерами управляемой системы, так и направленностью ее деятельности.

К особенностям разработки БП относится формирование сети бизнес-процессов организации [19]:

- выделение, идентификация и классификация БП;
- определение взаимодействия БП между собой, а также с внешними поставщиками и потребителями, и проектирование их сети;
- определение владельцев БП; моделирование и документирование БП;
- определение объектов измерения и мониторинга БП;
- определение показателей, методов и средств измерения БП;
- определение должностных лиц и структурных подразделений, ответственных за предоставление, сбор и анализ информации.

Для разработки грамотного бизнес-процесса необходимо помимо изучения стандартных инструкций и указаний также уточнять и подтверждать схемы с участниками или владельцами процесса. Существует пять этапов построения и оптимизации бизнес-процесса (рисунок 2).

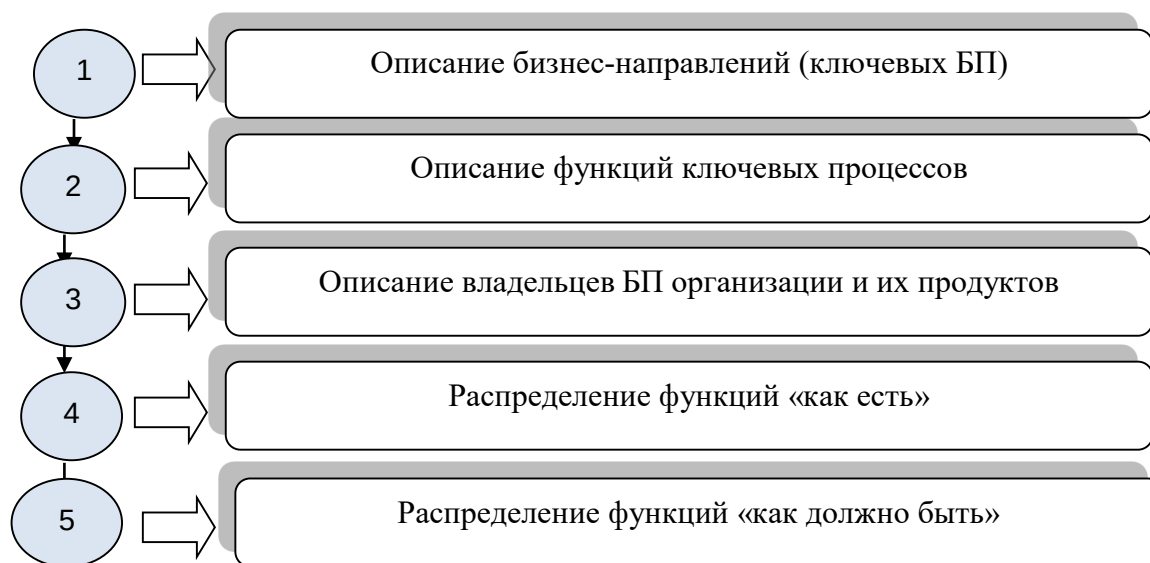


Рисунок 2 - Этапы разработки бизнес-процесса

*Составлено автором с использованием источников [20]

Процессы добычи, переработки энергоресурсов, транспортировки, распределения и

потребления энергии и энергоносителей протекают практически одновременно. Энергия и энергоносители обладают рядом свойств, отличающих их от продукции других отраслей промышленности (например, невозможность складирования и выбраковывания электроэнергии). Все это требует разработки методов и инструментов управления бизнес-процессами специально для энергетических предприятий.

В работе А.Н. Ветчинкина указано, что бизнес-процессы энергокомпаний излишне-специализированы (что является следствием применения функционального подхода к управлению) и раздроблены [21].

Заключение. В статье [22] указаны такие особенности бизнес-процессов энергокомпаний как высокая степень интеграции с распределительными компаниями, вертикальная интеграция бизнес-процессов добычи, переработки, транспортировки и распределения готового продукта конечному потребителю, зависимость от уровня развития транспортной инфраструктуры.

Значение процессного подхода в управлении компанией состоит в том, что он оказывает следующий положительный эффект на деятельность организации [19]:

- обеспечивает прозрачность протекания процессов;
- позволяет преодолеть функциональные барьеры между подразделениями;
- позволяет каждому сотруднику понять, какую роль он играет в общих процессах;
- усиливает ориентацию деятельности организации на запросы и интересы потребителей;
- обеспечивает постоянное совершенствование на основе измеримости процессов;
- увеличивает гибкость системы качества предприятия, не связанной с функциональной структурой организации, ее способность приспосабливаться к изменяющимся внешним условиям.

Таким образом, сегодня правильно выстроенный бизнес-процесс - интеллектуальное достояние компании. Резервы компании сконцентрированы в совершенствовании процессов, преодолении их фрагментарности и улучшении ключевых показателей, таких как затраты, качество, уровень обслуживания, оперативность и т.п.

Разработка моделей ключевых бизнес-процессов способствует обеспечению взаимопонимания на всех уровнях управления компанией, преодолению разрыва между общей стратегией и реальными действиями организации, обеспечению в перспективе быстрой реакции предприятия на изменения внешних условий.

Список использованных источников

1. Суняева Д. А. Структурирование процесса управления электроэнергетическим предприятием (принципы строительства и методы оценки). Дипломная работа. - Санкт-Петербург, 2015. - 347 С.
2. Черемных С. В., Семенов И. О., Ручкин В. С. Структурный анализ систем: технологии IDEF. - М.: Финансы и статистика, 2013. – 208 с.
3. Кальянов Г. Н. Теория бизнес-процессов: формальные модели и методы // Экономика, статистика и информатика, 2016, № 4, С. 19-21.
4. Громов А. И., Флейшман А., Шмидт В. Управление бизнес-процессами: современные методы: Монография - М.: Изд-во Юрайт, 2017. с. 368.
5. Райзберг Р. А. Современный экономический словарь // Райзберг Р. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б.-3-е изд., доп. - М.: INFRA-M, 2013.
6. Адлер Ю. П. Управление бизнес-процессами в стратегическом менеджменте (ГУП) // эффективное Антикризисное управление. 2015 № 2 (89). С. 92-98.
7. Ивлев В. А., Попова Т. В. Реорганизация деятельности предприятия: от структурной организации к технологической организации. - М.: Научлит., 2016. - 123 С.
8. Рубцов С. В. Уточнение понятия бизнес – процесс – менеджмент в России и за рубежом. - 2018. - № 5. - С. 17-42.

9. Андерсен Бьорн. Бизнес процессы. Инструменты улучшения / пер. С. В. Ариничева по английскому языку / науч. изд. Да. Адлер. - М.: стандарты и качество РИА, 2013.
10. Портер М. Конкурс. Киев: Уильямс, 2001.
11. Хаммер М., Чампи Д. Реорганизация корпорации: манифест революции в бизнесе. - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2011. - 288 с.
12. Харрингтон Дж. Совершенствование управления процессами. - М.: РИА «Стандарты и качество», 2007. - 192 с.
13. Третьякова Н.В. Введение в формальные методы описания бизнес-процессов: учебник. пособие. - М.: РУДН, 2008.-173 с.
14. Робсон М., Улла Ф. Практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов // перевод. с английского, изд. Н.Д. Эриашвили. - М.: Аудит, ед., 1997.
15. Елиферов В. Г., Репин В. В. Бизнес-процессы: регулирование и управление: учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2013. с. 319 (учебники для программы МВА)
16. Анискин Ю. П. Концепции реинжиниринга и управления бизнес-процессами // проблемы современной экономики. - 2017. - № 1. - с. 97-101.
17. Репин В. В., Элиферов В. Г. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов. 6-е изд. М.: РИА «Стандарты и качество», 2008. с. 408, Ил.
18. Ойхман Е. Г., Попов Е. В. Реинжиниринг бизнеса: реинжиниринг организаций и информационные технологии. - М.: Интер, 1997.
19. Rother P.M., Shook J. Научитесь видеть Бизнес-процессы. Создание карт стоимостного потока. - М.: Изд-во Альпина, 2015. - 144 с.
20. Мамадеров Р. Х. Основные понятия и классификация бизнес-процессов // Альманах мировой науки. 2016. No 11–3 (14). С. 79-80.
21. Ляндау Ю. В., Понамарев М. А. Два способа улучшения бизнес-процессов. // Наука и образование: сельское хозяйство и экономика, предпринимательство, право и менеджмент, 2018.
22. Лукьянов А. А., Сафронова А. А. Бизнес-процессы как основа эффективного функционирования предприятия в условиях неполной информации [Электронный ресурс] // ТДР. - 2012. - No 6-3.

СУЩНОСТЬ КОНФЛИКТА И ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ КОНФЛИКТОВ В СОВРЕМЕННОМ БАНКЕ

¹Косымбаева Шынар Исабековна

²Бисенбаева Аружан Қырланқызы

¹shynar.kossymbayeva@yu.edu.kz

²bisenbaevaaruzan1@gmail.com

¹Магистр менеджмента, ассистент профессора, Yessenov University,

²Студент группы ГМУ-23-1, Yessenov University,

Аннотация: в условиях стремительного развития банковской сферы и ужесточения конкуренции конфликты в современных банках становятся неотъемлемой частью профессиональной деятельности. Конфликт можно определить, как сложное социальное явление, возникающее в результате столкновения интересов, целей или ценностей участников взаимодействия. В банковской среде конфликты могут проявляться как на межличностном уровне среди сотрудников, так и между банком и клиентами. Основными причинами возникновения конфликтов в современных банках являются следующие: высокий уровень стресса у сотрудников, вызванный интенсивной нагрузкой, строгими дедлайнами и ответственностью за финансовые результаты; недостаток коммуникации и прозрачности в рабочих процессах, что приводит к недопониманию и ошибкам; конкуренция внутри коллектива за карьерное продвижение и ресурсы; несовпадение ожиданий клиентов и

предоставляемых услуг, что вызывает претензии и жалобы; изменения в организационной структуре и стратегиях, приводящие к сопротивлению сотрудников и внутренним противоречиям. Исследование сущности и причин конфликтов в банковской сфере позволяет разрабатывать эффективные методы их предупреждения и разрешения, что способствует повышению уровня корпоративной культуры и качества предоставляемых услуг. Успешное управление конфликтами играет важную роль в повышении репутации банка и его конкурентоспособности.

Ключевые слова: конфликт, банковская сфера, причины конфликтов, управление конфликтами, корпоративная культура, стресс-менеджмент, клиенты и сотрудники, коммуникация.

Введение. Современная банковская сфера, характеризующаяся высоким уровнем конкуренции, быстрыми изменениями и постоянным взаимодействием с клиентами, становится площадкой для возникновения разнообразных конфликтов. Эти конфликты могут проявляться как между сотрудниками внутри организации, так и между банком и его клиентами. Несмотря на потенциально разрушительный характер конфликтов, они также могут служить катализатором для изменений, стимулировать развитие и совершенствование рабочих процессов.

Изучение сущности конфликтов, а также причин их возникновения в банковской среде, имеет особую актуальность. Эффективное управление конфликтными ситуациями позволяет минимизировать их негативное влияние, сохранить корпоративную гармонию и повысить качество обслуживания клиентов. Настоящая работа посвящена анализу природы конфликтов в банковских организациях, систематизации факторов, провоцирующих их возникновение, и поиску подходов к их успешному разрешению.

Конфликтом (от лат. *conflictus* - столкновение) принято называть наивысшую стадию противоречия, его острую форму, когда существующие в противоречии противоположности превращаются в крайние противоположности, достигая момента отрицания друг друга.

Не существует человеческой общности, в которой отсутствовали бы противоречия и столкновения между ее членами. К вражде и столкновениям человек склонен не меньше, чем к сотрудничеству.

Основная часть. Возможные субъекты конфликта в трудовом коллективе: - администрация организации; - средний управленческий персонал; - низший управленческий персонал; - основные специалисты (в штате); - вспомогательные специалисты (вне штата — по контракту); - технический персонал; - структурные подразделения; - неформальные группы сотрудников.

Организационно-управленческие причины конфликтов связаны с созданием и функционированием организаций, коллективов, групп (рис.1).

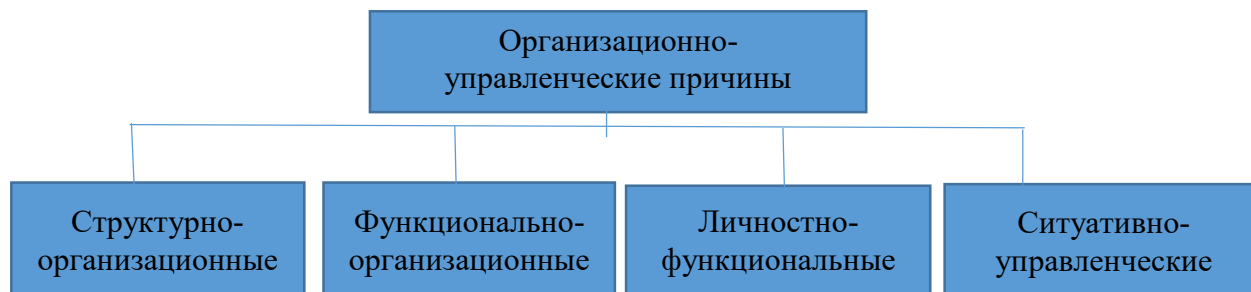


Рис. 1 - Организационно-управленческие причины конфликтов

Примечание: * составлено автором

Структурно-организационные причины конфликтов заключаются в несоответствии структуры организации требованиям деятельности, которой она занимается. Если структурная модель организации не оптимизирована под деятельность (например, существует

избыточность персонала, управленческих звеньев, структурных единиц), то

1) либо внешние конфликты неизбежно приводят к внутрифирменным:

- между структурными подразделениями,
- управленческими звеньями,
- между сотрудниками.

2) либо возникают конфликты по поводу различия интересов сотрудников и структурных подразделений, вертикальные конфликты (между начальниками и «обиженными» подчиненными).

Этот тип конфликтов называется конфликтами ресурсов.

Развитие ситуации неизбежно приводит к кризису, что предполагает два возможных исхода:

- изменение организационной структуры (оптимизация под данный проект или разрушение организации),
- изменение целей организации, а, следовательно, смена проектов (обеспеченных реально имеющимися ресурсами) и создание под них новой структурной модели.

Если структурная модель оптимизирована, то конфликты все равно возникают (не могут не возникать):

- с другими субъектами в экономической сфере;
- внутри организации.

По причинам возникновения конфликты можно разделить на объективно и субъективно обусловленные.

Объективным считается возникновение конфликта в сложной противоречивой ситуации, в которой оказываются люди. Плохие условия труда, нечеткое разделение функций и ответственности — такого рода проблемы относятся к числу потенциально конфликтных, т.е. объективно оказываются той почвой, на которой легко возникает напряженная обстановка. Если люди поставлены в такие условия, то независимо от их настроения, характеров, сложившихся в коллективе отношений и призывов к взаимопониманию и сдержанности вероятность возникновения конфликтов довольно велика. Устранить конфликты, вызванные такими причинами, можно только изменив объективную ситуацию. В этих случаях конфликт выполняет своего рода сигнальную функцию, указывая на неблагополучие в жизнедеятельности коллектива.

Субъективным будет возникновение конфликта в связи с личностными особенностями конфликтующих, с ситуациями, создающими преграды на пути удовлетворения наших стремлений, желаний, интересов. Принятое решение кажется ошибочным, оценка труда неправильной, поведение коллег неприемлемым.

Источниками конфликтов являются сами люди, поскольку среди них наблюдается огромное разнообразие потребностей, точек зрения, привычек, жизненных приоритетов и целей. По мнению специалистов, понятие «психически здоровый человек» весьма условно. Среда обитания, особенно в крупных мегаполисах, в которых приходится жить людям, напряженный ритм работы, реальная угроза безработицы и другие причины могут создавать неблагоприятный фон для существования. Это порой негативным образом сказывается на внутреннем состоянии человека. Важно, чтобы менеджер понимал, что среди его подчиненных могут быть так называемые «трудные» люди. Специалисты называют их аномальными. Такие сотрудники могут быть прекрасными специалистами, однако именно они, в первую очередь, создают по тем или иным причинам нездоровую среду, в которой возникают конфликтные ситуации.

Кроме вышеперечисленных, это могут быть жалобщики, молчуны, покладистые, всезнайки, нерешительные, максималисты, скрытные, лгуны, игроки и т.д. Список таких людей, по мнению специалистов, практически бесконечен.

Менеджер, однако, должен уметь грамотно строить отношения с такими людьми. В частности, можно повлиять на уклоняющихся и ленивых сотрудников, поскольку ими обычно не рождаются. Причиной лени, например, может быть отсутствие необходимой материальной

или моральной заинтересованности в работе. Менеджеру следует также знать, что порой в одном человеке сочетаются варианты двух и более типов поведения. Главное для менеджера, который работает с такими людьми, усвоить, что они слабо управляемы, поскольку их личные качества, даны ли они от природы или сформировались в процессе воспитания и жизни не случайны, изменить их можно только с помощью специальных методов, которыми владеют только психологи.

Сегодня организация, как и общество в целом, постепенно выходят из кризиса и переходят в качественно новую фазу своего существования - фазу развития. Интенсификация развития в организации, особенно производственной, может быть обусловлена более высокой степенью взаимодействия различных сил. Это, в свою очередь, неизбежно приводит к расширению базы конфликта и сокращению времени его вызревания.

В ходе поиска и внедрения новых организационных форм конфликт может принимать вид организационного конфликта. Такой конфликт является необходимым для развития любой организации. Подобные конфликты чаще всего проявляют себя в виде несоответствия между стоящими перед коллективом задачами и устаревшими формами организации, признанными обеспечить их решение. Их субъектами могут выступать как группы работников, так и отдельные личности; как рабочие или служащие, так и представитель администрации.

Организационные конфликты возникают вследствие несовпадения формальных организационных начал и реального поведения членов коллектива.

Такое рассогласование происходит:

1) когда работник не выполняет, игнорирует требования, предъявляемые ему со стороны организации. Например, прогулы, нарушения трудовой и исполнительской дисциплины, некачественное выполнение своих обязанностей и т.п.;

2) когда требования, предъявляемые к работнику, противоречивы, неконкретны. Например, низкое качество должностных инструкций, непродуманное распределение должностных обязанностей и т.п. может привести к конфликту;

3) когда имеются должностные, функциональные обязанности, но само их выполнение вовлекает участников трудового процесса в конфликтную ситуацию. Например, исполнение функций ревизора, нормирования, оценки, контроля.

Организационные конфликты содержат проблемы, связанные в первую очередь с организацией и условиями деятельности. Ситуацию здесь определяют: состояние оборудования и инструмента, планирования и техдокументации, норм и расценок, заработной платы и премиальных средств; справедливость оценки «лучших», «худших»; распределение заданий и загрузка людей; выдвижение и повышение и т.п.

Ситуативно-управленческие причины конфликтов обусловлены ошибками, допускаемыми руководителями и подчиненными в процессе решения управленческих и других задач. Принятие ошибочного управленческого решения объективно создает возможность конфликтов между авторами решения и его исполнителями. Невыполнение работниками задач, поставленных руководством, также вызывает опасность конфликта по этому поводу. В результате исследования производственных конфликтов установлено, что по вине руководителей, из-за их ошибочных, конфликт генных решений возникает 52% конфликтных ситуаций, по причине несовместимости — 33%, из-за неправильного подбора кадров — 15%. Полученные данные показывают, что организационно-управленческие факторы могут выступать причиной 67% конфликтов в трудовых коллективах.

Причины трудовых конфликтов состоят в следующем:

- бюрократическое отношение администрации к интересам работников;
- бездействие администрации в улучшении условий труда;
- попытки администрации незаконно уволить работников;
- низкая заработная плата, несправедливые расценки.

Основным личностным побудительным мотивом конфликта является неудовлетворенная потребность. Когда какая-либо потребность не находит удовлетворения,

человек испытывает недовольство, беспокойство, страх и другие отрицательные эмоции. Чем дольше длится состояние неудовлетворенности, тем сильнее эти эмоции, тем тяжелее состояние человека.

Причины конфликтов могут быть также классифицированы (довольно полно) по следующим основаниям: информация, структура, ценности, отношения и поведение.

Причины конфликтов по информационным факторам. Конфликты возникают в тех случаях, когда информация, приемлемая для одной стороны, неприемлема для другой. Наиболее распространены следующие причины:

- неполные и неточные факты, включая связанные с точностью восстановления проблемы и истории конфликта;
- посторонние факты (группы фактов);
- нежелательное обнаружение информации, которая может оскорбить другую сторону, нарушить конфиденциальность, оставить неприятные воспоминания;
- недооценка фактов и их значения;
- невольная дезинформация;
- ненадежность информации;
- слухи; вопросы качества; вопросы количества.

Причины конфликтов по структурным факторам связаны с наличием формальной или неформальной организации социальной группы:

- существование таких факторов, как численность персонала, деньги, время;
- статус, роли и права мужчин и женщин; возраст;
- системы получения и сдерживания обещаний, получения работы и т.п.;
- социальные нормы и социальные стандарты;
- распределение ресурсов, компенсация за труд и т.п.

Ценностные факторы конфликта связаны с нарушением ценностных принципов. В зависимости от того, сталкиваются ли положительные или отрицательные (для нас) ценности или интересы, конфликты бывают трех видов: конфликт «плюс-плюс» (выбор из двух благоприятных альтернатив); конфликт «минус-минус» (оба варианта нежелательны); конфликт «плюс-минус» (сталкиваются хороший и плохой варианты).

Факторы отношений связаны с удовлетворением или, наоборот, неудовлетворением от взаимодействия или его отсутствия между двумя или более сторонами.

Поведенческие факторы могут дать бесконечный список частных примеров. При рассмотрении конфликта следует в первую очередь анализировать те аспекты поведения, которые:

- угрожают безопасности (физической, финансовой, эмоциональной или социальной);
- постоянно (или часто) отвлекают, вызывают стресс, неудобства, дискомфорт, смущение, подрывают самооценку;
- кажутся односторонними, несправедливыми, беспричинными;
- непредсказуемы, безответственны, эксплуатируют отношения;
- неуместны, грубы, преувеличенны и т.п.

Основной причиной возникновения конфликта является противоречие, то есть взаимодействие противоположных сторон. Причина - это первичный толчок для развития конфликта.

На взаимодействие между людьми у человека проходит 80% рабочего времени. Около 50% от всей передаваемой информации воспринимается неправильно [9].

Причины возникновения конфликта в организации достаточно многочисленны и разнообразны. Подробнее рассмотрим каждую из них:

- различные взгляды и представления сотрудников. Каждый отстаивает свою точку зрения, считает ее правильной. Сотрудники имеют несхожие взгляды о каком-либо деле, другие способы решения для достижения целей;
- взаимозависимость задач. В этом случае возможность конфликта существует везде, когда один человек (группа) зависят в выполнении задач от другого человека (группы);

- различия в целях, стоящих перед сотрудниками, так как кто-то считает свои цели более приоритетными. Подразделения могут сами формулировать свои цели и большее внимание уделять их достижению, чем достижению целей организации;

- ограниченность ресурсов, распределяемых в организации. Следует отметить, что ресурсы в экономической системе ограничены, а потребности людей безграничны. Поэтому чаще всего компания испытывает дефицит ресурсов. Необходимость их распределения ведет к конфликтам. За свою работу люди хотят получать больше. Недостаток денежных средств и является причиной конфликта в организации;

- обманутые надежды. Обещания, которые начальники давали подчиненным не выполняются;

- различия в психологических особенностях людей. Важной причиной конфликтов могут быть несхожие характер, потребности, мотивы и другие психологические особенности людей. Эти различия особенно часто являются причинами межличностных конфликтов. Иногда встречаются люди, которые постоянно проявляют агрессивность, враждебность, негативно воспринимают то, о чем им говорят;

- разные представления сотрудников о миссии и целях организации, а также о своем статусе и уровне заработной платы. Один из распространенных видов конфликта между руководством и подчиненными;

- неудовлетворительные коммуникации между сотрудниками в организации. Основой для этой причины являются слухи, сплетни и т.д. Плохая передача информации может быть, как причиной, так и следствием конфликт;

- борьба за лидерство. Большинство сотрудников хочет показать себя, свои способности и возможности, подняться по карьерной лестнице [1].

Любая из перечисленных причин может стать толчком, то есть первым шагом к конфликту только при наличии определенных условий. К таким условиям относятся:

- технические условия конфликта, существующие в организации: наличие лидеров в конфликтующих группах, степень организованности и сплоченности группы в конфликте, наличие или отсутствие устойчивых коммуникаций, наличие определенных целей у участников конфликта и т.д.;

- политические условия, то есть условия применения власти руководителем, осознание зависимости и степени неравенства подчиненными;

социальные условия. Жесткость или либеральность нормативной системы организации, соотношение между статусами и ролевыми требованиями, наличие неформальных групп, идентификация работников с группой, мобильность членов организации;

- психологические условия означают эмоциональный настрой между сотрудниками, энергетика членов организации, попадающих в конфликтную ситуацию [2].

Выделяют причины возникновения конфликта, которые зависят от менеджера: - недостаточный профессионализм в своей деятельности, неумение организовывать производственный процесс; - неумение работать и общаться с людьми, недостаточная коммуникабельность; - слабая психолого-педагогическая подготовка руководителя; - властность, отсутствие гибкости; - неуверенность в своих действиях, решениях, что может привести к утрате своего авторитета; - немаловажное значение имеют причины, зависящие от подчиненных. Таковыми являются: - отсутствие сплоченности в трудовом коллективе; - эгоистические устремления; - наличие в коллективе негативных лидеров; - отсутствие сознательной дисциплины при выполнении должностных обязанностей [3].

В зависимости от того, какими методами пытаются разрешить конфликт (чаще всего этим должен заниматься начальник организации), такими будут и их последствия, а именно позитивные и негативные.

К негативным последствиям относится:

- усиление напряженности между отношениями сотрудников;
- растет враждебность между работниками организации;
- ухудшение социального самочувствия;

- ограничивается взаимодействие и общение людей;
- вследствие негативного настроения уменьшается рабочий настрой, отсутствует мотивация к трудовой деятельности;
- снижение производительности труда;
- рост текучести кадров;
- потеря времени, так как выяснение конфликта и его разрешение, отвлекает сотрудников от работы;
- чересчур длительные разногласия приводят организацию к кризису, а в противном случае и к распаду.

Заключение. При разумном способе разрешения конфликта могут быть и позитивные последствия, которые проявляются следующим образом:

- можно четко увидеть назревшую проблему, а, следовательно, решить ее;
- развивается способность к сотрудничеству;
- нахождение компромисса, тем самым налаживается обстановка, снимается напряжение;
- среди сотрудников выявляются лидеры, которые, проявив себя, в будущем могут стать хорошими руководителями;
- вырабатываются навыки и умения для того, чтобы в дальнейшем решать конфликты без негативных последствий [4].

По данным английских исследователей менеджмента только 10% работников являются трудными субъектами. Этот вывод они сделали на основе опроса 400 менеджеров различных британских компаний. По мнению исследователей, для того чтобы обеспечить в подразделении благоприятный психологический климат, необходимо прилагать главные усилия лишь к десятой части персонала. Остальные 9/10 сами стремятся к упорядоченности

Конфликты в современной банковской сфере являются неизбежным явлением, обусловленным спецификой профессиональной деятельности, высокой динамичностью отрасли и разнообразием интересов участников взаимодействия. Осознание сущности конфликтов и глубокое понимание их причин позволяют не только своевременно выявлять потенциальные точки напряженности, но и эффективно управлять ими.

Ключевыми факторами успешного разрешения конфликтов в банках являются:

1. Построение системы открытой коммуникации, обеспечивающей прозрачность взаимодействия между сотрудниками и клиентами.
2. Внедрение программ стресс-менеджмента и мероприятий по улучшению корпоративной культуры.
3. Разработка четких регламентов работы и алгоритмов действий в конфликтных ситуациях.
4. Инвестиции в обучение персонала методам урегулирования конфликтов и развитию эмоционального интеллекта.

Грамотное управление конфликтами не только снижает их негативное влияние, но и способствует укреплению доверия со стороны клиентов и повышению эффективности работы банка. Это делает управление конфликтами важным стратегическим направлением в развитии современной банковской организации.

Список использованных источников

1. Управление персоналом / под ред. Базарова Т.Ю., Еремина Б.Л. – М.: ЮНИТИ, 1998. – с. 285)
 2. Анцупов А.Я. Шипилов А.И. Конфликтология. – М.: ЮНИТИ, 1999. – с. 182)
 3. Малуев П.А. Мелихов Ю.М. Управление персоналом. – М.: Альфа – Пресс, 2007. – с. 307.)
- бдулхаирова Э.М. Конфликтология: учебное пособие / Э.М. Абдулхаирова, М.Н. Стефаненко.
- врамова О.С. Эффективное управление конфликтами на предприятии в рамках стратегического

ҚАРЖЫЛЫҚ САУАТТЫЛЫҚ: ЖЕКЕ ҚАРЖЫНЫ БАСҚАРУДЫҢ ТИІМДІ ЖОЛДАРЫ

Советбек Шұғыла Нұрбекқызы

Ансбаева Рымгуль Смагуловна

shugylasovetbekova@gmail.com

ansabaeva68@mail.ru

ТПП-23-2К тобының 4 студенті

Аға оқытушы, магистр,

Қазтұтынуодағы Қарағанды Университеті,

Қарағанды қаласы, Қазақстан Республикасы

Аннотация: Қаржылық сауаттылық жеке және қоғамдық деңгейде қаржылық шешімдер қабылдау қабілетін арттыруға бағытталған білім мен дағдылар жиынтығы. Ол адамдардың ақша басқару, инвестициялау, бюджетті жоспарлау, кредиттер мен қарыздарды тиімді пайдалану, сондай-ақ қаржылық тәуекелдерді бағалау сияқты аспектілерді меңгеруіне мүмкіндік береді. Қаржылық сауаттылықтың жоғары деңгейі азаматтардың экономикалық тұрақтылығын қамтамасыз етіп, қаржылық қызметтерді тиімді қолдануына, борыштық жүктемені азайтуға және жинақтауларын көбейтуге көмектеседі. Сондай-ақ, қаржылық сауаттылық әлеуметтік теңсіздікті төмендету және экономикалық өсуге ықпал ету үшін маңызды фактор болып табылады. Бүгінгі күні қаржылық сауаттылықты арттыруға арналған көптеген бағдарламалар, тренингтер мен ресурстар бар, олар қоғамның әр түрлі топтарына, соның ішінде жастарға, зейнеткерлерге және кәсіпкерлерге арналған. Сондықтан, қаржылық білім алу және оны қолдану — әрбір азамат үшін қажетті дағдылардың бірі жайлы жазылған.

Түйінді сөздер: қаржы, қаржылық сауаттылық, қаржылық шешім, инвестиция, несиені бақылау, бюджет

Қаржылық сауаттылық деп жеке адамдар мен ұйымдардың қаржыны тиімді басқару, инвестициялау, жинақтау және қарыз алу қабілеті. Қаржылық сауаттылық адамның қаржылық шешімдер қабылдау кезіндегі білім мен дағдыларын қамтиды. Қазіргі қоғамда маңызды рөл атқаратын тақырыптардың бірі. Көптеген адамдардың қаржылық білімінің жеткіліксіздігі олардың қаржылық жағдайына теріс әсер етуі мүмкін. Бұл мәселе жеке адамдардың ғана емес, тұтас елдер мен қоғамдардың экономикалық тұрақтылығына да әсер етеді. Нелітен сіз қаржылай сауатты болу керексіз: біріншіден қаржылы тұрақты боласыз, жақсы қаржылық білім, адамдар мен отбасыларға қаржылық мәселелермен тиімді күресуге мүмкіндік береді және сақтандыру, ауру немесе жұмыссыздық сияқты күтпеген жағдайларға дайын боласыз, және әрине табыстық өсім. Инвестициялау, дұрыс шешімдер қабылдау арқылы сіз табысты арттыруыңыз мүмкін. Кешенді қаржылық шешімдер: Қаржылық сауаттылық, адамдарға күрделі шешімдер қабылдауға көмектеседі, мысалы, несиелер мен инвестицияларды басқаруда. Статистикалық деректерге сүйенсек, ҚР Қаржы нарығын реттеу және дамыту агенттігі соңғы үш жыл көлемінде елдегі қаржылық сауаттылық деңгейі 2,82%-ға артқанын айтады. Мәселен, 2018 жылы қаржылық сауат деңгейі 36,25% болған болса, 2020 жылы 39,07%-ды, ал 2021 жылы 4-тоқсанда жүргізілген әлеуметтік зерттеуге сәйкес, 39,52%-ға жеткен. Агенттіктің болжамынша, 2024 жылы бұл көрсеткіш 41%-ға дейін көтерілмек. Бұл статистикаға мән беретін болсақ біздің мемлекеттің осы тұрғыда жағдайы мән берерліктей жаман емес.[1]

Қаржылық сауаттылықтың өзектілігі бүгінгі таңда, оның ішінде қаржылық рыноктардың күрделенуі, экономикалық тұрақсыздық және пандемиядан кейінгі кезең сияқты жағдайларға байланысты артып келеді. Өзектіліктің негізгі себептері болып: экономикалық

тұрақсыздық, кредит алудың артуы, инвестиция мүмкіндіктері, отбасылық бюджет, ақпараттық технологиялардың дамуы, стратегиялық болашақ жоспарлау жатады ал енді әр қайсысына тоқталып кететін болсақ. Экономикалық тұрақсыздық: Экономикалық дағдарыстар мен инфляция кезеңінде адамдардың қаржылық сауаттылығы олардың қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз етуге көмектеседі. Қаржылық білім, халықтың қауіпті жағдайларда өзін-өзі қорғауға мүмкіндік береді. Кредит алудың артуы: Заманауи қоғамда кредит алмайтын адамдардың саны азайып келеді. Қаржылық сауаттылық, адамдардың несиелерді қалай алу, пайдалану және қайтару керектігін түсінуіне мүмкіндік береді, бұл несиелік тарихты жақсартуға әсер етеді. Инвестиция мүмкіндіктері: Түрлі инвестициялық құралдар мен нарықтардың санының артуы, қаржылық сауаттылығы жоғары адамдарға өз капиталын тиімді басқаруға және ақша табуға мүмкіндік береді. Отбасылық бюджет: Отбасылар арасындағы қаржылық сауаттылық маңызды рөл атқарады. Жеке бюджетті тиімді жоспарлау, қаржылық қауіпсіздікті арттырады және мазасыздықты төмендетеді. Ақпараттық технологиялардың дамуы: Қаржылық өнімдер мен қызметтердің интернет арқылы қол жетімділігі, адамдардың қаржылық сауаттылығын арттыру үшін жаңа мүмкіндіктер ашады. Дегенмен, оларды дұрыс пайдалану үшін білім мен тәжірибе талап етіледі. Стратегиялық болашақ жоспарлау: Зейнетақымен қамсыздандыру, медициналық сақтандыру, білім алу мен карьерлік жоспарлар сияқты ұзақ мерзімді қаржылық мақсаттарды жүзеге асыру, қаржылық сауаттылықтың маңызды бөлігі болып табылады. Осы тақырып бойынша мәселе, әсіресе тез өзгеріп жатқан экономикалық жағдайларда, өте өзекті. Өйткені, қаржылық сауаттылық адамдарға өздерінің қаржысын тиімді басқаруға, тұрақтылыққа және болашаққа сенімділікке қол жеткізуге мүмкіндік береді. Мәселенің себептеріне тоқталатын болсақ біріншіден білім жетіспеушілігі, көптеген адамдар қаржылық негіздерді білмейді, бұл олардың жеке қаржыларын басқаруға ықпал етеді. Екіншіден, ақпараттың тапшылығы. Қаржы өнімдері мен қызметтері туралы ақпараттың жеткіліксіздігі немесе дәрежесі болуы. Көп адамдар несиелер, инвестициялар мен жинақтау құралдары туралы толық мәліметке ие болмайды. Үшіншіден, тәжірибенің жоқтығы. Жастар мен жаңа отбасылар қаржылық білімнен арыла береді, осыған байланысты олар қарыз алу мен қаржыны басқару дағдыларын игере алмайды. Тағы бір кедергілердің бірі культуралық аспектілер. Кей елдер мен мәдениеттерде қаржыны талқылауға құлықсыздық, бұл адамдардың қаржылық сауаттылығын арттыруды қиындатады. Маңызды кедергі технологиялық өзгерістер. Заманауи технологиялар мен қаржы өнімдерінің күрделілігі адамдардың қаржылық сауаттылығын төмендетеді. Нәтижесінде нақтылы қаржылық қиындықтар: Ашық әдебиет тапшылығы, адамдардың қарызға бату ықтималдығын арттырады, олар банкроттыққа немесе қаржылық дағдарысқа тап болуы мүмкін. Кедейлік: Көптеген адамдардың қаржылық білімнің жоқтығы, кедейлік деңгейінің артуына әкеледі [2].

Ал енді шешу жолына келер болсақ, ең алдымен білім беру бағдарламалары: Ғылыми-зерттеу орталықтары, мектептер мен жоғары оқу орындары қаржылық сауаттылықты арттыруға бағытталған курстар мен тренингтер ұйымдастыруы тиіс. Келесі кезекте ақпараттық науқандар: Мемлекеттік және жеке секторлардың ұйымдастыруымен өтетін қаржылық сауаттылықты насихаттау науқандары, халыққа ақпарат жеткізу үшін маңызды. Мамандардың көмегіде керек қаржылық кеңесшілер мен бухгалтерлер арқылы адамдарға қажетті ақпарат пен құралдар ұсыну. Интернет ресурстарын пайдалану, онлайн платформалар мен курстар, адамдардың қаржылық сауаттылығын арттыруға үлкен мүмкіндік береді. Жалпы қазіргі таңда үкімет тарапынан халықтың қаржылық сауаттылығын арттыру мақсатында бірқатар іс-шара қолға алынған. Мәселен, ҚР Үкіметі 2020 жылы 30 мамырда «Қаржылық сауаттылықты арттырудың 2020-2024 жылдарға арналған тұжырымдамасын» бекіткен болатын. Оның басты мақсаты да халықтың түрлі топтарының қаржылық білім деңгейін, сауатын және қаржылық қолжетімділігін арттыру. Осы орайда, ҚР Қаржы нарығын реттеу және дамыту агенттігіне сауаттылықты арттыру мақсатында істеліп жатқан жұмыстар жөнінде сұрау салғанбыз. ҚР ҚНРДА Қаржылық қызметтерді тұтынушылардың құқықтарын қорғау департаментінің директоры Александр Терентьев қазақстандықтардың қаржылық сауатын арттыру бойынша қолға алынған іс-шарамен таныстырып өтті. Қаржылық сауаттылық

мәселесі қоғамның жалпы дамуына, экономикалық тұрақтылығына әсер ететін негіз болғандықтан, оны шешу үшін көпшілік қауым мен мемлекеттік органдардың белсенділігі аса маңызды. Негізгі құрамдас бөліктеріне келер болсақ.[3]

Бюджет жасау: Қаржылық жоспарлау мен бақылау. Оңтайлы бюджет жасау арқылы адам өз кірістерін және шығыстарын тиімді бақылап, қаржылық тұрақтылығын арттыра алады. Жинақтау: Қаржы резервтерін құру. Төтенше жағдайларға немесе маңызды сатып алуларға арнап жинақтау, қаржылық қауіпсіздікті қамтамасыз етеді. Инвестициялау: Қаржылық активтерді сатып алу арқылы өз капиталын өсіру. Инвестициялау механизмдерін түсіну, тәуекелдерді басқаруға көмектеседі. Несиені басқару: Несие алуды, оны пайдалануды және қайтаруды түсіну. Несиелік тарихты бақылау мен қатынасты басқару, қаржылық келешекті сақтау үшін маңызды. Қаржылық өнімдер туралы білім: Банктік шоттар, несие карталары, инвестициялық қорлар, зейнетақы жоспарлары сияқты қаржы құралдарының ерекшеліктерін білу.[4]

Қаржылық сауаттылықты арттыру жолдары

Білім алу: Қаржылық сауаттылық курстарына, семинарларға қатысу немесе онлайн ресурстарды пайдалану. Кітаптар мен мақалалар оқу: Қаржы басқару, инвестициялау және экономика туралы әдебиеттерді оқу. Практикалық тәжірибе: Жеке бюджет құру, қаржылық есептер жүргізу, инвестициялауға бастау жасау. Маманнан кеңес алу: Қаржылық кеңесшілермен немесе бухгалтерлермен жұмыс жүргізу, олардан құнды ақпарат алу.[5]

Қорытындылай келе, мынадай негізгі ойларды атап өтуге болады: Қаржылық сауаттылық – бұл ақшаны тиімді басқаруға, жоспарлауға және инвестициялауға мүмкіндік беретін білімдер мен дағдылар жиынтығы. Ол адамдардың қаржылық тұрақтылығын арттырып, қарыздарды азайтуға, инвестицияларды тиімді жүргізуге, болашаққа сенімділікке және өмір сүру сапасын жақсартуға ықпал етеді. Экономикалық дағдарыстар мен инфляция кезеңінде адамдардың қаржылық сауаттылығы олардың қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз етуге көмектеседі. Қаржылық білім, халықтың қауіпті жағдайларда өзін-өзі қорғауға мүмкіндік береді. Қаржылық сауаттылықты арттыру үшін білім алу, бюджет жасау, қарыздарды басқару, инвестицияларды үйрену, сақтандырудың маңыздылығын түсіну, несиелік тарихты жақсарту, шығындарды басқару және жеке қаржылық жоспарлау сияқты қадамдарды жасау қажет. Қаржылық сауаттылық – бұл жеке адамдардың ғана емес, қоғамның дамуы үшін маңызды фактор. Ол тұрақты экономикалық өсуге, жаңа жұмыс орындарының пайда болуына және қоғамдағы әл-ауқаттың жақсаруына ықпал етеді. Қаржылық сауаттылықтың маңыздылығын түсініп, оны арттыру үшін қажетті шараларды қабылдау өте маңызды. Бұл әр адамның өмірінде де, қоғамның дамуында да маңызды рөл атқарады. Қаржылық сауаттылық әрбір адамның, отбасының тіршілігінің маңызды бөлігі болып табылады, өйткені ол жақсы болашаққа, қаржылық тұрғыдан тұрақты өмірге жетуге көмектеседі. Жеке қаржыны тиімді басқарудың кілті – мақсат қою, жоспарлау, бюджет жасау және өз ресурстарын дұрыс ұйымдастыру. Қаржылық білімді арттыру, түрлі қаржы құралдарын түсіну, сондай-ақ нарықтағы өзгерістерді бақылау адамдарға ұзақ мерзімді қаржылық тұрақтылыққа жетуге көмектеседі.

Қолданылған әдебиеттер тізімі:

1. Р.Д. Досжан Т. Жоламанова, Ақша. Несие. Банктер.-Алматы: Экономика. 2021.-130б
2. Г.С. Майкопова Д.Б. Исиргепова, Қаржы және банк ісі Алматы. 2019.-213б
3. В. Авденин. «Қаржылық сауат әліппесі» //Қазақстан Экономикасы.-2020.-№5.60-75б
4. М.С.Бақытжанов, "Инвестиция негіздері" - Шымкент. 2023. -67-71б
5. https://test.ksu.edu.kz/files/TB/book/econom/karzhy_ucheb_posobie.pdf

**СОВРЕМЕННЫЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВЫЗОВЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ
РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН И ЕЕ БУДУЩЕГО**

¹Шинкарева Юлия Владимировна, ²Алимова Нургуль Жакабаевна

¹ jshinkarevaaaa@gmail.com

² Alimova.nurgul74@mail.ru

¹ студентка 3 курса по образовательной программе 6В04103-Учет и аудит, факультета экономики и права,

² м.э.н., старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета и управления Костанайского регионального университета им.А.Байтұрсынұлы, г. Костанай.

Аннотация. В статье рассматриваются ключевые социально-экономические вызовы, стоящие перед Республикой Казахстан, такие как необходимость диверсификации экономики, устойчивого развития и преодоления глобальных вызовов. Особое внимание уделено интеграционным процессам и сотрудничеству с международными партнерами, включая страны ЕАЭС и Китай. Проанализированы текущие экономические тенденции, влияние внешних факторов на развитие страны, а также определены перспективы повышения конкурентоспособности Казахстана на мировой арене.

Ключевые слова. Казахстан, экономика, вызовы, развитие, перспективы, международное сотрудничество, интеграция.

Введение. В условиях глобальных экономических изменений и нарастающей конкуренции страны мира сталкиваются с новыми вызовами. Для Республики Казахстан, обладающей значительным ресурсным потенциалом, стратегическое значение имеют диверсификация экономики, повышение конкурентоспособности и развитие международного сотрудничества [1]. Экономическое развитие Республики Казахстан сопровождается как внутренними, так и внешними вызовами. Эти вызовы включают глобальные изменения в мировой экономике, санкционное давление, переход к «зеленой» экономике, а также социальные вопросы, связанные с устойчивым ростом доходов населения.

Экономика Казахстана традиционно ориентирована на сырьевые отрасли, что делает её уязвимой к колебаниям мировых цен на энергоносители. В то же время страна активно реализует реформы, направленные на устойчивое развитие, цифровизацию и переход к "зелёной" экономике. Партнёрство с такими странами, как Россия, Китай и государства Европейского Союза, открывает новые возможности для укрепления национальной экономики и интеграции в мировые рынки.

Целью статьи является анализ актуальных социально-экономических вызовов Казахстана, а также перспектив его развития в контексте международного сотрудничества. Рассматриваются ключевые направления реформ, экономические и социальные приоритеты, а также роль международных партнёров в обеспечении устойчивого роста.

Основная часть. Диверсификация экономики является ключевым направлением социально-экономического развития Республики Казахстан. В условиях глобальной нестабильности, связанной с колебаниями цен на сырьевые ресурсы, государство стремится снизить зависимость от экспорта нефти, газа и металлов, которые на данный момент составляют основу национального дохода

Проблемы диверсификации экономики

1. Зависимость от сырьевых ресурсов. Доля нефтегазового сектора в структуре ВВП превышает 15%, а на экспорт сырья приходится более 60% общего объема внешней торговли [2]. Это делает экономику уязвимой к мировым экономическим кризисам.

2. Недостаток инвестиций в несырьевые отрасли. Несмотря на усилия государства, такие сектора, как обрабатывающая промышленность, сельское хозяйство и туризм, получают меньшее внимание инвесторов

3. Отсутствие развитой инфраструктуры. Для поддержки новых отраслей необходимо улучшать транспортные и логистические системы, что требует значительных затрат.

4. Кадровая проблема. Для перехода на более сложные технологические процессы требуется квалифицированная рабочая сила, что создаёт необходимость в реформировании системы образования

Возможности для диверсификации

1. Развитие обрабатывающей промышленности. Казахстан обладает достаточной сырьевой базой для создания цепочек добавленной стоимости, что может увеличить экспорт переработанных товаров.

2. Сельское хозяйство. Уникальные климатические условия позволяют расширить экспорт органической продукции и переработанных сельхозтоваров.

3. Туризм. Развитие туристической инфраструктуры и продвижение культурного наследия может стать одним из драйверов экономического роста.

4. Цифровизация. Программа «Цифровой Казахстан» создаёт возможности для развития IT-сектора и внедрения инноваций в производство и услуги.

Таблица 1-Структура ВВП Казахстана, %

Сектор экономики	2020	2021	2022
Нефтегазовый сектор	15.6	14.9	14.2
Обрабатывающая промышленность	11.4	12.1	12.8
Сельское хозяйство	5.3	5.7	6
Услуги	42.7	44.0	45.3

Диверсификация экономики требует последовательной государственной политики, поддержки инвесторов и улучшения образовательной базы. Эти меры позволят Казахстану создать устойчивую экономику, способную адаптироваться к вызовам глобальной нестабильности.

Социальные вопросы: неравенство доходов и уровень безработицы. Неравенство доходов и уровень безработицы остаются актуальными социально-экономическими проблемами Республики Казахстан. Эти факторы значительно влияют на устойчивость общества и качество жизни населения, требуя внимания со стороны государства и международных организаций.

В Казахстане наблюдается значительный разрыв между доходами городского и сельского населения. По данным Комитета статистики, средний доход городских жителей в 1,5–2 раза превышает доходы сельских жителей (данные за 2023 год) [3]. Основные причины включают недостаток рабочих мест в сельской местности, низкую производительность сельского хозяйства и ограниченный доступ к образованию и медицинским услугам.

Неравномерное распределение доходов также связано с концентрацией высокооплачиваемых рабочих мест в крупных городах, таких как Алматы и Астана, где сосредоточены основные финансовые и промышленные предприятия. Ситуация усугубляется инфляцией, которая особенно сильно отражается на малообеспеченных слоях населения.

Проблема безработицы. Уровень официальной безработицы в Казахстане составляет около 4,8% (2023 год). Однако скрытая безработица, особенно в сельской местности, может достигать 10–12%. Молодёжь и женщины являются наиболее уязвимыми категориями на рынке труда.

Правительство предпринимает меры для снижения уровня безработицы. Программы, такие как «Еңбек» и «Бастау Бизнес», направлены на развитие предпринимательства, переобучение кадров и создание новых рабочих мест [4]. Тем не менее, существует необходимость более активного участия частного сектора в трудоустройстве.

Решение проблем неравенства доходов и безработицы требует комплексного подхода, включающего инвестиции в социальные программы, развитие инфраструктуры в сельских районах и поддержку малого и среднего бизнеса. Только так можно достичь социальной стабильности и повысить уровень жизни населения.

Евразийский экономический союз (ЕАЭС) является ключевой платформой для развития интеграции Казахстана с государствами постсоветского пространства. Участие в этом объединении открывает для страны новые возможности в торговле, кооперации и экономическом развитии.

Значение торговли в рамках ЕАЭС. Казахстан активно использует возможности свободной торговли в рамках ЕАЭС. В 2023 году объём товарооборота с государствами-членами союза составил более \$25 млрд, что на 8% выше показателей предыдущего года. Основные торговые партнёры Казахстана в ЕАЭС — Россия (около 80% товарооборота) и Беларусь.

Экспорт Казахстана в страны ЕАЭС включает нефть, металлы, зерно и продукты химической промышленности. В то же время импортируется оборудование, транспортные средства и продовольственные товары. Совместные проекты способствуют росту добавленной стоимости и развитию несырьевых отраслей.

Казахстан поддерживает инициативы по унификации технических стандартов, снятию барьеров в торговле и развитию совместных инфраструктурных проектов. Транспортные коридоры, такие как «Север-Юг» и «Западная Европа – Западный Китай», играют важную роль в улучшении логистики и упрощении экспорта.

В рамках ЕАЭС Казахстан также активно участвует в разработке общих подходов к цифровизации и развитию «зелёной» экономики. Это позволяет стране интегрироваться в глобальные технологические и экологические тренды.

ЕАЭС предоставляет Казахстану уникальную возможность для укрепления позиций на международной арене и диверсификации экономики. Торговля и интеграция в рамках союза способствуют повышению конкурентоспособности казахстанских товаров и развитию инфраструктуры.

Китайская инициатива «Один пояс, один путь» (ОПОП) нацелена на создание обширной инфраструктурной сети, соединяющей страны Азии, Европы и Африки. Казахстан, расположенный на пересечении ключевых транспортных маршрутов, играет стратегически важную роль в данной инициативе. Через свои территории проходят как железные, так и автомобильные дороги, которые обеспечивают быстрые и надежные транспортные коридоры. В рамках ОПОП Казахстан инвестирует в модернизацию своих инфраструктурных объектов, таких как порты, логистические центры и железные дороги, что повышает его конкурентоспособность как транспортного узла.

На фоне глобальных экономических тенденций, интеграция Казахстана в Евразийский экономический союз (ЕАЭС) имеет огромное значение. ЕАЭС, созданный для обеспечения свободного передвижения товаров, услуг, капитала и рабочей силы, способствует укреплению экономических связей между его членами. Казахстан, являясь ключевым участником ЕАЭС, использует возможности, предоставляемые программой, для увеличения объемов торговли и привлечения иностранных инвестиций. Взаимодействие с другими странами-участницами организации открывает новые перспективы для казахстанского бизнеса, увеличивая экспортные возможности[5].

Таким образом, синергия между ОПОП и интеграцией в ЕАЭС позволяет Казахстану не только укрепить свою инфраструктуру, но и повысить экономическую устойчивость, создавая благоприятные условия для дальнейшего развития и расширения международной торговли.

Переход Казахстана к зеленой экономике представляет собой важный шаг в контексте глобальных изменений климата и стремления к устойчивому развитию. Одной из ключевых составляющих этого перехода является использование возобновляемых источников энергии (ВИЭ), таких как солнечная, ветровая, гидроэнергия и биомасса. Казахстан, обладая обширными природными ресурсами, имеет значительный потенциал для развития этих технологий.

В последние годы Казахстан активно инвестирует в развитие ВИЭ, что отражает усилия правительства по снижению зависимости от ископаемых источников энергии и достижению

экологических целей. В 2021 году Казахстан подписал Парижское соглашение, обязательства которого направлены на сокращение выбросов углерода и увеличение доли возобновляемых источников в энергетическом балансе страны [6]. На 2023 год доля ВИЭ в общем объеме энергии составила около 4%, при этом правительство ставит амбициозную цель достичь 30% к 2030 году [7].

Солнечные электростанции (СЭС) и ветряные установки представляют собой наиболее динамично развивающиеся сегменты. В Казахстане имеется значительный потенциал для солнечной и ветровой энергетики, особенно в южных и восточных регионах страны. Ветровой потенциал Казахстана оценивается в 920 ГВт, что позволяет обеспечить долгосрочное развитие ветровых энергетических проектов.

Важным аспектом перехода Казахстана к зеленой экономике является создание новых рабочих мест и развитие местных сообществ. Проекты в сфере возобновляемой энергетики способствуют не только созданию рабочих мест в производстве и обслуживании ВИЭ, но и развитию сопутствующих отраслей, таких как строительство, транспортировка и логистика. Это в свою очередь приводит к экономическому процветанию регионов, что особенно актуально для удаленных и сельских территорий.

Таблица 2-Мощность возобновляемых источников энергии в Казахстане на 2023 год

Источник энергии	Мощность ,МВт	Доля вообщем энергобаланса , %
Солнечная энергия	1.200	2.5
Ветровая энергия	650	1.5
Гидроэнергия	1.500	2.0
Мощность ВИЭ	3.350	6.0

Казахстан также активно развивает международное сотрудничество в области ВИЭ, подписывая соглашения с другими странами и участвуя в глобальных инициативах по устойчивой энергетике. Это сотрудничество предоставляет доступ к передовым технологиям и инвестициям, что ускоряет процесс перехода на возобновляемые источники энергии.

Кроме того, необходимо отметить значимость образовательных программ и повышения квалификации кадров в области зеленой энергетики. Подготовка специалистов, способных работать с современными технологиями, станет залогом успешной реализации проектов ВИЭ и конкуренции на мировом рынке. Инвестирование в образование и научные исследования — это инвестиции в будущее Казахстана как страны, способной успешно адаптироваться к вызовам современности.

Цифровизация экономики: проект «Цифровой Казахстан». Одним из ярких примеров успешной реализации проекта «Цифровой Казахстан» является внедрение системы электронного документооборота в государственных учреждениях. Это позволило существенно сократить время обработки документов и упростить взаимодействие между гражданами и государством. Теперь граждане могут получать многие услуги, не выходя из дома, что ведет к повышению уровня удовлетворенности населения[8].

Цифровизация экономики является важным направлением модернизации экономики Казахстана, направленным на повышение конкурентоспособности, улучшение государственных услуг и стимулирование инноваций в различных отраслях. Проект «Цифровой Казахстан», инициированный правительством страны в 2017 году, стал основой для внедрения цифровых технологий и платформ, способствующих модернизации экономической инфраструктуры.

Основной целью статьи является создание высокотехнологичной, эффективной и доступной цифровой экосистемы, которая обеспечивает рост производительности, снижение операционных расходов и повышение качества услуг в ключевых отраслях, таких как сельское хозяйство, промышленность, здравоохранение и образование. Важными компонентами

цифровой трансформации являются автоматизация процессов, использование Big Data, Интернета вещей (IoT) и искусственного интеллекта (AI).

Также немаловажным аспектом цифровизации является развитие стартапов и поддержка инновационных компаний. Государственные программы и фонды инвестируют в новые технологии и инициативы, что способствует созданию благоприятной экосистемы для предпринимательства. Это особенно актуально для молодежи, которая всё более активно внедряет цифровые решения в различные сферы[9].

Особое внимание в рамках программы уделяется цифровизации государственного сектора. Внедрение электронных государственных услуг, переход к "умным" городам, а также внедрение электронных торговых платформ и услуг для бизнеса позволяют значительно улучшить качество и доступность государственных услуг для граждан.

Таблице 3- Ключевые результаты реализации проекта «Цифровой Казахстан» на 2023 год

Направление	Количество внедренных решений	Ожидаемое улучшение (%)
Электронные услуги	220	30
Цифровизация здравоохранения	150	25
Умные города	10	20
Электронная коммерция	120	40

Параллельно с этим продолжается работа по укреплению кибербезопасности, что является необходимым условием для доверия к цифровым сервисам. Успешная реализация всех этих мероприятий позволит Казахстану не только адаптироваться к новым вызовам цифровой эпохи, но и занять конкурентные позиции на международной арене. В итоге, проект «Цифровой Казахстан» открывает новые горизонты для устойчивого экономического роста и социальной стабильности страны[10].

Проект «Цифровой Казахстан» оказывает существенное влияние на развитие экономики, увеличивая прозрачность, снижая коррупцию и способствуя улучшению делового климата. В будущем ожидается дальнейшая интеграция новых технологий, что позволит стране выйти на новый уровень цифровой зрелости и увеличить объем цифровых продуктов на внутреннем рынке[11].

Заключение. Казахстан находится на переломном этапе своего социально-экономического развития, сталкиваясь с множеством вызовов, но облада значительными возможностями для их преодоления. Диверсификация экономики остается одним из ключевых приоритетов, так как страна стремится сократить зависимость от сырьевых ресурсов. Реализация новых проектов и привлечение инвестиций в несырьевые отрасли создают основу для более устойчивого экономического роста[12].

Социальные аспекты, включая неравенство доходов и уровень безработицы, требуют комплексных мер для их решения. Государственные программы, направленные на повышение благосостояния граждан, образование и развитие трудовых навыков, имеют важное значение для укрепления социальной стабильности и повышения уровня жизни населения.[13]

Международное сотрудничество играет важную роль в экономическом развитии Казахстана. Участие в ЕАЭС способствует углублению экономической интеграции и расширению торговых возможностей, тогда как китайская инициатива «Один пояс, один путь» открывает перспективы для масштабного развития транспортной и логистической инфраструктуры.

Внедрение современных технологий и переход к зеленой экономике обозначают долгосрочные направления развития. Использование возобновляемых источников энергии и реализация программы «Цифровой Казахстан» отражают стремление государства к модернизации и устойчивому развитию.

Казахстан также должен уделять внимание человеческому капиталу, который является основой для формирования конкурентоспособной экономики. Инвестиции в образование,

здравоохранение и научные исследования создадут качественную рабочую силу, способную адаптироваться к изменениям на рынке труда и поддерживать инновационные процессы. Поддержка стартапов и малых и средних предприятий станет важным шагом на пути к созданию динамичной и разнообразной экономики. Для достижения поставленных целей необходимо укрепление институциональной среды, что включает борьбу с коррупцией, улучшение правоприменительной практики и защиту прав собственности. Прозрачность и предсказуемость со стороны государственных органов укрепят доверие среди инвесторов и граждан, способствуя более активному участию в экономических процессах[14].

Таким образом, Казахстан имеет все предпосылки для успешного преодоления существующих вызовов и выхода на новый уровень экономической, социальной и технологической зрелости. Ключевыми факторами успеха станут последовательная государственная политика, активное международное сотрудничество и привлечение частного сектора к реализации стратегических инициатив.

Список использованных источников

1. Комитет статистики Республики Казахстан. «Социально-экономическое развитие за 2023 год». – Алматы: Комстат, 2023. стр. 45–50.
2. Всемирный банк. Отчёт по неравенству доходов в Центральной Азии. – Астана: WB, 2023. стр. 30–35
3. Программа «Еңбек». Министерство труда и социальной защиты населения РК. – Астана: Минтруд, 2023. стр. 12–20.
4. Аналитический центр при Правительстве РК. «Экономические вызовы Казахстана: 2023 год». – Астана: АЦП, 2023. стр. 18–25.
5. Евразийская экономическая комиссия. «Итоги торговли в рамках ЕАЭС за 2023 год». – Москва: ЕЭК, 2024. стр. 15–22.
6. Министерство торговли и интеграции РК. «Экспортный потенциал Казахстана в ЕАЭС». – Астана: Минторг, 2023. стр. 10–18.
7. Отчёт по развитию инфраструктуры ЕАЭС. – Алматы: Центр интеграции, 2023. С. 25–30.
8. Аналитический центр при Правительстве РК. «ЕАЭС как фактор экономического роста Казахстана». – Астана: АЦП, 2023. стр. 35–40.
9. Тарасенко, И. (2020). «Китайская инициатива «Один пояс, один путь»: потенциальные преимущества для Казахстана». Экономические исследования, 15(3), стр. 45–56.
10. Петрова, Н. (2019). «Евразийский экономический союз: интеграционные процессы в Центральной Азии». Журнал международных отношений, 22(4), стр. 88–101.
11. Министерство энергетики Республики Казахстан. (2022). Анализ состояния возобновляемых источников энергии в Казахстане. Алматы: Энергетическое агентство РК, стр. 45–56.
12. Национальная академия наук Казахстана. (2021). Экологическая политика Казахстана: стратегические направления и перспективы. Алматы: Научное издательство, стр. 34–38.
13. Министерство цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности РК. (2022). Цифровая трансформация Казахстана: достижения и перспективы. Алматы: Информационно-аналитическое агентство РК, стр. 52–58.
14. Агентство по статистике Республики Казахстан. (2023). Экономика Казахстана в условиях цифровизации. Нур-Султан: Агентство по статистике РК, стр. 15–19.

Ян Сянжун

yxryoula@gmail.com

Магистрант, ЕНУ им. Л.Н. Гумилева

Научный руководитель: К.э.н., профессор Байгабулова К. К.

Аннотация. В статье рассматриваются экономические и торговые отношения Казахстана с разными странами, его участие в региональных интеграционных процессах, векторы импорта и экспорта, роль государства как важного игрока на мировой экономической арене. В условиях стремительных изменений в технологической среде и повышенных требований к эффективности и прозрачности государственного управления, международное сотрудничество становится неотъемлемой частью реформ и инноваций.

Ключевые слова: Казахстан; социально-экономические проблемы; перспективы развития международного сотрудничества

Казахстан имеет выгодное географическое положение и располагает большими запасами нефти, природного газа, железной, медной и урановой руды, редкоземельных и благородных металлов. Наличие природных ископаемых привлекает многих иностранных инвесторов, благодаря чему происходит обмен информацией и технологиями, сотрудничество в сфере производства и потребления товаров за рамками государственных границ. Это поддерживает на плаву собственную экономику, способствует расширению рынка сбыта ценного сырья, используемого в различных сферах промышленности и строительства. В настоящее время в РК сформированы и действуют торговые, инвестиционные, валютные и научно-технические направления международных экономических отношений. Развитие торговли и укрепление позиций на внешнем рынке происходит благодаря следующим принципам и стратегиям:

- открытости, свободному доступу иностранных инвестиций, товаров и услуг на внутренний рынок;
- ориентации на экспорт;
- созданию специальных экономических зон, предоставлению налоговых льгот для привлечения капитала, использования передовых технологий и опыта других стран;
- заключению двусторонних торговых связей, проведению миссий и выставок;
- участием в региональных организациях ЕАЭС, ШОС и СНГ и Всемирной торговой организации (ВТО).

Членство в Евразийском экономическом союзе, Шанхайской организации сотрудничества (ШОС) и Содружестве независимых государств упростило торговлю в региональной структуре и укрепило экономические связи.

В 2023 г. товарооборот со странами ЕАЭС составил 13 843,1 млн долларов США, что в номинальном выражении больше на 4,1% по сравнению с аналогичным периодом 2022 года. В общем объеме внешнеторгового оборота Казахстана со странами ЕАЭС большую долю занимает Россия — 91,9%, далее следуют Киргизия — 4,6%, Беларусь — 3,3% и Армения — 0,2%.

Основу экономики страны составляют горнодобывающая, перерабатывающая, химическая отрасли, экспорт и импорт. Значительную часть экспорта в различные государства составляют энергетические ресурсы – нефть, газ, уран, без которого не работают атомные электростанции. Республика является лидером по добыче урана и производит этого минерала 33% от всего мирового объема. К экспорту относится и другое сырье:

- медь, ее необработанные сплавы, руды, концентраты и катоды;
- необработанный цинк, ферросплавы;
- радиоактивные химические элементы и изотопы.

Доля минерального сырья достигает 58% от всего объема экспорта. Остальная часть продукции, отправляемая за рубеж, приходится на сельскохозяйственную продукцию: зерно, молоко, мясо и продукты из них, металлопрокат, товары химической и машиностроительной

отрасли промышленности. Кроме того, развивается туристическая и транспортная сфера, налаживается производство высокотехнологичного оборудования.

К основным импортируемым товарам относятся легковые автомобили и телефонные аппараты, кабины и кузова для грузовиков, детали механизмов и моторов, лекарственные средства. Ключевыми экономическими партнерами Казахстана являются Россия, Евросоюз и Китай.

Объем товарооборота между Россией и Казахстаном ежегодно растет и за 2023 г. достиг 2,2 трлн рублей. Ключевая сфера взаимодействия экономик двух стран – топливно-энергетический комплекс. Доля экспорта в РФ составляет 12,5 % от общего объема, а в рамках ЕАЭС — 91,8%. В Россию поставляются:

- железные руды и концентраты, черный металл, его отходы и лом;
- ферросплавы, оксид алюминия, природные фосфаты кальция;
- текстиль, пластики, продукты неорганической химии;
- стальной листовой прокат;
- продовольственные товары;
- приборы, аппараты, оборудование, машины.

Доля импорта за истекший год из России составила 26,7% из общего объема привозимых материалов и продукции. Это продукты животного и растительного происхождения, в том числе сахар, а также древесина и лесоматериалы, металлоконструкции из нержавеющей стали, различные стройматериалы, текстильные изделия, гигиенические, косметические и моющие средства, природный газ, железнодорожные вагоны и многое другое. Россия является крупным инвестором Казахстана. За последнее десятилетие сумма российских инвестиций составила 19 млрд долларов, в РФ было вложено 5,6 млрд долларов. Оба государства планируют увеличить транзитные перевозки по своим территориям, внедрять больше цифровых технологий в производственные процессы на 18000 предприятиях с российским капиталом.

Евросоюз является крупным и значимым партнером по внешней торговле республики. На долю ЕС приходится 30% товарооборота, за 2023 г. этот показатель составил 40 млрд долларов. Казахстан продолжает наращивать количество товарных позиций для экспорта. Объем инвестиций из ЕС в экономику республики составил 12,5 млрд долларов.

В мае 2023 г. Евросоюз и Казахстан подписали двустороннее финансовое соглашение «Инструмент сотрудничества РК-ЕС» на 9 млн евро для поддержания реализации Соглашения о расширенном партнерстве и сотрудничестве между ЕС и Казахстаном. После начала СВО Казахстан углубил свои отношения с Евросоюзом и повысил количество взаимных торговых сделок и поставок сырья и экологически чистого водорода для производства ветряных турбин, аккумуляторов для электромобилей, чтобы снизить зависимость от России. Рынок Европы стал более открытым после введения санкций Брюсселя на запрет импорта нефти из РФ, что позволило казахстанским поставщикам сырья из-за низких издержек быть более конкурентоспособными, чем экспортеры из США.

По итогам 2023 г. Казахстан экспортировал в европейские страны сырья и товаров на 28,5 млрд долларов. Более 86% стоимости экспорта из республики обеспечили основные страны-импортеры: 48% – Италия, 14% – Нидерланды, 10% – Франция, 8% – Румыния, 7% – Греция. Почти весь объем экспорта приходится на долю сырой нефти. Так, Компания «КузМунайГаз» заключила соглашение с российской компанией «Транснефть» на прокачку нефти по нефтепроводу «Дружба» в Германию на 1,2 млн т.

Также в страны ЕС увеличились поставки:

- пшеницы – в 2,2 раза;
- титана – на 50%;
- редкоземельных и радиоактивных металлов – на 45%.

Президент РК К. Ж. Токаев отметил, что производство урана обеспечивает более 25% ядерного топлива в Европе. Компания Orano SA совместно с «Казатопром» разрабатывает урановые месторождения, используя передовые французские технологии и финансовые инструменты. Аналитик А. Бейсембаев сказал, что РК поставляет необходимые Европе

энергоресурсы, а взамен получают товары легкой промышленности, высокотехнологичную продукцию, легковые автомобили, телефонные аппараты и многие товары народного потребления.

За годы независимости, по словам Президента К. Ж. Токаева, Китай инвестировал 20 млрд долларов. Главными сферами финансовой и страховой деятельности КНР с целью взаимного сотрудничества являются нефтегазовая, горнодобывающая, строительная отрасли, логистика, транспортное складирование, инфраструктура.

15 июня 2023 г. в Варшаве состоялся форум «Казахстан-Польша» с целью активизирования экономических связей, укрепления контактов между партнерами и инвестиционного сотрудничества. Так, в ходе мероприятия состоялось подписание Меморандума между АО «НК «KAZAKH INVEST» и польской компанией «SENEKA» о строительстве завода по производству кормов для выращиваемой рыбы в Казахстане. Сумма проекта составит 100 млн долларов. Вице-министр торговли К. Торебаев отметил, что Польша является одним из ведущих партнеров в Восточной Европе. Товарооборот между странами за последние 2 года вырос на 79% и достигает 1,4 млрд долларов в год. Экспорт из Казахстана достиг 771 млн долларов, импорт из Польши – 587 млн долларов.

В Казахстане сейчас работает 55 китайских заводов. На форуме «Один пояс – один путь» глава РК отметил важность этого события для своего государства, где был подписан договор на сумму 27 млрд долларов о реализации десятков совместных проектов, среди которых:

- строительство сухого моста в Хоргосе;
- производство легковых автомобилей, тракторов;
- модернизация производства порошкового полипропилена;
- строительство стекольного, опреснительного, маслоэкстракционного заводов;
- модернизация Тургусунской ГЭС -1;
- строительство солнечных электростанций;
- активизация разработки в горном металлургическом комплексе в Жамбыльской области.

Множество проектов (более 55) гарантировано обеспечат рабочие места для нескольких десятков тысяч казахстанских граждан. В Китай экспортируют нефть, газ, различные виды руды и другое ценное сырье, а также продукцию сельского хозяйства – зерно, муку, растительные и животные жиры, молочные и мясные продукты. Из Поднебесной экспортируется более 800 наименований продукции, в том числе электронная техника, электрооборудование, транспортные средства и строительная техника, запчасти и механизмы, продукция текстильной промышленности.

Казахстан активно развивает внешнюю торговлю с регионами и странами мира, что оказывает положительное влияние на усиление внутренней экономики и укрепление места на мировой арене. Участвуя в международных экономических организациях, страна на равных правах принимает значимые решения, обеспечивая свою стабильность. В последние годы РК прочно интегрировалась в систему международных экономических отношений, наращивает доли продаж, увеличивает количество экспортных товаров и повышает эффективность торговых связей во многих регионах планеты. В планах стратегического развития до 2050 г. намечено расширение не сырьевого сектора и создание новых точек роста экономики и рынков сбыта, развитие сотрудничества во всех базовых отраслях и увеличение количества крупных торговых объектов в мире.

Казахстан добился значительных успехов в привлечении прямых иностранных инвестиций. Внешнеторговый оборот за первые 11 месяцев 2023 года достиг 126 миллиардов долларов США, увеличившись в годовом исчислении на 2,2%. Правительство стремится создать более открытую и привлекательную инвестиционную среду путем создания специальных экономических зон, улучшения налоговой политики и укрепления правовой системы. На 6-м казахстанском глобальном инвестиционном круглом столе была предложена цель привлечения к 2029 году не менее 150 миллиардов долларов США иностранных инвестиций. На долю страны в настоящее время приходится 70% иностранных инвестиций в Центральную

Азию. Внедрение этих иностранных капиталов не только приносит большой объем капитала, технологий и опыта управления для локализации и инноваций в области науки и техники, но также способствует обмену и сотрудничеству между местными предприятиями и международными предприятиями, ускоряет совершенствование научных и технологических инноваций, возможностей и способствует модернизации и модернизации промышленной структуры

Заглядывая в будущее, Казахстан должен настаивать на том, чтобы локализация науки и технологий и инновации стали основной движущей силой национального развития, в полной мере использовать внутренние и зарубежные ресурсы и рынки, активно решать проблемы и постоянно совершенствовать стратегии развития. Только таким образом Казахстан сможет успешно превратиться в современную страну с диверсифицированной экономикой и устойчивым развитием, играть более важную роль в региональной и даже глобальной экономике и обеспечить прочную социально-экономическую стабильность и процветание

Список использованной литературы:

1. Мухтарова К., Конуспаев Е., Макашева К., Шакиров К. Позиции Казахстана в экономическом сотрудничестве с другими странами Центральной Азии: <https://doi.org/10.37178/ca-c.21.2.10>

2. Еримбетова К. Сотрудничество стран Центральной Азии в современных условиях // e-history.kz, 14 апреля 2018

3. Сарсенова М. Сможет ли Казахстан удерживать лидирующие позиции в Центральной Азии? // Капитал, 11 октября 2019

4. Койшыбаев Г. Центральная Азия: новый этап в укреплении регионального партнерства и доверия // Вестник дипломатии, 13 июня 2018, №2

1. Указ Президента Республики Казахстан от 6 марта 2020 года № 280 «О Концепции внешней политики Республики Казахстан на 2020–2030 годы» // Официальный сайт Президента РК, 9 марта 2020

ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ В КОМПАНИИ С ПОМОЩЬЮ РОБОТИЗАЦИИ

Айтбанов А. Т.

aitbanov640@gmail.com

Магистрант, Казахстанско-Британский технический университет

Республика Казахстан, г. Алматы

Аннотация. Компании часто тратят много времени и ресурсов на повторяющиеся задачи, что приводит к ошибкам и неэффективности при выполнении этих операций вручную. Роботизация процессов (RPA) предлагает перспективное решение для автоматизации таких процессов, однако её внедрение и интеграция в существующие системы управления могут быть сложными. В данном исследовании рассматривается, как RPA может быть интегрирована с системой управления бизнес-процессами (BPM) для повышения производительности и эффективности управления процессами.

Введение. В современном быстром бизнес-мире компании постоянно стремятся повысить свою эффективность и сократить затраты. Значительная часть времени и ресурсов часто уходит на выполнение повторяющихся задач в процессах. Согласно глобальному индексу работы Asana, 62% рабочего дня теряется на повторяющиеся задачи. Эти задачи, выполняемые вручную, подвержены человеческим ошибкам, неэффективности и несогласованности, что в итоге может повлиять на общую продуктивность и эффективность организации.

Роботизированная автоматизация процессов (RPA) является трансформационной технологией, которая автоматизирует обычные и повторяющиеся процессы, которые ранее выполнялись людьми. За последние годы возрос интерес к робототехнике и применению когнитивных и искусственных технологий как в СМИ, так и на конференциях. Согласно третьему ежегодному опросу Deloitte по RPA, RPA уже приносит значительную ценность в различных отраслях.

Исследование Deloitte показывает, что более половины участников начали использовать RPA, и ожидается, что эта цифра вырастет почти до трех четвертей в ближайшие несколько лет. Есть высокая вероятность того, что RPA будет широко принят в ближайшие несколько лет. Опрос показывает, что компании получают реальные преимущества от RPA, с рентабельностью инвестиций менее чем за год и роботами, обрабатывающими около одной пятой рабочего объема, обычно выполняемого штатными сотрудниками. RPA последовательно превышает ожидания, улучшая соблюдение норм (92%), качество/точность (90%), продуктивность (86%) и снижая затраты (59%).

Имитацией действий человека в цифровых системах RPA может выполнять широкий спектр задач быстрее и с большей точностью. Эта автоматизация может быть применена в различных областях бизнеса, включая автоматизацию рабочего процесса, управление инфраструктурой и процессы в бэк-офисе, что приводит к значительному снижению затрат и повышению операционной эффективности.

Несмотря на свои преимущества, интеграция RPA в существующие системы не обходится без трудностей. Только 3% организаций успешно масштабировали свою цифровую рабочую силу. Сложность бизнес-процессов, необходимость бесшовной интеграции с существующими системами BPM и потребность в постоянном мониторинге и обслуживании являются ключевыми проблемами, которые необходимо решить. Gartner сообщает, что до 50% проектов RPA не достигают своих целей из-за плохой интеграции и отсутствия должного планирования. Успешная интеграция RPA в BPM может привести к значительным улучшениям в операционной эффективности и продуктивности, но требует тщательно продуманного подхода и тщательного планирования.

Данное исследование направлено на изучение того, как RPA может быть эффективно интегрирована с BPM для улучшения управления бизнес-процессами. Цели исследования заключаются в определении ключевых областей в рамках бизнес-процессов, которые могут выиграть от внедрения RPA, разработке структурированной методологии для интеграции RPA с BPM и оценке влияния RPA на эффективность бизнеса и продуктивность с помощью ключевых показателей, таких как распределение ресурсов, время цикла процессов и точность.

Обзор литературы. Роботизированная автоматизация стала изменяющим игру инструментом, помогающим компаниям сделать свои процессы более гладкими и эффективными. В последние годы исследования изучали различные аспекты использования RPA и его взаимодействия с другими новыми технологиями.

В 2020 году было представлено инновационное приложение, интегрирующее машинное обучение, в частности сверхточные нейронные сети (CNN), для повышения возможностей RPA [1]. Этот подход позволяет осуществлять реальное время обнаружения объектов в программных интерфейсах, улучшая гибкость и точность при автоматизации компьютерных задач. Сантос и др. в 2020 году сделали дополнительный вклад, подчеркнув трудности определения, какие процессы подходят для автоматизации с помощью RPA [2]. Их исследование подчеркивало важность выбора и развертывания автоматизированных процессов организованным образом для успешной интеграции RPA в предприятия.

В том же году было проведено комплексное исследование, чтобы выявить ключевые черты, характеризующие RPA [3]. Они сосредоточились на таких характеристиках, как автоматизация человеческого труда, синхронизация компонентов технологий, удобство использования и гибкость, предлагая проницательную информацию для организационных стратегий. Кроме того, интеграция RPA с искусственным интеллектом (AI) в контексте Индустрии 4.0 была исследована в 2021 году [4]. Результаты исследования подчеркивают, как

алгоритмы AI улучшают процедуры RPA, что приводит к повышению точности и оптимизации организационных процессов в контексте Индустрии 4.0.

В 2018 году был предложен организованный подход для компаний по оценке своих бизнес-процессов, что сделало развертывание RPA более успешным [5]. Их исследование четко показало, как важно систематически внедрять RPA в текущие рабочие процессы для обеспечения плавного развертывания и оптимизации. Кроме того, Энрике и др. провели тщательное исследование в 2020 году, чтобы оценить текущее состояние RPA на тот момент [6]. Их исследование выявило пробелы в научной и производственной литературе, которые в настоящее время существуют, особенно на некоторых стадиях жизненного цикла RPA, таких как фаза анализа. Это подчеркивает необходимость дальнейших исследований и развития в этих областях.

Этот всесторонний обзор RPA и его интеграции с другими технологиями подчеркивает важность подхода к полному использованию RPA для организационной эффективности и креативности. Объединив результаты из многих источников, исследователи могли бы осветить путь к будущим прорывам в принятии RPA и управлении процессами.

Методология. В нашей методологии мы интегрировали Robotic Process Automation (RPA) в жизненный цикл управления бизнес-процессами (BPM) с целью объединить их сильные стороны и улучшить управление бизнес-процессами.

Методология представляет собой стандартизированный подход, использующий принципы BPM для проектирования, настройки, выполнения и оценки процессов RPA. Путем адаптации существующего жизненного цикла BPM мы добиваемся бесшовной интеграции RPA.

Фаза проектирования и анализа. На этом этапе мы идентифицируем и моделируем процессы для автоматизации RPA. Мы оцениваем процессы по таким критериям, как повторяемость, входные и выходные данные, необходимость участия человека. Применяя методы BPM-дизайна, мы оцениваем, где RPA будет наиболее эффективен. Опираясь на результаты предыдущих BPM-оценок, мы получаем представление о том, как улучшить процессы, создавая своего рода план для автоматизируемых процессов, который затем проверяем по данным из реальной работы.

Фаза настройки. После создания моделей процессов мы выбираем систему RPA и определяем, использовать ли роботов на физических или виртуальных машинах. Затем формируем функциональную RPA-модель и настраиваем RPA-контроллер, на который разворачиваем модель и устанавливаем роботов. Проводим полное тестирование для завершения настройки. На этом этапе модели роботов и инфраструктура RPA готовы к эксплуатации.

Фаза исполнения. После запуска системы мы переходим к исполнению, где RPA-процессы активируются. Операторы инициируют процессы через контроллер RPA, а роль оператора исполняет BPMS через систему интеграции. Важным элементом является мониторинг для быстрого выявления ошибок, и мы используем механизмы BPMS для отслеживания времени выполнения и соответствия. По мере необходимости выполняется обслуживание системы при обнаружении проблем.

Фаза оценки. На заключительном этапе мы оцениваем эффективность процессов RPA на основе данных, собранных на предыдущем этапе. Используем BPM-инструменты, такие как анализ процессов, чтобы понять производительность и определить зоны для улучшения. Интеграция RPA и BPM позволяет компаниям объединить сильные стороны обоих подходов, создавая более эффективную систему управления процессами.

Кейсовое исследование бизнес-процессов с помощью RPA. Исследование оценивало применение RPA для повышения эффективности бизнес-процесса на примере обработки запросов клиентов и создания платежных квитанций. В предложенной автоматизированной версии RPA-робот автоматически выполняет задачи в бэк-офисе: получает информацию о клиенте, генерирует квитанции и отправляет их по электронной почте.

Что не хватает? Что не так в других подходах? Хотя RPA обладает большим потенциалом, все еще существуют определенные ограничения. Несмотря на растущую популярность RPA, многие существующие стратегии не предлагают полезных советов по его применению, особенно для бизнес-процессов. Большинство исследований сосредоточены исключительно на технических аспектах реализации RPA, игнорируя организационные и управленческие аспекты, которые критически важны для успешного принятия. Кроме того, хотя некоторые исследования подчеркивают возможные сбережения затрат, связанные с RPA, они часто игнорируют дополнительные преимущества, такие как улучшение принятия решений, распределение ресурсов и удовлетворенность сотрудников. Понимание более широких последствий RPA на бизнес-процессы требует более полного подхода, который учитывает как качественные, так и количественные элементы.

Результаты. Для оценки влияния внедрения RPA мы сравнили нашу производительность с помощью и без RPA. Мы измерили нашу производительность, глядя на то, сколько времени потребовалось для обработки каждого дела, и подсчитав общее количество дел, с которыми мы работали.

Результаты, показали значительные улучшения в продуктивности с помощью RPA. Мы смогли обработать на 21% больше дел по сравнению с работой без RPA. Однако средняя продолжительность дела показала лишь незначительное сокращение всего на 9 секунд (2%) с RPA по сравнению с работой без него. Это небольшое различие было связано с эффективностью потоков в быстром выполнении задач бэк-офиса, иногда даже быстрее, чем RPA робот, несмотря на его способность обрабатывать несколько задач одновременно.

Заключение. Интеграция RPA с методологией управления бизнес-процессами (BPM) предоставляет компаниям значительные преимущества, направленные на повышение эффективности и снижение количества ошибок в процессах управления. Наше исследование показывает, как RPA позволяет эффективно оптимизировать рутинные задачи, что приводит к росту производительности и значительному снижению затрат.

Следуя структурированной методологии, включающей фазы проектирования, настройки, исполнения и оценки, компании могут плавно внедрить RPA в существующие BPM-системы. Такая интеграция не только автоматизирует рутинные задачи, но и улучшает общее управление процессами, обеспечивая доступ к детализированным данным для постоянного улучшения.

Кейс автоматизации процесса создания платежных квитанций демонстрирует практическую пользу от внедрения RPA. Результаты показали заметное увеличение производительности, со значительным сокращением средней продолжительности обработки запросов и увеличением числа обработанных кейсов. В частности, применение RPA позволило нам обрабатывать на 21% больше кейсов по сравнению с ручной обработкой.

В заключение, несмотря на то что интеграция RPA с BPM требует тщательного планирования и выполнения, выгоды в виде повышения эффективности, точности и производительности делают её ценной инвестицией для компаний, стремящихся оптимизировать свои процессы управления.

Список литературы

- [1] P. Martins, F. Sa, F. Morgado, and C. Cunha, "Using machine learning for cognitive robotic process automation (rpa)," 2020.
- [2] F. Santos, R. Pereira, and J. B. Vasconcelos, "Toward robotic process automation implementation: an end-to-end perspective," *Business Process Management Journal*, vol. 26, pp. 405–420, 3 2020.
- [3] P. Hofmann, C. Samp, and N. Urbach, "Robotic process automation," *Electronic Markets*, vol. 30, pp. 99–106, 3 2020.
- [4] J. Ribeiro, R. Lima, T. Eckhardt, and S. Paiva, "Robotic process automation and artificial intelligence in industry 4.0 - a literature review," vol. 181, 2021.

[5] A. Leshob, A. Bourgouin, and L. Renard, "Towards a process analysis approach to adopt robotic process automation." Institute of Electrical and Electronics Engineers Inc., 12 2018, pp. 46–53.

[6] J. G. Enriquez, A. Jimenez-Ramirez, F. J. Dominguez-Mayo, and J. A. Garcia-Garcia, "Robotic process automation: A scientific and industrial systematic mapping study," *IEEE Access*, vol. 8, pp. 39 113–39 129, 2020.

ӨНІМНІҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН АРТТЫРУДЫҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ФАКТОРЛАРЫ

Құдайберген А.С.

Магистранты

Алматы гуманитарлық- экономикалық университетінің, Алматы қ

Түйіндеме. Мақалада ынталандырушы факторлардың жаһандық экономика жағдайында өнімнің бәсекеге қабілеттілігін арттыруға және бәсекелестікті арттыруға әсері көрсетілген. Өнім, процесс, маркетинг және ұйымдастырушылық инновацияларды, сондай-ақ олардың тұрақты бәсекелестік артықшылықтарды қамтамасыз етудегі рөлін талдауға баса назар аударылады. Цифрландыру, экологиялық тұрақтылық және инновациялық мәдениетті дамыту, сондай-ақ олардың кәсіпорын үшін инновациялылығы сияқты негізгі үрдістерге зерттеу жүргізілді. Жұмыстың мақсаты өндіріс пен бизнес-процестерге инновацияларды енгізудің ең тиімді тәсілдерін анықтау, сондай-ақ өнім сапасын арттыру, шығындарды оңтайландыру және тұтынушылардың адалдығын арттыру бойынша ұсыныстар әзірлеу болып табылады. Ғылыми әдебиеттерді, статистикалық деректерді, үздік әлемдік тәжірибелерді зерттеу әдістерін және негізгі факторларды талдау негізінде зерттеу әдістемесі.

Кілт сөздер. Бәсеке, инновация, тиімділік, рентабельділік, факторлар, кәсіпорын, цифровизация, инвестиция

Кіріспе. Жаһандық экономика мен жоғары бәсекеге қабілетті нарықтың қазіргі жағдайында инновациялар компаниялардың дамуын қамтамасыз етудің және олардың бәсекеге қабілеттілігін арттырудың негізгі факторына айналуға. Жылдам даму технологиялары, бизнес-процестерді цифрландыру және өндірушілердің өзгермелі компоненттері кәсіпорындар үшін жаңа сын-қатерлер мен мүмкіндіктер жасайды.

Жаһандану процестері мен бәсекелестіктің күшеюі бүкіл әлемдегі өндірушілерден өз өнімдерінің, заманауи технологиялардың пайда болуымен және қоршаған ортаның өзгеретін жағдайларына бейімделуін талап етеді. Инновация компанияға табысты және табысты өнімдер жасап қана қоймай, шығындарды азайтуға, өндіріс процестерін оңтайландыруға және тұтынушылармен қарым-қатынасты жақсартуға мүмкіндік береді. Бұл әсіресе ғылымның дамуына әсер ететін және тұтынушылардың өнімнің сапасына, функционалдығына және экологиялық тазалығына деген үміттерін қалыптастыратын қарқынды ғылыми-техникалық прогресс жағдайында өте маңызды.

Мақаланың мақсаты өнімнің бәсекеге қабілеттілігін арттыруға әсер ететін экономикалық факторларды зерттеу және жаһандық экономика жағдайында дамуға қол жеткізу үшін оларды кәсіпорындарға тиімді енгізу бойынша практикалық ұсыныстар әзірлеу болып табылады.

Сонымен қатар, даму мәселелеріне назар аудару қажет, бұл экологиялық бағдарланған инновацияларды енгізуді өзекті етеді, бұл кәсіпорындарға қазіргі тенденцияларға сәйкес келуге ғана емес, сонымен қатар нарықта оң имиджді қалыптастыруға мүмкіндік береді.

Әдебиеттерге шолу. Экономикалық құбылыс ретінде жарқын инновацияның негізгі көздерінің бірі- Й. Шумпетер, қандай инновациялар экономикалық өсу мен жаңарудың негізі екенін анықтады [1]. Оның пікірінше, инновациялар тек жаңа өнімдерді құруды ғана емес,

сонымен қатар процестерді модернизациялауды, басқарудың жаңа әдістерін енгізуді және жаңа нарықтарға шығуды қамтиды.

Заманауи зерттеулер инновацияларды басқарудың жүйелік тәсіліне (Инновациялық жүйелер теориясы) баса назар аудара отырып, осы идеяларды дамытуды жалғастыруда. Ф. Франсман мен К. Фриманның еңбектерінде тұрақсыздық пен халықаралық Инновациялық жүйелер компаниялардың бәсекелестік артықшылықтарында шешуші рөл атқаратынын атап өтті [2].

Бірқатар зерттеулер инновацияларды енгізу өнімнің бәсекеге қабілеттілігіне оң әсер ететінін растайды. Сонымен, Портер М. бәсекелестік артықшылықтар тұжырымдамасында инновациялар жеткізуші-тұтынушы болып табылатын өнімдердің көрінісін тудыратынын атап өткен жөн, бұл әсіресе қаныққан нарық жағдайында маңызды [3]. Сонымен қатар, ол қосылған құн тізбегін талдауды және факторлық жоспарлауды қамтитын кешенді резервтің қажеттілігін көрсетеді.

Негізгі бөлім. Бәсекеге қабілеттілік факторларын зерттеу әсіресе өндірісті модернизациялау, өнім сапасын арттыру және нарықтарда өнім шығару қажеттілігіне тап болған ресейлік кәсіпорындар үшін өте маңызды. Инновацияларды енгізудің тиімді тәсілдерін әзірлеу отандық бизнестің шешімдерін қабылдауға негіз бола алады.

Жалпы кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін арттыруды бірнеше жолдары белгілі. Алғашқысы – бәсекеге сай артықшылықтарын қолдана отырып, нарықты иемдену; келесісі – ұйымдық құрылым жұмысының кейбір элементтерін ауыспалы қоршаған ортаға бейімдеу немесе енгізу. Инновациялар мен жаңалықтар экономиканың жетекші салалары үшін негізгі факторлардың ерекше түрі болып тіркелді, себебі осы әсер арқасында өндіріс пен тұтынудың техника жабдықтары үзіліссіз өсу темпі ретімен жүріп жатыр, шикізат түрлері артып, шығарылатын өнім үнемі жаңартылып, ассортимент өзгеріп тұтынушы қажеттілігі құбылып жатыр.

Инновацияны енгізуге әсер ететін факторлар.

– Ғылыми-техникалық прогресс: зерттеулер мен әзірлемелерге Инвестициялар (ҒЗТҚЖ).

- Технологиялық жаңғырту: өндіріс процесіне заманауи технологияларды енгізу.
- Кадрлық әлеует: қызметкерлердің біліктілігі және инновациялық мәдениеті.
- Цифрландыру: тиімділікті арттыру үшін IT, үлкен деректер, IoT пайдалану.
- Экологиялық инновация: тұрақты өндіріс және экологиялық таза өнімдер.

Инновациялық қызмет феноменін қарастыруда әртүрлі ерекшеліктер мен құбылыстар орын алады. Егер айырықша тауар, коммерциялық қызметтің жаңа жобасына кеткен шығыны артқан жағдайда фирмалар қазіргі заманға сай бәсекеге байланыса алмай қаупі туындайды, себебі бәсекеге ие басқа да ұйымдық құрылым өзіне сай инновацияланған тактиканы жүзеге асыруды бастау ықтимал. Бұндай жағдайда компанияларға материалдық қорларды жаңартып, жаңа өнім түрін ойластыру жобасын қарастыру жалғасын табу қажет.

Келесі қағида инновациямен айналысу кезіндегі компанияда болатын тәуекелдік үрдістер жиынтығы. Ескеру қажет мәселе, яғни кәсіпорын тұрғысынан, өнім аясынан болсын дерлік, пайда табу бағытында жұмыс атқарылғанымен ол өз өтімділігін немесе жүзеге аспай қалу мәселесі туындайды – табыстан қол жазу, ноу-хаудың жүзеге аспау ықтималдылығы деген сияқты. Дәлелдіктің және нақтылықтың жоқтығынан, кәсіпкердің пайдасына тікелей ықпал ететін инновациялық өңдеуге кеткен тәуекел деңгейі де арта түседі.

Бұл ретте, инновацияға сай ішкі келеңсіздердің басқа бизнес-үдерістерден (өндіріс, өткізу, инвестиция және т.б.) айырмашылығы оның іргелі қасиеттерін құрайды. Басқарушының жұмысы инновациялық жан жалды жоюда емес, керісінше оны қолдана білу мен бақылауда.

Инновациялардың микро-, мезо- макродеңгейдегі бәсекеге қабілеттілікке әсері жан жақты мәнге ие. Ол жүйедегі бәсеке көрсеткішімен, сапаға байланысты көрсеткіштері, жаңа өнім мен жабдықтардың шығуымен, өндірістік ортаның жаңаруымен, нарықта болған қажеттілікке жасалатын әсерімен, бәсекеге қабілеттіліктің кәсіпорын аясындағы бақылаушылық қызметтерімен ерекшеленеді [4].

Заманауи индустриаландыру әлеуеті мен инновация бойынша жекешелендіру, өнімдердің бәсекеге қабілеттіліктерінің ауыспалы және жетілдіру болып танылады. Соған орай, бүгінгі таңда өндірушілер жігерін бәсекелес компанияларды жеңуге ғана емес, тұтынушыларға жаңа өнім ұсыну, әртараптандыруға жұмсау көздеген жөн. Ол ұйымдық құрылымның бәсекелік ортаға бейімделу қажеттілігінен туындаған заңнама екенін дәлелдейді.

Ішкі және әлемдік нарықта тұтынушылар үшін күрестің шешуші факторларының бірі өнімнің жаңашылдығына байланысты. Нарықта жаңа өнім ретінде мүлдем жаңа тауар, жаңартылған немесе бұрынғы өнімдердің жетілдірілген нұсқаларын айтуға болады. Қазақстандағы шай өндірісі қаныққан нарық пен өндірушілер арасындағы қарқынды бәсеке жағдайында қызмет атқаруда. Сондықтан бұл саладағы өндірушілер де өз өнімдерін барынша саралап, тұтынушылардың қажеттіліктеріне жақындата түсуде.

Шай өнімдерінің нарығында бәсекенің қарқынды сипат алуы мен нарықтың өсу қарқынының баяулығы бұл саладағы көшбасшылардың инновациялық белсенділігін арттыруға мәжбүрлеуде. Тұтынушыларды игеру мақсатында шай өнім дайындау рецептурасына ғана емес, сонымен қатар тұтыну қасиеттеріне, дәмдік ерекшеліктеріне, ққазмет көрсету мен оның қорамына да жете назар аударуда.

Қазақстан Республикасында шағын және орта бизнеске жаңа технологияларды енгізіп, бәсекеге қабілеттілігін қарқынды түрде дамыту үшін әртүрлі мүдделі жақтармен келесі мәселелер тосқауыл болуда:

- басқарманың консервативтілігі мен өзгерістер енгізудегі жарлығы;
- кей жағдайда жетекшілердің өздері сәйкес салада қажет білімі мен тәжірибесінің жетіспеуі мен жаңа мамандарды жалдауға қаржылардың жетіспеушілігі;
- өндірісте моральды түрде тозығы жеткен жабдықтарды қолдану мен өндірістік, қойма және қосалқы ғимараттардың жетіспеуі;
- сапалы шикізат пен орауыштарды сатып алуда айналым қаржыларының жетіспеушілігі.
- өндіріске қажетті заманауи құралдар мен технологиялар туралы қажетті ақпараттардың жетіспеушілігі. Көптеген кәсіпорындар жоспарда жобаланған жаңа инновациялық жобаларын дағдарыс қарсаңында ресурстарды үнемдеу мақсатында қысқартуына тура келді.

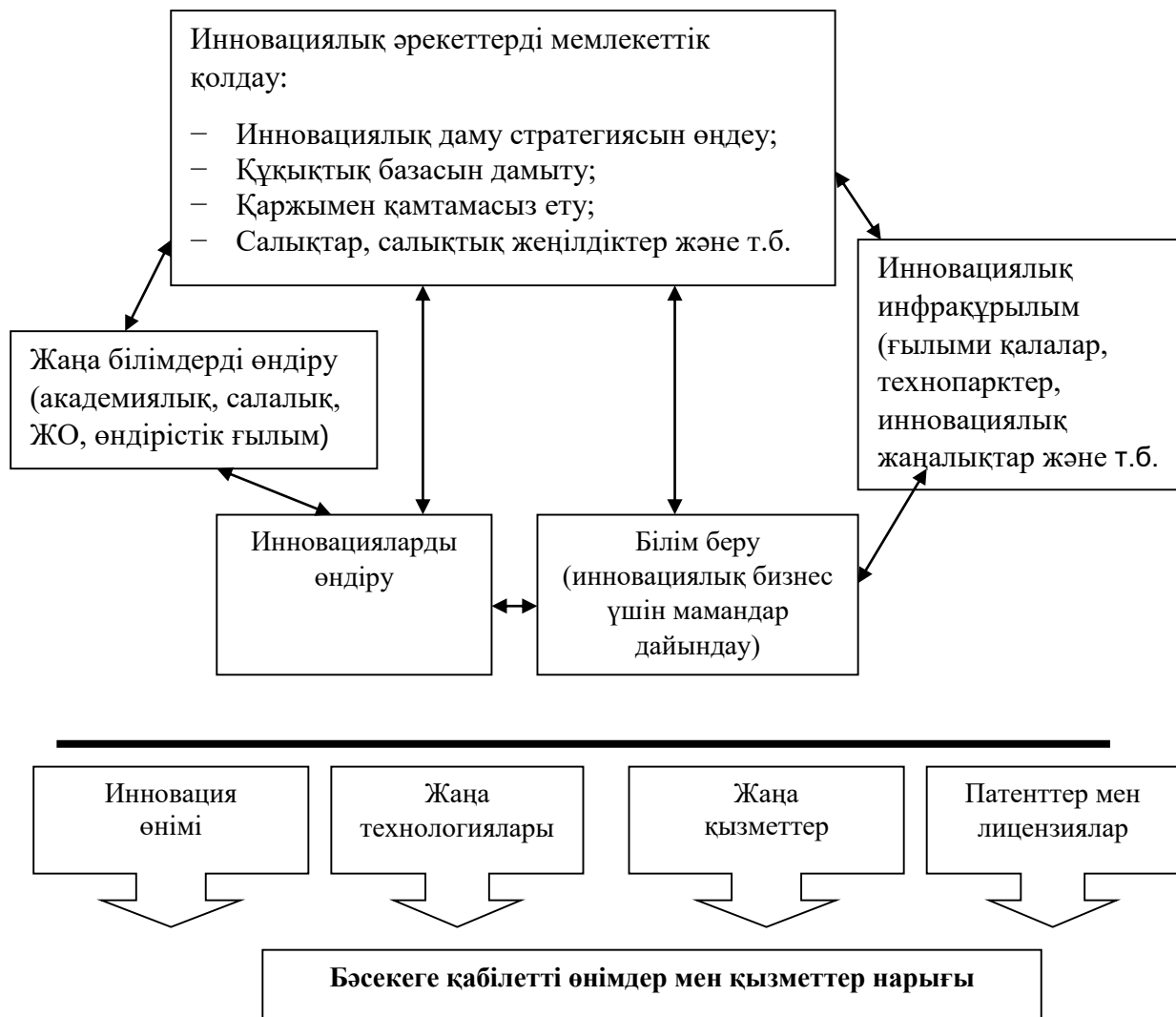
Кез келген шаруашылық субъектінің бәсекеге қабілеттілігі әлемдік нарықта бәсекелес фирмалармен салыстыруда ғана анықталатын бәсекелік артықшылықтардың қатарымен анықталады. Маңызды бәсекелік артықшылықтарға мыналар жатады: өндіріс рентабельділігі, инновациялық қызметтің сипаты, еңбек өнімділігінің деңгейі, стратегиялық жоспарлау тиімділігі және т.б.

Инновациялық жобаларды іске асырудың әлемдік тәжірибесі көрсетіп отырғандай, инновациялық үдерістердің тиімділігіне кәсіпорын мөлшері жағымды әсер етеді екен, олай болса, отандық ірі өнімдерін өндірушілердің келесі артықшылықтары бар.

- жаңа жобаларды іске асыруда қыруар қаржыларды қажет ететіндіктен, олардың материалды, қаржы және кадрлық ресурстарының жеткіліктілігі;
- білімнің әртүрлі саласындағы мамандардың күштерін біріктіре отырып, зерттеулер жүргізу мүмкіндігі;
- бір мезетте бірнеше инновациялық бағыттарды параллелді түрде іске асырып, оның ішінен ең оптималдысын тандап алу мүмкіндігі;
- жеке инновациялар сәтсіз аяқталған жағдайда банкротқа ұшырау ықтималдылығының төмендігі[5].

Біздің пікірімізше, ұлттық экономикадағы инновациялық белсенділік қана өнеркәсіптің жетекші факторы бола алады. Бұл мәселе жөнінде ресейлік экономистердің дұрыс пайымдауынша «ресейлік экономиканың бәсекеге қабілеттілігінің көп факторлы мәселелері жана-жақты бағытта қарастырылуы тиіс. Бұл факторлардың ішінде жетекші орында инновациялық факторлар тұр, өйткені дәл осы факторлардың ықпалымен экономиканы құрылымды түрде өзгертуге болады.

Ұлттық инновациялық жүйе



Сур. 1 – Кәсіпорын өнімінің инновациялық даму жүйесі
Ескерту – Автормен өңделді

Кәсіпорындардың инновациялық белсенділігінің баяулығы көптеген нарықтардағы бәсеке деңгейінің төмендігіне байланысты. Бәсеке деңгейі кәсіпорынның тиімділігіне тікелей ықпал еткенімен, нарықта бәсекенің болуы, әсіресе оның импорттық өнімдер арасында жүруі міндетті түрде кәсіпорынды белсенді қайта жарақтандыру мен инновацияларға ынталандыра түседі. Бәсекеге қабілеттілік факторларын талдауда ескеретін таға да бір көкейтесті мәселе отандық кәсіпорындардағы барлық деңгейлерде: жұмыскерлерден топ-менеджерлерге дейін білікті кадрлардың жетіспеуінде [6].

Қорытынды. Бұдан келесі қорытындылар шығаруға болады, қазіргі кәсіпорындардың технологиялық дамуы инновациялық әрекеттердің басым бағыттарына қолдау көрсету шараларынан; өндіріске ғылыми – техникалық жетістіктерді енгізу мен негізгі капиталға инвестициялар салуды ынталандыратын оңтайлы экономикалық климатты қалыптастыру; зияткерлік меншік құқықтарын заңды түрде қорғау және т.б. тұру дәлелденген.

Қарқынды дамып келе жатқан Әлемдік экономика мен өсіп келе жатқан бәсекелестік жағдайында инновациялар компанияларды дамытудың және олардың бәсекеге қабілеттілігін арттырудың шешуші факторына айналуға. Жүргізілген талдау инновациялық технологияларды енгізу, бизнес-процестерді жетілдіру және өнімді тұтынушылардың өзгермелі қажеттіліктеріне бейімдеу экономикалық өсудің негізгі шарттары болып табылатынын көрсетті.

Инновацияларды енгізуге әсер ететін факторларды зерттеу ғылыми-техникалық прогресс деңгейіне, технологиялық прогреске, кадрлық әлеуетті арттыруға және бизнес-процестерді цифрландыруға ерекше назар аударады. Өндіріс пен экологиялық таза өнімдерді құруға бағытталған экологиялық инновациялар, сонымен қатар қазіргі жағдайда инновацияларға ие болады, бұл әсіресе Компанияның оң имиджін қалыптастыру үшін өте маңызды.

Ресурстардың шектеулілігіне, білікті мамандардың жетіспеушілігіне және заманауи жабдықтардың қажеттілігіне тап болатын шағын және орта бизнес үшін инновациялық қызметке ерекше назар аударылды. Бұл шектеуді еңсеру үшін мемлекеттер мен басқа да мүдделі тараптардың мақсатты қолдауы қажет.

Осылайша, инновациялық белсенділік экономиканың барлық деңгейлерінде — микро деңгейден макро деңгейге дейін бәсекеге қабілеттілікті арттырудың негізгі драйвері болып табылады. Кәсіпорындар үшін жаңа технологияларды әзірлеу және енгізу ғана емес, сонымен қатар ассортиментті үнемі жаңартып отыру, өнім сапасын арттыру және тұтынушылардың талаптарына сәйкестігі үшін жағдай жасау маңызды. Бұл нарықтағы позицияны нығайтуға ғана емес, сонымен қатар қамтамасыз етуге мүмкіндік береді

Қолданылған әдебиеттер тізімі :

1. Турсунов, Б. О. "Роль инновационных факторов в повышении конкурентоспособности сетей реального сектора экономики." *Большая Евразия: развитие, безопасность, сотрудничество* 6-2 (2023): 200-201.
2. Алланиязов Б. У. Некоторые вопросы повышения конкурентоспособности товаров // *Экономика и социум.* – 2023. – №. 1-1 (104). – С. 128-134.
3. Акопова Е. С. Инновационная глобализация и российская конкурентоспособность через призму «Алмаза» М. Портера // *Финансы и кредит.* – 2004. – №. 23 (161). – С. 13-22..
4. Абдуллаева, Матлуба Нематовна. "Роль инноваций в обеспечении конкурентоспособности субъектов реального сектора" *Journal of new century innovations* 23.3 (2023): 87-90.
5. Бабкина О. А., Ибрагимова А. А. Инновации как фактор повышения конкурентоспособности // *Управление и экономика народного хозяйства России.* – 2023. – С. 39-41.
6. Борисов С. И. Инновационное развитие как фактор повышения и обеспечения конкурентоспособности предприятия // *экономика и парадигма нового времени.* – 2024. – №. 3. – С. 37.

ФИНАНСОВО-БАНКОВСКАЯ СФЕРА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН: СОВРЕМЕННЫЕ ВЫЗОВЫ И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ

Ильгундинов Акежан Бекбулатович

ilgundinovakezhan@gmail.com

Магистрант 2-курса экономики Казахского
университета технологии и бизнеса имени Н.Кулажанова

Түйін: Қазақстан Республикасының қаржы-банк жүйесі ұлттық экономиканың негізгі құрамдас бөліктерінің бірі болып табылады. Ол ақша айналымының тұрақтылығын, инвестициялық қызметтің дамуын қамтамасыз етеді және елдің әлемдік қаржы нарықтарымен өзара іс-қимылын қолдайды. Алайда, соңғы жылдары жүйе сыртқы факторлардың құбылмалылығы, экономиканы әртараптандырудың құқықтық дәрежесі және процестерді цифрландыру қажеттілігі сияқты бірқатар мәселелерді шеше алмады. Бұл жұмыстың мақсаты-Қазақстандағы қаржы-банк секторының өзекті мәселелерін талдау және оларды шешу жолдарын ұсыну, сондай-ақ секторды дамытудың перспективалық бағыттарын қарастыру.

Финансово-банковская система Республики Казахстан является одним из ключевых компонентов национальной экономики. Она обеспечивает стабильность денежного обращения, развитие инвестиционной деятельности и поддерживает взаимодействие страны с мировыми финансовыми рынками. Однако в последние годы система сталкивается с рядом вызовов, таких как волатильность внешних факторов, низкая степень диверсификации экономики и необходимость цифровизации процессов.

Цель данной статьи - проанализировать текущие проблемы финансово-банковской сферы Казахстана и предложить пути их решения, а также рассмотреть перспективные направления развития сектора.

Современные вызовы финансово-банковской сферы Республики Казахстан:

- Одним из основных вызовов для финансово-банковской системы Казахстана является низкий уровень диверсификации экономики. Страна продолжает сильно зависеть от экспорта нефти и других природных ресурсов, что создаёт значительные риски для стабильности финансовой системы в условиях изменений цен на сырьё на мировых рынках. Такой фактор, как низкий уровень инвестиционной активности в несырьевой сектор, ограничивает возможности развития малого и среднего бизнеса, который мог бы стать важным элементом для диверсификации экономики.
- Риск зависимости от международных финансовых рынков также представляет собой серьёзную угрозу. Казахские банки, как и многие другие развивающиеся страны, сталкиваются с повышенной уязвимостью перед внешними экономическими потрясениями. Колебания валютных курсов, изменения в мировых процентных ставках, а также экономические санкции и нестабильности на глобальном уровне могут существенно повлиять на финансовые результаты и деятельность казахстанских финансовых институтов.

В последние годы Казахстан также столкнулся с высокой кредитной нагрузкой как у физических, так и у юридических лиц. Множество предприятий и домохозяйств испытывают трудности с обслуживанием долгов, что может привести к увеличению уровня невозвратных кредитов и ухудшению финансовой устойчивости банков.

Не менее важным вызовом является необходимость адаптации к быстрому развитию финансовых технологий (FinTech). С переходом на цифровые платформы и активным внедрением инновационных технологий, таких как блокчейн, криптовалюты, мобильные платежи, многие банки Казахстана сталкиваются с необходимостью модернизации своих операционных процессов. Это требует значительных инвестиций и усилий по обновлению инфраструктуры и внедрению новых решений в рамках регулирования и защиты данных.

Финансово-банковская система Казахстана в последние годы демонстрирует значительный рост, однако сталкивается с рядом вызовов и проблем, таких как:

1. Высокая зависимость от мировых цен на нефть. Казахстан продолжает оставаться экономически зависимым от добычи и экспорта природных ресурсов, что обуславливает волатильность внешних финансовых факторов. Спад цен на нефть или другие сырьевые товары может негативно сказаться на финансовом положении банков, так как они напрямую связаны с финансовыми потоками, поступающими от добывающих отраслей.

Таблица 1 - Динамика цен на нефть и влияние на экономику Казахстана (2018-2023 гг.).

Год	Цена нефти (в долл. США за баррель)	Влияние на экономику Казахстана
2018	70	Умеренный рост ВВП
2019	65	Низкий рост, снижение валютных поступлений
2020	35	Резкое падение ВВП, дефицит бюджета
2021	75	Восстановление экономики
2022	80	Стабилизация финансовых потоков

2023	85	Укрепление национальной валюты

2. Низкая степень диверсификации экономики. Слабая диверсификация экономики ограничивает возможности для устойчивого роста банковской сферы. Множество предприятий и домохозяйств ориентированы на импорт и внутреннее потребление, что снижает кредитную активность в несырьевых секторах экономики.

3. Проблемы с качеством активов. Банки Казахстана сталкиваются с высоким уровнем проблемных кредитов (НПС), что ведет к снижению финансовой устойчивости банков. Проблемные кредиты -это кредиты, по которым заемщики не выполняют свои обязательства в срок, что создаёт дополнительные риски для кредиторов.

4. Необходимость цифровизации и адаптации к новым технологиям. Развитие финансовых технологий, таких как искусственный интеллект, блокчейн и криптовалюты, требует от банков значительных инвестиций в модернизацию инфраструктуры. Этот процесс включает создание новых систем для обработки транзакций, усиление защиты данных клиентов и внедрение новых платёжных решений.

Анализ текущего состояния финансово-банковской системы Казахстана.

Система финансово-банковских учреждений в Казахстане включает в себя коммерческие банки, микрофинансовые организации, страховые компании и пенсионные фонды.

Тем не менее, несмотря на усилия по стабилизации и росту банковского сектора, экономика страны всё ещё зависит от внутреннего потребления, внешних инвестиций и кредитования. Качество кредитных портфелей остаётся одним из слабых мест, так как часть банков продолжает работать с проблемными активами, что требует дополнительных усилий со стороны регуляторов для улучшения финансовой стабильности.

С точки зрения регулирования, в Казахстане действует законодательство, соответствующее международным стандартам, что помогает поддерживать доверие к банковской системе. Однако требуются дополнительные усилия по развитию рынка капиталов, внедрению инновационных финансовых продуктов и улучшению защиты прав инвесторов. Важной задачей остаётся также развитие системы кредитных рейтингов и повышение финансовой грамотности населения.

На сегодняшний день банковская система Казахстана представлена 30 коммерческими банками, основная часть которых сконцентрирована в крупных городах страны. Несмотря на динамичное развитие, система сталкивается с рядом вызовов, таких как недостаточная финансовая инклюзия и проблемы с ликвидностью в некоторых банках.

1. Структура активов банков. Основная часть активов сосредоточена в кредитовании физических и юридических лиц, что демонстрирует высокий интерес населения к заемным средствам, но также указывает на высокую кредитную нагрузку.

Таблица 2 - Структура активов банков Казахстана в 2023 году.

Позиция	Доля в активах (%)
Кредиты физическим лицам	25
Кредиты юридическим лицам	45
Инвестиции в ценные бумаги	15
Денежные средства и депозиты	10
Прочие активы	5

2. Проблемы с качеством активов. По данным Национального банка, в 2022 году доля НПС в кредитном портфеле составила 5%, что является сравнительно высоким показателем для развивающейся экономики. Это требует от финансовых учреждений дополнительных усилий по снижению рисков, например, за счет повышения качества анализа заемщиков и расширения продуктовой линейки.

Перспективные направления развития финансово-банковской системы Казахстана. Для обеспечения устойчивости финансово-банковской системы Казахстана и снижения уязвимости к внешним рискам необходимо принять ряд мер.

1. Диверсификация экономики и снижение зависимости от сырьевого сектора. Развитие несырьевых секторов, таких как сельское хозяйство, малый и средний бизнес, информационные технологии, позволит снизить уязвимость экономики и банковской системы к внешним ценовым колебаниям.
2. Развитие финансовых технологий. Внедрение FinTech-решений, таких как блокчейн, искусственный интеллект и цифровые валюты, поможет модернизировать банковский сектор, повысить его прозрачность и безопасность. Важно также развитие онлайн-банкинга и мобильных приложений для улучшения доступности финансовых услуг для широких слоев населения.
3. Укрепление системы регулирования и защиты прав инвесторов. Для повышения доверия к финансовому сектору необходимо улучшить систему защиты прав инвесторов и клиентов, что может включать разработку более прозрачных механизмов разрешения споров и защиту от мошенничества.
4. Улучшение качества кредитного портфеля. Разработка эффективных механизмов управления рисками и улучшение качества анализа заемщиков поможет снизить долю проблемных кредитов в балансе банков и повысить устойчивость банковской системы в целом.

Заключение. Финансово-банковская система Республики Казахстан продолжает развиваться и адаптироваться к современным экономическим реалиям. Несмотря на ряд вызовов, таких как высокая зависимость от внешних факторов и проблемы с качеством активов, существуют значительные возможности для улучшения устойчивости и эффективности сектора. Диверсификация экономики, развитие финансовых технологий и улучшение регулирования позволят значительно повысить конкурентоспособность и финансовую стабильность страны.

Финансово-банковская система Республики Казахстан играет ключевую роль в поддержании экономической стабильности, обеспечении ликвидности, развитии инвестиционной активности и интеграции страны в мировую экономику. В последние годы она прошла через значительные преобразования, однако все еще сталкивается с рядом вызовов, которые оказывают существенное влияние на её эффективность и устойчивость.

Одной из основных проблем финансово-банковской системы Казахстана остаётся высокая зависимость от внешних факторов, в первую очередь от мировых цен на нефть. Это приводит к уязвимости экономики и, соответственно, к волатильности финансового сектора. Развитие диверсифицированной экономики является ключевым направлением для снижения этой зависимости и повышения устойчивости всей финансовой системы. Диверсификация позволит не только снизить риски, связанные с изменениями внешних факторов, но и создать условия для устойчивого развития несырьевых секторов экономики, таких как сельское хозяйство, IT-сектор и малый и средний бизнес.

Важным аспектом является необходимость улучшения качества активов банков, что напрямую связано с уровнем проблемных кредитов. Высокая доля НПС в банковских портфелях требует принятия эффективных мер по управлению кредитными рисками, а также улучшения финансовой грамотности и более строгого контроля за деятельностью банковских учреждений. При этом банки должны активно внедрять новые подходы к оценке кредитоспособности клиентов, использовать инновационные методы оценки рисков и развивать систему страхования кредитов. Это позволит снизить риск появления проблемных активов и укрепить финансовую стабильность банков.

Кроме того, на фоне глобальных изменений в финансовом секторе, таких как развитие финансовых технологий, Казахстан сталкивается с необходимостью цифровизации своих финансовых и банковских процессов. Внедрение инновационных технологий, таких как

блокчейн, искусственный интеллект и мобильные банковские приложения, позволит улучшить качество обслуживания клиентов, повысить доступность финансовых услуг для всех слоев населения, а также ускорить процессы транзакций и снизить издержки. Развитие финансовых технологий становится важным направлением для повышения конкурентоспособности казахстанских банков, особенно в условиях глобальной цифровой трансформации.

Не менее важным является вопрос укрепления системы регулирования и защиты прав инвесторов. Для повышения доверия к финансовым институтам необходимо обеспечить прозрачность и предсказуемость их деятельности, а также внедрить механизмы защиты прав клиентов и инвесторов от недобросовестных действий. Это требует не только модернизации законодательства, но и создания эффективных и прозрачных механизмов разрешения споров и защиты от финансовых преступлений.

Для устойчивого роста финансово-банковской системы необходимо также продолжать работу по улучшению финансовой инклюзии, т.е. обеспечению равного доступа населения к финансовым услугам. Это включает развитие финансовых продуктов для различных слоев общества, расширение доступа к банковским услугам в удаленных районах страны и повышение финансовой грамотности населения. Важно создать инфраструктуру, которая позволит каждому гражданину Казахстана воспользоваться современными финансовыми инструментами, включая кредитование, инвестиции и страхование.

Наконец, для того чтобы финансово-банковская система Республики Казахстан оставалась конкурентоспособной и устойчивой, необходимо развивать стратегическое планирование в финансовом секторе. Реализация стратегии развития финансового сектора до 2030 года должна стать основой для создания более сильной и гибкой финансовой инфраструктуры, способной эффективно реагировать на внешние и внутренние вызовы. Важным аспектом этого процесса является интеграция Казахстана в международную финансовую систему и создание привлекательного инвестиционного климата для зарубежных инвесторов.

Таким образом, финансово-банковская система Казахстана продолжает сталкиваться с рядом вызовов, однако с учетом проведения эффективных реформ и стратегии, направленной на цифровизацию, диверсификацию экономики, повышение качества активов и улучшение защиты прав инвесторов, возможно создание устойчивой и эффективной финансовой инфраструктуры, способной успешно работать в условиях глобальных изменений. Данные меры не только укрепят внутреннюю стабильность финансовой системы, но и обеспечат её конкурентоспособность на международной арене, что будет способствовать дальнейшему экономическому росту и благосостоянию населения Казахстана.

Список использованной литературы:

1. Министерство финансов Республики Казахстан. (2023). Финансово-банковская система Республики Казахстан: проблемы и перспективы. Алматы: Издательство КазЭУ.
2. Национальный банк Республики Казахстан. (2022). Стратегия развития финансового сектора до 2030 года. Астана.
3. Жайлыбаев, М. К. (2020). Современные вызовы и перспективы финансово-банковской системы Казахстана. Вестник финансовых исследований, 34(2), 25-38.
4. Мухамедьяров, Р. К. (2021). Рынок капитала Казахстана: текущее состояние и перспективы. Астана: Экономика и финансы.
5. Вестерман, М. (2023). Дигитализация финансовых услуг в Казахстане: глобальные тренды и местные реалии. Время технологий, 17(6), 45-51.

**ҚАЗІРГІ ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ МІНДЕТТЕР МЕН ДАМУ
ПЕРСПЕКТИВАЛАРЫ ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ ЖӘНЕ ОНЫҢ
ХАЛЫҚАРАЛЫҚ СЕРІКТЕСТЕРІ**

Арынбек Аружан Қанатқызы
Ср-22-1К тобының студенті
Қазтұтынуодағы Қарағанды университеті

Зерттеудің мақсаты: Елдің әлеуметтік экономикалық дамуын және халықаралық қатынастарын зерттеу.

Зерттеу жұмысының өзектілігі: Аймақтық және жаһандық деңгейдегі ынтымақтастықты дамыту.

Зерттеудің міндеттері: Өнеркәсіп саласын дамыту; Агроөнеркәсіп кешенін күшейту; Агроөнеркәсіп кешенін күшейту; Туризм және қызмет көрсету саласын дамыту.

Қазақстан Республикасының қазіргі әлеуметтік-экономикалық міндеттері мен даму перспективалары халықаралық серіктестерімен тығыз байланысты. Бұл елдің ішкі және сыртқы саясатын, сондай-ақ аймақтық және жаһандық деңгейдегі ынтымақтастықты дамытуды көздейді. Елдің ұзақ мерзімді даму перспективаларын айқындайды. Экономиканы әртараптандыру, цифрландыру, жасыл экономикаға көшу және халықаралық серіктестермен ынтымақтастықты күшейту арқылы Қазақстан тұрақты дамуға және халықтың өмір сүру деңгейін жақсартуға бағытталған реформаларды жалғастыруда. Қазақстан экономикасы ұзақ уақыт бойы мұнай мен газ секторының дамуына негізделген болатын. Алайда, соңғы жылдары ел экономикасын әртараптандыруға ерекше көңіл бөлінуде. Бұл стратегиялық мақсатқа келесі бағыттар арқылы қол жеткізіледі:

- Өнеркәсіпті дамыту: Мұнай-химия, металлургия және агроөнеркәсіп салаларын қолдау.

- IT секторы мен цифрландыру: Ақпараттық технологиялар және стартаптарды қолдау арқылы цифрлық экономикаға көшу.

- Жасыл экономика: Экологиялық таза өндірістерді дамыту және жаңартылатын энергия көздерін пайдалануды кеңейту.

Әлеуметтік мәселелерді шешу

Әлеуметтік саланы жақсарту Қазақстан үшін маңызды басымдықтардың бірі:

- Білім беру мен денсаулық сақтау саласын жетілдіру.

- Жұмыссыздықты азайту: Жұмыс орындарын құру, әсіресе жастар мен ауыл тұрғындары үшін.

- Әлеуметтік қолдау: Аз қамтылған отбасыларға және зейнеткерлерге көмекті арттыру. Қазақстанның географиялық орналасуы елді халықаралық сауда және логистика саласында стратегиялық ойыншыға айналдырады. Сондықтан, ел:

- “Нұрлы жол” бағдарламасы аясында көлік инфрақұрылымын дамытуды жалғастыруда.

- “Бір белдеу, бір жол” бастамасы арқылы Қытай, Орталық Азия және Еуропа арасында транзиттік дәліздер құруда.

Әлеуметтік-экономикалық міндеттер : Қазақстан экономикасы ұзақ уақыт бойы шикізатқа, әсіресе мұнай мен газға тәуелді болды. Бүгінгі таңда елдің негізгі міндеттерінің бірі — экономиканы әртараптандыру:

- Өнеркәсіп саласын дамыту: Мұнай-химия, металлургия, машина жасау және өңдеу өнеркәсібін қолдау.

- Агроөнеркәсіп кешенін күшейту: Ауыл шаруашылығын модернизациялау арқылы экспорттық әлеуетті арттыру.

- Туризм және қызмет көрсету саласын дамыту: Елдің туристік әлеуетін ашу және ішкі туризмді ынталандыру.

Қазақстан халықаралық аренада бейбітшілік пен тұрақтылықты қолдайтын көпвекторлы сыртқы саясат жүргізуде. Елдің негізгі серіктестері мен аймақтық ынтымақтастық келесі бағыттарда дамып келеді:

ЕУРАЗИЯЛЫҚ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ОДАҚ (ЕАЭО): Қазақстан Ресей, Беларусь, Қырғызстан және Армениямен экономикалық ынтымақтастықты дамыта отырып, ЕАЭО шеңберінде еркін сауда және бірлескен жобаларға басымдық береді.

ҚЫТАЙМЕН ӘРІПТЕСТІК: Қытай Қазақстанның басты экономикалық серіктестерінің бірі болып табылады. Елдер арасындағы ынтымақтастық негізінен: Энергетика және инфрақұрылымдық жобалар. “Бір белдеу, бір жол” бастамасы аясындағы көлік дәліздерін дамыту.

БАТЫС ЕЛДЕРІ ЖӘНЕ АҚШ : Қазақстан Еуропалық Одақ және АҚШ-пен де сауда-экономикалық байланыстарды дамытып келеді. Әсіресе, жасыл экономика және жаңартылатын энергия көздері саласындағы ынтымақтастық маңызды орын алады.

РЕСЕЙ ФЕДЕРАЦИЯСЫ: Еуразиялық экономикалық одақ (ЕАЭО) аясында сауда-экономикалық ынтымақтастық. Энергетика саласында өзара байланыстарды нығайту және бірлескен жобаларды іске асыру. Білім беру және ғылым салаларында бірлескен зерттеулер мен жобалар.

ТҮРКИЯ: Инфрақұрылымдық және құрылыс жобаларында Түркия ірі серіктес болып табылады. Мәдени және білім беру салаларындағы ынтымақтастық: Түркі мемлекеттері арасындағы білім беру алмасулары мен мәдени жобалар. Шағын және орта бизнесті дамыту бойынша бірлескен бағдарламалар.

Қазақстанның басты мақсаты - шетелдік инвестицияларды тарту арқылы экономиканы әртараптандыру. Елге инвестицияларды көбейту үшін заңнамалық реформалар жүргізілуде, сонымен қатар шетелдік инвесторлар үшін салықтық жеңілдіктер қарастырылуда. “Цифрлық Қазақстан” бағдарламасы аясында цифрландыру, IT-инфрақұрылымды дамыту және жасанды интеллект технологияларын енгізу жұмыстары жалғасуда. Бұл экономиканың тұрақты дамуын қамтамасыз ету үшін маңызды. Қазақстан 2060 жылға дейін көміртегі бейтараптығына қол жеткізуді жоспарлап отыр. Осы мақсатта жаңартылатын энергия көздерін дамыту, экологиялық стандарттарды күшейту және қоршаған ортаны қорғау шаралары қолға алынуда.

Даму перспективалары: Экономикалық өсу драйверлері; Қазақстанның алдағы онжылдықта экономикалық дамуын қамтамасыз ететін негізгі бағыттары: Өнеркәсіпті жаңғырту және өңдеу өнеркәсібіне инвестиция тарту. Аймақтық экономикалық хаб ретінде қызмет ету үшін инфрақұрылымды дамыту. Логистика және транзиттік әлеуетті арттыру (“Нұрлы жол” және “Бір белдеу, бір жол” бағдарламалары арқылы).

ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ҰЙЫМДАРМЕН ЫНТЫМАҚТАСТЫҚ: Қазақстан халықаралық ұйымдармен тығыз қарым-қатынаста болып, бірлескен жобалар арқылы елдің әлеуметтік-экономикалық дамуын қолдайды:

БІРІККЕН ҰЛТТАР ҰЙЫМЫ (БҰҰ): Қазақстан БҰҰ-ның әлеуметтік даму, климаттың өзгеруі және тұрақты даму мақсаттарын қолдайды.

ДҮНИЕЖҮЗІЛІК БАНК: Инфрақұрылымдық және әлеуметтік жобаларды қаржыландыру.

АЗИЯ ДАМУ БАНКІ ЖӘНЕ ЕУРОПА ҚАЙТА ҚҰРУ ЖӘНЕ ДАМУ БАНКІ: Инфрақұрылымды дамыту және цифрландыру жобаларын қолдау.

ҚОРЫТЫНДЫ. Қазақстанның әлеуметтік-экономикалық міндеттері елдің ішкі саясаты мен халықаралық ынтымақтастығын нығайту арқылы шешіледі. Әлемдік аренада көпвекторлы саясатты ұстана отырып, Қазақстан экономикасын әртараптандыру және тұрақты дамуды қамтамасыз етуге ұмтылады. Қазақстанның қазіргі әлеуметтік-экономикалық міндеттері елдің ұзақ мерзімді даму перспективаларын айқындайды. Экономиканы әртараптандыру, цифрландыру, жасыл экономикаға көшу және халықаралық серіктестермен ынтымақтастықты күшейту арқылы Қазақстан тұрақты дамуға және халықтың өмір сүру деңгейін жақсартуға бағытталған реформаларды жалғастыруда. Қазақстанның халықаралық серіктестерімен байланысы елдің экономикалық өсуіне және әлеуметтік тұрақтылығына айтарлықтай ықпал етеді. Көпвекторлы сыртқы саясат елдің экономикалық және саяси мүдделерін кеңейтуді, сондай-ақ аймақтық және жаһандық тұрақтылықты нығайтуды көздейді.

АҚПАРАТТЫҚ ТЕХНОЛОГИЯЛАРДЫҢ ЭКОНОМИКАҒА ӘСЕРІ

Байтуова Құралай Төлегетаевна

tolegetai@mail.ru

техника ғылымдарының магистрі, аға оқытушы

С.Сейфуллин атындағы Қазақ агротехникалық зерттеу университеті» КеАҚ

Аннотация. Қазіргі әлемді қоғамның барлық салаларында қолданылатын ақпараттық технологияларды қолданбай елестету қиын, бұл адамдардың өмірін едәуір жеңілдетеді және оны ыңғайлы етеді. Бұл мақалада ақпараттық технологиялардың әлемдік экономикаға әсері зерттеліп, алғашқы электронды есептеу машиналарының пайда болуынан бастап бұлтты қызметтер мен жасанды интеллектті пайдалануға дейінгі экономикалық процестерге ақпараттық технологияларды енгізу хронологиясы қарастырылады. Микроэкономикалық процестерде жасанды интеллект технологиялары мен бұлттық Қызметтерді пайдалану егжей-тегжейлі талданады және осы техникалық құралдарды пайдаланудың кемшіліктері зерттеледі. Біз ақпараттық технологияларды қолданудың ықтимал тәуекелдерін және олардың жақын болашақта қандай қолайсыздықтар тудыруы мүмкін екенін, олардың қоғам мен адамдардың өміріне қалай әсер ететінін талдадық.

Түйінді сөздер: Ақпараттық технологиялар (АТ), жасанды интеллект (ЖИ), бұлтты технологиялар, әлемдік экономика, экономика, ақпараттық-коммуникациялық технологиялар (АКТ).

Ақпараттық технологиялардың қарқынды дамуы қазіргі экономикада төңкеріс жасады. Жаңа ақпараттық технологияларды енгізу экономикада және оның жұмыс істеуі мен басқару тәсілдерінде айтарлықтай өзгерістерге әкелді. Ақпараттық технологиялар кәсіпорындар мен ұйымдарға шығындарды жақсырақ басқаруға, тиімділікті арттыруға және пайданы арттыруға мүмкіндік беретін негізделген шешімдер қабылдауға мүмкіндік береді.

Бұрын экономикалық зерттеулер дәстүрлі экономикалық модельдерді қолданумен шектелді, олар негізінен сауалнамалар немесе статистиканы қолмен жинау нәтижесінде алынған мәліметтерге сүйенді. Мұндай деректерді жинау көбінесе өте қымбат болды, бұл экономистерге негізделген шешімдер қабылдауды және тенденцияларды талдауды қиындатты. Алайда, ақпараттық технологиялардың пайда болуымен экономистер деректердің анағұрлым кең спектріне тез және аз шығынмен қол жеткізуге мүмкіндік алды. Бұл экономикалық тенденцияларды дәлірек талдауға, сондай-ақ ағымдағы деректер негізінде болашақ нәтижелерді болжауға мүмкіндік береді [1].

Ақпараттық технологиялар сонымен қатар бизнеске ERP жүйелері (кәсіпорын ресурстарын жоспарлау), CRM жүйелері (тұтынушылармен қарым-қатынасты басқару), HRM жүйелері (адам ресурстарын басқару) және т. б. сияқты процестерді автоматтандыру арқылы шығындарды тиімдірек басқаруға көмектеседі. және басқа жағдайда қызметкерлердің қолмен өңдеуін қажет ететін шот-фактуралар, бұл тиімділіктің жоғарылауына және осы тапсырмаларды орындаудың жалпы шығындарының төмендеуіне әкеледі. Сонымен қатар, компаниялар сатып алу әдеттерін немесе нарық қажеттіліктерін жақсырақ болжау үшін тұтынушылардың мінез-құлқын бақылауға мүмкіндік беретін аналитикалық құралдар сияқты ат қолданбаларын пайдалана алады, бұл тек дәстүрлі әдістермен алу қиын немесе тіпті мүмкін емес баға жетпес түсініктерге мүмкіндік береді.

Ақпараттық технологиялар өз қолданысын тапқан негізгі бағыттардың бірі-қаржы секторы. Компьютерлік жүйелер мен бағдарламалық қосымшалардың көмегімен банктер және басқа қаржы институттары деректердің үлкен көлемін тез және дәл өңдей алады, тәуекелдерді басқара алады және деректерді талдау негізінде шешім қабылдай алады [1, 40-бет].

Ақпараттық технологиялардың қолданылуын тапқан тағы бір маңызды сала-электрондық коммерция. Интернет-дүкендер, онлайн төлемдер, электронды каталогтар және

басқа да электронды ресурстар тұтынушыларға тауарлар мен қызметтерді тез және ыңғайлы сатып алуға, ал компанияларға сатылымдарды көбейтуге және бизнестерін кеңейтуге мүмкіндік береді.

Бірақ ақпараттық технологиялардан тек қаржы секторы мен электрондық коммерция ғана пайда көрген жоқ. Өндіріс, логистика, персоналды басқару, маркетинг және басқа салаларда компьютерлік жүйелер мен бағдарламалар кеңінен қолданылады. Мысалы, Ақпараттық технологиялар арқылы компаниялар өз қорларын басқара алады, жеткізудің оңтайлы бағыттарын құра алады, сатып алушылар туралы мәліметтерді талдай алады және тауарлар мен қызметтерге сұранысты болжай алады [2].

Экономикалық қызмет процесінде кез-келген кәсіпорындардың, ұйымдардың үнемі үлкен ақпараттық ағындармен бетпе - бет келуі мүмкін: халықаралық, экономикалық, саяси, бәсекеге қабілетті, технологиялық, нарықтық, әлеуметтік және т. б. сонымен бірге көптеген ақпарат ағындарынан қойылған мақсаттарға сәйкес келетін нәрсені таңдау керек. Сапалы ақпарат экономиканың әртүрлі салаларындағы мамандардың іс-әрекеттерін мақсатты және тиімді етеді. Қазіргі жағдайда ақпараттық технологиялардың рөлі маңызды бола түсуде.

Ақпараттық технология деп пайдаланушылар қойған талаптарға сәйкес аппараттық және бағдарламалық құралдарды қолдану негізінде деректерді, ақпаратты және білімді жинау, жинақтау, сақтау, іздеу, өңдеу, талдау, беру әдістері мен тәсілдерінің жүйесін түсіну керек.

Ақпараттық технологияларды жалпы түрде компьютерлерде сақталған мәліметтерге қатысты әр түрлі күрделілік кезеңдерінің әрекеттері, операцияларды орындаудың нақты реттелген ережелерінен тұратын процесс ретінде сипаттауға болады. Ақпараттық технологиялардың басты мақсаты-бастапқы деректерді өңдеу бойынша мақсатты іс-қимылдар нәтижесінде пайдаланушыға қажетті ақпаратты алу. Ақпараттық технологиялар үшін негізгі орта ақпараттық жүйелер болып табылады.

ЮНЕСКО қабылдаған анықтамаға сәйкес, ақпараттық технология дегеніміз-ақпаратты өңдеумен және сақтаумен айналысатын адамдардың еңбегін тиімді ұйымдастыру әдістерін, сондай-ақ есептеу техникасы мен адамдармен және өндірістік жабдықтармен ұйымдастыру мен өзара әрекеттесу әдістерін зерттейтін өзара байланысты, ғылыми, технологиялық және инженерлік пәндердің жиынтығы [3].

Экономикадағы ақпараттық технологиялар виртуалды экономиканың құралы болып табылады. Виртуалды экономика-бұл орта, электронды бизнес жүзеге асырылатын арнайы экономикалық кеңістік, яғни бұл интерактивті мүмкіндіктерді пайдалануға негізделген экономика. Қарастырылып отырған кеңістікке виртуалды экономиканы кәдімгі, виртуалды емес экономикадан ажырататын ерекше белгілерге тән.

Экономикалық қызметтің негізі бизнес болып табылады. Виртуалды экономикада электронды бизнес ұғымы бар.

Электрондық бизнес-бұл компанияның цифрлық және олар ұсынатын артықшылықтарға негізделген пайда табуға бағытталған қызметі.

Басқарудың автоматтандырылған ақпараттық технологиясы (БААТ) деп дамыған бағдарламалық қамтамасыз етуді, есептеу техникасы мен байланыс құралдарын, сондай-ақ осы ақпарат пайдаланушыларға берілетін тәсілдерді қолдану негізінде басқарушылық ақпаратты жинау, жинақтау, сақтау, іздеу, өңдеу және қорғау әдістері мен тәсілдерінің жүйесі.

Басқарудың автоматтандырылған ақпараттық технологияларын қолдану әлеуметтік процестерді іске асыру және ұйымдастыру үшін ғылыми білім мен практикалық тәжірибенің шоғырланған көрінісін практикалық қолдануға жарамды формализацияланған түрде ұсынуға мүмкіндік берді. Бұл ретте осы процестерді жүзеге асыру үшін қажетті еңбек шығындарын, уақытты және басқа да материалдық ресурстарды үнемдеу көзделеді [3, 455-бет].

Сондықтан БААТ үнемі өсіп келе жатқан маңызды стратегиялық рөл атқарады. Бұл автоматтандырылған ақпараттық технологияларға тән бірқатар қасиеттерге байланысты:

- қоғамның ақпараттық ресурстарын жандандыруға және тиімді пайдалануға мүмкіндік береді, бұл ресурстардың басқа түрлерін үнемдейді;

- әлеуметтік және экономикалық процестердің аса маңызды, зияткерлік функцияларын іске асырады;

- ақпараттық қоғамның қалыптасу кезеңінде ақпараттық процестерді оңтайландыруға және көптеген жағдайларда автоматтандыруға мүмкіндік береді;

- бұқаралық ақпараттың таралуына ықпал ететін адамдар арасындағы ақпараттық өзара әрекетті қамтамасыз ету. Ақпараттық технологиялар қоғам мәдениетімен тез игеріледі, көптеген әлеуметтік, тұрмыстық және өндірістік мәселелерді жеңілдетеді, ішкі және халықаралық экономикалық және мәдени байланыстарды кеңейтеді, жер шарындағы халықтың миграциясына әсер етеді;

- қоғамды интеллектуалдандыру процесінде, білім беру жүйесін, мәдениетті және өнердің жаңа (экрандық) түрлерін дамытуда, әлемдік мәдениет пен адамзаттың даму тарихының танымалдылық етуде ерекше орын алады;

- жаңа білім алу, жинақтау, тарату процестерінде шешуші рөл атқарады;

- жаһандық процестерді ақпараттық модельдеу әдістерін іске асыруға мүмкіндік береді, бұл әлеуметтік және саяси шиеленіс, экологиялық апаттар, ірі технологиялық апаттар аймақтарындағы көптеген табиғи жағдайларды болжауға мүмкіндік береді.

Оны іске асыру үшін басқарудың нақты автоматтандырылған ақпараттық технологиясының құрылымы үш компоненттің болуын болжайды:

- есептеу, коммуникациялық және ұйымдастырушылық техника құралдарынан тұратын техникалық құралдар кешені;

- жүйелік (жалпы) және қолданбалы бағдарламалық қамтамасыз етуден тұратын бағдарламалық құралдар жүйесі;

- басқарушылық қызметті қамтамасыз етудің нақты БААТ шеңберінде басқарушылық және техникалық персоналдың жұмысын ұйымдастыру жөніндегі нұсқаулық және нормативтік-әдістемелік материалдарды қамтитын ұйымдастырушылық-әдістемелік қамтамасыз ету жүйелері.

Экономикада ақпараттық технологияларды қолданудың тағы бір мысалы-блокчейн технологияларын енгізу. Блокчейн ақпарат шифрланған түрде сақталатын және желі мүшелерінің келісімінсіз өзгертілмейтін орталықтандырылмаған жүйелерді құруға мүмкіндік береді. Бұл әртүрлі салаларда пайдалы болуы мүмкін, мысалы, қаржылық операцияларды жүргізу кезінде немесе зияткерлік меншік құқығын басқару кезінде [4].

Алайда, артықшылықтармен бірге ақпараттық технологиялардың да өзіндік тәуекелдері мен кемшіліктері бар. Мысалы, кибершабуылдар, деректердің бұзылуы және басқа мәселелер компанияларға да, тұтынушыларға да зиян тигізуі мүмкін.

Сондай-ақ, ақпараттық-коммуникациялық технологиялардың экономикаға әсерін талдауға болады, атап айтқанда, оң және теріс аспектілерді қарастырамыз. Міне, АКТ-ның экономикаға әсер етуінің негізгі оң және теріс аспектілері:

Оң аспектілері:

- Еңбек өнімділігінің артуы: АКТ көптеген бизнес-процестерді автоматтандыруға және жұмыс тиімділігін арттыруға мүмкіндік береді, бұл еңбек өнімділігінің артуына және уақыт пен ресурстарды үнемдеуге әкеледі.

- Байланысты жеделдету: акт компаниялар мен клиенттер арасындағы жылдам және тиімді қарым-қатынасты қамтамасыз етеді, бұл шешім қабылдауды тездетуге және мәселелерді шешуге уақытты қысқартуға мүмкіндік береді.

- Өнімдер мен қызметтердің сапасын жақсарту: акт компанияларға процестерді автоматтандыру және жаңа технологияларды қолдану арқылы клиенттерге ұсынылатын өнімдер мен қызметтердің сапасын жақсартуға мүмкіндік береді.

- Өндіріс шығындарын азайту: акт бизнес-процестерді автоматтандыру және ресурстарды пайдалануды оңтайландыру арқылы компанияларға өндіріс пен басқару шығындарын азайтуға мүмкіндік береді [5].

- Жаңа нарықтардың дамуы: акт жаңа нарықтар мен бизнес-модельдер құруға мүмкіндік береді, бұл жалпы экономиканың өсуіне ықпал етеді.

Теріс аспектілері:

- Кибершабуылдар қаупі: акт кибершабуылдардың объектісіне айналуы мүмкін, бұл құпия ақпараттың ағып кетуіне және қаржылық шығындарға әкелуі мүмкін.
- Теңсіздік: кейбір популяциялар акт ұсынатын артықшылықтардан алынып тасталуы мүмкін, бұл қоғамдағы теңсіздіктің нашарлауына әкелуі мүмкін.
- Жұмыссыздық: акт бизнес-процестерді автоматтандыру арқылы аз сұранысқа ие болған салалардағы жұмыс орындарының қысқаруына әкелуі мүмкін.
- Тәуелділік: компаниялар АКТ-ға тәуелді бола алады және егер олардың жүйелері жұмысын тоқтатса немесе кибершабуылға ұшыраса, қиындықтарға тап болуы мүмкін.
- Қашықтан өсу әсері: акт жалпы экономиканың өсуіне әкелуі мүмкін, бірақ кейбір аймақтар немесе популяциялар артта қалуы мүмкін және АКТ беретін артықшылықтарға ие болмауы мүмкін [6].

Қазіргі уақытта жасанды интеллект пен бұлтты технологиялар қоғам өмірінде ғана емес, экономикалық дамуда да ең перспективалы технологиялар болып табылады.

Жасанды интеллект-жасанды интеллектуалды жүйелердің дәстүрлі түрде адамның құзыреті болып саналатын шығармашылық функцияларды орындау қасиеті.

Қазіргі уақытта жасанды интеллектті қолдану кең таралуда және бұл компаниялардың жұмысындағы өзгерістерге әкеледі. ЖИ алгоритмдері деректердің үлкен көлемін талдауға және болжам жасауға мүмкіндік береді, бұл компанияларға тиімді және негізделген шешімдер қабылдауға көмектеседі. Сонымен қатар, жасанды интеллект күнделікті тапсырмаларды автоматтандыру үшін қолданылады, бұл қызметкерлерге қажетсіз жұмыстан босатуға және күрделі және шығармашылық тапсырмаларға назар аударуға мүмкіндік береді. Мысалы, бөлшек саудада компаниялар тұтынушылардың сұраныстарын өңдеу үшін жасанды интеллектке негізделген чатботтарды пайдаланады, бұл қызметкерлерге маңызды міндеттерге назар аударуға мүмкіндік береді [7].

Жасанды интеллект қаржы, денсаулық сақтау және энергетика салаларын қоса алғанда, әртүрлі салаларда көбірек қолданылуда. Қаржы саласында жасанды интеллект алгоритмдері алаяқтықты анықтау және транзакцияларды бақылау үшін қолданылады, бұл үлкен шығындардың алдын алуға көмектеседі. Сонымен қатар, ЖИ денсаулық сақтау сияқты салалардағы инновацияларды ынталандырады, мұнда жасанды интеллектке негізделген бейнелеу жүйелері дәрігерлерге ауруларды тезірек және дәлірек диагностикалауға көмектеседі, сондай-ақ жаңартылатын энергия жүйелерін оңтайландыру үшін ЖИ алгоритмдері қолданылатын энергетикалық салада оларды үнемді және тиімді етеді. Сонымен қатар, жасанды интеллект биомедициналық деректердің үлкен көлемін талдау арқылы жаңа емдеу мен дәрі-дәрмектерді анықтауға көмектеседі.

ЖИ экономика мен бизнеске әсер етуінің тағы бір тәсілі-еңбек нарығында жаңа жұмыс орындарын құру. Күнделікті тапсырмаларды жасанды интеллектке негізделген жүйелер орындайтындықтан, бұл жүйелерді бақылау, әзірлеу, енгізу және басқару үшін қызметкерлерді жалдаудың үлкен қажеттілігі туындайды. Көптеген компаниялар деректердің үлкен көлемін (Big Data) қолдана бастағандықтан, мамандар тапшылығы мәселесі ашық күйінде қалып отыр, бұл компаниялар жұмыс істейтін деректер ғылымы саласында жаңа жұмыс орындарын ашады [8].

Бірақ ЖИ қолдану компаниялар арасындағы бәсекелестікке де әсер етеді. Жасанды интеллектті пайдалану кәсіпорындарға бәсекелестік артықшылық береді, бұл оларға жасанды интеллектпен өңделген деректерге сүйене отырып, өз өнімдерін жақсартуға және жұмыс тиімділігін арттыруға мүмкіндік береді. Екінші жағынан, дәстүрлі бизнес тәжірибесін ұнататын компаниялар бәсекеге қабілетсіздігіне байланысты нарықтан кетуі мүмкін.

Экономика мен бизнесте жасанды интеллектті пайдалану құпиялылыққа, этикаға және әділеттілікке қатысты күрделі мәселелерге әкелуі мүмкін. Жасанды интеллект жүйелері үлкен көлемдегі деректерді жинайды және сақтайды, бұл құпиялылық мәселелеріне әкелуі мүмкін және деректердің бұзылу қаупін арттырады. Сонымен қатар, жасанды интеллект жүйелері

адами құндылықтарды, этика мен эмоцияларды ескермей шешім қабылдай алады, бұл күтпеген салдар мен этикалық дилеммаларға әкелуі мүмкін.

Сонымен, ақпараттық технологиялар сонымен қатар компанияларға бұрын сақталған білім қорының ресурстарына негізделген жауаптар мен шешімдерді бірден бере алатын автоматтандырылған процестердің арқасында тұтынушылардың сұраныстарына немесе шағымдарына жауап беру жылдамдығында жеңіске жетуге мүмкіндік береді, бұл өңдеу уақытының баяулауына байланысты қолмен өңделген жауаптармен салыстырғанда шығындарды үнемдеуге тікелей әкеледі. қызметкерлердің тұтынушылардың мәселелерін шешуде осы мақсаттарға арналған арнайы бағдарламалық жасақтамаға қарағанда тәжірибесі аз, бұл әдетте қызметкерлерге қарағанда проблемаларды шешудің жақсы мүмкіндіктеріне ие, олар бәсекеге қабілетті жалақы деңгейінде қолайлы мерзімде қамтамасыз ете алады [9].

Тұтастай алғанда, бұл артықшылықтар қазіргі заманғы ақпараттық технологияларды өз қызметіне дұрыс енгізетін компаниялар үшін айтарлықтай шығындарды үнемдеуге тікелей әкеледі, бұл тиімділікті арттыру арқылы кірістердің өсуіне және операциялық шығыстардың "салыстырмалы түрде" күрт төмендеуіне әкеледі, бұл акционерлердің кірісі мен кірістілігінің өсуін қамтамасыз ете отырып, қорытынды көрсеткіштерге "тікелей және оң" әсер етеді.

Қорытындылай келе, ақпараттық технологиялар заманауи экономикада төңкеріс жасап, тиімді зерттеу қызметін, операциялық шығындарды тиімді басқаруды, нарықтың қажеттіліктері мен мінез-құлқын болжауды және тұтынушылардың мәселелеріне тезірек жауап беруді қамтамасыз етті, нәтижесінде тиімділікті арттыру арқылы кірістер мен шығындарды үнемдеуге, сондай-ақ тиімділікті арттыруға әкелді.

Жалпы, ақпараттық технологиялар қазіргі экономиканың ажырамас бөлігі деп айтуға болады. Олар процестерді жеделдетуге, көптеген салалардағы жұмыс тиімділігі мен сапасын арттыруға, сондай-ақ бизнесті дамыту үшін жаңа мүмкіндіктер жасауға мүмкіндік береді. Алайда, ақпараттық технологияларды қолданумен байланысты ықтимал қауіптер мен проблемаларды есте ұстаған жөн [10].

Жоғарыда келтірілген нұсқалардың кез-келгенінің оң және теріс жақтары бар.

Олардың кейбіреулері басқасынан жақсы немесе нашар деп айту дұрыс болмас еді.

Автоматтандыру процесінде барлық міндеттер кешенін оңтайлы шешуге ықпал ететін жағдайлар болған кезде әркім тиімді бола алады.

Ақпараттық технологиялар шешім қабылдауда да қолданылады.

Шешім қабылдауды қолдаудың ақпараттық технологиясының негізгі ерекшелігі-компьютер мен адамның өзара әрекеттесуін ұйымдастырудың сапалы жаңа әдісі. Бұл технологияның негізгі мақсаты болып табылатын шешімді әзірлеу итерациялық процестің нәтижесінде жүзеге асырылады, оған қатысады:

- есептеу буыны және басқару объектісі ролінде шешім қабылдауды қолдау жүйесі;

- адам кірістерді орнататын және компьютердегі есептеулердің нәтижесін бағалайтын басқару буыны ретінде.

Ақпараттық жүйелер арасындағы ең үлкен прогресс жасанды интеллектті қолдануға негізделген сараптамалық жүйелерді әзірлеу саласында атап өтілуі керек. Мұндай жүйелер маманға осы жүйелер жинақталған кез-келген мәселелер бойынша сарапшылардан кеңес алуға мүмкіндік береді. Осылайша, ақпараттық технологиялар экономикада үлкен рөл атқарады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Раюшкин, Э. С. Облачные сервисы в цифровой экономике / Э. С. Раюшкин, В. О. Колесникова. — // Молодой ученый. — 2019. — № 20 (258). — стр. 38-40.
2. Как искусственный интеллект решает задачи бизнеса и делает нашу жизнь лучше. —// vc.ru: URL: <https://vc.ru/ml/210518-kak-iskusstvennyy-intellekt-reshaet-zadachi-biznesa-i-delaet-nashu-zhizn-luchshe>
3. Кай-Фу Ли ИИ-2041. Десять образов нашего будущего – 2021 – стр. 1-600
4. Бажин И. И. Информационные системы менеджмента.-М. :ГУ-ВШЭ, 2010-стр.510-688с.

5. Грабауров В. А. Информационные технологии для менеджеров. -М.: Финансы и статистика, 2011.-стр 360 -368.
6. Семенов А. С. Информационные технологии: объективноориентированное моделирование: Учеб.пособие для вузов.-М :СТАНКИН, 2008.стр 78-82.
7. Автоматизированные информационные технологии в экономике: Учеб.для вузов/М. И. Семенов, И. Т. Трубилин, В. И. Лойко, Т.П. Барановская; Под общ.ред. И. Т. Трубилина.-М.: Финансы и статистика, 2007.,- стр. 400-416.
8. Моисеенко Е.В., Лаврушина Е.Г. Информационные технологии в экономике. – М.: Владос, 2014. стр.221– 231.
9. Информационные системы и технологии в экономике и управлении / Под ред. В.В. Трофимова. – М.: Издательство Юрайт, 2014. –стр.385- 412.
10. Пономарева С.В. Информационные технологии в экономике. – Пермь: НИПУ, 2014. – стр.325.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ ХАЛҚЫНЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ САУАТТЫЛЫҚ ДЕҢГЕЙІ

Сулейменова Индира Қосамановна

Усенов Абусаид

Suleimenova.indira075@gmail.com

PhD, аға оқытушы, М.Х.Дулати атындағы Тараз университеті
6B04128-«Менеджмент» білім беру бағдарламасының 2 курс студенті,
М.Х.Дулати атындағы Тараз университеті

Аннотация. Бұл мақалада Қазақстан халқының әлеуметтік-экономикалық факторлары мен қаржылық сауаттылық деңгейінің өзара байланысы қарастырылған. Аймақтық айырмашылықтар, цифрландыру деңгейі, халықтың табысы және олардың қаржылық ақпаратқа қол жеткізуге әсері сияқты аспектілерге ерекше назар аударылады. Кедейлік, цифрлық алшақтық және қаржылық хабардарлықтың төмендігі, әсіресе ауыл тұрғындары арасында қарастырылады. Жұмыс сонымен қатар әлеуметтік бағдарламалар, инфрақұрылымды кеңейту және білім беру курстарының қолжетімділігін арттыру арқылы қаржылық сауаттылықты жақсарту бойынша ұсыныстарды ұсынады. Халықтың барлық топтары үшін тең жағдай жасауда және қаржылық қызметтердің қолжетімділігін қамтамасыз етуде мемлекеттік экономикалық саясаттың рөлі қарастырылады.

Кілт сөздер: қаржылық сауаттылық, әлеуметтік-экономикалық факторлар, сандық алшақтық, аймақтық айырмашылықтар, экономикалық саясат, кедейлік, білім беру бастамалары, мемлекеттік бағдарламалар.

Кіріспе. Халықтың қаржылық сауаттылығы кез келген елдің тұрақты экономикалық дамуының негізгі факторы болып табылады. Жылдам өзгеріп жатқан жаһандық экономика және Қазақстан Республикасының цифрлық трансформациясы жағдайында қаржылық сауаттылықты арттыру мәселесі ерекше маңызға ие болып отыр. Азаматтардың негізделген қаржылық шешімдер қабылдау қабілеті олардың қол жетімді экономикалық құралдар туралы хабардар болуына және жеке қаржыны басқару дағдыларына тікелей байланысты. Сонымен қатар, табыс теңсіздігі, цифрландыру деңгейі және аймақтық айырмашылықтар сияқты әлеуметтік-экономикалық факторлар халықтың қаржылық ақпаратқа қол жетімділігіне айтарлықтай әсер етеді. Түрлі әлеуметтік топтар мен өңірлер арасындағы табыстардағы Елеулі теңгерімсіздіктер сақталатын Қазақстанда халықтың көптеген топтары қаржылық білім алуда және тиісті ресурстарға қол жеткізуде шектеулерге тап болады. Осы зерттеу әлеуметтік-экономикалық факторлар мен Қазақстан халқының қаржылық сауаттылық деңгейі арасындағы

өзара байланысты талдауға бағытталған. Қаржылық ақпараттың қол жетімділігінің негізгі аспектілері ретінде кірістердің теңсіздігіне, цифрландыру деңгейіне және аймақтық айырмашылықтарға ерекше назар аударылады. Бұл талдаудың нәтижелері негізгі проблемаларды анықтауға және елдегі қаржылық сауаттылықты жақсарту бойынша ұсыныстар беруге көмектеседі. [1]

Қазақстандағы халықтың табысын талдау. Әр түрлі әлеуметтік топтардың кірістерінің арақатынасы Қазақстанда түрлі әлеуметтік топтар мен өңірлер арасындағы табыстарда айтарлықтай айырмашылықтар байқалады. Ұлттық статистика бюросының деректері бойынша 2023 жылдың үшінші тоқсанында халықтың жан басына шаққандағы орташа номиналды ақшалай табысы 298200 теңгені құрады, бұл өткен жылдың сәйкес кезеңімен салыстырғанда 21,5%-ға артық. Дегенмен, бұл көрсеткіш аймаққа байланысты өзгереді. Мысалы, Астанада жан басына шаққандағы орташа табыс 430300 теңгеге жетті, ал Түркістан облысында — 212500 теңге. Мұндай айырмашылықтар өңірлердің экономикалық дамуына, урбанизация деңгейіне және жұмыс орындарының қолжетімділігіне байланысты.

Ресми түрде Қазақстандағы кедейлік деңгейі 2022 жылы 5,2% - ға жетті, 2023 жылдың екінші тоқсанында ол 5,1%-ға дейін төмендеді. Алайда абсолютті сандарда ең төменгі күнкөріс деңгейінен төмен табысқа өмір сүретін үй шаруашылықтарының саны 2018 жылғы 135,2 мыңнан 2023 жылдың екінші тоқсанында 177,8 мың отбасына дейін ұлғайды. Кедейлік білім беру ресурстарына қол жеткізуге тікелей әсер етеді. Табысы төмен отбасылар көбінесе балаларының білімін қаржыландыруда шектеулерге тап болады, бұл олардың білім беру деңгейінің төмендеуіне әкеледі және одан әрі кәсіби өсу мүмкіндіктерін шектейді. Бұл тұрғыда ауылдық жерлерден және көпбалалы отбасылардан шыққан балалар әсіресе осал. Осылайша, кедейлік деңгейін төмендету және білім беру ресурстарына тең қолжетімділікті қамтамасыз ету үшін табысы төмен өңірлерде аз қамтылған отбасыларды қолдауға және білім беру инфрақұрылымын дамытуға бағытталған кешенді шараларды іске асыру қажет. [2]

Төмен табыс және халық приоритеты

Қазақстан Республикасында табысы төмен халықтың басымдықтары көбінесе тамақтану, Коммуналдық қызметтерге ақы төлеу және өмір сүрудің ең төменгі деңгейін қамтамасыз ету сияқты базалық қажеттіліктерді қанағаттандыруға бағытталады. Мәліметтерге сәйкес, мұндай отбасылардың кірісінің көп бөлігі азық-түлік пен негізгі қызметтерге жұмсалады, бұл сатып алу қабілетінің төмендігін және инвестицияларға немесе жинақтауға қол жетімділіктің қиындығын көрсетеді.

Төмен кедейлік тұрғысынан Қазақстан өңірлерінің алғашқы бестігінде болған Шымкент және Алматы қалаларында кедей халықтың үлесі тиісінше 2,6-3,1%-ға 6,4%-ға және 6,2%-ға дейін өсті, бұл жалпы республикалық деңгейден жоғары. Кедейліктің едәуір өсуі Ақмола (4,6%-дан 6,7%-ға дейін), Қызылорда (4,7%-дан 6,9%-ға дейін) және Солтүстік Қазақстан облыстарында (5,1%-дан 7,4%-ға дейін) болды. Түркістан облысында кедейлік деңгейі 1,6% - ға өсті, өңір кедейлер ең көп (12,8%) облыс болып қала береді.[2]

Кедейлік деңгейі мен табыстың төмендігі халықтың білім, денсаулық немесе қаржылық жоспарлау болсын, болашағына инвестиция салу мүмкіндігіне де әсер етеді. Мысалы, қазақстандықтардың 70%-дан астамы күнделікті қажеттіліктерге жұмсалатын шығындардың өсуіне байланысты оларға қаражат жинау қиынға соғатынын атап өтті. Мұндай жағдайлар "кедейлік циклін" қалыптастырады, мұнда ресурстардың жетіспеушілігі адамдардың өмір сүру деңгейінің жоғарылауына жол бермейді. Табысы төмен халық Джини коэффициентінде көрінетін үлкен теңсіздікке тап болады. Елде халықтың шамамен 15%-ы кедейлік шегінен төмен, бұл ең төменгі күнкөріс деңгейінен төмен табысқа сәйкес келеді. Халықтың ең бай 10%-ы мен кедей топтарының 10%-ы арасындағы табыс айырмашылығы айтарлықтай болып қала береді. [3]

ҚР кедергілерін жоюдағы мемлекеттің рөлі

1) Атаулы әлеуметтік көмек (АӘК) кедейлікпен күресуге бағытталған мемлекеттік саясаттың маңызды бөлігі болып табылады. 2024 жылы осы мақсаттарға 75,9 млрд теңге бөлінді. Бағдарлама табысы ең төменгі күнкөріс деңгейінен 70%-дан төмен отбасыларға

тоқсан сайынғы төлемдерді қамтиды. Бұл төлемдер кедей отбасыларды қолдауға және олардың қаржылық жағдайын жақсартуға мүмкіндік беруге бағытталған. Оның ішінде аз қамтылған отбасылардағы балаларға қосымша төлемдер және бизнесті бастау гранттары мен біліктілікті арттыру курстары арқылы жұмысқа орналасуға көмек.

2) Қаржылық сауаттылық және әлеуметтік көмек: мемлекеттік әлеуметтік қолдау бағдарламалары біртіндеп қаржылық сауаттылықты арттыру элементтерін қамтиды. Өмір сүру үшін қаражат беріп қана қоймай, көмек алушыларға ресурстарды тиімді пайдалануға және қарыз тұзақтарынан аулақ болуға мүмкіндік беретін қаржылық жоспарлау негіздерін үйрету маңызды. Осылайша, қаржылық менеджмент бойынша оқытуды АӘК сияқты әлеуметтік бағдарламаларға біріктіру маңызды. Болашақта бұл азаматтардың ұзақ мерзімді қаржылық тұрақтылығын едәуір арттыра алатын жеке қаржыны басқару, жинақтау және инвестициялау курстарын қамтуы мүмкін.

3) Кәсіпкерлік және жұмыспен қамтуды қолдау: сонымен қатар, АӘК бағдарламасы жұмыспен қамтуды қолдау элементтерін белсенді түрде қамтиды. Көмек алатын отбасылар жұмыспен қамтудың әртүрлі белсенді шараларына қатыса алады, соның ішінде біліктілікті арттыру курстарына қатысу және өз бизнесін ашуға гранттар алу. Бұл Қазақстан тұрғындары үшін еңбек белсенділігі мен кәсіпкерлік арқылы өздерінің қаржылық жағдайын жақсартуға қосымша мүмкіндіктер туғызады, бұл әлеуметтік төлемдерге тәуелділікті төмендетуге ықпал етеді және елдің экономикалық дамуын ынталандырады. [3]

Қазақстандағы цифрландырудың ағымдағы деңгейі

1) Интернетке ену: 2024 жылғы жағдай бойынша Қазақстанда Интернеттің ену деңгейі 92% құрайды. Қала тұрғындарының көпшілігі (98%) Интернетке қол жеткізе алады, ал ауылдық жерлерде бұл көрсеткіш тек 80% жетеді, бұл аймақтар арасындағы цифрлық алшақтықты көрсетеді.

2) Мобильді құрылғылар: смартфондардың кең қол жетімділігі пайдаланушылардың 86% - еGov және мобильді банктер сияқты мемлекеттік және қаржылық цифрлық платформаларға қосылуға мүмкіндік береді. Бұл қызметтер салықтарды төлеуді, анықтамаларды алуды және субсидиялауға өтініш беруді қоса алғанда, қызметтерді қашықтықтан ұсынады.

3) Цифрлық сервистерді дамыту: мемлекеттік қызметтердің 93%-дан астамы электрондық форматқа ауыстырылды. EGov қызметтері open API технологиялары мен биометриялық аутентификацияны қолдана отырып белсенді дамып келеді, бұл тіпті цифрлық сауаттылықтың минималды деңгейі бар адамдар үшін де қызметтерге қол жеткізуді жеңілдетеді. [4]

Сандық алшақтық және қаржылық сауаттылық

Ауылдық аймақтардың проблемалары:

Инфрақұрылым: ауылдық жерлерде талшықты-оптикалық байланыстың жетіспеушілігі байқалады, бұл интернетке жоғары жылдамдықты қол жетімділікті шектейді

Білім: халық арасында цифрлық сауаттылықтың төмен деңгейі тіпті қол жетімді цифрлық құралдарды пайдалануды қиындатады.

Оқытудың қолжетімділігі: техникалық база мен білімнің болмауына байланысты ауылдық жерлерде қаржылық сауаттылық бойынша онлайн курстар аз танымал.

Қалалардың артықшылықтары:

Білім беру ресурстары: қалаларда қаржылық жоспарлау, онлайн оқыту және кеңес беру қосымшалары кеңінен қолданылады. Көптеген қаржы институттары клиенттерге интерактивті платформалар ұсынады.

Банк қызметтері: Қазақстандықтардың шамамен 70%-ы қолма-қол ақшасыз есеп айырысуды қалайды, бұл банктерді мобильді және интернет-қосымшаларға инвестиция салуға ынталандырады. [5]

Сандық алшақтықты жоюдың келесі қадамдары:

Инфрақұрылымды кеңейту: Мемлекет 4G және 5G желілерінің құрылысын жалғастыруда, сондай-ақ шалғай аймақтардағы интернет байланыстарын жаңғыртуда.

Сауаттылықты арттыру: цифрлық дағдыларды оқыту бағдарламаларын дамыту қажет, әсіресе ауыл тұрғындары үшін.

Қаржылық білім беруді интеграциялау: цифрлық платформаларда қол жетімді қаржылық сауаттылық бағдарламалары азаматтардың қаржыны тиімді басқару мүмкіндіктері туралы хабардарлығын арттыруға бағытталуы керек.[5]

Кесте-1 Қала мен ауыл салыстырымы

Көрсеткіштер	Қала	Ауыл
Интернетке қол жетімділік	98	80
Смартфонды пайдалану деңгейі	95	60
eGov пайдалану	93	70
Қаржылық қосымшаларының қолжетімділігі	Жоғары	шектеулі
Онлайн курстарға қатысу	80	30

Әлеуметтік-экономикалық теңсіздік факторлары

Экономикалық белсенділік: Алматы мен Астанада еліміздің барлық жеке инвестицияларының 60%-ға жуығы шоғырланған. Бұл аймақтар шетелдік капиталды тартады, дамыған инфрақұрылымға ие және өмір сүрудің жоғары деңгейін қамтамасыз етеді. Ауылдық өңірлерде, әсіресе Түркістан және Қызылорда облыстарында инвестициялардың үлесі жалпыұлттық көрсеткіштердің 10%-дан азын құрайды, бұл жаңа жұмыс орындарын құруды және экономиканы дамытуды шектейді.

Жұмыспен қамту және кірістер: Алматыда жалақы деңгейі ел бойынша орташа деңгейден 30-40%-ға жоғары, бұл білікті мамандарға деген жоғары сұраныс пен шағын және орта бизнестің белсенділігіне байланысты. Ауылдық жерлерде өзін-өзі жұмыспен қамтудың жоғары үлесі бар (40% дейін), бұл көбінесе өнімділіктің төмендігімен және тұрақты табыстың болмауымен байланысты.

Мемлекеттің әлеуметтік бастамалары

1) Инфрақұрылымды қолдау:

"Цифрлық Қазақстан" бағдарламасы ауылдық өңірлерде цифрлық қолжетімділікті жақсартуға бағытталған. Бағдарлама шеңберінде 2025 жылға дейін ауылдық елді мекендердің 100% - интерн Интернетке қолжетімділікпен қамтамасыз ету жоспарлануда.

2) Инвестицияларды ынталандыру:

Аумақтық даму бағдарламасы шеңберінде мемлекет бизнесті экономикалық әлсіз өңірлерге тарту үшін субсидиялар бөледі. Мысалы, 2024 жылы Түркістан облысының ауыл шаруашылығына инвестициялар 18%-ға өсті.

3) Әлеуметтік қолдау:

Атаулы әлеуметтік көмекті енгізу 2023 жылы кедейлік деңгейін 2%-ға төмендетуге мүмкіндік берді. Мемлекет жұмыссыздарға арналған біліктілікті арттыру бағдарламаларын да іске асырады.

Кесте 2- Аймақтық деңгей [6]

Көрсеткіштер	Алматы	Астана	Түркестан обл	Қызылорда обл
Орташа табыс, мың теңге	300	280	150	140
Жұмыссыздық деңгейі, %	3,2	3,5	6,5	7,1
Интернетке қол жетімділік %	98	99	65	60

Инвестициялар млрд. теңге	1000	800	250	200
Өзін-өзі жұмыспен қамтығандардың үлесі, %	10	12	40	35

Теңсіздікті төмендету бойынша ұсыныстар

Экономиканы әртараптандыру: Туризм және ауыл шаруашылығы сияқты ауылдық аймақтардағы шикізаттық емес секторларды дамыту жұмыспен қамтуды және кірістің өсуін ынталандыруы мүмкін.

Инфрақұрылымды жақсарту:

Шалғай аудандарда жолдар, мектептер мен медициналық мекемелердің құрылысын жеделдету.

Қаржылық сауаттылықты арттыру:

Қаржылық жоспарлау бойынша білім беру бағдарламаларын жүргізу, атап айтқанда, мұндай білімге қол жеткізу шектелген ауылдық өңірлерде.

Мемлекеттік инвестицияларды ұлғайту: Бизнесті қолдау және экономикалық жағынан аз дамыған аймақтарда жұмыс орындарын құру үшін субсидиялар бағдарламасын кеңейту. [7]

Қазақстан үшін перспективалар мен ұсынымдар

Қазақстанның әлеуметтік-экономикалық дамуы цифрлық алшақтықты жоюға, қаржылық сауаттылықты жақсартуға және өңірлік ерекшеліктерді есепке алуға бағытталған стратегияларды енгізуді талап етеді. Бұл әрекеттер елдің біркелкі дамуына және әлеуметтік теңсіздіктің төмендеуіне ықпал етуі мүмкін.

1. Сандық алшақтықты жою

Цифрландыру қаржылық ақпарат пен білімге қол жеткізуде шешуші рөл атқарады. Сандық алшақтықты жою үшін келесі қадамдар қажет:

Ауылдық өңірлерде интернет-қамтуды кеңейту: «Цифрлық Қазақстан» бағдарламасы шеңберінде 2025 жылға дейін жоғары жылдамдықты интернетке 100% қолжетімділікті қамтамасыз ету. Бұл қаржылық оқыту платформалары мен электрондық мемлекеттік қызметтерді қоса алғанда, онлайн ресурстарға қолжетімділікті жақсартады

Цифрлық сауаттылықты арттыру: халыққа, әсіресе шалғай өңірлерде білім беру курстарын, семинарлар мен тренингтерді ұйымдастыру. Бұл мобильді банктік қосымшалар мен электрондық үкімет платформаларын (eGov) қоса алғанда, цифрлық сервистерді тиімді пайдалануға мүмкіндік береді.

2. Қаржылық сауаттылықтың аз қамтылған топтарын оқыту

Аз қамтылған популяциялар көбінесе қаржылық жоспарлау мен ресурстарды басқаруда қиындықтарға тап болады. Ұсыныстар:

Мемлекеттік оқыту бағдарламаларын енгізу: банктермен және ҰЕҰ-мен серіктестікте табысы төмен адамдарға бағытталған тегін курстар мен білім беру материалдарын құру.

Қаржылық сауаттылықты әлеуметтік көмек бағдарламаларына интеграциялау: бюджетті және инвестицияларды басқару курстарынан міндетті түрде өтумен атаулы әлеуметтік көмекті шартты түрде ұсыну

3. Өңірлік білім беру бастамаларын дамыту

Білім беру бағдарламаларын іске асыру кезінде әр аймақтың ерекшеліктерін ескеру қажет:

Жергілікті бастамалар: қаржылық сауаттылықты оқыту бағдарламаларын жергілікті халықтың қажеттіліктеріне бейімдейтін аймақтық білім беру орталықтарын құру.

Табысты кейстерді қолдану: Алматы және Астана сияқты дамыған өңірлерден аз дамыған облыстарға практикалық мысалдар мен әдістемелерді енгізу.

Қатысуды ынталандыру: қаржылық жоспарлауды үйрету үшін ауылдық жерлердегі жастар мен кәсіпкерлерге гранттар мен стипендиялар беру.

4. Іске асыру бастамалары

Халықаралық тәжірибені тарту: басқа елдердің табысты тәсілдерін енгізу, мысалы, ойын платформалары мен мобильді қосымшалар арқылы оқыту.

Бизнес серіктестігі: банктер мен қаржы ұйымдары тегін вебинарлар, мобильді қосымшалар және кеңестер бере алады.

Бағдарламалардың тиімділігін бағалау: бастамалардың нәтижелері туралы есептерді үнемі бақылау және жариялау. [7]

Қорытынды

Әлеуметтік-экономикалық факторлардың Қазақстан Республикасы халқының қаржылық сауаттылық деңгейімен өзара байланысын талдау қаржылық хабардарлық пен қаржылық қызметтердің қолжетімділігі табыс деңгейін, цифрлық технологияларға қолжетімділікті, өңірдің экономикалық белсенділігін және мемлекеттің әлеуметтік саясатын қоса алғанда, көптеген факторларға байланысты екенін көрсетеді.

1. Әлеуметтік-экономикалық факторлар мен қаржылық сауаттылықтың өзара байланысы туралы қорытындылар.

- Өңірлік айырмашылықтар: экономикалық белсенділігі жоғары және инфрақұрылымы жақсы Алматы және Астана сияқты қалалар білім беру және цифрлық ресурстарға қолжетімділігі шектеулі ауылдық аудандарға қарағанда қаржылық сауаттылықтың едәуір жоғары деңгейін көрсетеді.

- Цифрландыру: интернет пен мобильді құрылғылардың кең таралуы қаржылық оқыту мен банктік қызметтерге қол жеткізу үшін жағдай жасайды. Дегенмен, қалалар мен ауылдық жерлер арасындағы цифрлық алшақтық инфрақұрылымы жеткіліксіз өңірлерде қаржылық сауаттылықты дамытуға кедергі болып қала береді.

2. Экономикалық саясаттың рөлі

Мемлекеттік экономикалық саясат қол жетімді қаржылық ортаны қалыптастыруда маңызды рөл атқарады:

Әлеуметтік қолдау: атаулы әлеуметтік көмек бағдарламалары, субсидиялар және жұмысқа орналасу бастамалары кедейлік деңгейін төмендетуге және экономикалық белсенділікті ынталандыруға көмектеседі.

- Инфрақұрылымды дамыту: "Цифрлық Қазақстан" және 2025 жылға дейінгі аумақтық даму сияқты бағдарламалар цифрлық алшақтықты жоюға және ауылдық өңірлердегі өмір сүру жағдайларын жақсартуға ықпал етеді.

- Оқытуды интеграциялау: мемлекеттік бағдарламаларға қаржылық сауаттылық курстарын енгізу халықтың бюджетті, жинақ пен несиені басқару дағдыларын қалыптастыруға көмектеседі.

3. Қорытынды ұсыныстар

Қазақстанда қаржылық сауаттылықты арттыру үшін кешенді тәсілді іске асыруды жалғастыру маңызды, оның ішінде:

- Өңірлік инфрақұрылымды дамыту.

- Халықтың барлық топтары үшін цифрлық сервистердің қолжетімділігін арттыру.

- Аз қамтылған топтар мен ауылдық аудандарға бағытталған білім беру бастамаларын күшейту. [8]

Мұндай шаралар қаржылық ресурстарға тең қол жеткізу, Қазақстанда өмір сүру сапасын жақсарту және орнықты экономикалық өсу үшін жағдай жасайды.

Пайдаланылған әдебиеттер:

1. Джакупова, А. Қ. *Қаржылық сауаттылық негіздері: оқу құралы* / А. Қ. Джакупова. - Алматы : Альманахъ, 2019. - 132 б.

2. <https://ranking.kz/> - халықтың табысы, инвестициялары және әлеуметтік бағдарламалары туралы аналитикалық шолулар.

3. <https://nationalbank.kz/kz> - азаматтардың қаржы құралдары, несиелендіру және жинақтары бойынша аналитика.

4. <https://primeminister.kz/> - 2025 жылға дейінгі аумақтарды дамыту жоспары: Бастаманың сипаттамасы ҚР Үкіметінің сайты
5. <https://stat.gov.kz/> -жеке табыс, жұмыссыздық деңгейі, аймақтық айырмашылықтар және экономикалық белсенділік туралы деректер.
6. www.enbek.gov.kz- әлеуметтік көмек бағдарламалары, жұмыспен қамту және субсидиялар туралы ақпарат.
7. Молдабекова А. Ш.Халық қаржысы : оқу құралы / А. Ш. Молдабекова . - Тараз: Dulaty university, 2024. - 268 с.
8. Сейсекеева А.Экономика негіздері және қаржылық сауаттылық: Оқу құралы. - Астана: Фолиант, 2012. - 88 б.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ГЕНЕРАТИВНЫХ КОНКУРИРУЮЩИХ СЕТЕЙ ДЛЯ СОЗДАНИЯ ИЗОБРАЖЕНИЙ С ПОМОЩЬЮ СЛОВ И ПРЕДЛОЖЕНИЙ

Абубакир А.А

магистрант 1 курс «Информационных систем»

Научный руководитель: Абдибекова Л.М

«Esil University» г.Астана

Андатпа. Бұл жұмыс мәтіндік деректерге негізделген кескіндер жасау саласында генеративті бәсекелес желілерді (GANs) зерттеуге және қолдануға арналған. Генеративті бәсекелес желілер (GANs) - бұл мәтіндік сипаттамаларға сәйкес келетін кескіндерді жасауға мүмкіндік беретін мазмұнды құрудың инновациялық әдісі. Жұмыста Gans жұмысының негізгі принциптері, оларды оқыту әдістері және мәтін негізінде кескіндер жасау міндетінде қолдану қарастырылады. Сондай-ақ, осы технологияны одан әрі дамыту және оны әртүрлі салаларда қолдану мүмкіндіктері қарастырылады.

Генерация изображений — ключевая задача в области компьютерного зрения и искусственного интеллекта. С появлением глубоких нейронных сетей возрос интерес к методам создания изображений с использованием текстовых функций. Этот подход не только предлагает новые возможности для создания контента, но также имеет практическое применение в создании изображений по требованию, создании контента для виртуальной и дополненной реальности, а также творческих искусственных процессах.

Объединение генеративно-сопоставительных сетей (Ганс) с текстовыми данными открывает перспективы создания качественных изображений на основе слов и предложений. GAN состоят из двух глубоких нейронных сетей: генератора и дискриминатора, которые работают вместе для получения надежных результатов. Генератор создает изображения на основе введенного текста, а дискриминатор пытается отличить эти сгенерированные изображения от реальных изображений. Таким образом, Ганс может генерировать высококачественные изображения, соответствующие тексту, путем обучения парам изображение-текст.

Использование генеративно-сопоставительных сетей для генерации изображений на основе слов и предложений имеет большой потенциал в индустрии развлечений, медицине, образовании и многих других областях. Разработка таких методов позволяет автоматизировать процессы создания контента, сделать его доступным и персонализированным для пользователей, а также внести существенный вклад в развитие искусственного интеллекта и компьютерного зрения. Таким образом, данная работа актуальна и важна для дальнейшего прогресса в области создания изображений с использованием текстовых данных.

В последние десятилетия искусственный интеллект (ИИ) и глубокое обучение стали неотъемлемой частью современной информационной эпохи. Эти области науки не только

переосмыслили наше понимание возможностей компьютеров, но и представили революционные методы решения сложных задач, которые ранее считались недостижимыми. Среди множества технологических триумфов выделяется генеративное обучение, а именно генеративно-состязательные сети (GAN), которые стали ключевым инструментом для генерации новых данных, изображений и контента. Во введении мы рассматриваем теоретические основы генеративно-состязательных сетей и искусственного интеллекта, а также обсуждаем актуальность и важность этой темы для современного научно-технического прогресса.

Искусственный интеллект охватывает широкий спектр создания программ и систем, имитирующих человеческий интеллект. Начиная с ранних исследований в области логики и символьных вычислений, развитие ИИ привело к появлению машинного обучения и глубокого обучения. Эти подходы позволяют системам обучаться независимо от данных, что значительно расширяет их функциональность.

Глубокое обучение и нейронные сети. Глубокое обучение — это тип машинного обучения, основанный на использовании искусственных нейронных сетей. Эти сети, вдохновленные организацией нейронов человеческого мозга, представляют собой системы связанных узлов, способных обрабатывать информацию. Особенностью глубокого обучения является использование многоуровневых архитектур, которые позволяют выводить сложные зависимости и представления из данных.

Генеративно-состязательные сети В 2014 году Ян Гудфеллоу представил концепцию генеративно-состязательных сетей, открыв новую эру генеративного обучения. GAN состоит из двух основных компонентов — генератора и дискриминатора, находящихся в постоянной диалектике. Генератор стремится создать данные, неотличимые от реальных данных, а дискриминатор стремится отличить реальные данные от сгенерированных. Эта динамика приводит к постоянному улучшению качества генерации, создавая уникальный механизм обучения.

История развития искусственного интеллекта, современное состояние. История искусственного интеллекта начинается с десятилетий исследований и множества разработок. ИИ прошел долгий путь: от первых попыток смоделировать человеческое мышление с помощью механических устройств до замечательных достижений современных глубоких нейронных сетей. И сегодня искусственный интеллект научился решать сложные задачи, анализировать огромные объемы информации и даже создавать искусство.

Понятие виртуального разума появилось не внезапно. Это результат долгой эволюции научной и философской мысли, технологических достижений и потребностей общества.

Предпосылки для создания ИИ появились еще в глубокой древности. Уже тогда древнегреческие философы ставили вопросы о возможности появления устройств, отображающих интеллект.

В качестве примера можно привести несколько фактов, которые показывают, что идея искусственного интеллекта возникла еще в глубокой древности:

- В мифах Древней Греции существует явление автомата – куклы, выполняющей действия по заданному алгоритму. Примером может служить Пандора, созданная Зевсом.
- В культуре еврейского народа существуют мистические големы, сделанные из неодушевленной материи. Они выступают в качестве прототипа современного ИИ.
- В 17 веке некоторые философы начали размышлять о возможности дыхания неодушевленных предметов. Например, немецкий философ и изобретатель Лейбниц считал, что мысли человека можно представить математически с помощью специальных символов и диаграмм.

Таким образом, предпосылки для создания виртуального разума появились не вчера, а еще в глубокой древности. Однако история ИИ началась относительно недавно, а именно в середине 20 века. В этот период резко возросло количество работ, связанных с изучением возможности создания машинного интеллекта, стали активно проводиться эксперименты и появились первые результаты.

В 1950-е и 1960-е годы резко возросло количество работ, связанных с созданием виртуального разума. Одним из наиболее ярких примеров являются работы английского математика Алана Тьюринга. В 1950 году он предложил критерий оценки интеллекта машин, известный сейчас как тест Тьюринга.

Суть теста заключается в том, что экспериментатор ведет текстовый диалог с машиной и другим человеком, не видя, кто является человеком и машиной. Если после серии вопросов и ответов не удастся определить, с кем он разговаривает (машиной или человеком), то робот считается прошедшим испытание.

Отсюда можно сделать вывод, что ИИ может настолько имитировать поведение человека, что не может его отличить. Таким образом, тест Тьюринга стал одним из методов оценки искусственного интеллекта.

После бурного развития виртуального интеллекта с 1970 года в истории ИИ наступил период молчания. В этом помогла книга «Перцептроны», написанная американским учёным Марвином Ли Мински и математиком Сеймуром Пейпертом. В своей работе они критиковали возможности и будущее нейронных сетей.

Перцептрон — это простейший тип искусственной нейронной сети, который является основным строительным блоком для более сложных моделей глубокого обучения. Структура типичного перцептрона включает несколько основных компонентов, которые вместе решают задачи классификации. Структура простого перцептрона показана на рисунке 1.

Входной слой. Перцептрон принимает входные данные в виде входного вектора. Каждый элемент этого вектора представляет одну из особенностей входных данных.

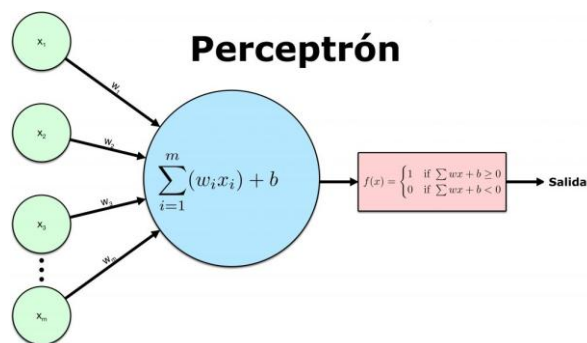


Рисунок 1. Структура простого перцептрона.

Масса. Каждому входному признаку присваивается вес, который указывает на важность этого признака для решения проблемы. Вес определяется во время тренировки и обновляется во время повторений.

Разъем. Для каждого нейрона перцептрона получается взвешенная сумма входных данных, умноженная на соответствующие веса. Это делается для всех входных функций.

Функция активации. Полученная сумма поступает в функцию активации, которая определяет, активировать ли нейрон и отправлять ли сигнал дальше. Популярные функции активации включают ступенчатую (например, пороговую), сигмовидную форму или гиперболический тангенс.

Восточный этаж. Результат функции активации действует как выход перцептрона. В задачах бинарной классификации одного нейрона может быть достаточно для предсказания двух классов (0 или 1). В случае многоклассовой классификации каждый класс может иметь свой нейрон.

Функция потерь. Оценка того, насколько хорошо предсказание перцептрона соответствует ожидаемым результатам, осуществляется с помощью функции потерь. Эта функция используется для корректировки весов, чтобы уменьшить ошибки в тренировочном процессе.

Обучение. Веса перцептрона обновляются во время обучения с использованием алгоритмов градиентного спуска. Процесс повторяется до тех пор, пока не будет достигнуто удовлетворительное качество образца.

Биологические и искусственные нейронные сети Нейронные сети человеческого и искусственного интеллекта — это захватывающая область исследований, где биология встречается с технологиями. Человеческий мозг — уникальная структура, состоящая из миллиардов нейронов и связей между ними, составляющих основу биологических нейронных сетей. Нейроны имеют дендриты для приема входящих сигналов, аксоны для отправки сигналов другим нейронам через синапсы и сому — тело клетки, где происходит обработка информации, как мы видим на рисунке 2. Эта сложная структура обеспечивает высокий уровень адаптации и обучения.

Искусственные нейронные сети, в свою очередь, моделируют биологические аналоги, но используют упрощенные и формальные подходы. Узлы в искусственных нейронных сетях соединены весами, определяющими силу связей между нейронами. Каждый нейрон получает входные сигналы, взвешивает их и отправляет результат следующему нейрону. Хотя эта структура несложна, она позволяет эффективно обрабатывать информацию.

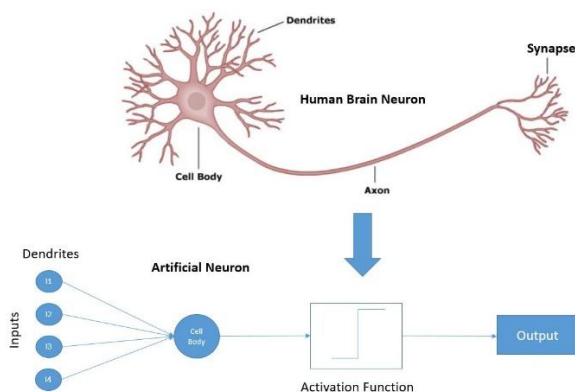


Рисунок 2. Структура человеческого и искусственного интеллекта

Функциональные аспекты. Человеческий мозг осуществляет множество сложных процессов, таких как восприятие, обучение, память и принятие решений. Нейроны обрабатывают информацию с помощью электрохимических сигналов, которые обеспечивают высокоскоростную передачу и параллельную обработку. Ключевым элементом является синаптическая пластичность — способность изменять силу связей между нейронами в ответ на опыт.

Искусственные нейронные сети также способны обрабатывать информацию, но их функциональность основана на математических операциях и функциях активации. В отличие от биологических нейронов, которые используют электрохимические сигналы, искусственные нейроны работают с цифровыми данными. Однако обе системы способны выполнять задачи, связанные с классификацией, регрессией, распознаванием образов и другими видами обработки данных.

Принципы преподавания. Человеческий мозг учится посредством опыта и взаимодействия с окружающей средой. В процессах обучения задействована синаптическая пластичность, позволяющая адаптироваться к новым ситуациям и изменять силу связей между нейронами.

Искусственные нейронные сети обучаются с использованием таких алгоритмов, как обратное распространение ошибки. Сеть обучается на заданных данных, а веса связей между нейронами корректируются, чтобы минимизировать ошибку на выходе. Этот процесс позволяет адаптироваться к различным задачам и находить оптимальные параметры обработки информации.

Список использованной литературы.

1. Rosenblatt, F., "The perceptron: a probabilistic model for information storage and organization in the brain." Psychol Rev, 1958. 65(6): p. 386-408.
2. Minsky, M. and S. Papert, "Perceptrons; an introduction to computational geometry." 1969, Cambridge, Mass.,: MIT Press. 258 p.
3. Cybenko, G., "Approximation by superpositions of a sigmoidal function." Mathematics of Control, Signals and Systems, 1989. 2(4): p. 303-314.
4. Hornik, K., "Approximation capabilities of multilayer feedforward networks." Neural Networks, 1991. 4(2): p. 251-257.
5. Werbos, P.J., "Beyond regression: new tools for prediction and analysis in the behavioral sciences." 1975.
6. LeCun, Y., Y. Bengio, and G. Hinton, "Deep learning." Nature, 2015. 521(7553): p. 436-44.
7. Jordan, M.I. and T.M. Mitchell, "Machine learning: Trends, perspectives, and prospects." Science, 2015. 349(6245): p. 255-60.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ CRM-СИСТЕМ В СНГ: ОПТИМАЛЬНЫЙ ВЫБОР ДЛЯ БИЗНЕСА

Адилбекова Айша, ² Рахимбекова А.Е.

магистрант 2 курса ОП «Маркетинг»

² и.о. доцент

Учреждение «ESIL University», г. Астана

Аннотация. В статье проведён сравнительный анализ популярных CRM-систем, используемых на рынке СНГ, с целью определения оптимальных решений для малого, среднего и крупного бизнеса. Рассматриваются такие параметры, как функциональность, удобство использования, стоимость, локализация и возможности интеграции. Анализ включает изучение особенностей систем Битрикс24, AmoCRM, 1C:CRM, Creatio и Salesforce. Особое внимание уделено их применению в реальных бизнес-кейсах: от управления продажами и маркетингом до автоматизации внутренних процессов. На основе исследования представлены рекомендации по выбору CRM в зависимости от масштаба бизнеса и отраслевых потребностей. Материалы статьи будут полезны руководителям, исследователям и специалистам, заинтересованным в эффективном управлении клиентскими отношениями.

Ключевые слова: CRM-системы, управление клиентскими взаимоотношениями, автоматизация бизнеса, сравнение CRM, интеграция CRM, аналитика в CRM, выбор CRM-системы.

В современном бизнесе, где успешное управление клиентскими отношениями играет ключевую роль, CRM-системы стали неотъемлемой частью эффективной работы компаний. В условиях растущей конкуренции и необходимости адаптации к цифровизации, предприятия на рынке СНГ активно внедряют CRM-системы для автоматизации процессов продаж, маркетинга и клиентской поддержки.

Особенности рынка СНГ, такие как многоязычие, правовые различия и специфические потребности бизнеса, создают уникальные вызовы для выбора и внедрения CRM-систем. Локальные решения, такие как Битрикс24, AmoCRM и 1C:CRM, занимают лидирующие позиции благодаря адаптации к региональным условиям, но международные платформы, такие как Salesforce и HubSpot, продолжают привлекать внимание крупных компаний за счёт масштабируемости и гибкости.

Однако процесс выбора оптимального решения остаётся сложной задачей для компаний разного масштаба. Малый и средний бизнес ищет простоту использования и

доступные тарифы, в то время как крупные корпорации отдают предпочтение функциональным и интеграционным возможностям. Сравнительный анализ CRM-систем на рынке СНГ является актуальной задачей, которая помогает предприятиям выбрать наиболее подходящие инструменты для автоматизации процессов, повышения лояльности клиентов и увеличения доходов.

Значимость CRM-систем в современном бизнесе. В современных условиях жесткой конкуренции и цифровизации CRM-системы (Customer Relationship Management) становятся важнейшим инструментом для повышения эффективности бизнеса и управления клиентскими отношениями. Эти системы позволяют предприятиям не только автоматизировать взаимодействие с клиентами, но и анализировать их поведение, улучшая качество обслуживания и повышая лояльность.

Одним из ключевых преимуществ CRM является возможность централизованного управления данными. Системы предоставляют доступ к полной информации о клиентах, включая историю покупок, взаимодействий и предпочтений. Это позволяет компаниям лучше понимать потребности аудитории и создавать персонализированные предложения, что значительно увеличивает вероятность успешных продаж.

Важным аспектом значимости CRM является оптимизация процессов продаж и маркетинга. Благодаря автоматизации рутинных задач, таких как управление лидами, создание воронки продаж и анализ данных, сотрудники освобождаются для решения более сложных задач, что повышает общую продуктивность компании. Интеграция CRM с другими бизнес-инструментами, такими как ERP или мессенджеры, позволяет создавать единое цифровое пространство для управления всеми процессами.

Особенно актуальна роль CRM для малого и среднего бизнеса, где ограниченные ресурсы требуют максимальной эффективности. Для крупных компаний системы CRM становятся основой для стратегического управления, включая прогнозирование продаж, анализ рыночных данных и разработку долгосрочных планов.

Таким образом, значимость CRM-систем в современном бизнесе заключается в их способности не только улучшать операционные процессы, но и предоставлять конкурентные преимущества за счёт глубокого анализа данных, персонализации и повышения лояльности клиентов. Это делает CRM-системы незаменимыми для успешного развития бизнеса в условиях цифровой экономики.

Особенности рынка СНГ: разнообразие отраслей и масштабов бизнеса

Рынок СНГ объединяет компании разных отраслей и масштабов, что формирует уникальную среду для внедрения CRM-систем. Разнообразие отраслей — от сельского хозяйства и промышленности до IT и ритейла — требует адаптации CRM под специфику задач, таких как управление клиентскими запросами или автоматизация маркетинга.

Компании разного масштаба имеют свои потребности: малый бизнес выбирает доступные решения вроде Битрикс24, средний бизнес использует интеграции 1С:CRM, а крупные корпорации отдают предпочтение масштабируемым платформам, таким как Creatio и Salesforce. Локальные особенности, включая многоязычие и правовые нормы, усиливают значимость выбора подходящей CRM.

Методология исследования

В основе статьи лежит сравнительный анализ CRM-систем, применяемых на рынке СНГ. Методология исследования включает выбор ключевых критериев, которые позволяют объективно оценить и сопоставить системы. Критерии анализа охватывают функциональность, интеграцию, удобство использования, стоимость владения и локализацию. Эти параметры важны для понимания, насколько система соответствует потребностям бизнеса разного масштаба и отраслевой специфике.

1. Функциональность

Функциональность является одним из основных критериев выбора CRM-системы. Она определяет, насколько эффективно система может автоматизировать процессы продаж, управление клиентами и аналитические задачи.

- **Автоматизация продаж:** CRM-системы предоставляют инструменты для управления воронкой продаж, отслеживания статусов сделок, генерации отчётов и прогнозов. Например, AmoCRM активно фокусируется на автоматизации продаж с использованием визуальных воронок и интеграции с мессенджерами, что позволяет быстро обрабатывать лиды.

- **Управление клиентами:** Возможность сегментации клиентской базы, отслеживания истории взаимодействий и создания персонализированных предложений. Например, в Битрикс24 функционал управления клиентами включает удобные карточки клиентов, интеграцию с внешними источниками данных и автоматическую синхронизацию информации.

- **Аналитика:** Современные CRM-системы предоставляют инструменты аналитики, позволяя отслеживать ключевые метрики, такие как коэффициент конверсии, стоимость привлечения клиента (CAC), прогнозы продаж и эффективность маркетинговых кампаний. Для крупных предприятий, например, Creatio (Terrasoft) предлагает глубокую аналитику и возможности для прогнозирования.

2. Интеграция

Интеграционные возможности CRM-системы играют важную роль в её эффективности, так как большинство предприятий используют несколько программных решений одновременно.

- **ERP и бухгалтерия:** Интеграция с системами управления ресурсами (ERP) и бухгалтерскими программами, такими как 1С, важна для автоматизации финансового и складского учёта. Например, 1С:CRM предлагает полную интеграцию с экосистемой 1С, что делает её удобной для компаний, работающих в СНГ.

- **Мессенджеры и соцсети:** В условиях популярности мессенджеров (WhatsApp, Telegram, Facebook Messenger) и социальных сетей в СНГ важно, чтобы CRM могла подключаться к этим каналам. AmoCRM и Битрикс24 поддерживают интеграцию с мессенджерами, позволяя обрабатывать запросы клиентов в едином окне.

- **Маркетинговые платформы:** CRM-системы должны поддерживать интеграцию с платформами для email-рассылок, управления рекламными кампаниями и инструментами аналитики, такими как Google Analytics.

3. Удобство использования

Простота внедрения и ежедневного использования CRM-системы имеет важное значение для успешного её принятия сотрудниками компании.

- **Интерфейс:** Визуальная ясность интерфейса и простота навигации помогают сотрудникам быстрее адаптироваться к системе. Например, AmoCRM известна своим интуитивным интерфейсом и минималистичным дизайном.

- **Настройка:** Гибкость системы в настройке позволяет адаптировать её под конкретные бизнес-процессы. Creatio предлагает широкий спектр возможностей для настройки процессов без привлечения программистов.

- **Обучение сотрудников:** Наличие встроенных инструкций, обучающих модулей и поддержки со стороны разработчиков ускоряет процесс внедрения. Например, Битрикс24 предоставляет обучающие видеоуроки и вебинары для новых пользователей. [1,2].

Стоимость владения:

- **Тарифы:** Многие CRM предлагают бесплатные или доступные тарифы. Например, Битрикс24 популярен среди малого бизнеса благодаря бесплатному базовому тарифу.

- **Внедрение:** Затраты на настройку и обучение варьируются, для крупных систем, таких как Salesforce, они выше, чем у локальных решений.

- **Техническая поддержка:** Расходы на поддержку и обновления, как в AmoCRM, обеспечивают высокий уровень удовлетворённости.

Локализация:

- Языковая поддержка: CRM, такие как 1С:CRM, адаптированы для русского, казахского и других языков СНГ.
- Законодательство: Системы должны соответствовать требованиям защиты данных (например, ФЗ-152).

- Локальные реалии: Учитываются культурные и деловые особенности региона.

Методология, основанная на этих критериях, помогает выбрать CRM, минимизируя затраты и повышая эффективность взаимодействия.

Лидеры рынка CRM в СНГ

Рынок СНГ объединяет локальные и международные CRM-системы, каждая из которых ориентирована на определённые потребности бизнеса. Среди локальных лидеров выделяются:

- Битрикс24 — доступные тарифы, интеграция с 1С, оптимально для малого бизнеса.
- AmoCRM — сильна в продажах, поддерживает мессенджеры и автоматизацию воронок.
- 1С:CRM — незаменима для бизнеса, работающего в экосистеме 1С.

Среди международных решений:

- Salesforce — мощная аналитика для крупных компаний, но высокая стоимость ограничивает использование в СНГ.
- HubSpot CRM — подходит для стартапов, но её функциональность может быть недостаточной для более крупных компаний.

Локальные решения удерживают лидерство благодаря доступным тарифам, поддержке языков и адаптации к правовым нормам региона. Международные системы востребованы корпорациями, которые ценят их мощь и глобальные возможности.

Сравнение CRM-систем для разных масштабов бизнеса

Выбор CRM зависит от масштаба бизнеса и его потребностей. Малый бизнес ищет доступные решения с базовой функциональностью, простотой использования и интеграцией с мессенджерами. Далее представлен сравнительный анализ CRM-систем, подходящих для малого бизнеса [8,9].

Оценки выставлены по шкале от 1 до 5, где 5 — наилучший показатель.

Таблица 1- Сравнения CRM-систем для малого бизнеса

Параметры	Битрикс24	AmoCRM	HubSpot CRM	Zoho CRM
Стоимость	5 (бесплатный тариф + доступные цены)	4 (только платные, средняя цена)	5 (широкая бесплатная версия)	5 (низкие тарифы, есть бесплатная версия)
Интеграции	5 (1С, мессенджеры, соцсети)	5 (WhatsApp, Telegram, Email)	4 (Google Analytics, соцсети)	4 (ограниченные интеграции в СНГ)
Функциональность	4 (управление задачами, проектами)	5 (автоматизация продаж)	4 (базовые функции + маркетинг)	4 (маркетинг и CRM-функции)
Удобство использования	4 (требуется настройка)	5 (интуитивный интерфейс)	5 (простой интерфейс)	4 (умеренная сложность настройки)
Локализация	5 (отлично адаптирована под СНГ)	5 (поддержка СНГ, мессенджеры)	3 (ограниченная локализация)	3 (ограниченная локализация)
Обучение и поддержка	5 (видеоуроки, русскоязычная поддержка)	5 (подробные материалы, поддержка)	4 (обучение на английском)	3 (поддержка только на английском)
Подходит для	Малый и средний бизнес	Малый бизнес	Стартапы, международный бизнес	Стартапы

Примечание: Составлено по источнику [6,7,8,9,10].

Таблица 2- Итоговая оценка (среднее значение)

CRM-система	Итоговая оценка
Битрикс24	4.7
АмоCRM	4.8
HubSpot CRM	4.3
Zoho CRM	4.0

Итоговый вывод по выбору CRM-систем для малого бизнеса

Малый бизнес в СНГ нуждается в доступных и простых CRM-системах. Лидерами являются АмоCRM и Битрикс24.

• АмоCRM отлично подходит для продаж и работы через мессенджеры (WhatsApp, Telegram), но платные тарифы могут быть ограничением.

• Битрикс24 универсальна благодаря бесплатному тарифу, интеграции с 1С и управлению задачами, что делает её идеальной для компаний с ограниченным бюджетом.

Вывод: АмоCRM лучше для продаж, а Битрикс24 — для универсальных задач. Эти решения повышают эффективность малого бизнеса в СНГ.

Сравнения CRM-систем для среднего бизнеса

Таблица 3- Сравнения CRM-систем для среднего бизнеса

Параметры	1С:CRM	АмоCRM	Creatio (Terrasoft)	Битрикс24
Функциональность	5 (интеграция с 1С, управление клиентами)	4 (автоматизация продаж, мессенджеры)	5 (гибкая настройка, аналитика)	4 (управление проектами, задачи)
Интеграция	5 (1С, ERP, складской учёт)	4 (мессенджеры, API)	5 (ERP, любые API)	4 (1С, соцсети, мессенджеры)
Удобство использования	3 (сложная настройка)	4 (интуитивный интерфейс)	4 (гибкость, требуется обучение)	4 (требуется настройка)
Стоимость	4 (средняя, затраты на внедрение)	4 (выше средней при расширении)	3 (высокая стоимость внедрения)	4 (доступные тарифы)
Локализация	5 (полная адаптация для СНГ)	5 (поддержка СНГ)	4 (поддержка русского языка)	5 (отличная локализация)
Аналитические возможности	4 (базовые отчёты и статистика)	4 (стандартные отчёты)	5 (расширенная аналитика)	4 (аналитика по проектам)
Масштабируемость	4 (ограничена возможностями 1С)	4 (хорошая для средних компаний)	5 (подходит для крупных проектов)	4 (подходит для растущих бизнесов)
Обучение и поддержка	3 (платное обучение, ограниченная поддержка)	5 (видеоуроки, оперативная поддержка)	4 (профессиональная поддержка)	5 (доступные обучающие материалы)
Подходит для	Торговля, производство	Продажи, услуги	Крупные проекты, аналитика	Универсальные задачи

Примечание: Составлено по источнику [6,7,8,9,10].

Таблица 4- Итоговые оценки (среднее значение)

CRM-система	Итоговая оценка
1С:CRM	4.3

AmoCRM	4.4
Creatio	4.5
Битрикс24	4.3

Итоговый вывод по выбору CRM-систем для среднего бизнеса

Средний бизнес СНГ требует от CRM высокой функциональности, интеграции и аналитики. Оптимальными решениями являются 1C:CRM, AmoCRM, Creatio и Битрикс24.

- 1C:CRM — лучший выбор для торговых и производственных компаний благодаря глубокой интеграции с ERP и складом, хотя требует сложной настройки.
- AmoCRM — универсальна для продаж и работы через мессенджеры, но затраты растут с увеличением пользователей.
- Creatio — мощный инструмент для аналитики и масштабируемости, подходящий для компаний с сложными процессами.
- Битрикс24 — универсальна и доступна, но сложные задачи могут потребовать доработок.

Выбор CRM определяется спецификой компании: 1C:CRM для производства, AmoCRM для продаж, Creatio для аналитики и сложных проектов.

Таблица 5- Сравнения CRM-систем для крупного бизнеса

Параметры	Creatio (Terrasoft)	Salesforce	Microsoft Dynamics 365	SAP CRM
Функциональность	5 (гибкая настройка, автоматизация)	5 (широкие возможности)	5 (расширенная экосистема)	5 (глубокая аналитика)
Интеграция	5 (ERP, API, сторонние приложения)	5 (поддержка любых интеграций)	5 (интеграция с продуктами Microsoft)	5 (гибкость и масштабируемость)
Удобство использования	4 (требуется обучение)	4 (сложный интерфейс)	4 (сложная настройка)	4 (требуется адаптация)
Стоимость	4 (выше среднего)	3 (высокая стоимость)	3 (дорогое внедрение)	3 (очень высокая стоимость)
Локализация	5 (поддержка СНГ, русский язык)	4 (ограниченная адаптация)	4 (локализация частичная)	4 (адаптация под СНГ ограничена)
Аналитические возможности	5 (мощная аналитика)	5 (углублённая аналитика)	5 (AI, прогнозирование)	5 (анализ в реальном времени)
Масштабируемость	5 (подходит для крупных проектов)	5 (глобальные предприятия)	5 (идеально для крупных компаний)	5 (масштабируемость на высшем уровне)
Обучение и поддержка	4 (качественная поддержка)	4 (мировая поддержка)	4 (доступны обучающие программы)	3 (сложный процесс обучения)
Подходит для	Крупные компании, аналитика	Глобальные корпорации	Крупный бизнес, интеграция	Мультинациональные компании

Примечание: Составлено по источнику [6,7,8,9,10].

Таблица 6- Итоговые оценки (среднее значение)

CRM-система	Итоговая оценка
Creatio	4.6
Salesforce	4.5
Microsoft Dynamics 365	4.4
SAP CRM	4.3

Итоговый вывод по выбору CRM-систем для крупного бизнеса

Крупный бизнес требует от CRM масштабируемости, гибкости и мощной аналитики. Лидерами в этой категории являются Creatio, Salesforce, Microsoft Dynamics 365 и SAP CRM.

1. Creatio оптимальна для компаний СНГ благодаря локализации, гибкости настройки и аналитическим возможностям.

2. Salesforce подходит для глобальных корпораций, но её высокая стоимость и слабая локализация ограничивают применение в СНГ.

3. Microsoft Dynamics 365 идеально интегрируется в экосистему Microsoft, что выгодно для компаний с централизованным управлением.

4. SAP CRM предлагает мощные аналитические функции для международных корпораций, но требует значительных затрат на внедрение.

Вывод: Creatio рекомендуется для СНГ, Salesforce — для глобальных игроков, Dynamics 365 — для пользователей Microsoft, а SAP CRM — для корпораций с высокими аналитическими потребностями.

Заключение. Выбор CRM-системы — это стратегическое решение, которое оказывает прямое влияние на эффективность работы бизнеса, его конкурентоспособность и устойчивый рост. Грамотный подход к выбору позволяет автоматизировать ключевые процессы, повысить качество взаимодействия с клиентами и обеспечить управляемость бизнеса в условиях цифровой трансформации.

Для малого бизнеса оптимальны AmoCRM и Битрикс24, которые предлагают доступные тарифы, простоту внедрения и интеграцию с мессенджерами. Эти решения помогают сосредоточиться на продажах и клиентском сервисе, оставаясь в рамках ограниченного бюджета.

Средний бизнес выигрывает от использования 1С:CRM для компаний с потребностью в интеграции с ERP и бухгалтерией или Creatio, обеспечивающей мощную аналитику и гибкость настройки. Эти системы позволяют автоматизировать сложные процессы и масштабироваться с ростом компании.

Для крупного бизнеса лучшими решениями являются Salesforce для глобальных корпораций, Creatio для локальных компаний СНГ и Microsoft Dynamics 365 для организаций, работающих в экосистеме Microsoft. Эти системы предоставляют мощные аналитические инструменты, гибкость и высокую масштабируемость.

Правильный выбор CRM позволяет компании:

- Повысить производительность и улучшить управление продажами.
- Укрепить лояльность клиентов за счёт персонализированного подхода.
- Оптимизировать внутренние процессы и сократить издержки.

Таким образом, CRM становится не просто инструментом, а основой эффективного управления и роста бизнеса в любой отрасли и масштабе.

Список использованных источников

1. **Forrester:** Предоставляет аналитические отчёты, фокусируясь на эффективности и инновациях в CRM-решениях.

2. **Gartner:** Публикует сравнительные обзоры CRM-систем, включая оценки функциональности, интеграции и удобства использования.

3. Аллахвердиева С. А., Смирнов И. В. *"CRM -системы: современный взгляд на управление клиентами"*. Москва: Экономика, 2021.

4. Бондаренко Е. В. *"Автоматизация бизнес-процессов: CRM-системы для малого и среднего бизнеса"*. Издательство Питер, 2020.

5. Константинов А. Н. *"CRM как инструмент повышения лояльности клиентов"*. Санкт-Петербург: Наука, 2019.

6. "Рынок CRM-систем в СНГ: анализ и перспективы" // Журнал "Цифровая экономика", 2022.

7. Иванов В. П., Сергеева О. К. "Сравнительный анализ CRM-систем на примере малого и среднего бизнеса" // Вестник менеджмента и ИТ, 2021.

8. [Битрикс24](#) — Официальный сайт CRM-системы.
9. AmoCRM. Официальный сайт <https://www.amocrm.ru>
10. [Salesforce](#) — Мировой лидер CRM-решений.
11. [Microsoft Dynamics 365](#). Официальный сайт
12. Creatio (Terrasoft) — Официальный сайт <https://www.creatio.com>

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭЛЕКТРОННОМ МАРКЕТИНГЕ

Базаров Алексей, Замбинова Г. К.

магистрант

2 курса ОП — «Маркетинг»

к.э.н., и.о. доцент,

Учреждение «Esil University», г. Астана

Аннотация. В статье исследуются современные технологии, активно интегрируемые в электронный маркетинг, с акцентом на их влияние на эффективность маркетинговых стратегий, улучшение взаимодействия с клиентами и повышение конкурентоспособности бизнеса. Особое внимание уделяется инновационным подходам, таким как использование искусственного интеллекта, анализа больших данных, автоматизации процессов и персонализации взаимодействий с потребителями. Рассматриваются примеры успешной интеграции этих технологий, подкреплённые статистическими данными, которые демонстрируют их роль в улучшении клиентского опыта, оптимизации расходов и повышении рентабельности. Также обсуждаются вызовы, связанные с внедрением технологий, включая адаптацию бизнес-процессов, обучение сотрудников и защиту данных. Отдельное внимание уделяется перспективам их развития, влиянию на цифровую трансформацию бизнеса и их значимости для формирования устойчивых конкурентных преимуществ на международных рынках.

Ключевые слова: электронный маркетинг, технологии, искусственный интеллект, большие данные, автоматизация, персонализация

Электронный маркетинг в последние годы стал важнейшей частью стратегии большинства компаний. Он не только заменил традиционные методы продвижения, но и значительно расширил возможности взаимодействия с клиентами. В условиях цифровой трансформации компании стремятся адаптироваться к новым реалиям, применяя современные технологии, чтобы оставаться конкурентоспособными.

По данным Statista, в 2023 году мировые расходы на цифровую рекламу достигли рекордной суммы в \$600 миллиардов, что на 14% больше, чем в предыдущем году [1].

В то же время растёт значимость персонализированных решений: исследования показывают, что 80% клиентов готовы покупать у компаний, которые предлагают индивидуальный подход [2]. Это подтверждает необходимость интеграции технологий, таких как искусственный интеллект, большие данные и автоматизация, которые становятся стандартом в электронном маркетинге.

Искусственный интеллект (далее ИИ) играет центральную роль в трансформации электронного маркетинга. Его способность анализировать данные в режиме реального времени, прогнозировать поведение клиентов и предлагать персонализированные решения делает эту технологию незаменимой.

Примером успешного использования ИИ является автоматизация работы с клиентами. Внедрение чат-ботов, таких как ChatGPT, позволяет отвечать на запросы пользователей 24/7, улучшая качество обслуживания и снижая затраты на содержание персонала [3].

Более того, ИИ помогает в создании динамических рекламных кампаний. Например, алгоритмы могут автоматически изменять контент на основе предпочтений аудитории,

увеличивая конверсию. За 2023 год более 60% компаний уже внедрили ИИ в свои маркетинг-процессы (Таблица 1)

Таблица 1-использование искусственного интеллекта в маркетинге

Направление применения	Процент компаний, использующих ИИ (%)
Персонализация контента	61
Анализ данных о клиентах	48
Прогнозирование спроса	35
Автоматизация обработки запросов	42

Примечание: составлено автором

Сбор и анализ больших объёмов данных (далее Big Data) даёт возможность маркетологам глубже понимать аудиторию, определять её потребности и разрабатывать точечные маркетинговые стратегии.

Big Data особенно полезны для разработки программ лояльности. Компании, такие как Starbucks, используют аналитику данных для персонализации предложений. Это позволяет увеличивать уровень удержания клиентов и повышать средний чек. McKinsey отмечает, что использование больших данных способствует увеличению прибыльности бизнеса в среднем на 6% [4].

Однако работа с Big Data требует значительных инвестиций в технологии и компетенции сотрудников. Компании должны не только собирать данные, но и уметь их эффективно обрабатывать и применять.

Таблица 2 – Преимущества использования Big Data в маркетинге (по данным McKinsey, 2023)

Преимущество	Процент компаний, отметивших эффект (%)
Увеличение прибыльности	68
Улучшение персонализации	74
Снижение расходов на маркетинг	57

Примечание: составлено по источнику [4]

Автоматизация процессов в маркетинге становится стандартом для компаний, стремящихся оптимизировать рабочие процессы и сократить издержки. Использование платформ, таких как HubSpot или Marketo, позволяет автоматизировать рассылку электронных писем, управление рекламными кампаниями и анализ эффективности.

По данным Demand Gen Report, автоматизация процессов позволяет увеличить ROI маркетинговых кампаний на 20–30%.

Например, компании, использующие автоматические триггерные письма, сообщают о росте конверсии на 50% по сравнению с ручной рассылкой. Внедрение автоматизации в процессы маркетинга компаний привело к значительному улучшению ключевых метрик эффективности. Использование современных автоматизированных инструментов позволило оптимизировать выполнение рутинных задач, таких как обработка данных, сегментация аудитории, управление рекламными кампаниями и отправка электронных писем. Это, в свою очередь, дало возможность маркетинговым командам сосредоточиться на стратегическом планировании и творческих задачах (Таблица 3).

Таблица 3 – Результаты внедрения автоматизации в маркетинге (по данным Demand Gen Report, 2023)

Показатель	Значение

Увеличение ROI	75% компаний
Снижение времени на выполнение задач	В среднем на 35%
Рост вовлечённости аудитории	На 20%

Примечание: составлено по источнику [3]

Персонализация – ключевой тренд современного маркетинга. Она позволяет создать уникальный опыт для каждого клиента, повышая его удовлетворённость и лояльность.

Компании, такие как Amazon, активно используют персонализацию для рекомендаций продуктов. Эта технология базируется на анализе покупательского поведения и предпочтений пользователей. Исследование Epsilon показало, что 80% клиентов с большей вероятностью совершат покупку, если им предложат персонализированный продукт или услугу [5].

Социальные сети остаются ведущей платформой для взаимодействия с аудиторией. С ростом числа пользователей, которое к 2024 году достигнет 4,9 миллиарда человек, маркетологи активно используют социальные медиа для таргетированной рекламы и продвижения брендов [6].

Продуманная стратегия работы в социальных сетях позволяет повысить узнаваемость бренда, увеличить вовлечённость аудитории и стимулировать продажи. Например, использование видеоконтента в TikTok или Instagram Reels привлекает молодую аудиторию и позволяет компаниям демонстрировать свои продукты в креативной форме.

Контент-маркетинг остаётся основой успешного электронного маркетинга. Компании, активно создающие качественный контент, получают значительные преимущества в виде увеличения органического трафика и повышения доверия к бренду.

Оптимизация контента для поисковых систем (SEO) также играет важную роль. По данным BrightEdge, 53% веб-трафика приходится на органический поиск. Это подчеркивает важность инвестиций в SEO-стратегии, которые обеспечивают долгосрочную отдачу.

Современные технологии оказывают значительное влияние на развитие электронного маркетинга, трансформируя традиционные подходы и открывая новые горизонты для бизнеса. Сегодня такие инструменты, как искусственный интеллект, большие данные, автоматизация процессов и персонализация, становятся фундаментальными элементами успешных маркетинговых стратегий. Эти технологии позволяют компаниям более глубоко понимать своих клиентов, анализировать их поведение, прогнозировать потребности и разрабатывать индивидуальные предложения, которые максимально соответствуют запросам целевой аудитории [7].

Искусственный интеллект используется для обработки больших объёмов данных в режиме реального времени. Это позволяет компаниям оптимизировать свои процессы, автоматизировать рутинные задачи, такие как обработка запросов, и направлять усилия на разработку стратегий, ориентированных на клиента. Большие данные, в свою очередь, дают возможность собирать и анализировать информацию о предпочтениях и поведении клиентов, выявлять ключевые тенденции и разрабатывать более точечные маркетинговые кампании.

Автоматизация процессов играет ключевую роль в трансформации маркетинга, делая его более эффективным и снижая затраты на выполнение рутинных операций. Такие задачи, как отправка электронных писем, управление рекламными кампаниями, анализ данных и сегментация аудитории, теперь могут выполняться быстрее и точнее с помощью специализированных инструментов. Это позволяет компаниям освобождать ресурсы для более важных и сложных задач, таких как создание креативных идей, разработка стратегий и формирование уникального позиционирования бренда. Автоматизация также помогает избежать человеческих ошибок, обеспечивая высокую точность и оперативность в выполнении задач.

Одним из важнейших трендов современного маркетинга является персонализация, которая позволяет компаниям обеспечивать уникальный опыт для каждого клиента. Благодаря использованию аналитики и искусственного интеллекта бизнес способен глубже понимать потребности своей аудитории и предлагать продукты или услуги, которые идеально

соответствуют запросам и предпочтениям потребителей. Это не только повышает уровень удовлетворённости клиентов, но и способствует росту их лояльности. Компании, которые успешно внедряют персонализированный подход, выделяются на фоне конкурентов и создают прочные отношения с клиентами, превращая их в постоянных покупателей.

Компании, активно внедряющие современные технологии, получают неоспоримые конкурентные преимущества. Во-первых, они значительно оптимизируют свои расходы, перераспределяя бюджеты в пользу наиболее эффективных решений. Например, точный таргетинг позволяет снизить стоимость привлечения клиентов, а автоматизация сокращает затраты на выполнение повторяющихся задач. Во-вторых, использование цифровых технологий способствует увеличению рентабельности инвестиций (ROI) за счёт улучшенного взаимодействия с клиентами и повышения конверсии. В-третьих, современные инструменты помогают улучшить пользовательский опыт, что напрямую влияет на репутацию бренда и его способность удерживать клиентов. Удовлетворённые клиенты становятся амбассадорами бренда, распространяя положительные отзывы и увеличивая его узнаваемость.

Роль электронного маркетинга будет только возрастать в ближайшие годы, так как цифровая трансформация бизнеса продолжается ускоренными темпами. Развитие технологий и увеличение числа онлайн-платформ требуют от компаний постоянной готовности к изменениям и внедрения новых подходов. Для сохранения конкурентоспособности бизнесу необходимо инвестировать в развитие технологической инфраструктуры, включая современные программные решения, системы анализа данных и платформы для автоматизации. Также критически важно обучать сотрудников работе с этими инструментами. Команды, способные эффективно использовать новейшие технологии, становятся более гибкими и продуктивными.

Ключевым фактором успеха в условиях цифровой экономики становится способность компаний быстро адаптироваться к изменяющимся потребностям рынка. Это включает в себя гибкость в разработке стратегий, готовность к экспериментам и постоянное улучшение качества услуг на основе обратной связи от клиентов. Бизнес, который активно взаимодействует с аудиторией и учитывает её пожелания, получает возможность не только укрепить свои позиции, но и стать лидером в своей нише.

Только проактивный подход, основанный на долгосрочном видении, поможет бизнесу использовать все преимущества современных технологий. Это включает в себя не только создание уникального пользовательского опыта, но и развитие устойчивых отношений с аудиторией. Компании, которые ориентированы на инновации и развитие, смогут не просто выдержать конкуренцию, но и стать её катализатором, задавая новые стандарты на рынке. Использование технологий открывает перед бизнесом огромные перспективы, позволяя оптимизировать процессы, создавать продукты будущего и укреплять свою репутацию как прогрессивного и надёжного партнёра.

Список использованных источников:

1. Statista. *Global digital advertising spending 2023*. – 15 с.
2. HubSpot. *The State of Inbound Marketing*. 2023. – 22 с.
3. Demand Gen Report. *Marketing Automation Trends*. 2023. – 19 с.
4. McKinsey & Company. *Big Data and Analytics in Business*. 2023. – 28 с.
5. Datareportal. *Global Social Media Statistics 2024*. – 34 с.
6. BrightEdge. *SEO and Organic Search Traffic*. 2023. – 18 с.
7. Котлер Ф., Армстронг Г. Принципы маркетинга. Москва: Вильямс, 2020. – 1024 с.

с.

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В КАЗАХСТАНЕ: ВЫЗОВЫ, УГРОЗЫ И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ

¹ Барлыбаева А.Ж., ² Замбинова Г.К.,
студент 2 курса магистратуры по специальности «Экономика и маркетинг»

Аннотация. Цель исследования – изучение и обоснование критериев и показателей обеспечения продовольственной безопасности страны – одной из многоаспектных проблем, имеющей международный и национальный характер, затрагивающей многие социальные группы населения. Отражены проблемы, связанные с макроэкономической ситуацией, эффективностью производства и уровнем доходности населения республики. Приведены данные по развитию сельскохозяйственного производства, доходам и качеству питания.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, продовольственная безопасность, производство, продовольствие, сырье, зерно, продукты переработки, хранение, диспропорция, питание населения.

В настоящее время страны сталкиваются с рядом масштабных вызовов в обеспечении продовольственной безопасности. Это могут быть изменения в климате, демографические изменения, экономические колебания, а также глобальные кризисы, такие как недавно прошедшая пандемия коронавируса. Все это имеет влияние на продовольственную систему региона. Эксперты ФАО считают, что страна защищена с точки зрения продовольственной безопасности, когда доля людей, страдающих от голода, составляет менее 5 % от общей численности населения [1].

На взгляд экспертов, современным и эффективным методом управления всей этой сложной системой взаимодействий является Data Driven Decision Making. Эта управленческая концепция подразумевает использование данных для принятия обоснованных и эффективных решений [2]. В контексте управления продовольственной безопасностью, анализ данных может помочь выявить тренды, паттерны и проблемы, а также предоставить обоснование для изменений в бизнес-процессах. Это особенно важно в условиях сложных вызовов, когда эффективное управление становится неотъемлемой частью обеспечения продовольственной безопасности.

В период с 2019 по 2021 год в Глобальном индексе продовольственной безопасности Казахстан улучшил свои позиции переместившись с 48 на 41 место. В последнем рейтинге за 2022-й Казахстан, повысив свой средний показатель до 72,1, вплотную приблизился к топ-30 (32-е место) и при этом опередил все другие постсоветские страны [3]. При этом, нельзя принимать данную позицию как константу, необходимо постоянно работать над совершенствованием бизнес-процессов для достижения баланса в рамках устойчивого и поступательного развития.

Проблема обеспечения продовольственной безопасности в Казахстане актуализируется на самом высоком уровне. Так, К.К. Токаев в 2022 году в Послании Народу Казахстана заметил: «В ближайшие три года нужно кардинально решить вопрос обеспечения продовольственной безопасности страны. Это первая и самая главная задача, которая стоит перед правительством и акимами. Если страна не будет в полной мере обеспечена продуктами питания собственного производства, никакие меры по сдерживанию инфляции не помогут» [4].

Проблемные зоны управления продовольственной безопасностью в современном Казахстане состоят:

- в отсутствии взаимосвязи стратегических и региональных систем управления;
- слабом уровне информационного взаимодействия населения, бизнеса, государственных органов власти и их вовлеченности в принятие решений;
- низкой квалификации государственных служащих.

Ключевой фактор оценки уровня продовольственной безопасности страны — это стоимость, структура и состав потребительской корзины.

Потребительская корзина Казахстана установлена законодательно. Определить стоимость потребительской корзины возможно исходя из величины прожиточного минимума, который

используется для исчисления размеров базовых социальных выплат (40 567 тенге). 55% от этой суммы составляют сумму в 22 311 тенге, что и составляет стоимость продуктов, входящих в потребительскую корзину, проблема в том, что это средневзвешенная цена, в реальности имеет место серьезная диспропорция между планами и фактической стоимостью [5].

Содержание потребительской корзины включает 43 наименования продуктов. Этот список пересматривают каждые лет пять и вносят в него определенные изменения.

Продовольственная безопасность напрямую влияет на жизни людей. От нее зависит доступность и качество пищи для населения. Таким образом, улучшение управления продовольственной безопасностью способствует улучшению качества жизни и общественного благополучия в регионе. Заниженные стандарты потребления продовольствия в Казахстане серьезно влияют на уровень доверия к социальной политике. Расходы на отдельные товары в структуре прожиточного минимума внушают определенные сомнения. Согласно показателю, человеку на целый месяц достаточно купить говядину на 3 тыс. тенге (1,25 кг), макароны – на 351 тенге (0,36 кг), гречневую крупу – на 56 тенге (0,17 кг), рис – на 365 тенге (0,78 кг) и так далее.

По данным Национального бюро статистики Казахстана, по измерениям уровня жизни во второй квартале 2023 года расходы казахстанцев в среднем на душу населения за квартал составили 260 835 тенге. При этом расходы на продукты питания из них составили 51,9 процента, или 135 373 тенге. Эта сумма серьезно превышает прожиточный минимум [6].

Есть выраженная диспропорция при расчете содержимого продовольственной корзины в РК. Количество наименований в корзине составляет обычно не менее 100 пунктов, в Казахстане же этот показатель мал. И серьёзных попыток для изменения ситуации не предпринимается. В планах правительства есть идея увеличения списка продуктов с 43 до 50.

Пищевой аспект – это неотъемлемая часть концепции продовольственной безопасности, при формировании которой следует учитывать то, какой уровень питания населения положен в основу планирования. Минимально необходимому уровню обеспеченности населения продуктами питания соответствует продовольственный компонент «потребительской корзины». Использование концепции Data Driven Decision Making в контексте управления продовольственной безопасностью является инновационным подходом, который может привести новый уровень анализа и оптимизации в эту область. Это может привести к открытию новых путей для управления и оптимизации продовольственной системы региона.

Проблема голода не является актуальной для Казахстана. Но говорить о неудовлетворительной ситуации в области продовольственной безопасности в Казахстане позволяет тот факт, что из 9 индикаторов, ее определяющих, положительное сальдо достигнуто лишь по четырем. В условиях неустойчивости глобальных процессов вопросы обеспечения продовольственной безопасности должны решаться в плоскости взаимодействия интегрированных в единое пространство стран. Продовольственная безопасность является проблемой многоаспектной и неоднозначной, так как в условиях открытости национальных макросистем возникают конфликтные вопросы в процессе ее обеспечения. В данном случае важно рассчитать риски и предпринять сбалансированную внешнеторговую и внутреннюю политику. Основным в принятии решений должен быть принцип приоритетности удовлетворения потребностей человека, обеспечения доступа к качественной пище в достаточном количестве. Решение данной задачи находится в плоскости решения комплекса производственных, экологических, социальных проблем. И в первую очередь, речь идет о формировании в стране реального сектора, способного производить продукты питания, соответствующие мировым стандартам качества и безопасности. При этом, важно формировать и развивать культуру создания собственных производств на всех уровнях: домашних хозяйств, региональном, национальном.

При планировании развития страны и регионов необходимо учитывать оценочные параметры обеспеченности населения продовольствием, показатели качества и безопасности,

реальные возможности воспроизводственной системы страны, ресурсный потенциал. В данном случае остро стоит вопрос о наличии качественных данных, открытости и доступности, возможности их обработки и интерпретации. Решения в данном направлении должны приниматься на основе доказательности и обоснованности в разрезе обеспечения продовольственной безопасности на страновом, региональном уровнях с детализацией спроса различных социальных групп.

Мировая практика государственного управления процессами обеспечения экономической безопасности, в том числе продовольственной основывается на принципах устойчивого развития всех воспроизводственных процессов, обеспечивающих удовлетворение жизненных потребностей населения. Вопросами продовольственной безопасности в ряде развитых стран занимаются различные государственные структуры, которые отвечают за их решение, причем с детализацией конкретного продукта, его типологизации по потребностям населения и уровням удовлетворения.

В Казахстане сложная организационная архитектура обеспечения продовольственной безопасности, которая состоит из ряда министерств, негосударственных и межгосударственных организаций. Так, за физическую доступность продуктов отвечают Министерство сельского хозяйства РК, Министерство торговли и интеграции РК, Министерство индустрии и инфраструктурного развития РК, акиматы и др. Вопросы обеспечения безопасности лежат в сфере управления Комитета контроля качества и безопасности товаров и услуг, Министерства здравоохранения РК и других организаций. При этом координирующего органа нет, вследствие чего многие вопросы могут дублироваться, сама система госуправления процессами обеспечения продовольственной безопасности является громоздкой. Необходимо создать единый центр по продовольственной безопасности РК, который будет связывать процессы, связанные с производством (сельское хозяйство, перерабатывающий сектор), торговлей сельхозпродукции, логистикой, доставкой до потребителя, контролем и обеспечением безопасности продукции и т.д. Также, для стран СНГ, ЕАЭС целесообразно создать единую стратегию продовольственной безопасности, которая будет синхронизировать действия правительств по обеспечению достойного уровня жизни населения интеграционных сообществ постсоветского пространства и способствовать формированию единого рынка продовольственных товаров. Единый аграрный рынок ЕАЭС должен послужить основой для формирования нового уровня продовольственной безопасности. Эти задачи необходимо решать путем реализации единой политики, формирующей согласованные механизмы экономической интеграции учитывающее специфику агропромышленного комплекса каждого государства ЕАЭС.

Фактически, обеспечить продовольственную безопасность возможно посредством обеспечения ускоренного развития всех сфер агропромышленного комплекса, повышения его инновационной составляющей, конкурентоспособности, что, в конечном итоге, станет базисом коллективной безопасности, повысит уровень жизни, доходы населения.

Список литературы

1. Алтухов, А.И. Продовольственная безопасность и импортозамещение – основные стратегические задачи современной аграрной политики / А.И. Алтухов, В.В. Дрокин, А.С. Журавлев // Экономика региона.- 2015. - No3. - С. 256-266.
2. Тиреуов, К.М. Продовольственная безопасность как важный фактор социально-экономического развития страны / К.М. Тиреуов, С.К. Мизанбекова, И.Т. Мизанбеков // Аграрная экономика. Национальная академия наук Беларуси. – 2020. - No 3. – С. 63-72.
3. Мизанбекова, С.К. Направления эффективного развития рынка зерна в аспекте решения проблем продовольственного обеспечения / С.К. Мизанбекова, И.П. Богомолова // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. - 2017- No 3 (73). - С. 294-303.

4. Болатова, Б.Ж. Обеспечение продовольственной безопасности Казахстана / Б.Ж. Болатова, Г.Т. Кунуркульжаева, А.А. Курманалина // Проблемы агрорынка. – 2019.- No3. – С.49-57.

5. Жанадилов, А.Ю. Продовольственная безопасность, как элемент системы национальной безопасности Республики Казахстан / А.Ю. Жанадилов // Международный журнал экспериментального образования. – 2015. –No 11.-Ч.2. – С. 284-285.

6. Кошебаева, Г.К. Анализ и перспективы продовольственной безопасности Республики Казахстан - 2018. – No 4. – С. 57-69.

2. References

1. Ushachev, I.G. New Doctrine of food security and measures for the implementation of its basic provisions. Ushachev, V. Chekalin // AIC: economics, management - 2020. -No 4.- P.4 -13.

2 Altukhov, A.I. Food security and import substitution are the main strategic tasks of modern agricultural policy / A.I. Altukhov, V.V.Drokin, A.S. Zhuravlev // Regional Economy. -2015. - No3. - P. 256-266.

3 Tireuov, K.M. Food security as an important factor in socio-economic development of the country / K.M. Tireuov, S.K. Mizanbekova, I. T.Mizanbekov // J. Agricultural Economics. National Academy of Sciences of Belarus. - 2020. -No. 3. - P. 63-72.

4 Mizanbekova, S.K. Directions of effective development of grain market in the aspect of solving food supply issues / S.K. Mizanbekova, I.P. Bogomolova // Bulletin of the Voronezh State University of Engineering Technologies - 2017 - No 3 (73). - P. 294-303.

5 Bolatova, B. Zh. Ensuring food security in Kazakhstan / B.Zh. Bolatova, G.T. Kunurkulzhaeva, A.A. Kurmanalina // Problems of AgriMarket - 2019. - No3. - P.49 - 57.

6 Koshebaeva, G.K. Analysis and prospects of food security of the Republic of Kazakhstan / G.K. Koshebaeva, N.A. Alpysbaeva,- 2018. - No. 4. - P. 57-69.

ПОВЫШЕНИЕ ЛОЯЛЬНОСТИ КЛИЕНТОВ С ПОМОЩЬЮ МАРКЕТИНГА

¹ Дарибаева А.К. ²С. Жолдыбек

¹кандидат экономических наук, асс.профессор

²магистрант «Esil university»

Аннотация. Внимание к лояльности клиентов растет с каждым годом, потому что удовлетворенности самим продуктом может быть недостаточно для того, чтобы победить в конкурентной борьбе за выбор покупателя. Желание клиента продолжать покупки зависит не только от удовлетворенности самим продуктом, но и от лояльности к компании и ее ценностям. Также помимо краткосрочной высокой удовлетворенности клиентов продукцией, важны долгосрочная привязанность и доверие, что и приведет к повышенному вниманию к концепции лояльности клиентов. В статье рассмотрены преимущества и стратегий маркетинг отношении, инструменты и показатели, которые помогают измерить и повысить лояльность клиентов.

Ключевые слова: интернет-маркетинг, лояльность клиентов, персонализация, социальные сети, показатели лояльности.

Лояльность клиентов – это степень, в которой клиенты удовлетворены продуктами или услугами, готовы повторять покупки и рекомендовать вас другим. Это ключевой показатель успеха бизнеса, так как лояльные клиенты с большей вероятностью принесут больший доход, сократят расходы.

Маркетинг взаимоотношений – это маркетинговый подход, который делает упор на создание и поддержание прочных отношений с клиентами, а не просто на продажу продуктов или услуг.

Маркетинг взаимоотношений может помочь повысить лояльность клиентов за счет повышения их удовлетворенности, доверия и поддержки. Предоставляя своим клиентам стабильный и высококачественный продукт, можно повысить уровень их удовлетворенности и удержания. Показывая своим клиентам, что вы заботитесь о них и цените их отзывы, можно повысить их доверие и лояльность. Поощряя своих клиентов делиться своим положительным опытом и рекомендациями, можно усилить их пропаганду и сарафанное радио.

Некоторые из преимуществ маркетинга отношений:

1. Повышение удержания клиентов, у которых сложились прочные отношения с брендом, с большей вероятностью останутся лояльными и купят у вас снова.
2. Увеличение количества рекомендаций. Клиенты, которые довольны и лояльны к бренду, с большей вероятностью порекомендуют вас своим друзьям, родственникам и коллегам.
3. Улучшение обратной связи с клиентами. Клиенты, которые тесно связаны с брендом, с большей вероятностью поделятся с вами своим мнением, предложениями и жалобами.
4. Повышение репутации бренда. Клиенты, у которых сложились положительные отношения с брендом, с большей вероятностью будут вам доверять, уважать вас и защищать вас.

Чтобы достичь этих преимуществ, необходимо внедрить маркетинг взаимоотношений в свой бизнес. Вот некоторые из способов сделать это:

– Сегментирование своих клиентов. Необходимо понять потребности, предпочтения и поведение своих клиентов и разделить их на различные группы на основе этих критериев. Это поможет адаптировать маркетинговые сообщения, предложения и взаимодействия с каждым сегментом и создать более персонализированный и релевантный опыт для клиентов.

– Общение со своими клиентами. Необходимо регулярно общаться со своими клиентами по нескольким каналам, таким как электронная почта, социальные сети, телефон, чат и т.д. Необходимо предоставлять им ценную информацию, обучать. Также необходимо прислушиваться к их отзывам, вопросам и опасениям и реагировать на них быстро и эффективно.

– Награждение своих клиентов. Необходимо вознаграждать своих клиентов за их лояльность, рекомендации и отзывы, а также показывать им, что вы их цените. Можно сделать это, предлагая им скидки, купоны, бесплатные подарки, программы лояльности, реферальные программы и т.д. Также можно удивить и порадовать их неожиданными подарками, благодарственными письмами, пожеланиями на день рождения и т.д.

– Создание сообщества. Необходимо создать сообщество вокруг своего бренда и поощрять клиентов взаимодействовать с вами и друг с другом. Можно сделать это, создавая онлайн-форумы, группы, блоги, подкасты, вебинары, где можно поделиться своим опытом, идеями и историями, а также пригласить своих клиентов присоединиться к разговору. Также можно проводить офлайн-мероприятия, такие как мастер-классы, семинары, встречи, где можно встретиться со своими клиентами лицом к лицу и создать более личные и эмоциональные связи.

Также рассмотрим некоторые из распространенных стратегий маркетинга отношений:

1. Персонализация – это процесс адаптации маркетинговых сообщений, предложений и опыта к индивидуальным потребностям, предпочтениям и поведению клиентов. Персонализация может помочь показать клиентам, что вы заботитесь о них, понимаете их и цените. Персонализация также может повысить вовлеченность, конверсию и удержание клиентов.

2. Программы лояльности – это поощрения, которые вознаграждают клиентов за повторные покупки, взаимодействия или рекомендации. Программы лояльности могут помочь повысить лояльность клиентов, их удержание и количество рекомендаций, а также собрать ценные данные о клиентах и отзывы.

3. Социальные сети – это платформа, которая позволяет общаться со своими клиентами, делиться ценным контентом и обеспечивать сильное присутствие в интернете.

Социальные сети могут помочь повысить осведомленность клиентов, доверие и поддержку, а также привлечь потенциальных клиентов и увеличить продажи. Социальные сети также могут помочь наладить диалог с клиентами, выслушать их отзывы и решить их проблемы.

4. Контент-маркетинг – это стратегия, которая предполагает создание и распространение релевантного, ценного и привлекательного контента для привлечения, обучения и удержания целевой аудитории. Контент-маркетинг может помочь утвердиться в своем авторитете и лидерстве в данной отрасли, а также генерировать трафик и потенциальных клиентов. Контент-маркетинг также может помочь обучать своих клиентов, решать их проблемы и вдохновлять их на действия.

5. Маркетинг по электронной почте – это стратегия, которая предполагает отправку электронных писем потенциальным клиентам для общения с ними, продвижения продуктов или услуг и построения отношений. Маркетинг по электронной почте может помочь повысить лояльность клиентов, их удержание и количество рекомендаций, а также привлечь потенциальных клиентов и увеличить продажи. Электронный маркетинг также может помочь персонализировать сообщения, сегментировать аудиторию и измерить результаты.

Одной из ключевых целей маркетинга отношений является повышение лояльности клиентов, то есть степени, в которой клиенты привержены бренду, продукту или услуге и готовы повторять покупки и рекомендовать их другим. Лояльность клиентов имеет решающее значение для успеха в бизнесе, поскольку лояльные клиенты, как правило, тратят больше, требуют меньше затрат на обслуживание и генерируют положительную молву.

Вот некоторые инструменты и показатели, которые помогают измерить и повысить лояльность клиентов:

1. Опросы удовлетворенности клиентов. Это наиболее распространенный и прямой способ сбора отзывов от клиентов об их опыте использования бренда, продукта или услуги. Можно использовать различные типы вопросов, такие как рейтинговые шкалы, открытые вопросы или вопросы с множественным выбором, чтобы оценить различные аспекты удовлетворенности клиентов, такие как качество, ценность, удобство, надежность и т.д. Также можно спросить клиентов о вероятности их ответа, повторной покупки или рекомендации бренда, продукта или услуги, что является показателем лояльности клиентов. Опросы удовлетворенности клиентов могут помочь определить сильные и слабые стороны предложений, а также ожидания и предпочтения клиентов.

2. Показатель лояльности клиентов (NPS). Это простой и широко используемый показатель, который измеряет лояльность клиентов на основе одного вопроса: насколько вероятно, что вы порекомендуете наш бренд, продукт или услугу другу или коллегам? Клиентов просят оценить свой ответ по шкале от 0 до 10, где 0 означает «совсем маловероятно», а 10 – «крайне вероятно». В зависимости от рейтинга клиенты делятся на три категории: хулители (0–6), пассивные (7–8) и промоутеры (9–10). NPS рассчитывается путем вычитания процента критиков из процента сторонников. NPS может варьироваться от -100 до 100, где более высокий балл указывает на более высокий уровень лояльности клиентов и поддержки. NPS может помочь измерить общую удовлетворенность и лояльность клиентов, а также потенциал роста и рекомендаций.

3. Пожизненная ценность клиента (CLV). Это показатель, который оценивает общий доход или прибыль, которую клиент принесет бизнесу за все время своих отношений с вами. CLV может помочь измерить долгосрочную ценность и прибыльность клиентов, а также рентабельность инвестиций (ROI) усилий по маркетингу взаимоотношений. CLV также может помочь сегментировать клиентов на основе их ценности и потенциала и соответствующим образом распределить ресурсы и стратегии. Чтобы рассчитать CLV, необходимо оценить три переменные: среднюю стоимость покупки, среднюю частоту покупок и среднюю продолжительность жизни клиента. Затем можно умножить эти переменные, чтобы получить CLV.

Лояльность клиентов – это не то, что происходит в одночасье. Это требует последовательного и стратегического подхода к построению и поддержанию прочных отношений с клиентами. Лояльные клиенты – это самый ценный актив и лучший источник конкурентного преимущества.

Список литературы:

1. В.В. Давыдов, М.В. Федоров, А.В. Гавриков. Digital-маркетинг. Главная книга интернет-маркетолога / Изд. АСТ, ISBN: 978-5-17-145137-0, 2022 – 480 с.
2. М. Мейерсон: Основы интернет-маркетинга все, что нужно знать, чтобы открыть свой магазин в интернете / Изд. Манн, Иванов и Фербер, ISBN: 978-5-91657-967-3, 2014 – 320 с.
3. Е.Н. Алмаз. Интернет-маркетинг глазами клиента / Изд. АСТ, ISBN: 978-5-17-137626-0, 2022 – 192 с.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ БРЕНД - СТРАТЕГИИ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСЕ В КАЗАХСТАНЕ: АНАЛИЗ КЕЙСОВ И УСПЕШНЫХ РЕШЕНИЙ

¹Еренбек Әйгерім, ²Рахимбекова А.Е.

¹магистрант

² PhD, доцент

Учреждение «ESIL University», г. Астана

Аннотация. Статья посвящена анализу эффективности бренд-стратегий в гостиничном бизнесе Казахстана. В исследовании рассматриваются ключевые аспекты создания и внедрения успешных брендов в условиях растущей конкуренции и изменяющихся потребительских предпочтений. Оценены как сильные стороны, так и слабые, возможности и угрозы отрасли с использованием SWOT-анализа. Особое внимание уделено примерам успешных кейсов, таких как Rixos Boroovoe, и их влиянию на репутацию и финансовую устойчивость гостиничных предприятий. В статье представлены рекомендации по совершенствованию бренд-стратегий для повышения конкурентоспособности, адаптации к современным рыночным условиям и укрепления позиций на международной арене.

Ключевые слова. Конкурентоспособность, маркетинговые стратегии, потребительское восприятие, брендинговая стратегия, позиционирование, лояльность потребителей, сегментация рынка, рыночные тренды.

Современный гостиничный бизнес Казахстана находится на этапе активного развития, что сопровождается усилением конкуренции, изменением потребительских предпочтений и ростом ожиданий клиентов. Успешная адаптация к этим вызовам требует от предприятий внедрения эффективных бренд-стратегий, которые позволяют не только укрепить рыночные позиции, но и создать уникальный имидж, обеспечивающий долгосрочную лояльность клиентов.

Эффективная бренд-стратегия в гостиничном секторе включает широкий спектр инструментов: от разработки сильной визуальной идентичности до формирования четких корпоративных ценностей, которые резонируют с целевой аудиторией. Правильно реализованная стратегия способна повысить узнаваемость бренда, увеличить заполняемость гостиниц и создать конкурентные преимущества на национальном и международном уровнях.

Данная статья посвящена анализу эффективности бренд-стратегий, применяемых в гостиничном бизнесе Казахстана. На основе практических кейсов будут изучены подходы к построению бренда, их влияние на репутацию и финансовую устойчивость предприятий, а также роль адаптации к современным рыночным условиям. Особое внимание уделено примерам успешного ребрендинга и его значению для формирования положительного имиджа и устойчивого клиентского доверия.

Цель исследования — определить ключевые факторы успеха бренд-стратегий, оценить их влияние на конкурентоспособность гостиничного бизнеса и предложить рекомендации для повышения их эффективности.

Состояние гостиничного рынка Казахстана: вызовы, возможности и перспективы развития

В июне 2023 года туристическая отрасль Казахстана продемонстрировала положительную динамику. Согласно данным аналитического модуля в ИС "eQonaq", к 30 июня 2023 года 163 509 юридических и физических лиц активно вели учет туристов, что отражает растущий интерес к туристическим возможностям страны [1].

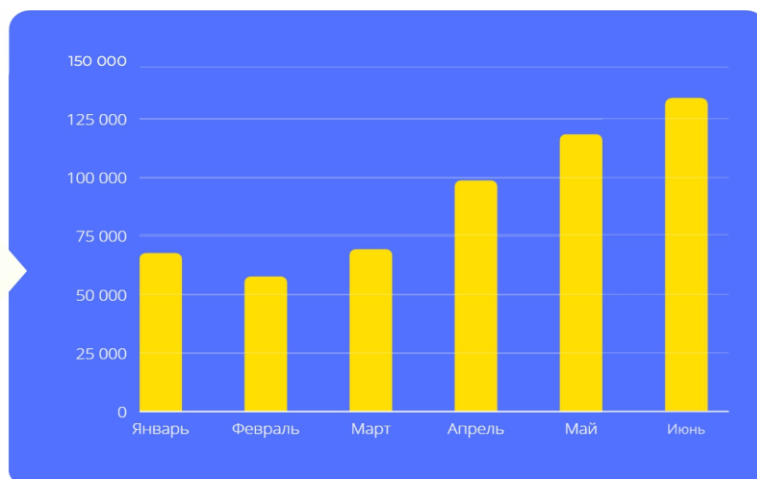


Рис. 1 – Количество уведомлений, отправленных через систему "eQonaq" с января по июнь 2024 года

За весь период функционирования системы "eQonaq" было зарегистрировано более 1 302 373 туристов, из них только в июне отправлено свыше 135 тысяч уведомлений — на 20 тысяч больше, чем в мае (Таблица - 1). Этот рост свидетельствует об увеличении туристического потока и активности в сфере туризма.

Развитие туризма напрямую влияет на гостиничный сектор, который также демонстрирует уверенный рост. В 2023 году в Казахстане насчитывается более 4 500 гостиничных объектов, из которых 2 237 гостиниц зарегистрированы официально[2]. Это на 36 объектов больше, чем в прошлом году. Наибольшее количество гостиниц сосредоточено в Алматы (232), Астане (190) и Карагандинской области (139).

Таблица 1 - Статистика гостиничного сектора Казахстана (2020–2023 гг.)

Год	Количество мест размещения	Средняя заполняемость (%)	Предоставлено койко-суток
2020	3514	17.3	5 679 651
2021	3686	22.0	8 981 131
2022	3970	24.8	11 507 262
2023	3992	25.6	12 505 283

Примечание: Примечание: Информация получена с официального веб-ресурса stat.gov.kz [3].

В Астане за год количество гостиниц увеличилось на 12, тогда как в Костанайской области зафиксировано сокращение на 11 объектов. За первый квартал 2023 года гостиницы обслужили 1,4 млн посетителей, предоставив услуги на сумму 45 млрд тенге. Однако число

гостиниц, имеющих категорию звезд, сократилось на 6 единиц, что говорит о необходимости обновления и модернизации объектов.

Рост доходов гостиничного сектора и увеличение средней заполняемости номеров свидетельствуют о стабильности и перспективах отрасли. Однако для дальнейшего успешного развития игрокам рынка необходимо уделять внимание модернизации, повышению качества услуг и адаптации к новым требованиям туристов. Казахстан продолжает укреплять свои позиции на карте международного туризма, становясь все более привлекательным направлением как для внутренних, так и для зарубежных путешественников.

Бренд-стратегия — это не просто набор маркетинговых инструментов, а полноценная концепция, которая формирует восприятие отеля на рынке. В условиях конкурентного гостиничного сектора Казахстана бренд становится ключевым фактором, который определяет уровень прямых продаж, долю повторных бронирований и общую прибыль.

Роль бренд-стратегии заключается в создании уникального образа отеля, который остается в памяти гостей. Это обеспечивает не только привлечение новых клиентов, но и формирование базы постоянных гостей. Благодаря сильному бренду, отель:

1. Выделяется среди конкурентов. Уникальное позиционирование позволяет акцентировать внимание на особенностях, которые делают отель привлекательным именно для его целевой аудитории.

2. Формирует лояльность. Положительные эмоции, связанные с проживанием, создают желание вернуться. Это повышает коэффициент повторных бронирований.

3. Поднимает ценность услуги. Гости готовы платить больше за уникальность, комфорт и ассоциацию с брендом.

Гостиничный бизнес Казахстана представляет собой важную часть туристической и экономической инфраструктуры страны. С учетом географического положения Казахстана в Центральной Азии, его природных и культурных богатств, а также растущего интереса к региону как к деловому и туристическому направлению, гостиничный сектор имеет значительный потенциал для развития.

В таблице - 3 представлен анализ ситуации в гостиничной отрасли Казахстана с использованием метода SWOT, который позволяет оценить сильные и слабые стороны, а также выявить возможности и угрозы для развития гостиничного сектора в стране. Казахстан, обладая уникальными природными и культурными ресурсами, имеет огромный потенциал для развития туризма. В то же время гостиничный бизнес сталкивается с рядом вызовов, таких как неравномерное распределение гостиничных услуг, проблемы с персоналом и сезонность спроса [5].

Таблица 2 – SWOT - анализ для гостиничного бизнеса в Казахстане

Сильные стороны 1. Природное и культурное разнообразие 2. Инвестирование в инфраструктуру Программы государственного и частного инвестирования в улучшение гостиничной инфраструктуры помогают повысить качество услуг и стандарты обслуживания. 3. Растущий интерес к бизнес-туризму: Казахстан становится важным бизнес-центром в Центральной Азии, что открывает возможности для отелей в развитии корпоративного сегмента.	Слабые стороны 1. Отсутствие сильных локальных брендов: Неравномерное распределение гостиничных услуг: Качество гостиниц в Казахстане может значительно варьироваться в зависимости от региона. 2. Зависимость от сезонности 3. Проблемы с обслуживанием и обучением персонала
Возможности 1. Развитие внутреннего туризма: Инвестирование в культурные, исторические и природные достопримечательности может привлечь местных туристов. 2. Привлечение международных туристов	Угрозы 1. Экономические и политические нестабильности: Экономические кризисы, инфляция, политическая нестабильность могут негативно повлиять на гостиничный бизнес, снижая платежеспособный

3. Инновации и устойчивый туризм: Применение технологий, таких как искусственный интеллект, также экологические инициативы и внедрение принципов устойчивого туризма (зеленые отели, энергосбережение, переработка отходов) 4. Рынок деловых мероприятий и конференций: Казахстан развивает инфраструктуру для проведения крупных международных событий и деловых встреч.	спрос и уровень туристической активности. 2. Конкуренция с международными брендами 3. Проблемы с инфраструктурой в отдаленных регионах: Не все районы Казахстана имеют развитую транспортную и социальную инфраструктуру, что ограничивает приток туристов и затрудняет привлечение клиентов в удаленные гостиничные комплексы. 4. Изменения в предпочтениях туристов: Туристы становятся более требовательными к качеству сервиса, технологиям и индивидуализации опыта.

Примечание: Источник: составлено автором на основе собственных исследований.

Основываясь на SWOT - анализ, можем сказать брендинговые стратегии гостиничного бизнеса в Казахстане должны ориентироваться на повышение качества сервиса, интеграцию инновационных технологий и уникальное использование природных и культурных ресурсов страны. Важно развивать как внутренний туризм, так и активно привлекать международных гостей. Но, несмотря на существующие угрозы, рынок имеет значительный потенциал для роста при правильном подходе и инвестировании в улучшение инфраструктуры и стандарты обслуживания.

Rixos Borovoe: кейс успешного брендинга

Rixos Borovoe — отель премиум-класса, расположенный на территории Национального парка «Бурабай». Он нацелен на платежеспособную аудиторию, ценящую комфорт, приватность и высокий уровень сервиса. Отель предлагает 200 номеров различных категорий, включая роскошные сюиты, рестораны высокой кухни, спа-центр, и разнообразные мероприятия для гостей.

Разработка успешной бренд-стратегии для Rixos Borovoe требует создания четкой идентичности, которая сочетает в себе не только премиальные стандарты сервиса, но и уважение к местной культуре, экологии и природному наследию региона. В этом контексте, бренд-стратегия должна подчеркнуть уникальные особенности отеля, такие как его расположение в сердце природного заповедника, а также продемонстрировать приверженность к предоставлению исключительных услуг и высококачественного отдыха.

Таблица 3 – Ключевые элементы бренд-стратегии Rixos Borovoe

Позиционирование как luxury-курорта:	Уникальный опыт для гостей:	Высокие стандарты сервиса:
Отель использует уникальность природного окружения (леса, озера и горы) как ключевое преимущество. В рекламе акцент делается на тишину, умиротворение и возможность релаксации вдали от городской суеты.	В отеле организуются сезонные мероприятия: рождественские ярмарки, летние open-air концерты, кулинарные мастер-классы. Специальные предложения, такие как «Weekend for Two» или «Family Retreat», фокусируются на потребностях разных сегментов клиентов.	Обученный персонал соответствует стандартам международного бренда Rixos. Гостям предлагают индивидуализированные услуги, например, организации мероприятий, экскурсионных туров, и VIP-сервиса.

Примечание: Информация получена с официального веб-ресурса Rixos Borovoe [5].

Данные в Таблице - 3 демонстрируют, как отель использует уникальные природные особенности, сезонные мероприятия, специальные предложения, а также высокий уровень обслуживания для привлечения разных сегментов клиентов. Отель успешно использует

комбинацию природных особенностей, специализированных предложений и высокого уровня сервиса для поддержания статуса luxury-курорта.

Результаты внедрения бренд-стратегии

1. Рост прямых продаж: По данным официальных отчетов, более 80% бронирований осуществляется через сайт отеля или контакт-центр, что снижает зависимость от OTA (online travel agencies).

2. Формирование лояльной аудитории: Повторные бронирования составляют около 50%. Особенно популярны семейные и корпоративные визиты.

3. Признание на рынке: Отель получил множество наград, включая World Travel Awards в категории «Лучший курортный отель в Казахстане».

Rixos Borovoe показывает, что грамотная бренд-стратегия, основанная на природных преимуществах, четком позиционировании и высоком уровне сервиса, может значительно повысить доходность и узнаваемость отеля. Этот пример также подчеркивает важность создания уникального гостевого опыта, который способствует повторным бронированиям и положительным отзывам.

Эффективность бренд-стратегий в гостиничном бизнесе Казахстана играет ключевую роль в укреплении позиций на конкурентном рынке и формировании лояльности клиентов. Процесс создания успешного бренда требует комплексного подхода, включающего уникальное позиционирование, высокие стандарты сервиса и использование природных и культурных особенностей региона. Примеры успешных кейсов, таких как Rixos Borovoe, демонстрируют важность точной настройки бренд-стратегий, которые учитывают потребности целевой аудитории и создают неповторимый опыт для гостей.

Анализ показал, что на текущем этапе гостиничный бизнес в Казахстане сталкивается с рядом вызовов, включая неравномерное распределение услуг и зависимость от сезонности. Однако, с учетом растущего интереса к внутреннему и международному туризму, а также инвестиций в инфраструктуру, существует значительный потенциал для дальнейшего развития. Для успешной адаптации к современным рыночным условиям и достижения устойчивого роста, гостиничные компании должны активно внедрять инновации, фокусироваться на улучшении качества обслуживания и на создании уникальных предложений, соответствующих ожиданиям современных туристов.

Таким образом, правильная реализация бренд-стратегий позволяет не только повысить конкурентоспособность, но и значительно улучшить финансовые показатели, создавая прочные основы для долгосрочного успеха в гостиничной индустрии Казахстана.

Список использованных источников

1. Eqonaq. Официальный сайт. Статья. - Режим доступа: <https://eqonaq.kz/news-detail-92?lang=kz> (дата обращения: 21 ноября 2024).

2. Министерство цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности Республики Казахстан. Официальный сайт. Пресс-релиз. - Режим доступа: <https://www.gov.kz/memleket/entities/tsm/press/article/details/180549> (дата обращения: 21 ноября 2024).

3. Комитет по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан. Официальный сайт. Динамические таблицы по туризму. - Режим доступа: <https://stat.gov.kz/ru/industries/business-statistics/stat-tourism/dynamic-tables/> (дата обращения: 22 ноября 2024).

4. Смирнова А. А. Современные тенденции в гостиничном бизнесе. Санкт-Петербург: Издательство «Академия», 2022. 280 с.

5. Rixos Borovoe. Официальный сайт отеля. - Режим доступа: <https://www.rixos.com/ru/hotel-resort/rixos-borovoe> (дата обращения: 23 ноября 2024).

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЛИЯНИЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НА ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ

¹Кусайнова А.К., ²Укубасова Г.С.,

aknur.kusaynova@mail.ru

¹ магистрант 1 г.о. ОП 7М04102 – «Экономика»

² Ph.D, профессор,

Учреждение «Esil University», г. Астана

Аннотация. Макроэкономическая политика государства является основным рычагом поддержки роста экономики страны, создающим благоприятные условия для ведения бизнеса на различных отраслевых предприятиях, основанных на экономических интеграционных объединениях и сотрудничестве со странами-участницами.

В статье рассматривается актуальность и значимость рассматриваемой проблемы, базовые показатели в понимании. Эти показатели служат важными инструментами для анализа экономической стабильности и роста, а также для принятия обоснованных решений как на уровне государственной политики, так и в корпоративном управлении. В работе последовательно раскрываются ключевые макроэкономические показатели, которые первостепенно влияют на экономику в целом, такие как валовой внутренний продукт (ВВП), уровень инфляции, безработица и внешняя торговля, торговый баланс, денежная масса и кредитование, и их влияние на экономическое развитие страны.

Ключевые слова: макроэкономика, валовой внутренний продукт (ВВП), инфляция, безработица, торговый баланс, денежная масса, кредитно-денежная политика.

Введение. Макроэкономические показатели представляют собой ключевые статистические данные, которые отражают состояние и динамику экономики страны в целом. Эти индикаторы играют критическую роль в формировании экономической политики, оценке экономического роста и устойчивости экономической системы.

Макроэкономическая среда – это сложный механизм, многогранная среда, оказывающая влияние на все сферы жизни государства. Она влияет на деятельность государственных органов, частных компаний, предпринимательство, финансовую систему, транспортную и логистическую систему, малый и средний бизнес, инвестиционную деятельность и на многие другие важные виды деятельности и сферы [1]. Глобализация экономики привела к взаимозависимости мировых экономических процессов. В происходящих глобальных процессах большую роль играют международные организации, интеграционные союзы и органы отдельных стран. Актуальность темы исследования отражает важность раскрытия характера влияния макроэкономических показателей на экономическое развитие стран.

Для анализа текущей макроэкономической ситуации в стране необходимо иметь достоверный источник о динамике макроэкономических показателей экономического развития страны, а также выявить текущие тенденции развития.

Основная часть. Начнем с анализа экономических показателей, поскольку экономика является сферой жизнедеятельности общества, которая затрагивает абсолютно всех. Экономическими являются любые действия, связанные с производством, куплей, продажей, обменом товаров, наймом рабочей силы. Это означает, что все мы участники экономических отношений. Макроэкономические показатели имеют важное значение в жизни граждан, влияют на их благосостояние в целом, а значит, и на экономическое поведение и практическую деятельность.

Для выявления влияния макроэкономических показателей на экономическое развитие страны, необходимо проводить анализ современной макроэкономической среды, в котором подчеркиваются важные ориентиры экономики, необходимо исследовать инвестиционный климат, провести комплексный анализ факторов макроэкономической среды, влияющих на

экономическое развитие страны, раскрыть различные экономические факторы и выявить их влияние на экономическую среду. Рассмотрим их более подробно:

1) ВВП является основным индикатором экономического роста, отражающий общий объем произведенных товаров и услуг в стране на определенный период. Для Казахстана, обладающего обширными природными ресурсами, таких как нефть и газ, рост ВВП в значительной степени зависит от динамики мировых цен на сырье. Положительная корреляция между ценами на нефть и ВВП наблюдается на протяжении последних десятилетий. В Казахстане ВВП с 2000-х годов демонстрировал положительную динамику, однако в разные периоды столкнулся с вызовами, такими как глобальные экономические кризисы и падение цен на экспортируемые ресурсы, особенно нефть [2].

По данным официального информационного ресурса Премьер–министра РК, ВВП на душу населения Казахстана в 2023 году достиг \$13.3 тыс., тем самым приблизился к рекордному значению 2013 года, когда показатель составлял \$13.89 тыс. Казахстан более чем вдвое опережает среднее значение по странам региона Средний Восток и Центральная Азия (\$5.7 тыс.), закрепившись выше средних значений по миру (\$12.9 тыс.). Однако мы считаем, что рост достигнут в очередной раз за счет сырьевого сектора и не отражается на повышении благосостояния населения и внутренней производительности в стране (Рис. 1).

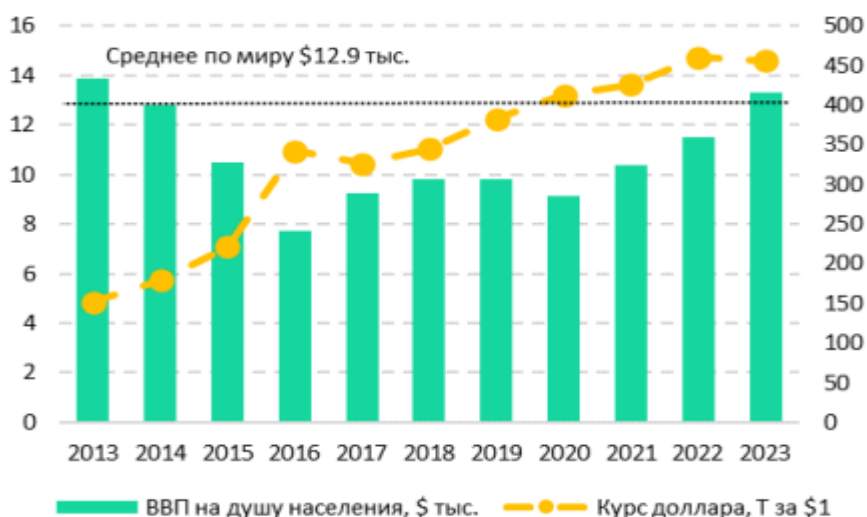


Рисунок 1 – Динамика ВВП на душу населения в Республике Казахстан
Примечание: Составлено по источнику [3].

По оценке Правительства РК, ВВП на душу населения Республики Казахстан в 2023 году составил \$13.3 тыс. (в номинальном выражении), увеличившись на 13.7% по сравнению с 2022 годом или на \$1.8 тыс. Динамика изменений показателя последних трех лет является положительной (в среднем 11% г/г). Экономический рост подкрепляется ростом численности населения (с 19.5 млн. чел. в 2021 году до 20 млн. чел в 2023 г.). Благоприятная ценовая конъюнктура на сырьевых рынках в 2023 году, рост объемов добычи нефти, рекордные госрасходы на поддержание экономического роста, в том числе привлечение значительного объема средств из Нацфонда, а также устойчивый курс тенге нивелировали негативные тенденции в экономике, обеспечивая рост ВВП страны [3].

Основной причиной отсутствия такой корреляции является сырьевая структура нашей экономики. Стратегия Правительства РК заключается в таргетировании высоких темпов экономического роста любой ценой, что, как предполагается, должно повлечь за собой рост занятости и благосостояния граждан. Однако такая модель работает только в развитых странах с высоким уровнем диверсификации экономики, где и экономический рост, и занятость равномерно обеспечиваются широким спектром отраслей. В Казахстане значительную роль в структуре экономического роста продолжает занимать сырьевой сектор. Не случайно

сценарии будущих цен на нефть лежат в основе официальных прогнозов ключевых параметров социально-экономического развития страны.

Если посмотреть на динамику роста ВВП на душу населения в Казахстане, то можно увидеть перманентную волну роста с 2000 года, достигнувшую пикового значения в 2013 году. После последующего снижения до уровня в \$7.71 тыс. в 2016 году, показатель вновь вернулся к пиковым значениям по итогам 2023 года [3]. Существенному снижению показателя в 2016 году способствовали снижение цен и внешнего спроса на основные экспортные продукты Казахстана (нефть и металлы), а также девальвация курса тенге, которая сократила объем ВВП на душу населения в долларах. Рекордные значения 2013 года прежде всего обусловлены высокими ценами на нефть и продолжительной фиксацией курса тенге к доллару США. В 2023 году наряду с высокой ценой на нефть наблюдался существенный рост объемов добычи нефти. Кроме того, исходя из фундаментальных показателей можно было ожидать ослабления тенге за год, но, благодаря избыточным продажам долларов из Нацфонда, среднегодовой курс тенге укрепился, что увеличило долларовый эквивалент ВВП. Все это свидетельствует об отсутствии качественного роста экономики, подкрепленного эффективным внутренним производством.

Увеличение объемов экспорта углеводородов благоприятствует валовому внутреннему продукту, однако такая зависимость делает экономику уязвимой к внешним шокам. Стратегия диверсификации экономики, учитывая это, становится необходимой для устойчивого роста.

2) *Инфляция* – еще один ключевой макроэкономический показатель, влияющий на экономический рост. В Казахстане, как и в других странах с переходной экономикой, инфляция может быть результатом соотношения спроса и предложения на рынке, а также колебаний валютных курсов и цен на мировых рынках. Высокий уровень инфляции снижает покупательную способность населения и может приводить к увеличению неопределенности для бизнеса. Таким образом, контроль над инфляцией, обеспечиваемый национальной монетарной политикой играет важную роль в создании устойчивых условий для инвестиции и экономического роста. В последние годы наблюдаются пики, вызванные как внутренними факторами, так и внешними [3].

Контроль инфляции – это ключевая задача экономической политики, которая непосредственно влияет на экономический рост. Стабильный уровень цен создает предсказуемую экономическую среду, способствующую инвестициям и потребительскому спросу.

Двузначная инфляция (среднегодовая) в Казахстане, которая, несмотря на снижение в 2023 году, все еще оставалась высокой, значительно ухудшила динамику реальных доходов населения. Реальные доходы показали отрицательный рост по итогам 2022 года и продолжали снижаться в первой половине 2023 года. Кроме того, негативные тренды в динамике реальных доходов и инфляции отражаются и в потреблении населения – доля расходов на продукты питания удерживаются на уровне 51%. На продукты питания граждане Казахстана в среднем тратят половину своего дохода, что в несколько раз превышает значения развитых стран.

3) *Уровень безработицы*. Безработица – это еще один важный показатель, который непосредственно влияет на экономическое развитие. Высокий уровень безработицы может создавать социальную напряженность и негативно сказываться на уровне жизни населения. В Казахстане, несмотря на наличие природных ресурсов, проблема трудоустройства остается актуальной, особенно среди молодежи. Другими словами, безработные работники не только не производят товаров и услуг, но и не участвуют в потреблении, что замедляет циркуляцию капитала в экономике. Программы повышения квалификации и поддержка малого и среднего бизнеса могут снизить уровень безработицы и как следствие, способствовать экономическому росту за счет увеличения потребления и налоговых поступлений в бюджет.

На конец 2023 года безработица в Казахстане достигла минимума – 4.7%, что на первый взгляд может свидетельствовать о повышении использования рабочей силы. Проблема «скрытой» безработицы, когда часть занятых на самом деле являются низкопроизводительными работниками и фактически могут относиться к безработным, создает

иллюзию низкой безработицы в стране. При этом уровень безработицы является одним из основных ориентиров для оценки Правительством РК уровня благосостояния граждан. Все это свидетельствует о слабой связи между темпами роста экономики и распределением доходов в ней.

4) *Внешняя торговля* – это важный аспект, определяющий конкурентоспособность экономики Казахстана на глобальной арене. Страна активно участвует в международной торговле, что позволяет диверсифицировать источники доходов и защищать экономику от неопределенности. Однако зависимость от экспорта сырьевых товаров создает риски, связанные с волатильностью мировых цен. Стратегия, направленная на налаживание новых торговых связей и развитие перерабатывающей отрасли, может оказать позитивное влияние на устойчивость экономического роста Казахстана.

Согласно данным статистики, внешнеторговый оборот Казахстана за восемь месяцев 2024 года составил 91 673,7 млн долларов США и по сравнению с январем – августом 2023 года в номинальном выражении уменьшился на 0,6% [3].

5) *Торговый баланс* представляет разницу между экспортом и импортом стран. Казахстан, обладая значительными запасами природных ресурсов, таких как нефть, газ и металл, в значительной мере ориентирован на экспорт. Положительное сальдо торгового баланса способствует накоплению валютных резервов и поддерживает национальную валюту, что, в свою очередь, позволяет финансировать экономические проекты и обеспечивать устойчивый рост.

Однако зависимость от сырьевых товаров делает экономику уязвимой к изменению внешнеэкономической конъюнктуры. Диверсификация экспорта и развитие новых секторов экономики помогут сбалансировать торговый баланс и снизить экономические риски.

По данным БНС, за январь-июнь текущего года внешнеторговый баланс РК сложился с профицитом в \$11,7 млрд, что более чем на треть выше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года [4].

Это произошло как итог продолжающегося снижения объемов импорта, тогда как экспорт товаров немного увеличился. Отрицательная динамика импорта связана с сокращением импорта машин и оборудования, что, в свою очередь, является следствием снижения инвестиций в основной капитал, особенно в горнодобывающем секторе. Таким образом, сырьевая направленность экономики страны продолжает оказывать влияние не только на экспортные, но и на импортные показатели (Рис. 2).

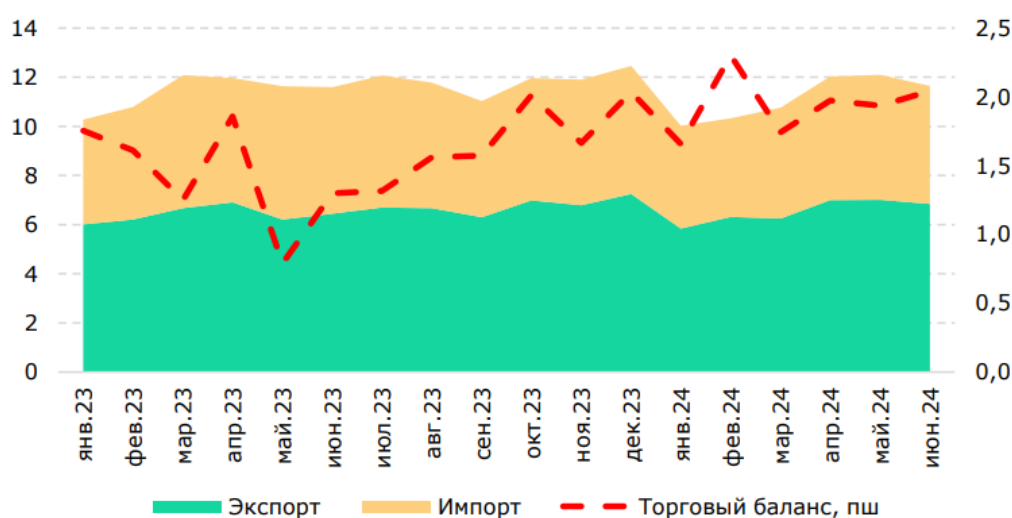


Рисунок 1 – Торговый баланс, \$ млрд. в Республике Казахстан
Примечание: Составлено по источнику [3].

б) *Денежная масса* в экономике и уровне кредитования также оказывают значительное влияние на экономический рост. Увеличение денежной массы, при правильно сбалансированной инфляции, может стимулировать потребление и инвестиции. Политика центрального банка по контролю денежно-кредитной политики должна быть направлена на поддержание баланса между доступностью кредитов и контролем инфляции.

Расширение широкой денежной массы приводит к разгону инфляции, т.е. денег в стране становится больше, из-за чего они обесцениваются. А это приводит к росту цен на товары и услуги, что при медленном росте доходов снижает покупательскую способность населения.

В самом росте денежной массы нет ничего плохого, как и с инфляцией. Проблема лишь в скорости ее роста, то есть показатели прироста агрегатов М2 и М3 на 20,2% и 14,9% за год отчасти объясняют подорожание продуктов питания и услуг, из-за чего Казахстан оказался в числе стран-лидеров по инфляции в ЕАЭС [5].

Выводы: Таким образом, влияние макроэкономических показателей на экономический рост страны многофакторно и взаимосвязано. В условиях глобальных вызовов, таких как изменения в мировой экономике и климате, важность диверсифицированной и сбалансированной экономики становится как никогда актуальной. Способы оптимизации использования макроэкономических показателей могут стать основой для реализации долгосрочной стратегии устойчивого роста экономики Казахстана. Путем комплексного анализа и учета множества факторов, государственные органы и частный сектор могут работать над повышением экономической эффективности и качеством жизни населения. Важно учитывать, что каждое из этих понятий взаимосвязано: контроль над инфляцией будет способствовать снижению безработицы, а привлекательный инвестиционный климат, в свою очередь, поддержит рост ВВП.

Мы также будем продолжать углубленный мониторинг макроэкономических показателей и разрабатывать стратегии, направленные на их оптимизацию. Диверсификация экономики и создание новых рабочих мест останутся важнейшими условиями для устойчивого экономического развития страны в будущем.

Список литературы:

1. Мырзахметова А.М., Панзабекова А.Ж., Халитова М.М., Смагулова А.С. Анализ современной макроэкономической среды в Казахстане: влияние макроэкономической среды на экономическое поведение. – Вестник университета «Туран», 2024. – №1. – С. 69-83. – [Электронный ресурс]. – URL: <https://doi.org/10.46914/1562-2959-2024-1-1-69-83> (дата обращения: 12.11.2024).
2. Сайт Всемирного банка. – [Электронный ресурс]. – URL: https://datacommons.org/place/country/KAZ?utm_medium=explore&mprop=amount&popt=EconomicActivity&cpv=activitySource,GrossDomesticProduction&hl=ru (дата обращения: 20.11.2024).
3. Бюро национальной статистики МНЭ РК – [Электронный ресурс]. – URL: [URL:https://stat.gov.kz/ru/industries/economy/prices/publications/184058/](https://stat.gov.kz/ru/industries/economy/prices/publications/184058/) (дата обращения: 18.11.2024).
4. Аналитический центр Halyk Finance – [Электронный ресурс]. – URL: <https://halykfinance.kz/analiticheskiiy-centr/obzor-otcheta-oesr-analiz-diversifikacii-eksporta-kazahstana.html?lang=ru> (дата обращения: 18.11.2024).
5. Официальный сайт Национального банка Республики Казахстан. – [Электронный ресурс]. – URL: https://nationalbank.kz/ru/page/policy_framework (дата обращения: 15.11.2024).

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ В КАЗАХСТАНЕ: ИСТОРИЧЕСКИЙ ОБЗОР И СОВРЕМЕННЫЕ ВЫЗОВЫ

¹Кушурова Айнель

²Алина Гульжан Балтабаевна
³Керимкулова Динара Джамбулатовна

¹kushurovaainel@gmail.com

²guljanalina@rambler.ru

³dinara.kerimkulova@inbox.ru

¹Докторант 1-го курса «Финансы», Esil University

²к.э.н., ассоциированный профессор Esil University

³PhD, и.о. доцента Esil University

Аннотация. В статье рассматривается историческое формирование национальной платежной системы Казахстана, исследуются ключевые этапы ее развития с момента обретения независимости страны по настоящее время. На основе проведенного анализа изменений в законодательной и технологической сферах особое внимание уделено трем основным этапам, которые отражают развитие казахстанской платежной инфраструктуры и ее адаптацию к современным вызовам цифровой экономики. Статья предоставляет всесторонний обзор истории платежной системы Казахстана, что позволяет глубже понять ее текущие возможности и перспективы.

Введение. Развитие финансового рынка любой страны напрямую зависит от ее бесперебойно действующей, платежной системы. В свою очередь, платежная система выступает в качестве прочного связующего звена между всеми субъектами экономической деятельности [1]. Совершение платежей за предоставленные товары или услуги формируют операции на товарных и финансовых рынках, что в свою очередь приводит к развитию экономики страны и повышает ее инвестиционную привлекательность. Процесс формирования платежной системы прошел долгий путь от посредственного бартера (обмена товаров и / или услуг) до современного состояния с высокоразвитыми электронными платежными технологиями, которые сегодня используются нами в повседневной жизни. Формирование и развитие платежной системы в Республике Казахстан, как и в других странах постсоветского пространства, напрямую связано с трансформацией национальной экономики, реформами в финансовом секторе и внедрением новых информационных технологий.

В данной статье проведено теоретическое исследование исторического образования платежной системы Казахстана, выделены ключевые этапы ее формирования и перспективы дальнейшего развития в краткосрочном периоде.

Методы, использованные в работе: контент-анализ, историко-теоретического анализ, литературный обзор и концептуальный анализ.

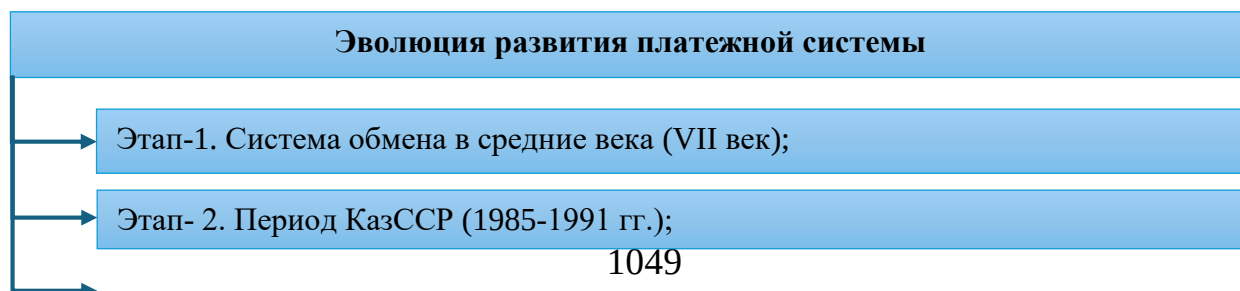
Ключевые слова: Платежная система, НацБанк, электронные платежные поручения, КЦМР, МСПД, электронные банковские услуги, QR- платежи, Антифрод, ФинТех.

Основная часть. Эволюцию развития казахстанской платежной системы можно разделить на три ключевых этапа:

Этап-1. Система обмена в средние века (VII век). Формирование экономических отношений и первых регулирующих документов;

Этап- 2. Период КазССР (1985-1991 гг.). Централизованная система банков, динамичное развитие в строительстве, сельском хозяйстве и промышленности;

Этап-3. Национальная платежная система Республики Казахстан (с 1991 г. по сегодняшний день). Формирование, переход на электронные способы оплаты, цифровизация национальной платежной системы и развитие рынка финансовых технологий.



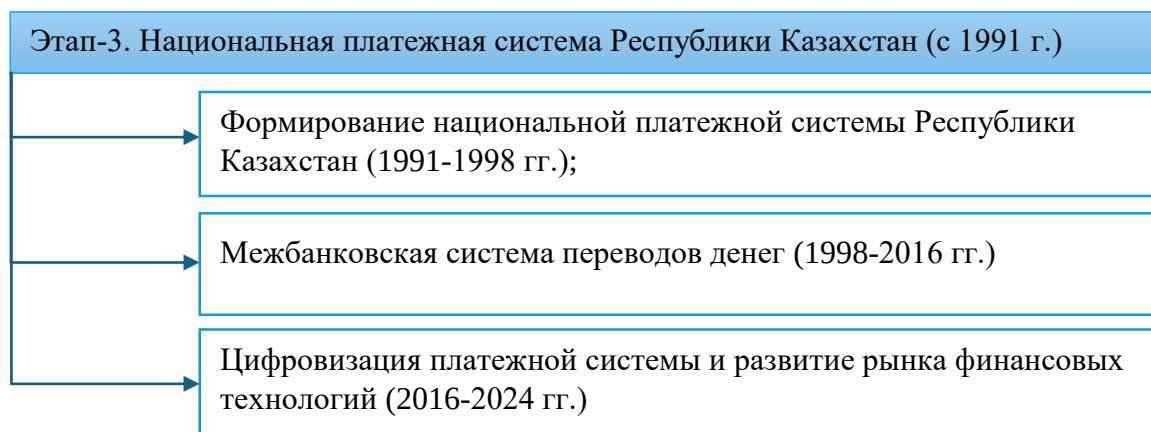


Схема - 1 Эволюция развития платежной системы

В средние века способы оплаты сильно отличались по географическим аспектам, так как кочевые народы Центральной Азии, не имели определенного понятия денежной системы, подобных тем, которые параллельно существовали в более развитых земледельческих государствах.

Однако, в обществе были свои экономические отношения, которые строились на системе возмездного обмена товаров и услуг, к которым можно отнести: услуги, натуральные ценности, а также золото и монеты. Одна из самых значимых торгово-экономических моделей Евразии проходила через казахскую степь. Великий Шелковый путь обеспечивал обмен не только товарами, но и идеями, что способствовало развитию местной экономики [2]. Казахи активно участвовали в международной торговле, будучи посредниками между различными культурами и выстраивали долгосрочные и надежные торговые отношения с соседними государствами. Вопрос долгов и обязательств также играл роль в средневековом казахском обществе. Долги могли погашаться по средствам обмена, а также через предоставление услуг или выполнение работ. Письменные формы долговых обязательств вошли в общее пользование с приходом исламского права на территорию Средней Азии и Казахстана, во второй половине VII века [3]. Таким образом, в Средние века казахи использовали различные формы платежей, основанные на натуральном обмене, но с активным включением международных монет и торговых практик.

Становление и развитие отечественной платежной системы.

Во времена Советского Союза, во всех 15 республиках, платежная система развивалась одинаково. В СССР действовала централизованная система банков, состоявшая из трех мощных конгломератов:

Государственного банка СССР - был главным банком страны. Банком осуществлялся контроль всех расчетных операций, процентной политики, кредитного планирования, условий краткосрочного и долгосрочного кредитования.

Строительного банка СССР - исполнял решения Госбанка СССР по кредитной политике, финансированию капитальных вложений в народное хозяйство.

Внешторгбанк СССР - проводил расчеты по экспортно-импортным операциям, а также кредитовал предприятия, осуществляющие внешнеэкономические операции [4]. Для КазССР период с 1985 по 1991 года был перестроечным, основные экономические показатели перед развалом Советского Союза демонстрировали рост. Валовый национальный продукт с 1985 по 1990 год увеличился на 13%, с 40 до 46 млрд рублей, а произведенный национальный доход – более чем на 40%, с 23 до 33 млрд рублей. В эти годы большинство индикаторов показывали хорошую динамику [5].

В 1991 году, когда Казахстан обрел независимость, была создана собственная платежная система, соответствующая рыночной экономике и независимой от бывшей

советской финансовой системы. Становление и развитие отечественной платежной системы в Казахстане происходило в несколько этапов [6].

Первым шагом реформирования платежной системы стал перевод в 1991 году счетов межфилиальных оборотов коммерческих банков на корреспондентские счета, открытые в филиалах Национального Банка Республики Казахстан, что позволило закрыть данные счета, упорядочить организацию межбанковских расчетов и обеспечить исполнение кассового обслуживания коммерческих банков.

В целях обеспечения межбанковских расчетов Национальным Банком в 1992 году были созданы расчетно-кассовые центры во всех районах, городах, городских районах областных центров и в Алма-Ате. К середине 1992 года функционировали 19 областных РКЦ и 274 районных РКЦ Национального Банка [7].

Две основные задачи были возложены на расчетно-кассовые центры Нацбанка – это введение национальной валюты и внедрение электронных платежей в расчетах, с целью ускорения и повышения надежности платежей.

Важным этапом стало открытие первого Национального банка Казахстана в 1995 году, который взял на себя функции регулирования финансовых и платежных операций на национальном уровне. В том же году на базе Национального Банка была организована первая в Казахстане Алматинская клиринговая палата (АКП), которая работала по методу многостороннего взаимозачета, однако банкам-участникам в конце дня приходилось производить обмен платежными поручениями на бумажных носителях, что замедляло скорость работы. В связи с чем, в 1996 году АКП была реорганизована в Казахстанский центр межбанковских расчетов (КЦМР), где было установлено современное оборудование и разработано программное обеспечение, позволяющее работать с электронными платежными поручениями, не требующими подтверждения на бумажных носителях.

В августе 1996 года, на базе КЦМР, была создана система крупных платежей (СКП), которая обрабатывала электронные платежные поручения, осуществляющие расчеты на валовой основе.

В 1997 году произошел значительный рост банков, за счет создания Национальной системы платежных карт Казахстана (NPSK) и внедрению банкоматов, что в свою очередь позволило начать использование пластиковых карт на территории все страны.

Совершенствованию платежных систем способствовала и централизация корреспондентских счетов банков второго уровня (БВУ) в Центральном аппарате Национального Банка, в период с октября по ноябрь 1998 года. Это позволило Национальному Банку повысить эффективность контрольных функций в отношении банковской системы в целом.

Второй этап развития платежных систем Республики Казахстан связывают с принятием в 1998 году Закона Республики Казахстан № 237–І «О платежах и переводах денег».

Настоящий Закон регулирует отношения, возникающие при осуществлении платежей и переводов денег в Республике Казахстан, кроме отношений, связанных с осуществлением почтовых переводов денег. Отношения, связанные с международными платежами и переводами денег, осуществляемыми между банками Республики Казахстан, организациями, осуществляющими отдельные виды банковских операций, и иностранными банками [8].

Система крупных платежей КЦМР была преобразована в Межбанковскую систему переводов денег (МСПД) в конце 2000 года. МСПД позволила осуществлять расчеты в режиме реального времени (real-time gross settlement, RTGS). В свою очередь, МСПД способствовало динамичному развитию платежной системы, так как ее внедрение позволило усовершенствовать механизм мониторинга системы и управления рисками ликвидности банков [9].

МСПД обеспечивает информационную безопасность, контролируя факт передачи электронных сообщений, а также обнаружение системных ошибок.

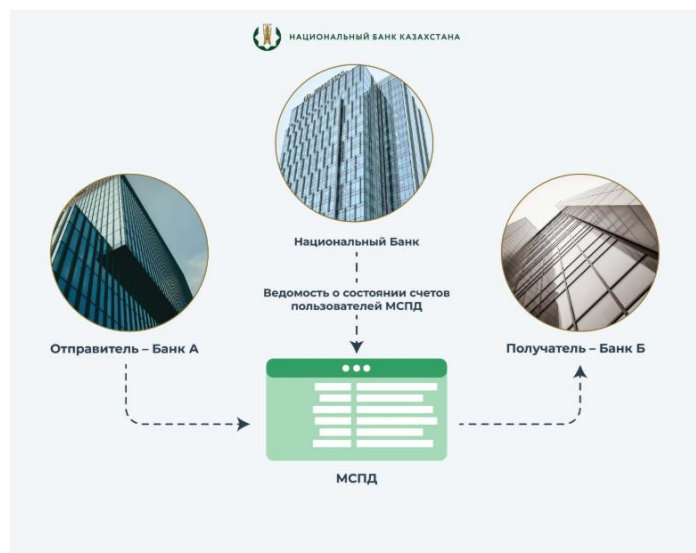


Рис. 1 - Обмен электронными сообщениями между пользователями МСПД [7].

На сегодняшний день МСПД осуществляет Национальный Банк, АО «Национальная платежная корпорация НБРК» (АО НПК) – обеспечивает функционирование и является операционным центром системы.

Одним из значимых шагов в начале 2000-х годов стало создание электронной платежной системы Казахстана, которая позволяла укрепить позиции на рынке платежей и снизить зависимость от международных операторов.

Согласно данным НацБанка, в октябре 2005 года объемы транзакций с использованием платежных карточек казахстанских эмитентов составили 79.3 млрд. тенге. По состоянию на 1 ноября 2005 года двадцатью банками было выпущено 3.05 млн. платежных карточек, а количество держателей данных карточек составило – 2.91 млн. чел. [9].

Таблица 1 - Использование на территории РК платежных карточек, выпущенных казахстанскими эмитентами.

Показатели	Количество платежных карточек обращения (тыс. ед.)	Количество держателей карточек (тыс. чел.)	Количество использованных платежных карточек (тыс. ед.)
Итого, в т.ч.	3 048.2	2 901.3	1 773.9
Акмолинская обл.	106.5	102.5	69.6
Актюбинская обл.	191.6	186.7	107.0
Алматинская обл.	79.3	75.8	50.5
Атырауская обл.	151.7	144.1	86.7
Восточно - Казахстанская обл.	268.2	259.8	180.7
Жамбылская обл.	150.1	145.0	95.3
Западно-Казахстанская обл.	105.9	101.5	56.7
Карагандинская обл.	364.1	345.4	189.5
Костанайская обл.	101.2	97.3	64.0
Кызылординская обл.	95.2	91.7	56.9
Мангистауская обл.	160.6	141.2	92.7
Павлодарская обл.	217.5	209.3	137.0
Северо-Казахстанская обл.	190.4	181.4	89.1
Южно - Казахстанская обл.	82.1	77.2	54.0
г. Алматы	570.1	539.0	319.9
г. Астана	213.6	203.4	124.3

Примечание: Таблица составлена на базе данных НБРК по состоянию на 01.11.2005г., без учета оборота по карточкам American Express International, Diners Club International, Visa International и Europay International, распространяемых казахстанскими банками.

БВУ осуществлявшие выпуск платежных карт локальных систем: Altyn Card – АО «Народный Банк Казахстана» и АО «АТФБанк»; SmartAlemCard – АО «Банк ТуранАлем»; Каспийский - АО «Банк «Каспийский»; локальная карточка Ситибанка Казахстан - АО «Ситибанк Казахстан»; Дуэт - АО «Валют-Транзит Банк» и локальная карточка Цесна Банка - АО «Цесна Банк». Кроме того, банками Казахстана выпускаются и распространяются платежные карточки международных систем: VISA International, Europay International, American Express International и Diners Club International [9].

В 2013 году казахстанские банки внедряют систему QR-платежей, что становится важной частью платежной экосистемы страны, предлагая удобные способы оплаты товаров и услуг.

Данный этап можно назвать «переходным», ведь именно в этот период сформировалось доверие к безналичным платежам. Популяризация кредитных карт, привела пользователей к финансовой инклюзивности и стерла географические границы, позволяя совершать безналичный расчет как в Казахстане, так и за его пределами.

Банковская инфраструктура Казахстана активно развивалась и плавно интегрировалась в мировую экономику, что в свою очередь привело к активному росту безналичных расчетов. Это способствовало развитию цифровизации финансовых услуг, улучшению безопасности и повышению доступности услуг для населения.

Третий этап характерно связывают с Законом Республики Казахстан, от 26 июля 2016 года No 11–VI «О платежах и платежных системах», в связи с появлением определений таких ключевых понятий как: система электронных денег, система мгновенных платежей, мобильные платежи, электронный кошелек, электронные банковские услуги, оператор системы электронных денег, эмитент средства электронного платежа и т.п [10]. Уже в 2017 году Национальный банк Казахстана внедрил систему обработки платежей в реальном времени (RTGS, Real-Time Gross Settlement), для обеспечения более высокой степени безопасности и эффективности операций. RTGS позволило улучшить управление денежным потоком, ускорить финансовые транзакции и повысить степень доверия как самих потребителей, так и иностранных инвесторов. Так на пример, 28 ноября 2018 года деловой портал Kapital.kz анонсировал о запуске первого сервиса бесконтактных платежей ApplePay [11], а 7 декабря 2021 года в Казахстан пришел и Google Pay [12].

В соответствии с поручением Главы государства, 30 ноября 2020 года была разработана программа «Развития национальной платежной системы в Республике Казахстан до 2025 года». Ответственность, за реализацию которой была возложена на Департамент платежных систем, КЦМР НБ РК, «Ассоциацию финансистов Казахстана» и банки второго уровня (по согласованию). Основным направлением программы является создание современной общенациональной платежной инфраструктуры, способной обеспечить эффективное и повсеместное проведение безналичных платежей физических лиц и бизнеса [13].

Программа нацелена на решение таких задач как:

- Обеспечение эффективных межбанковских расчетов за счет создания национальной платежной инфраструктуры;
- Создание конкурентной среды для снижения совокупных издержек участников рынка;
- Разработка и внедрение инновационных технологий цифровых платежей.

Следует отметить тот факт, что дальнейшее развитие цифровых услуг включает в себя обеспечение информационной безопасностью клиентов. В связи с чем, в 2024 году был запущен «Центр по обмену данными о мошеннических транзакциях» (далее – Антифрод-центр). Проект оказывает противодействие мошенническим операциям, а также позволяет выявлять и блокировать мошеннические транзакции и оперативно реагировать на операции с

их признаками. Для повышения эффективности Антифрод-центр планирует применение ИИ (искусственный интеллект) для более быстрого определения мошеннических транзакций.

Одним из возможных методов обеспечения безопасности и предотвращению мошенничества - является стандартизация QR-кодов. 15 ноября 2024 Национальный банк и Национальная платежная корпорация презентовали платежную систему с единым QR-кодом для всех банков в Казахстане [14].

Помимо этого, имплементация QR-платежей способствует упрощению работы как для банков и предпринимателей, так и для конечных пользователей [15].

Заключение. Платежная система Казахстана прошла долгую трансформацию от Великого Шелкового пути, на основе бартерных и наличных расчетов; до современных электронных платежных технологий, позволяющих осуществлять оплату в один клик. Развитие национальной платежной системы можно разделить на три ключевых этапа:

Этап-1. Система обмена в средние века (VII век);

Этап-2. Период КазССР (1985-1991 гг.);

Этап-3. Национальная платежная система Республики Казахстан (с 1991 г. по сегодняшний день).

В ходе своего развития Казахстан добился значительных успехов в создании собственной финансовой инфраструктуры, которая способна обеспечивать потребности как физических, так и юридических лиц. На сегодняшний день платежная система Казахстана продолжает развиваться и внедрять новые технологии, что способствует росту экономической активности и обеспечению безопасности финансовых транзакций

Динамичное развитие финансовых технологий (ФинТех) привели к созданию новых банковских моделей и видоизменению традиционных. В последние годы Казахстан активно развивает цифровые формы валюты, включая криптовалюты, внедряет искусственный интеллект для улучшения платежных систем и внедряет систему блокчейн для повышения прозрачности и безопасности финансовых операций. Благодаря чему Казахстан вошел в топ-10 стран по финансовой доступности цифровых сервисов в 2024 году [16].

На сегодняшний день платежная система Казахстана находится на третьем этапе развития. Государство принимает современные вызовы и ставит перед собой цели по созданию общенациональной инфраструктуры.

Список литературы

1. Несипбаева М.Т., Перспективы развития платежной системы, Научный журнал Казахского национального аграрного университета. 2014. №3., стр. 329- 332. <http://rmebrk.kz/journals/2052/34122.pdf#page=3299>
2. Савченко В.С., Смолина Е.С., Великий шелковый путь: история и экономика. «Гуманитарные Исследования». 2015. №1 (5) <https://cyberleninka.ru/article/n/velikiy-shelkovyy-put-istoriya-i-ekonomika/viewer>
3. Комаев В.С. Газета «Независимая». «Ислам в Казахстане: правда и вымыслы» 2001. https://www.ng.ru/cis/2001-06-23/5_islam.html
4. История Национального банка. Национальный Банк Казахстана. 10 сентября 2019. <https://nationalbank.kz/ru/page/istoriya-nacionalnogo-banka>
5. Осипова И. Международное общественно-политическое издание «Курсив Медиа». 2 сентября 2022. <https://kz.kursiv.media/2022-09-02/kakoj-by-la-ekonomika-kazssr-pri-gorbacheve/>
6. Цвингер И.Г. Национальная платежная система Казахстана: создание и перспективы развития. Вестник Северо-Казахстанского Университета им. М. Козыбаева. 2019;(2 (43)):148-156.).
7. Национальные платежные системы. Национальный Банк Казахстана. 25 Января 2024. <https://nationalbank.kz/ru/page/payment-systems>
8. Закон Республики Казахстан от 29 июня 1998 года № 237-І «О платежах и переводах денег». https://adilet.zan.kz/rus/docs/Z980000237_#z39

9. Электронный банковские услуги. Национальный Банк Казахстана. Версия '25. 1 Ноября 2005. <https://nationalbank.kz/ru/news/elektronnye-bankovskie-uslugi/8396>
10. Закон Республики Казахстан от 26 июля 2016 года № 11-VI «О платежах и платежных системах». https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=38213728
11. Деловой портал «Капитал.кз». «Apple Pay теперь работает и в Казахстане». 25 Октября 2019. <https://kapital.kz/finance/74037/apple-pay-teper-rabotayet-i-v-kazakhstane.html>
12. «Google pay пришёл в Казахстан». Forbes.kz. 7 Декабря 2021. <https://forbes.kz/articles/google-pay-prishel-v-kazakhstan#:~:text=%D0%A1%207%20%D0%B4%D0%B5%D0%BA%D0%B0%D0%B1%D1%80%D1%8F%202021%20%D0%B3%D0%BE%D0%B4%D0%B0,%D0%BE%D0%BD%D0%BB%D0%B0%D0%B9%D0%BD%20%D1%81%20%D0%BF%D0%BE%D0%BC%D0%BE%D1%89%D1%8C%D1%8E%20Google%20Pay> .
13. Постановление правления №133 от 30.11.2020, «Об утверждении Программы развития национальной платежной системы в Республике Казахстан до 2025 года». https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=34607746
14. «Когда заработает единый QR-код для всех банков Казахстана». Главные новости Казахстана - Tengrinews.kz. 15 Ноября 2024. Tengrinews.kz. https://tengrinews.kz/kazakhstan_news/kogda-zarabotaet-edinyiy-qr-kod-dlya-vseh-bankov-kazakhstana-554087/
15. Кудряшова О. «Единый QR-код: чем осложняется его внедрение в банках Казахстана». Деловой портал Закон.кз. 6 Марта 2024. <https://www.zakon.kz/finansy/6426716-edinyy-QRkod-chem-oslozhnyaetsya-ego-vnedrenie-v-bankakh-kazakhstana.html>
16. «Прорывные технологии в розничном банкинге: Банки в Центральной Азии и на Кавказе спешат занять свою долю рынка цифровых банковских услуг». S&P Global Market Intelligence. 14 Октября 2024. https://marketing.spglobal.com/l/892491/2024-10-23/31k8n2m/892491/1729688035tmY3G6wZ/S_P_Tech_Disruption_In_Retail_Banking_Central_Asia_Oct2024.pdf

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ИСЛАМДЫҚ ЖӘНЕ ДӘСТҮРЛІ ИПОТЕКАНЫҢ ХАЛЫҚҚА ТИІМДІЛІГІ

Мақанова Алуа Талғатқызы¹
Мамбетбаева Дана Бауыржанқызы¹
Керимкулова Динара Джамбулатовна²

¹ alua.makanova2005@gmail.com

² dinara.kerimkulova@inbox.ru

¹ «Қаржы» ББ 3 курс студенті, Esil University

² PhD, доцент м.а., Esil University

Аңдатпа. Бұл мақалада авторлар дәстүрлі және исламдық ипотекалық бағдарламаларды салыстырмалы талдау жүргізеді, атап айтқанда, «Отбасы банк» ұсынатын «Наурыз» және «Умай» бағдарламалары мен «ADCB» ислам банкінің исламдық ипотекасы қарастырылады. Олардың негізгі ерекшеліктері, соның ішінде пайыздық мөлшерлемелер, қаржыландыру шарттары және этикалық немесе діни қағидаттарға сәйкестігі талданады. Дәстүрлі ипотека мен шариғат принциптеріне негізделген исламдық модель арасындағы айырмашылықтар ерекше атап өтіледі, мысалы, пайыздың болмауы. Қорытынды бөлімде авторлар әр бағдарламаның артықшылықтары мен кемшіліктері туралы қорытынды жасап, ең қолайлы нұсқаны таңдауға кеңес береді. Осылайша, талданған үш бағдарламаның ішіндегі ең тиімдісі – «Отбасы банк» ұсынатын «Наурыз» бағдарламасы. Ол қолжетімді шарттар мен төмен мөлшерлемелерді біріктіре отырып, тұрғын үйді халықтың кең ауқымы үшін қолжетімді етеді.

Түйінді сөздер: ипотека, исламдық ипотека, Қазақстан, Шариғат қағидалары, риба

Кіріспе. Тұрғын үймен қамтамасыз ету басты мәселелердің бірі болып табылады. Қазақстанда бұл мәселе Президенттің бақылауында тұр және Үкімет жыл сайын халықтың барынша көп бөлігін тұрғын үймен қамтамасыз ету бойынша орасан зор жұмыс жүргізуде. Мемлекет Басшысы Қасым-Жомарт Тоқаевтың 2021 жылғы 1 қыркүйектегі «Халық бірлігі және жүйелі реформалар – ел өркендеуінің берік негізі» атты Қазақстан халқына Жолдауында бесінші бастамада ипотекалық мәселеге назар аударды [1]. Мемлекет басшысы нарықтық ипотека бойынша мөлшерлемелер әлі де жоғары және барлық қазақстандықтарға қолжетімді емес екенін атап өтті. Осыған байланысты «Отбасы банк» АҚ-ға міндеті «бір терезе» қағидаты бойынша азаматтар арасында тұрғын үйді есепке алу мен бөлуді қамтамасыз ету болып табылатын бағдарламаны әзірлеуді тапсырды.

Бүгінгі таңда Қазақстанда Екінші деңгейдегі банктер ұсынатын ипотекалық бағдарламалардың жеткілікті үлкен жиынтығы жұмыс істейді. Сондай-ақ, отандық банк секторында тұрғын үй құрылыс жинақтары жүйесін іске асыратын «Отбасы Банк» АҚ арнайы Банкі бар. Банк тұрғын үй сатып алу үшін 9-дан астам бағдарламаны ұсынады. Сондай-ақ, Қазақстанның дәстүрлі банктерінен басқа, ислам банктері де ипотека береді. Бұл мақалада біз үш ипотекалық бағдарламаға салыстырмалы талдау жүргіземіз: «Наурыз», «Умай» және «ADCB» исламдық ипотекасы.

Негізгі бөлім. Ипотека - бұл қарыз алушының үйді немесе жылжымайтын мүліктің басқа түрін сатып алу немесе күтіп-ұстау үшін пайдаланатын және белгілі бір уақыт аралығында, әдетте бірнеше рет төлеуге келісетін несиесі [2]. Несиені қамтамасыз ету үшін мүлік кепіл ретінде қызмет етеді.

Негізгі өнімдер:

- Ипотека - бұл үйлер мен басқа жылжымайтын мүлік сатып алуға арналған несиелер.
- Мүліктің өзі несиеге кепіл ретінде қызмет етеді
- Ипотека несиесінің әртүрлі түрлері бар, соның ішінде тіркелген және реттелетін мөлшерлемелер.
- Ипотеканың құны несиесі түріне, мерзімге (мысалы, 30 жыл) және несиесі берушінің пайыздық мөлшерлемесіне байланысты болады.

Жеке адамдар мен кәсіпкерлер жылжымайтын мүлікті сатып алу үшін ипотекалық несиені барлық сатып алу бағасын алдын-ала төлемей пайдаланады. Белгіленген жылдар ішінде қарыз алушы несиені, үстеме пайыздарды қоса, меншік иелігінде ақысыз және анық болғанға дейін төлейді. Ипотека «мүлікке кепіл» немесе «мүлікке талап қою» деп те аталады. Қарыз алушы ипотекалық несиесі төлеу тоқтатса, кредитор болады өндіріп меншік туралы.

Мысалы, тұрғын үй ипотекасында үй сатып алушы өз үйін банкке немесе басқа несиесі берушіге кепілге қояды, содан кейін сатып алушы ипотеканы төлеу бойынша міндеттемелерін орындамаса, мүлікке талаптары болады. Өндіріп алу кезінде несиесі беруші үйдің тұрғындарын үйден шығарып, мүлікті сата алады, сатылымнан түскен ақшаны ипотека бойынша қарызды төлеуге жұмсайды.

Болашақ қарыз алушылар процесті бір немесе бірнеше ипотекалық несиесі берушілерге жүгінуден бастайды. Несиесі беруші қарыз алушының несиені төлеуге қабілетті екендігі туралы дәлелдемелер сұрайды, оған банктік және инвестициялық есептер, жақындағы салық декларациялары және қазіргі жұмыс орнының дәлелі жатады. Жалпы несиесі беруші несиелік тексерісті де жүргізеді.

Егер өтінім мақұлданса, несиесі беруші қарыз алушыға белгілі бір мөлшерге дейін және белгілі бір пайыздық мөлшерлемесімен несиесі ұсынады. Үй сатып алушылар сатып алуға жылжымайтын мүлікті таңдағаннан кейін немесе сатып алу кезінде ипотекаға өтініш бере алады, бұл алдын-ала келісім деп аталады. Ипотекалық несиесі алдын-ала мақұлдандықтан, сатып алушыларға тұрғын үй нарығының тығыз болуы мүмкін, өйткені сатушылар өздерінің ұсыныстарын сақтауға ақшалары бар екенін біледі.

Сатып алушы мен сатушы мәміле шарттарын келіскеннен кейін, олар немесе олардың өкілдері жабылу деп аталатын жерде кездеседі. Сатушы мүлікке меншік құқығын сатып алушыға береді және келісілген ақша сомасын алады, ал сатып алушы қалған барлық ипотекалық құжаттарға қол қояды [3].

«Отбасы Банк» АҚ - еліміздегі тұрғын үй құрылыс жинақ жүйесін жүзеге асыратын бірден-бір банк. ТҚЖ жүйесі салымшылардың ақшасын тұрғын үй құрылыс депозиттеріне тарту және оларға тұрғын үй заемдарын беру арқылы халықтың тұрғын үй жағдайын жақсартуға бағытталған.

«Отбасы Банк» АҚ «Наурыз» және «Ұмай» бағдарламаларын және «ADCB» Ислам Банкінің ипотекасын толығырақ қарастырайық.

Қазақстан Республикасының Президенті Қасым-Жомарт Тоқаевтың бұйрығымен 2024 жылы «Наурыз» жаңа тұрғын үй бағдарламасы іске қосылды. Бағдарлама операторы – Отбасы банк. «Наурыз» бағдарламасына барлық қазақстандықтар қатыса алады, оның ішінде тұрғын үй кезегінде тұрған халықтың әлеуметтік осал топтары өкілдері, жұмыс істейтін жастар, жас отбасылар, тұрғын үй төлемдерін алушылар, Отбасы банк салымшылары, моноқалалардың, аудан орталықтары мен ауылдық елді мекендердің тұрғындары [4].

Ұмай ипотека бағдарламасы – Қазақстанда әйелдерге тұрғын үйді тиімді шарттармен алу мүмкіндігін беретін арнайы бастама. Бұл бағдарлама «Отбасы банкінің» және Азия даму банкінің қолдауымен жүзеге асырылып, гендерлік теңдікті дамыту мен әйелдердің тұрғын үй жағдайын жақсартуды мақсат етеді. Ұмай ипотекасы әйелдерге тұрғын үйді жеңілдетілген шарттармен алуына көмек көрсету үшін жасалған. Әйелдер көбіне несие рәсімдеу барысында кіріс деңгейіне байланысты қиындықтарға тап болады, сондықтан бағдарлама осы мәселені шешуді көздейді. Бұл бағдарлама әйелдердің экономикалық мүмкіндіктерін кеңейту және тұрғын үймен қамтамасыз етудегі гендерлік теңсіздікті жою мақсатында жасалған [5].

«Аль-Хиляль» банкі 2010 жылы құрылып, Қазақстандағы алғашқы ислам банктерінің бірі болды. Оның қызметі шариғат принциптеріне негізделген, яғни пайыздық табыс (риба), алыпсатарлық (гхарар) және спирттік ішімдіктер немесе құмар ойындары сияқты тыйым салынған салаларға инвестициялаудан бас тартуды көздейді. Банк өз клиенттеріне исламдық нормаларға сәйкес келетін қаржылық қызметтерді ұсына отырып, дәстүрлі банк өнімдеріне балама ұсынады. 2024 жылы «Al Hilal» Ислам банкі» АҚ Корпоративтік сегментте қатысуын кеңейту және Қазақстанда, БАӘ, Египетте және Сауд Арабиясы Корольдігінде стратегиялық қатысу арқылы негізгі экономикалық дәліздерде жұмыс істейтін клиенттерді қолдау үшін «ADCB» Ислам банкі» АҚ болып өзгертілді.

«ADCB» ұсынатын негізгі қызметтердің бірі – ислам ипотекасы. Бұл дәстүрлі ипотекадан едәуір өзгеше. Исламдық қаржыландыру принциптері пайыздарды қолдануға тыйым салады. Оның орнына, қаржыландырудың келесі үлгілері қолданылады: мурабаха және иджара [6].

1. Мурабаха (сауда келісімі)

Мурабаха аясында банк клиенттің атынан жылжымайтын мүлікті сатып алып, оны үстеме бағамен сатады. Клиент мүліктің құнын белгілі бір мерзім ішінде бөліп төлейді. Бұл әдіс мөлдір болып табылады, өйткені клиент төленетін соманы алдын ала біледі.

2. Иджара (жалға алу және сатып алу)

Иджара схемасында банк жылжымайтын мүлікті сатып алып, оны клиентке жалға береді. Клиент тұрақты жалдау төлемдерін төлейді, ал мерзімнің соңында мүлікті қалдық құны бойынша сатып алады.

Ислам ипотекасының артықшылықтары

1. Пайыздардың болмауы. Шариғат қағидаларын ұстанатын мұсылмандар үшін бұл маңызды фактор.

2. Ашықтық. Мәміле шарттары алдын ала бекітіледі, жасырын комиссиялар мен күтпеген шығындар жоқ.

3. Этикалық сипат. Қаржылық өнімдер әлеуметтік жауапкершілік пен әділеттілікті ескере отырып жасалады.

Қазақстандағы рөлі және даму жолы

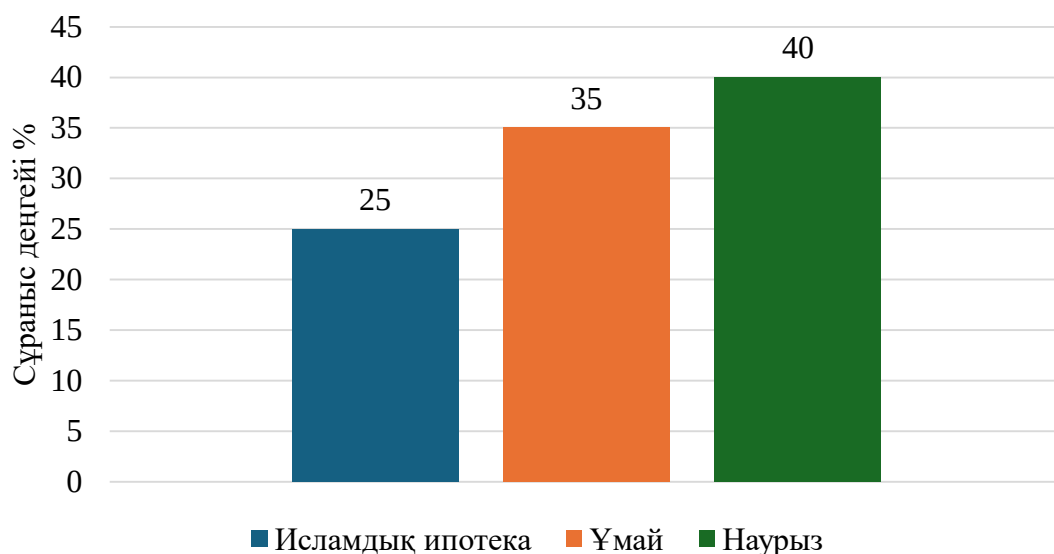
«ADCB» банкі жұмыс істеген жылдарында қызмет түрлерін кеңейтіп, ислам қаржыландыруын кең ауқымды аудиторияға қолжетімді етті. 2023 жылы банк Jusan Bank халықаралық тобының құрамына кіріп, нарықтағы позициясын күшейтті. Қазіргі уақытта банк заманауи технологияларды енгізе отырып, исламдық қағидаттарға адалдығын сақтап келеді.

1 кестеді үш бағдарламалардың шарттарын салыстырамыз.

1 Кесте - Дәстүрлі және исламдық ипотека шарттары

Критерийлар	Ұмай	«Наурыз» бағдарламасы	Исламдық ипотека (ADCB)
Мақсаты	Тұрғын үй сатып алу, пәтерді жөндеу	Жаңа салынған үйлерге; ал ауылдық жерлерде екіншіреттік болады.	Тұрғын үй сатып алу, басқа банктегі ипотеканы қайта қаржыландыру
Минималды бастапқы жарна	15% - 20%	20%	Тұрғын үй құнының 30% - нан бастап
Пайыздық мөлшерлеме	12% –дан бастап(жинақтау шарттары орындалса, 3,5% –ға дейін төмендейді)	7% (ГЭСВ от 7,3% до 8,9%) и 9% (ГЭСВ от 9,3% до 11,8%)	Пайыздық мөлшерлеме жоқ; Мурабаха бойынша белгіленген үстеме
Қаржыландыру сомасы	Тұрғын үй құнының 85% - ына дейін	36 млн тенге дейін Астана, Алматы; 30 млн тенге дейін басқа мекендерге	3- тен 200 млн теңгеге дейін
Максималды мерзім	25 жылға дейін	19 жылға дейін	15 жылға дейін
Ерекшеліктері	Әйелдерге қолдау көрсету 2 дейін қоса қарыз алушыларжы тарту мүмкіндігі Азия даму банкімен қаржыландырылады	Төмен пайыздық мөлшерлеме (нарықтан төмен). Несиені өтеу мерзімі ұзақ (15-20 жыл). Кепілге сатып алынатын жылжымайтын мүлік қойылады	Шариғат қағидаттарына сәйкес келеді Барлық мерзімде бірдей төлемдер Дінге қарамастан барлық адамдарға қолжетімді
Қолжетімділік	Қазақстан	Қазақстан	Алматы, Астана, Шымкент
Артықшылықтары	Жинақтау шартымен пайыздық мөлшерлемені төмендету Алғашқы және екінші нарықтағы тұрғын үйлерге жарамды	Төмен пайыздық мөлшерлеме. Мемлекеттік қолдау. Икемді талаптар.	Белгіленген үстеме мөлшері арқылы ашықтық Пайыздармен байланысты артық төлемдер жоқ
Құжаттар	Отбасы Банктің сайты арқылы өтініш беру; табысты растау қажет болуы мүмкін	Жеке куәлік. Табыс туралы анықтама. Несиелік тарих. Тұрғын үйге қатысты құжаттар.	Al Hilal арқылы өтініш беру; табысты растау қажет болуы мүмкін

Ислам ипотекасы, «Наурыз» және «Ұмай» ипотекалық бағдарламаларының тиімділігіне талдау жасайық (1 сурет).



1 сурет - Ипотекалық бағдарламаның өтімділігі

Ескерту: сурет авторлармен құрастырылған және ақпарат ресми көздерден алынған [4-6]

Бағдарламалардың танымалдылығы:

Ең жоғары сұранысқа ие бағдарлама — «Наурыз» ипотекасы (40% сұраныс).

«Умай» ипотекасы да кеңінен танымал (35%).

«Аль-Хияль» ислам ипотекасы аз танымал (25%).

Қорытынды. Қазақстан Республикасында халықты тұрғын үймен қамтамасыз ету мемлекет басшысы Қасым-Жомарт Тоқаевтың бақылауында тұр. «Отбасы банк» және басқа да банктер түрлі ипотекалық бағдарламалар ұсынуда, оның ішінде ислам банктерінің де ұсыныстары бар. «Наурыз», «Умай» және «ADCB» ипотекалық бағдарламаларын салыстыру олардың әрқайсысының өзіндік артықшылықтары мен ерекшеліктері бар екенін көрсетті.

«ADCB» ислам ипотекасы пайызсыз, шариғат қағидаларына негізделген және этикалық сипатымен ерекшеленеді. Бұл бағдарлама әсіресе дінге берік азаматтар үшін тиімді, алайда нарықта аз сұранысқа ие.

«Умай» ипотекасы 5% төмен пайыздық мөлшерлемесімен орташа табысы бар азаматтар үшін тартымды. Ол салыстырмалы түрде қолжетімді әрі икемді шарттарды ұсынады.

«Наурыз» ипотекасы әлеуметтік осал топтар үшін арнайы жеңілдіктермен (7%-дан басталатын) және кең аудиторияға бағытталған. Сондықтан халық арасында ең танымал бағдарлама болып отыр.

Әр бағдарламаның тандауы клиенттің жеке қажеттіліктеріне, қаржылық мүмкіндіктеріне және діни ұстанымдарына байланысты. Дегенмен, «Наурыз» ипотекасының жоғары сұранысқа ие болуы оның икемділігі мен қолжетімділігімен түсіндіріледі.

Сонымен қатар, «Наурыз» бағдарламасының танымалдылығы оны жүзеге асырудағы мемлекеттік қолдау мен халықтың баспанаға деген сұранысын қанағаттандыруға бағытталған кешенді шараларға негізделген. «Умай» мен «ADCB» ипотекалары өздерінің белгілі бір аудиториясын қамтамасыз етсе де, «Наурыз» бағдарламасының кең таралуы оның әмбебаптығы мен барлық азаматтық топтарға икемді шарттар ұсынуымен ерекшеленеді. Осылайша, әрбір бағдарлама белгілі бір мақсатты аудиторияның қажеттіліктерін тиімді түрде шешуге бағытталған, бұл тұрғын үй нарығында әртүрлілікті қамтамасыз етеді.

Әдебиеттер тізімі

1. Мемлекет басшысы Қасым-Жомарт Тоқаевтың Қазақстан халқына Жолдауы «Халық бірлігі және жүйелі реформалар – ел өркендеуінің берік негізі» 01 қыркүйек 2021 <https://www.akorda.kz/kz/memleket-basshysy-kasym-zhomart-tokaevtynkazakstan-halkyna-zholdauy-183555>
2. Банк ісі: Оқулық/Жалпы ред. басқ. Ғ.С.Сейтқасымов. 3-басылым, толықтырылған және қайта өзгертілген. - Астана: ҚазЭҚХСУ БПО, 2017. - 528 б.
3. Alqahtani, F., Mayes, D.G., Brown, K. Islamic bank efficiency compared to conventional banks during the global crisis in the GCC region (2017) Journal of International Financial Markets, Institutions and Money, 51, pp. 58-74.
4. «Отбасы Банк» АҚ «Наурыз» бағдарламасы <https://hcsbk.kz/to-get-a-loan/nauryz/>
5. «Отбасы Банк» АҚ «Ұмай» бағдарламасы <https://hcsbk.kz/to-get-a-loan/umai/>
6. «ADCB» Ислам банкі» АҚ исламдық қаржыландыру және ипотека <https://www.adcb.com/ru/kazakhstan/business/financing/>

КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ: ПОДХОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ

Малыхина А.Д.

malykhina02@inbox.ru

Магистрант 1-курса «Менеджмент»,
учреждение «Esil University», г. Астана

Аннотация. Статья посвящена вопросам подходов и инструментов кадровой политики в компаниях. В условиях роста конкуренции на рынке труда, необходимости в повышении способности к адаптации организаций и уделению повышенного внимания к персоналу кадровая политика является необходимой и ключевой частью, которая определяет успех предприятия. В данной работе раскрываются подходы и инструменты кадровой политики, которые являются её неотъемлемой частью. Особое внимание уделено современным методам управления компанией, включая новейшие технологии и методы. Цель статьи – анализ современных подходов и инструментов кадровой политики в условиях быстро меняющихся экономических, социальных и технологических факторов.

Ключевые слова: personnel policy, approaches, tools, employees, organization.

Введение. Кадровая политика – это основное направление в работе с кадрами, набор основополагающих принципов, которые реализуются кадровой службой предприятия; стратегическая линия организации работы с кадрами; деятельность по созданию трудового коллектива, который наилучшим образом способствовал бы совмещению целей и приоритетов организации и работников [1].

В современной части мира кадровая политика является одним из главных элементов стратегического управления компанией. Поскольку на нее влияет несколько важных факторов без которых невозможно правильно сконструировать компанию и управлять ей в дальнейшем.

Во-первых, на кадровую политику сильно влияет быстрое изменение внешнего мира. Меняются экономическая и технологическая среды, что дает быстрое развитие технологий, а также цифровизация процессов работы. Эти факторы сильно меняют характер труда. Также автоматизация и внедрение в производство новых технологий требует соответствующих профессиональных навыков у людей, что заставляет руководство компании пересматривать кадровую политику.

Во-вторых, на рынке труда активно растет конкуренция, поскольку довольно часто создаются новые организации. При этом, современные предприятия инициативно перехватывают квалифицированных специалистов. Однако, на рынке их отчаянно не хватает,

особенно в высокотехнологичных отраслях, поэтому, необходимо внедрение в компаниях гибких и инновационных систем мотивации, обучения и удержания данных работников.

В-третьих, компании с хорошо продуманной кадровой политикой демонстрируют более высокую производительность, лучше адаптируются к изменениям в современных условиях, а также обладают большей устойчивостью в кризисных ситуациях.

По вышеуказанным причинам, кадровая политика является наиболее актуальной темой в современном мире, поскольку данная тема напрямую связана с долгосрочными перспективами, устойчивостью компании, инновационностью, а также конкурентоспособностью организаций. Используемые подходы и инструменты для кадровой политики определяют способность компании адаптироваться к возможным сложностям, а также использовать возможности, которые предоставляет экономика в современном мире.

Основная часть. Кадровая политика является системой принципов, стратегий и мероприятий для принятия решений, которые направлены на управление персоналом в организации. Она определяет подходы к отбору, адаптации, развитию и удержанию сотрудников в компании.

Процесс реализации кадровой политики должен быть направлен на использование в наиболее полном объеме творческого потенциала сотрудников, их неординарных способностей, энергии, навыков выявления и устранения проблем [5].

Кадровая политика связывает между собой стратегические цели организации и практические действия по работе с людьми. Она является инструментом, который помогает компании достигнуть устойчивости, а также развивать корпоративную культуру и увеличивать эффективность действий компании.

Есть несколько подходов, которыми пользуется кадровая политика:

1. Традиционный подход. Данный подход характеризуется довольно жесткой структурой и ориентирован на полное соблюдение формальных правил и процедур. Традиционный подход сфокусирован на регламентации процессов, т.е. четкие должностные инструкции, стандартизированные процедуры найма кадров, их обучения и увольнении. Также делается акцент на поддержании стабильности и иерархии. Данный подход характеризуется высоким уровнем контроля, а также стабильностью кадрового состава, но ограничивает гибкость и креативность, а также снижается способность к адаптации к быстро меняющимся условиям в компании. Соответственно, данный подход не слишком пригоден к современным условиям.

2. Гибкий подход. Данный способ подходит для организаций, которые работают в условиях быстро сменяющихся условий, изменения технологий и рынка. Этот метод дает необходимую для компании адаптивность в современном мире. Также имеется индивидуальный подход к сотрудникам (т.е. учет их потребностей и предпочтений), а также их дальнейшее необходимое обучение. Данный метод повышает вовлеченность и лояльность персонала к целям компании, а также меньшую текучесть кадров, но этот способ также требует значительных усилий со стороны HR-службы и не всегда является эффективным методом в крупных иерархических структурах.

3. Инновационный подход. Данный способ основан на использовании современных технологий и внедрении новых методов управления персоналом. Данный метод характеризуется применением искусственного интеллекта и HR-аналитики для дальнейшего анализа, а также прогнозирования кадровых потребностей. Необходимо для данного метода внедрение систем автоматизации HR-процессов (т.е. подбор, обучение и мотивация), создание корпоративных университетов и программ для развития soft skills. Данный подход имеет определенные преимущества, такие как повышение эффективности управления персоналом и возможность быстрого реагирования на изменения в мире. Однако, данному методу необходимы высокие затраты на внедрение технологий и, соответственно, квалифицированные специалисты для работы с такими данными.

4. Комплексный подход. Данный метод сочетает элементы различных способов в зависимости от особенностей компании и её целей. Подход характеризуется анализом

внутренних и внешних факторов, которые влияют на кадровую политику компании, интеграцией традиционных подходов вместе с гибкими и инновационными решениями, а также включает учет специфики отрасли и культуры организации. Данный способ универсален и адаптивен, а также может учесть как долгосрочные цели, так и текущие потребности рынка. Однако, этот метод сложен в реализации из-за сочетания и балансирования разных подходов.

5. Проактивный подход. Данный способ предполагает фокусирование на упреждающем управлении, которое минимизирует риски и максимально использует возможности в компании. Этот метод требует планирования нужд в персонале на несколько лет вперед, постоянное изучение трендов и изменений на рынке труда, а также делается упор на развитие внутреннего резерва кадров. Это помогает избежать кризисной ситуации, связанной с нехваткой кадров, а также повышается конкурентоспособность компании. Однако, данный способ требует высоких затрат на прогнозирование и развитие персонала, а также глубокого анализа и стратегического мышления.

6. Ориентированный на ценности подход. Данный способ характеризуется на создании и поддержке корпоративной культуры, основанной на ценностях компании. Этот метод требует укрепления корпоративной идентичности и формирование единого подхода к управлению персоналом, а также делается упор на прозрачность, уважение и развитие сотрудников. Это дает повышение лояльности сотрудников, а также формирование хорошей репутации работодателя. Однако, становится трудно измерить эффективность и требует данный метод постоянного вовлечения топ-менеджера.

Кадровая политика организации должна быть адаптивной и эффективной, чтобы учитывать специфику компании, поэтому при разработке правильного подхода для организации необходимо учесть:

1. Размер компании и её структуру
2. Отрасль и динамику изменений в ней
3. Ценности организации и её культуру
4. Ресурсы организации, а также возможности и дальнейшие перспективы в ней.

Кадровая политика организации основывается на системе правил и комплексе мероприятий, которые связаны непосредственно с реализацией подбора и отбора специалистов, их подготовки, переподготовки, использования, продвижения и т.д. Следовательно, содержание кадровой политики предприятия не должно только ограничиваться наймом на работу человека, но и развивать определенные позиции взаимодействия организации в отношении специалиста, его подготовки и дальнейшего профессионального развития [2].

Реализация кадровой политики предполагают использование различных инструментов, помогающих управлять персоналом, мотивировать сотрудников и, соответственно, развивать их. Инструменты в современности больше ориентированы на цифровизацию, гибкость, а также на повышение эффективности кадровых процессов. Здесь представлены некоторые из них:

1. Технологические инструменты. Технологии двадцать первого века играют ключевую роль в управлении персоналом. Примером таких инструментов являются HRM-системы, которые автоматизируют процессы управления персоналом (подбор, учет и адаптация), хранят информацию о сотрудниках, автоматизируют расчет зарплат и управляют графиками отпусков. Также следует упомянуть про HR-аналитику, которая собирает и анализирует данные для принятия решения, а также искусственный интеллект, используемый для автоматизации подбора персонала (анализ резюме, сопоставление с требованием вакансий), оценки вовлеченности сотрудников и управлением рабочими процессами.

2. Инструменты мотивации и удержания сотрудников. Это системы мотивации, помогающие повысить вовлеченность и удовлетворенность сотрудников. Это может быть материальная мотивация, т.е. системы бонусов и премий, соц. пакеты или гибкие системы

оплаты труда. Также возможна нематериальная мотивация (признание заслуг сотрудников, корпоративные мероприятия, тимбилдинг).

3. Инструменты обучения и развития. Для персонала важно повышать квалификацию сотрудников и их адаптивность. Это может быть корпоративное обучение, внешние образовательные курсы, программы наставничества и т.д.

4. Инструменты оценки персонала. Данные оценки позволяют контролировать эффективность и определять области для развития сотрудников. В данные инструменты входят аттестация, 360-градусная обратная связь, тестирование компетенций, а также HR-аналитика.

5. Инструменты внутренней коммуникации. Эффективная коммуникация позволяет создать позитивную рабочую среду и укрепление корпоративной культуры. Таким примером является корпоративные порталы и приложения, внутренние рассылки и информационные бюллетени.

Также не лишним будет сказать о психологической поддержке и программ здоровья для сотрудников, что весьма положительно сказывается на здоровье работников предприятий.

Кадры представляют собой важнейший ресурс любой организации. Сегодня во всем мире признали, что ключевым фактором успеха во всех направлениях деятельности компании является персонал, а его компетентность позволяет достигать запланированных финансовых и нефинансовых результатов [3].

Инструменты реализации кадровой политики позволяют компании эффективно управлять сотрудниками, обеспечивая их развитие и, соответственно, удовлетворенность.

Однако, современные организации борются со множеством проблем каждый день, поскольку некоторые из них существенно влияют на кадровую политику, требуя пересмотра подходов к управлению персоналом. Тем не менее, одной из главных трудностей по-прежнему является стремительное развитие технологий и всеобщая цифровизация. Эти новые характеристики меняют характер труда, впоследствии, организации также пересматривают требования к подбору персонала. В свою очередь, данное явление порождает необходимость постоянного обучения и переквалификации сотрудников, чтобы сохранить конкурентоспособность на рынке труда.

Разрабатывая собственную кадровую политику, каждая организация должна увязать ее с общей социально-экономической стратегией развития. Для получения максимальной отдачи от использования трудовых ресурсов необходимо разработать эффективную кадровую политику. Это позволит не только определить оптимальную потребность в трудовых ресурсах, но и профессионально осуществить подбор персонала, а также рационально распределить сотрудников по рабочим местам, что в перспективе приведет к их трудовой реализации с максимальной отдачей [4].

Тем не менее, ещё одной из важных проблем является гибридизация труда, поскольку после пандемии COVID-19 многие компании внедрили удаленные и гибридные формы труда. Это также требует новых решений к организации работы в компаниях, созданию эффективной системы управления для удаленных работников и поддержки командной работы в коллективе. Ещё немало важно следует отметить, что возникают определенные сложности в сохранении корпоративной культуры в условиях разрозненности коллег.

Заключение. Кадровая политика играет ключевую роль в управлении современной организацией. Поскольку она представляет собой не только инструмент для достижения целей компании, но и средство для создания устойчивой, эффективной и адаптивной рабочей среды.

Эффективная кадровая политика помогает компании адаптироваться к внезапным происшествиям, развивать персонал, а также сохранять конкурентоспособность. Данное ответвление организации сильно влияет на корпоративную культуру, улучшая производительность труда и повышает уровень лояльности.

Подходы и инструменты кадровой политики помогают адаптироваться к внутренним и внешним проблемам и становятся необходимостью в организации. Однако, не стоит забывать о сотрудниках организации, поскольку они являются ключевым ресурсом каждой компании,

поэтому практическая кадровая политика концентрируется на подборе, развитии и создании условий для своих работников.

Список литературы:

1. Коновалов П. К., Якунина З. В. / Подходы к формированию кадровой политики // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2017. №5-5.
2. Комарова Т. А. / КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНИЗАЦИИ И ИНСТРУМЕНТЫ ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ // Научный журнал молодых ученых. 2018. №4 (13).
3. Скворцова Валентина Алексеевна, Соколова Ольга Юрьевна, Фаттеев Нейматулло Самадович / Кадровая политика современных организаций // Промышленность: экономика, управление, технологии. 2020. №3 (82).
4. Вукович Галина Григорьевна, Никитина Анастасия Викторовна / Кадровая политика как инструмент управления персоналом // Общество: политика, экономика, право. 2018. №1.
5. Зуденкова Светлана Александровна / Кадровая политика государственного органа: подходы к формированию // Вестник ГУУ. 2018. №9.

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Марден А.К., Укубасова Г.С.

a.marden@mail.ru

¹ магистрант 2 г.о. ОП 7М04102 – «Экономика»

² Ph.D, профессор,

Учреждение «Esil University», г. Астана

Аннотация. В статье рассмотрены методы оценки эффективности использования трудовых ресурсов предприятия на основе эталонного нормирования труда в современных экономических условиях. Актуальность исследования выражается в том, что на сегодняшний день организация нормирования труда выступает в качестве одного из важнейших факторов технико-экономического, организационного и социального обоснования применяемых решений в рамках менеджмента производства и трудовых возможностей персонала, учитывая всю совокупность факторов, которые воздействуют на себестоимость производимого товара или услуги и получение прибыли. В статье аргументируется возможность применения основных концепций бенчмаркинга в рамках эталонного нормирования труда, которые позволяют сформулировать и разграничить этапы проведения эталонного сравнения, а также выявить причинно-следственную связь полученных результатов, что является ключевым преимуществом бенчмаркинга, в отличие от общепринятого сравнения.

Ключевые слова: эффективность, трудовые ресурсы, нормирование труда, бенчмаркинг, эталонное нормирование труда.

Введение. Особую роль на предприятии в современных условиях развития рынка играют различные факторы, воздействующие на эффективность производства. Быстроразвивающаяся конкуренция заставляет предприятия показывать высокую результативность деятельности и эффективность производства. Использование новой техники и технологий, применение современных и прогрессивных методик являются главными факторами в достижении эффективного производства. Но следует отметить, что персонал и трудовые ресурсы играют немаловажную роль в повышении эффективности деятельности предприятия. Организация трудового процесса, уровень профессиональной подготовки, инициативность и заинтересованность работников – человеческий фактор, который является решающим в достижении этих целей. Однако человеческий фактор требует организации труда

и производства, для того чтобы приносить предприятию необходимую эффективность. Организация труда позволяет наилучшим образом использовать человеческие и технические ресурсы предприятия для получения необходимого эффекта путем проведения мероприятий, связанных с целесообразным использованием рабочей силы [1].

Основная часть. Одной из главных задач работодателей в условиях конкуренции на рынке стала максимизация прибыли путем установления минимальной численности персонала и рациональной организации труда, способной распланировать минимальные затраты рабочего времени на выполнение высококачественной работы. Возрастающая роль нормирования труда на предприятиях связана прежде всего с рыночными условиями функционирования организаций, а именно установление свободных рыночных цен приводит к более чуткому учету затрат на единицу продукции, в том числе и трудовых затрат, занимающих значительную долю в себестоимости. Нормирование труда позволяет искать более выгодную организацию труда, повышая уровень конкурентоспособности предприятия в современных условиях, а также решать ряд вопросов [2]:

- поиск нормативных документов по организации труда, которые могут обеспечить нормами труда некоторую группу работников для выполнения определенной работы;
- реализация создания и проектирования норм труда для тех групп работников, для которых они еще не установлены, но могут быть созданы исходя из существования нормативных документов по труду;
- оценка развития норм по труду, которые были установлены ранее;
- поиск и замена ошибочно установленных норм труда, а также норм, которые устарели со временем;
- постоянная оценка состояния нормирования труда в организации и подразделениях;
- организация работы по улучшению нормирования труда. Решение этой задачи наиболее актуально в условиях быстроразвивающихся условиях труда.

Следует отметить, что, помимо перечисленных задач, нормирование труда в современных условиях выполняет также роль стимулятора роста производительности труда, иными словами, сам процесс нормирования требует более детального пересмотра норм с поиском резервов экономии времени. Задачи по нормированию преследуют цели наиболее эффективного использования средств производства при максимальной экономии и облегчении труда. В данных условиях определяется необходимость формирования нового подхода к нормированию труда, что послужило бы теоретико-методологической и практико-ориентированной основой для процесса разработки норм труда [3].

Одним из современных направлений в нормировании труда является нормирование с применением технологий бенчмаркинга (эталонное сравнение). Сравнение времени на выполнение трудовых операций происходит уже не первый год на предприятиях железнодорожного транспорта. Это обусловлено в первую очередь наличием большого количества схожих производственных процессов, которые выполняются в структурных подразделениях холдинга на многих участках обслуживания. Существующие методы разработки норм труда долговременны (один–два года). При большом количестве норм сложно обеспечивать их актуализацию с периодом в пять лет, что сегодня не может устроить менеджмент компании [4].

Кроме того, отличие фактических организационно-технических условий вынуждает структурное подразделение для оплаты труда использовать нормы времени, разработанные в местных условиях. В то же время норма времени, разработанная для всех предприятий, учитывает усредненные условия и не дает возможности определить, какое значение она могла бы иметь при оптимальном выполнении работы исполнителем, определить ее «эталонное значение».

Эталонное значение в контексте нормирования труда предполагает лучший результат, иначе говоря минимальные затраты труда на выполнение требуемого объема работы при

обязательном выполнении технологического процесса работником соответствующей квалификации, используя стандартный инструмент и оборудование.

Сама по себе организация бенчмаркинга – это систематическая технология изучения эталонных показателей деятельности других организаций при соблюдении равных условий производственного процесса для дальнейшего самосовершенствования компании с применением передовых идей и технологий [5]. Если рассматривать бенчмаркинг в системе нормирования, то что может выступать в качестве передовых идей и технологий? По своей сущности современные технологии создают предпосылки к достижению лучших результатов деятельности, соответственно в аспекте трудовых отношений передовые технологии и идеи – рациональное использование рабочего времени, оптимальная организация труда, которая приводит к повышению результативности производственного процесса.

В настоящее время бенчмаркинг находит применение во всех сферах деятельности предприятия: в логистике, маркетинге, управлении персоналом, нормировании, структуре управления и т.д. И для установления эталонных норм трудозатрат в аспекте эталонного нормирования необходимо придерживаться следующих принципов.

Следует регулярно сравнивать выполнение норм затрат труда персоналом как на своем предприятии, так и в аналогичных структурных подразделениях.

Предприятия должны участвовать в проведении бенчмаркинга на равных правах и на принципах паритета. Методология и сотрудничество должны быть ясны как внутри предприятия среди персонала, так и на предприятиях партнеров.

Работники структурных подразделений несут ответственность за качество выполняемой работы и должны быть нацелены на результат и предотвращение ошибок [8].

Объектом исследования при проведении бенчмаркинга могут быть деятельность предприятия в целом, отдельные функционалы, определяющие их процессы, методы и подходы. Иными словами, для достижения поставленной цели – создания эталонных норм затрат труда предлагается сравнить существующие нормы затрат труда одного и того же процесса и выбрать наиболее рациональный [6].

Внутри организации объектом изучения могут быть процессы, их характеристики, функции, затраты на разных стадиях процесса, продукция (услуги), а также характеристики организации в целом. Это и является основным доказательством возможности использования технологии внутреннего бенчмаркинга для проектирования (разработки) норм затрат труда, производственных процессов, которые можно считать эталонными при их использовании в определенных организационно-технических условиях [7].

Для разработки эталонных норм затрат труда и оптимальных производственных процессов могут применяться технологии внутреннего и внешнего бенчмаркинга, а также их комбинирования. Внутренний бенчмаркинг сопоставляет характеристики производственных единиц, схожих с аналогичными процессами, и позволяет разрабатывать нормы затрат труда как в структурных подразделениях, в филиалах организации, так и в сторонних организациях для нужд одного или нескольких филиалов предприятия. Внутренний бенчмаркинг оказывается наиболее результативным в организации с большим количеством подразделений, выполняющим аналогичны работы/процессы. Различают множество подходов к эталонному сравнению на основе количества этапов его проведения. В различных концепциях содержание этапов похоже, однако детализация процессов у всех разная. Наиболее распространенной является процессно-ориентированная концепция эталонного сравнения, которая состоит из пяти этапов. На практике в различных подразделениях эти этапы следует дополнять и детализировать на основе специфики функционирования предприятия. Предлагается следующая детализация, которая обобщена для удобства применения на практике.

Первый этап. Предусматривает определение рамочных условий и целей. На данном этапе есть возможность не допустить некоторых ошибок, которые мешают дальнейшему качеству работы. Первый этап требует больших временных затрат для более точной

подготовки. Далее требуется определить объект эталонного сравнения, для чего следует оценить все возможные объекты, выявленные при помощи собранной информации.

После выбора объекта эталонного сравнения следует определить цели, достижение которых необходимо при реализации проекта. Поставленные цели должны носить количественный характер, им придаются цифровые или количественные значения.

Следующим важным шагом является определение, сколько и каких сотрудников привлекать в группу по реализации эталонного нормирования труда посредством бенчмаркинга.

На основе выбранного объекта эталонного сравнения, целевых установок и запланированных к использованию ресурсов составляется календарный план и планируются расходы на проведение проекта.

Второй этап. Предусматривает прозрачность объекта эталонного сравнения на собственном предприятии. Необходимо провести детальный анализ, на основе которого вывести измеряемые величины, получить требуемую для реализации проекта нормирования информацию и документально закрепить результаты.

Третий этап (этап сравнения). Требуется особое внимание и тщательности. На этом этапе происходит выбор партнера и проводится прямое сравнение требуемых показателей. Следует особое внимание уделить воздействию факторов на разных уровнях, которые способствуют снижению качества и усложнению производственного процесса. При сравнении результатов следует учесть, что условия труда и организация производственного процесса должны быть идентичны. В ином случае данные будут необоснованно применены к сравнению. Также следует акцентировать внимание на контроле качества информационных ресурсов на уровне всех стадий проекта и на факторах, которые негативно влияют на качество результативных показателей.

Далее следует группировка норм трудозатрат производственных процессов по уровню организации и величине затрат рабочего времени (сравнение и проектирование нормы), – происходит этап формирования рационального процесса путем сравнения лучших результатов, технологий, приемов и методов труда.

Результаты замеров оформляются в виде таблиц, которые не изменяются от выбранного метода исследования (табл. 1).

Таблица 1 – Результаты сравнения пооперационного учета времени работников

Наименование работы	Время выполнения операции работником, мин						Норма по сборнику
	1 работник	2 работник	3 работник	4 работник	5 работник	6 работник	
Действие 1	70,2	69,18	70,2	71,1	71,7	68,5	70,10
Действие 2	100	102	100	103	105	104	102,33
Действие 3	151,9	152	151,9	151,9	152,1	151,9	154,50
Действие 4	130,1	129,8	130,1	130,5	130,5	130,0	128,1
Действие 5	60,8	60	60,8	60,8	60,5	53	61,0
Действие 6	34	32	34	34,3	34,5	33	33,40
Действие 7	22,8	22,4	22,8	22,8	22,8	20	23,50
Итого:	569,8	567,38	569,8	574,4	577,1	560,4	572,93
Примечание: Составлено автором							

Согласно представленному в таблице примеру, лучший результат у шестого работника. Однако следует отметить, что лучший результат пооперационного учета времени (лучшие результаты лучших работников), в общей сумме составит 555,2, что значительно меньше нормативного времени, лучшего времени и усредненного результата, который в данном примере равен 569,8 мин. (Табл.1).

Четвертый этап. На основе полученных на предыдущем этапе данных следует разработать мероприятия по улучшению деятельности и достижению эталонных результатов с учетом всех факторов производства. Это и является ключевым направлением деятельности по повышению эффективности использования трудовых ресурсов. Главное отличие применения бенчмаркинга от простого сравнения – возможность анализа и изучения факторов, влияющих на полученные результаты, что в дальнейшем и лежит в основе разработки мероприятий по улучшению результатов, т.е. необходимо определить, почему именно у шестого работника (табл. 1) лучший результат, какие организационные факторы на это повлияли.

Главными шагами данного этапа выступают:

- разработка и внедрение организационно-технических мероприятий на рабочих местах;
- технологического процесса;
- определение сроков внедрения.

Цели по повышению эффективности использования трудовых ресурсов должны иметь конкретные сроки. Этап разработки мероприятий предусматривает не только внедрение новых разработанных норм, но и развитие структурного подразделения по всем направлениям. Все мероприятия по внедрению эталонных норм должны быть проведены строго в установленные сроки и порядке.

Пятый этап. Реализация поставленных целей формируется на основе разработанных мероприятий и позволяет достичь желаемых результатов.

Также возможен шестой этап проведения эталонного сравнения – контроль и оценка полученного результата.

Внутренний бенчмаркинг позволяет разрабатывать нормы затрат труда как в структурных подразделениях, филиалах организации, так и в сторонних организациях для нужд одного или нескольких филиалов предприятия [7].

Успешное проведение работы по разработке эталонных норм зависит от заинтересованности и убежденности руководства всех уровней управления в необходимости преобразований для роста эффективности функционирования предприятия. Именно поддержка и активное участие в проведении эталонного сравнения руководства предприятия позволяют развивать последующую деятельность в данном направлении.

Достижение эффективных результатов проведения эталонного сравнения возможно на разных уровнях:

- на уровне филиала предприятия путем издания распорядительных документов с определением исполнителя и принципа выбора участников и сроков;
- на уровне структурного подразделения посредством издания приказа, который определяет цель разработки, состав группы участвующих работников. При этом возглавлять рабочую группу необходимо либо руководителю предприятия, либо одному из его заместителей.

Результативность проведенного мероприятия эталонного сравнения зависит от детальности подготовки к данному процессу. Достижение максимальных результатов возможно лишь при тщательном планировании, четком направлении и проработанности действий.

Эффективность и результативность процесса эталонного нормирования труда также зависят от регулярности его проведения, так как современное развитие техник и технологий происходит быстрыми темпами и может опережать устаревание механизмов и процессов, сопровождающих производство, что напрямую влияет на результативность труда работников предприятий. Также, помимо требования регулярного проведения, наиболее важным фактором является точность получаемых результатов и учет важнейших факторов работоспособности, таких как интенсивность труда и темп работы.

Выводы: Реализация предложений, рассмотренных в данной статье, направлена на применение автоматизированного программно-методического инструментария эталонного

нормирования труда с использованием современных компьютерных технологий и вычислительной техники, в результате чего можно добиться повышения технической обоснованности норм и учесть ключевые факторы, влияющие на производительность труда, что обеспечит эффективность использования трудовых ресурсов. Рассматриваемая методика предназначена для применения на производстве, которая подвергается нормированию в производственных условиях. Данная система может быть адаптирована для предприятий разных отраслей и форм собственности. Приведенные этапы проведения эталонного нормирования труда учитывают особенности процессного подхода и повышают эффективность внедрения данной системы на предприятиях с различными формами собственности и организационными структурами, что делает модель нормирования труда универсальной и удобной в использовании.

Список литературы:

1. Рябцева И.Ф. Производительность труда и техническая политика предприятия: монография. – М.: НИЦ ИНФРА, 2016. – 196 с.
2. Никольский А.В. Организация труда – фундамент нормирования труда // Научный журнал «Науковедение», 2015. – № 7. (дата обращения: 18.10.2024).
3. Benchmarking for Nonprofits: How to Measure, Manage, and Improve Performance [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.fieldstonealliance.org/client/tools_you_can_use/11-03-24_Benchmarking.cfm. – Date of access: 03.11.2024.
4. Емельянов Ю. Бенчмаркинг как инструмент быстрого «перехвата» инноваций // Проблемы теории и практики управления, 2023. – № 6. – С.105–118.
5. Ehrenberg Ronald G. Modern Labor Economics: Theory and Public Policy (International Student Edition), 2015, Glenview, IL: Scott, Foresman, p.110-115.
6. Lawrence S.A. Work measurement and methods improvement. N.Y.: Wiley-Interscience, 2020.
7. Anand G., Rambabu Kodali. Benchmarking the benchmarking models, Benchmarking: An International Journal, Vol. 15 Issue: 3, pp.257-291.

СОВРЕМЕННЫЕ ВЫЗОВЫ И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Мусина Амина Амиржановна

e-mail: musina.a@esil.edu.kz

Д.э.н., профессор, кафедра «Финансы», ESIL University

Аннотация: Проблемы в области потребительского кредитования не теряют своей актуальности для исследователей и аналитиков, поскольку затрагивают не только и не столько интересы кредитных учреждений и населения, но и обуславливают определенное влияние на состояние денежно-кредитной сферы, а также могут приводить к негативным последствиям в социально-экономической сфере государства. Усилившиеся негативные тенденции в сфере потребительского кредитования, проявляющиеся в закредитованности населения Казахстана, являются подтверждением отмеченного. Происходящими отрицательными явлениями обеспокоено общество, регуляторные и правительственные органы, специалисты и кредитные учреждения. В статье сделана попытка обобщить состояние сферы потребительского кредитования в Казахстане, оценить перспективы дальнейшего ее развития и дать рекомендации, направленные на сокращение и недопущение необоснованного роста долговой нагрузки населения.

Ключевые слова: кредит, население, банки, небанковские организации, объекты, субъекты кредитования, потребительский кредит, ипотека, Казахстан.

Введение. В теории кредита, как правило выделяется пять форм - коммерческий, потребительский, банковский, государственный и международный кредит [1,2]. Основной признак в данной классификации определяется субъектом, участвующем в кредитной сделке – заемщиком либо кредитором. Исходя из данного подхода потребительский кредит - это кредит, в котором кредитором может быть либо банк, либо другое учреждение (небанковское кредитное учреждение либо торговая или другая организация, оказывающая услугу на условиях рассрочки платежа), а в качестве заемщика выступает физическое лицо. Данное определение носит обобщающий смысл понятия «потребительский кредит», как формы категории «кредит». Важно учитывать, что при этом главная характеристика потребительского кредита заключается в том, что это— деньги, выданные банком заемщику - физическому лицу на цели, не связанные с предпринимательством. Отсюда следует, что под потребительским кредитом надо подразумевать любой кредит, который выдаётся физическим лицам банковскими и небанковскими организациями. Вместе с тем, при таком подходе возникает необходимость уточнения позиции отдельных авторов о том, что некоторые виды кредитов населению, в частности ипотечные займы, не входят в понятие «потребительские займы», поскольку не связаны с приобретением товаров потребления.

Основная часть. Рассмотрим более подробно особенности кредитов, предоставляемых населению. Целесообразно подчеркнуть, что в каждой форме кредита выделяются определенные виды, обусловленные целями, субъектами, сроками, валютой, объектами, направленностью, объектами и прочими условиями кредитования. Традиционно принято в сфере потребительского кредита выделять следующие виды: во-первых, по срокам кредитования, кратко-средне-, долгосрочные ссуды населению; во-вторых - банковские и небанковские; в-третьих, по цели - на определенную цель, либо нецелевые; в-четвертых, - с обеспечением либо без обеспечения.

Относительно объекта, принимаемого к кредитованию, следует отметить деление ссуд, выдаваемых непосредственно гражданам (домашним хозяйствам) для приобретения предметов потребления. Такой кредит берут, как правило, для покупки товаров длительного пользования (квартиры, мебель, автомобили и т. п.) и для прочих покупок (мобильные телефоны, бытовая техника, продукты питания). Он выступает либо в форме продажи товаров с отсрочкой платежа, либо в форме предоставления банковской ссуды на потребительские цели, в том числе через кредитные карты.

Таким образом, в отличие от других кредитов, объектом потребительского кредита могут быть и товары, и деньги. Товарами, продаваемыми в кредит, как и оплачиваемыми за счёт банковских ссуд, являются предметы потребления длительного пользования. Субъектами кредита, с одной стороны, выступают кредиторы, в данном случае – это коммерческие банки, специальные кредитные учреждения, торговые и другие предприятия, а с другой стороны – заемщики – население.

Особое место в данной сфере занимают кредиты, предоставляемые населению на покупку жилья (квартир, домов) с условием принятия объекта приобретаемой недвижимости в обеспечение кредита. Данные кредиты по своей природе являются разновидностью ипотечных кредитов, что не противоречит включению их в группу потребительских займов. Причем они могут быть как банковскими, так и небанковскими.

Следует отметить, что в трактовке потребительских займов есть определенная неоднозначность, которая обусловлена вышеуказанным пониманием объектов займа. Однако, на наш взгляд, кредит на приобретение жилья населению имеет основание быть включенным в потребительскую форму, а с учетом его срока, цели и обеспечения залогом недвижимости можно добавить наличие у него специфического - инвестиционного- характера в отличие кредитов на приобретение товаров потребления.

Таким образом, в дальнейшем своем анализе мы будем относить займы на приобретение жилья населением в состав потребительских займов.

Как известно, особое развитие потребительский кредит получил в условиях общего кризиса капитализма (главным образом после Второй мировой войны 1939-1945гг.) в связи с

резким усилением несоответствия между ростом производства и ограниченностью платёжеспособного спроса трудящихся [3]. Именно в ограниченности платёжеспособного спроса населения заключается основная причина необходимости потребительских займов и на сегодняшний день. В то же время нельзя отрицать тот факт, что рост потребительских ссуд свидетельствует о некотором улучшении благосостояния населения в частности, росте его доходов, позволяющих брать займы для удовлетворения возникающих нужд.

Значительное развитие кредитование физических лиц, так называемое «розничное» кредитование, получило за последние 10 лет. Это можно проследить по динамике доли кредитов населению в общей сумме кредитов банков второго уровня (таблица 1).

Таблица 1 – Структура кредитов БВУ РК по субъектам кредитования (на начало периода, %)

Годы	Доля кредитов БВУ небанковским юридическим лицам	Доля кредитов БВУ физическим лицам
2004	87,5	12,5
2010	70,8	29,2
2014	75,3	24,7
2020	57,1	42,9
2024	44,1	55,9
Примечание - составлено по данным официального сайта АРРФР [4]		

Рост банковских кредитов населению стал возможным благодаря развитию различных видов потребительских кредитов в виде автокредитов, на неотложные нужды, экспресс-кредитов (беззалоговых), а также на покупку жилья (ипотечных займов).

За последние 10 лет (2014-2024 гг.) в банковском секторе появились проблемы, требующие оценки «закредитованности» населения. Так, если на начало 2014 года займы физическим лицам составляли 24,7% от всех кредитов БВУ, то на начало 2024 года их доля достигла 55,9%. Таким образом, за эти годы удельный вес банковских кредитов населению возрос более чем в два раза, что не может не вызывать особого интереса в решении вопроса о том, как оценить роль данных кредитов для экономики и влиянии их на качество жизни и благосостояние населения.

Если оценивать роль кредитов в повышении уровня жизни населения, то здесь важно отметить, что, спрос на потребительские кредиты обусловлен разными причинами. Как отмечено выше, он может быть следствием роста доходов населения, позволяющим брать займы, то есть опережать поступление доходов, рассчитывая на их гарантированный приход с последующим использованием в качестве источника погашения заемных средств.

С другой стороны, рост потребительского кредитования отражает хронический дефицит ресурсов населения, приводящий к обращению к такому источнику, как банковские займы, для обеспечения финансовой потребности в осуществлении затрат не только сверхминимального уровня и временного характера, но и связанных с финансовыми затруднениями, вызванными потребностями постоянного характера. В этом случае кредит становится не эффективным орудием временного восполнения дефицита средств, а втягивается в покрытие затрат постоянного характера, порождая еще больший рост нехватки денежных средств в будущем. Для сделок с подобной природой возникновения становится очевидной угроза наступления кредитного риска, которая, в первую очередь, проявится в возникновении просроченных долгов заемщика. Поэтому оценить позитивное либо негативное проявление роста кредитных вложений можно, анализируя качество кредитного портфеля не только по количеству субъектов в лице заемщиков и объему ссуд, но и по наличию и состоянию просроченных ссуд.

Качество кредитного портфеля было и остается в центре внимания как риск-менеджмента банка, так и регуляторных органов. Из истории кредитной деятельности БВУ РК знаменательными были годы послекризисного развития, когда доля безнадежных кредитов

в ссудном портфеле банковского сектора составляла более 30% (на начало 2010 года - 20,6%) [5].

Принятые меры со стороны банков и регулятора дали свои результаты в сторону позитивных изменений. В настоящее время состав и структура кредитного портфеля достаточно корректна (таблица 2).

Как видно из приведенных данных, доля проблемных кредитов в банковском портфеле на начало 2024 года составляет 5%, в том числе 2,9% - это безнадежные проблемные долги. Что касается долгов физических лиц, то на долю проблемных кредитов приходится 6,5% от объема ссудного портфеля данной категории заемщиков, из которых безнадежные долги составляют 3,7%.

Таблица 2 - Качество ссудного портфеля БВУ РК на 01.01.2024

Наименование показателя	Млрд тенге	Удельный вес - %
Ссудный портфель - всего, в том числе:	29 853,7	100
Займы, по которым отсутствует просроченная задолженность по основному долгу и/или начисленному вознаграждению	28 374,4	95,0
Займы с просроченной задолженностью от 1 до 30 дней	386,7	1,3
Займы с просроченной задолженностью от 31 до 60 дней	138,4	0,5
Займы с просроченной задолженностью от 61 до 90 дней	90,4	0,3
Займы с просроченной задолженностью свыше 90 дней	863,8	2,9
Примечание - составлено по данным НБ РК РК [6]		

По опыту деятельности банков, данные соотношения не вызывают особых опасений, но требуют постоянного мониторинга динамики и анализа тенденций.

По данным таблицы 3 можно отметить, что за 5 месяцев 2024 года наблюдается дальнейший рост банковских кредитов населению, темп прироста составил 7,7%. Настораживающим фактом является рост по всем видам просрочки, причем значительным темпом увеличиваются долги от 1 до 90 дней (41,4 - 47%). Следствием данных процессов является и прирост безнадежных займов - на 24,6%. Причинами неплатежей, как правило, является ухудшение материального и финансового состояния заемщиков, что можно связать с проблемами социально-экономической ситуации в стране.

По оценкам специалистов, в Казахстане 8,4 млн человек имеют долги по кредитам, из них 1,5 млн человек допустили просрочку платежей свыше 90 дней [7].

По данным, которые приводятся в аналитике, на 1 сентября 2023 года 85,5% кредитов выданы банками, а 14,5% другими финансовыми учреждениями, а именно – 0,9% от ипотечных организаций, 7,4% от микрофинансовых организаций и 6,2% от организаций квазигосударственного сектора.

Таблица 3 - Ссудный портфель БВУ РК по физическим лицам

Показатели	01.01.2024	01.06.2024	Рост за 5 месяцев	Темп прироста - %
Всего - млрд тенге, в том числе:	16 698,2	17 985,9	1 287,7	7,7
Займы, по которым отсутствует просроченная задолженность	15 619,2	16 538,3	919,1	5,9

Займы с просроченной задолженностью от 1 до 30 дней	317,4	466,5	149,1	47,0
Займы с просроченной задолженностью от 31 до 60 дней	113,2	160,1	46,9	41,4
Займы с просроченной задолженностью от 61 до 90 дней	73,9	104,9	31,0	41,9
Займы с просроченной задолженностью свыше 90 дней	574,6	716,1	141,5	24,6
Примечание - составлено по данным НБ РК [6]				

Согласно анализу Первого кредитного бюро по потребительским беззалоговым кредитам без ипотечных займов, среднестатистический заемщик на начало 2023 года имел задолженность в размере трех месячных заработных плат. При этом этот показатель стабильно снижается: на начало 2022 – 3,2 МЗП [8].

По данным социологических опросов, население Казахстана систематически нуждается в кредитах, поскольку текущие доходы не позволяют накапливать средства вследствие нестабильности экономики и инфляционных ожиданий. С другой стороны, кредитные учреждения обладают достаточной ликвидностью и не имеют большого выбора надежных заемщиков в реальном секторе экономики. сравнению с другими странами, долги казахстанцев гораздо меньше. Есть ли угроза закредитованности населения в Казахстане? С одной стороны, судя по статистике, приведенной выше, данная угроза имеет место уже сейчас. Причем отягощающим фактором можно назвать то, что у отдельных категорий населения имеются по несколько кредитов в разных банках, а также достаточно распространено явление рефинансирования кредитов разными банками.

Предпринимаемые меры ужесточения правил и условий выдачи займов физическим лицам дают свои результаты, что получает отражение в росте процента отказов банками заемщикам, а также в увеличении случаев банкротства. Как известно, последнее спровоцировало необходимость принятия мер по регулированию процедур банкротства физических лиц.

Тревожным фактором является то, что причинами обращения в банк для населения являются не только расходы на аренду или покупку жилья, автомобили, но и на образование и повседневные нужды. Это происходит в силу того, что средняя зарплата казахстанцев, несмотря на некоторый рост, часто не соответствует текущим ценам на товары и услуги [9].

Таким образом, в сфере кредитования можно выделить как положительные достижения, так и недостатки, обнажающие негативные моменты и последствия. С одной стороны, наблюдавшийся в последние годы рост экономики, а вместе с ним и улучшение благосостояния населения способствовали увеличению спроса на кредитные ресурсы со стороны населения. Совершенствование технологий обслуживания населения и внедрение новейших банковских продуктов для физических лиц обусловили быстрый рост развития розничного кредитования. Кроме этого, спрос населения на жилье обусловил увеличение объемов предоставления ипотечных кредитов населению. С другой стороны, низкие текущие доходы населения приводят к дефициту денежных средств, что провоцирует рост закредитованности отдельных категорий людей, в конечном итоге приводит их к вынужденному банкротству.

Подобные тенденции обусловлены, в большей степени, общей ситуацией в экономике и банковской системе, и сопровождаются существенным ужесточением условий предоставления кредитных ресурсов со стороны банков и более взвешенным подходом к выбору заемщиков-физических лиц.

Определенная активизация мер по преодолению факта «закредитованности» населения наблюдается со стороны государства и регуляторных органов.

Так, принят Закон Республики Казахстан от 19 июня 2024 года № 97-VIII «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам минимизации рисков при кредитовании, защиты прав заемщиков, совершенствования регулирования финансового рынка и исполнительного производства» [10]. Данным законом введен ряд положений, направленных на недопущение роста долговой нагрузки населения. В частности:

- в целях исключения роста долгов граждан введен запрет на предоставление беззалоговых потребительских займов гражданам, имеющим просроченную задолженность свыше 90 дней. При этом запрет не распространяется на рефинансирование займов;
- военнослужащие на период срочной воинской службы и 60 дней после демобилизации освобождены от начисления вознаграждения по займам;
- введен запрет на передачу коллекторам задолженности физических лиц (до 1 мая 2026 года для банков и микрофинансовых организаций), а с 1 мая 2026 года передача коллекторам прав (требований) по задолженности физических лиц будет ужесточена;
- наделение банковского омбудсмана компетенцией рассмотрения всех споров по займам (не только по ипотечным договорам), введен институт микрофинансового омбудсмана;
- введен запрет на выселение в отопительный сезон из единственного жилья семей с несовершеннолетними детьми и лиц с инвалидностью 1 и 2 группы;
- увеличен размер средств, которые не могут взыскиваться с банковского счета в счет задолженности с 1 прожиточного минимума (43 407 тенге) до 2 прожиточных минимумов;
- облегчена процедура обращения граждан к процедуре банкротства;
- в целях недопущения мошеннических действий введена обязательная биометрическая идентификация по онлайн-займам и др. [10].

В дополнение к этому закону в 2024 году принято совместное постановление Агентства РК по регулированию и развитию финансового рынка (АРРФР) и Нацбанка РК, согласно которому предусмотрено снижение годовой эффективной ставки вознаграждения (ГЭСВ) по кредитам банков и микрокредитам до следующих значений:

- ✓ по беззалоговым банковским займам - с 56% до 46%;
- ✓ ☐ по залоговым банковским займам - с 40% до 35%;
- ✓ ☐ по ипотечным жилищным займам ГЭСВ осталась без изменения – 25%;
- ✓ ☐ по микрокредитам МФО - снижено с 56% до 46% [11].

Этим же Постановлением введен ряд ограничений, направленных на ужесточение условий потребительского кредитования, в частности:

- введены лимиты на потребительские займы и микрокредиты;
- банки, МФО обязаны предоставлять в кредитные бюро информацию о заявлениях клиентов на заключение договора займа в режиме реального времени;
- кредитные бюро будут отражать в режиме реального времени в кредитном отчете клиента информацию об установлении либо снятии физическим лицом добровольного отказа от получения банковских займов и микрокредитов.

Кроме того, с 20 августа 2024 года введен запрет на выдачу электронных банковских займов и онлайн - микрокредитов без проведения биометрической идентификации клиента, а также обязанность кредиторов приостановить начисление вознаграждения и претензионно-исковую работу на весь период проведения следственных мероприятий по мошенническим кредитам [11].

Заключение. Проведенные мероприятия свидетельствуют о важности вопросов регулирования сферы потребительского кредитования на современном этапе, однако, на наш взгляд, эффективность этих мер несколько сомнительна, поскольку они в основном направлены на регулирование условий кредитования со стороны кредитора. На наш взгляд, необходимы меры, направленные на снижение спроса на потребительские кредиты со стороны

населения. Решение данной задачи будет способствовать остановке роста «закредитованности» отдельных категорий людей.

Приоритетные меры в развитии банковского кредитования на современном этапе целесообразно связать, во-первых, с принятием закона о потребительском кредите для унификации и стандартизации требований и условий как для заемщиков, так и для кредиторов.

Во-вторых, считаем, что совершенствование технологий обслуживания населения и внедрение новейших банковских продуктов для физических лиц не должно сопровождаться быстрым ростом розничного кредитования. С этой целью банки должны сосредоточиться на главных направлениях финансирования приоритетных отраслей, вкладывая средства в развитие бизнес-проектов с целью достижения первоочередного развития кредитования реального сектора экономики. В этом есть их главное назначение и миссия, которая обеспечит несомненный финансовый и социальный эффект, что будет способствовать укреплению денежных доходов населения и соответственно сокращению сферы потребительского кредитования, которое не должно быть основным источником благосостояния населения.

Литература

1. Деньги, кредит, банки: Учебник/ Под общей редакцией Сейткасимова Г.С. и Мусиной А.А. Изд. 5-е, доп и перераб. - Нур-Султан: ИПЦ «ESIL University». - 448 с.
2. Деньги, кредит, банки: Учебник/ Под редакцией Лаврушина О.И. - 12 Изд. - М.: КНОРУС, 2014. - 448 с.
3. Каврук Е.С. Экономическая сущность потребительского кредита // Интернет-ресурс: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskaya-suschnost>.
4. Текущее состояние банковского сектора и небанковских организаций // Официальный сайт АРРФР.
5. Мусина А.А. Коммерческий банк в системе финансового посредничества: теория, методология, практика. - Астана, КазУЭФМТ. – 2011. - 379 с.
6. Финансовые показатели // Официальный сайт НБ РК - Интернет-ресурс: <https://www.nationalbank.kz>.
7. Informburo.kz // Интернет-ресурс: <https://informburo.kz/novosti/skolko-kazaxstancev-imeyut-potrebitelskie-kredity-soobshhili-v-finregulyatore>.
8. Шибутов М. Закредитованности населения фактически в Казахстане нет. // Интернет-ресурс: <https://kaztag.info/ru/news/zakreditovannosti>.
9. Омурзакова Ж. Почему люди берут кредиты в Казахстане? // Интернет-ресурс: <https://sla.kazguu.kz/2024/02/13/zhizn-v-kredit-na-cto>.
10. Закон Республики Казахстан от 19 июня 2024 года № 97-VIII «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам минимизации рисков при кредитовании, защиты прав заемщиков, совершенствования регулирования финансового рынка и исполнительного производства» // Интернет-ресурс: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=33913864
11. Постановление Правления АРРФР от 16 августа 2024 года № 62 и постановление Правления НБ РК от 19 августа 2024 года № 45 «Об определении предельных размеров ГЭВС» // Официальный сайт НБ РК - Интернет-ресурс: <https://www.nationalbank.kz>.

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА В КАЗАХСТАНЕ

¹ Оспанова А.А., ² Замбинова Г.К.,

¹ Студент 2 курса магистратуры по специальности «Экономика»

² к.э.н., доцент,

Учреждение «Esil University», г. Астана

Аннотация. В статье анализируются основные проблемы развития экспорта Казахстана, включая зависимость от сырьевого сектора, низкий уровень диверсификации экспортной корзины, логистические и инфраструктурные ограничения, внешнеторговые барьеры и недостаточную адаптацию к международным стандартам. Рассматриваются причины указанных трудностей и предлагаются рекомендации, направленные на улучшение экспортного потенциала страны. Сделан акцент на необходимости диверсификации экономики, поддержки малого и среднего бизнеса, модернизации логистической инфраструктуры и упрощения экспортных процедур.

Проблемы развития экспорта. В условиях глобализации мировой экономики и нестабильности внешнеэкономической конъюнктуры внешняя торговля занимает ключевую роль в обеспечении устойчивого социально-экономического развития государства. Для сохранения стабильного роста экономики критически важно обеспечить баланс внешней торговли, одновременно увеличивая экспортный потенциал.

Экспорт товаров, работ и услуг является важным индикатором самостоятельности и конкурентоспособности национальной экономики. Успешные экспортные операции на международных рынках позволяют стране укреплять свою репутацию надежного торгового партнера, способного выстраивать долгосрочные и взаимовыгодные экономические отношения.

Казахстан, являясь одним из наиболее динамично развивающихся государств постсоветского пространства, стремится к достижению стратегической цели – вхождению в число 30 наиболее конкурентоспособных стран мира к 2050 году. Реализация этой амбициозной задачи требует разработки и совершенствования внешнеторговой стратегии, которая должна обеспечивать высокие темпы роста ВВП, соблюдение норм ВТО и ЕАЭС, а также соответствовать новым вызовам и возможностям глобальной экономики.

Основная доля экспорта Казахстана приходится на сырьевые товары — нефть, природный газ, металлы и руды. По данным за последние годы, доля несырьевого экспорта остается низкой — порядка 26% в промышленном секторе и 34% в сельском хозяйстве. Такое положение делает экономику уязвимой к колебаниям цен на мировых рынках. Это также подтверждается низким местом Казахстана в рейтинге индекса экономической сложности (93-е место из 133 стран), что указывает на недостаточную интеграцию высокотехнологичных производств. Например, падение цен на нефть в 2020 году негативно сказалось на доходах бюджета и внешнеторговом балансе. В 2023 году, несмотря на восстановление цен, вызовы остались прежними: зависимость от экспорта ограничивает экономический рост и создает макроэкономические риски. Несырьевые товары, такие как переработанная продукция, занимают всего 26% в структуре экспорта промышленности и 34% в сельском хозяйстве. При этом именно несырьевой экспорт (например, продукция машиностроения, химической и пищевой промышленности) может обеспечить устойчивый рост и снижение зависимости от мировых цен на сырье. Однако Казахстан сталкивается с трудностями в развитии высокотехнологичных отраслей, таких как электроника, фармацевтика и производство машин, что ограничивает экспортную базу.

Согласно индексу экономической сложности (Economic Complexity Index), который оценивает способность страны производить сложные товары, Казахстан занимает 93-е место из 133 стран. Это свидетельствует о недостаточной интеграции в глобальные цепочки добавленной стоимости и низком уровне технологической оснащенности промышленности. В отличие от стран с более диверсифицированной экономикой (например, Южной Кореи или Германии), Казахстан экспортирует продукцию с минимальной обработкой, что ограничивает возможности получения высоких доходов.

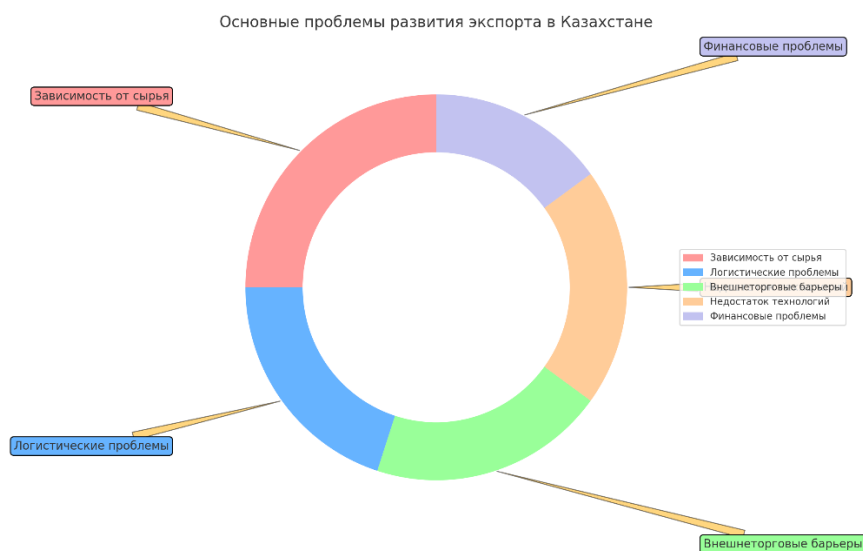


Рисунок 1.

Одной из ключевых угроз отсутствия диверсификации является нестабильность валютных доходов. Резкие изменения цен на нефть и металлы приводят к колебаниям курса тенге, инфляции и падению покупательной способности. Это также ограничивает возможности государства финансировать инфраструктурные и социальные проекты, так как бюджет во многом зависит от экспортных доходов.

Несмотря на обширную ресурсную базу, производственные мощности Казахстана часто остаются недогруженными. Это ограничивает выпуск продукции высокого передела, что препятствует увеличению конкурентоспособности страны на мировом рынке. Например, в машиностроении и переработке сельхозпродукции наблюдается низкая загрузка оборудования, связанная с недостатком заказов и устаревшими технологиями. Это снижает эффективность работы предприятий и увеличивает издержки производства.

Большинство предприятий обрабатывающей промышленности используют морально устаревшие технологии, что не позволяет создавать продукцию высокого качества. Недостаток инвестиций в модернизацию и внедрение инноваций приводит к низкой производительности и ограничивает доступ к экспортным рынкам. В частности, доля высокотехнологичных производств в ВВП Казахстана значительно уступает показателям ведущих стран, таких как Южная Корея или Германия.

Для эффективного развития обрабатывающей промышленности требуются специалисты, обладающие знаниями и навыками в области современных технологий, автоматизации и управления производственными процессами. Однако образовательная система Казахстана не полностью соответствует требованиям промышленного сектора. Это приводит к дефициту квалифицированных работников, что сдерживает внедрение инноваций и снижает эффективность отрасли.

Географическое положение Казахстана обеспечивает его стратегическую роль в Евразии, однако недостаточно развитая транспортная инфраструктура существенно увеличивает издержки. Основные международные маршруты, такие как транспортный коридор Западная Европа – Западный Китай, функционируют не на полную мощность из-за нехватки инфраструктурных объектов, таких как перевалочные базы и терминалы. Неразвитость связей с портами Каспийского моря затрудняет доступ к морским маршрутам, ограничивая экспорт казахстанских товаров в страны Ближнего Востока и Европы. Плохое состояние дорог, нехватка современных логистических центров, что затрудняют вывоз продукции. Это особенно критично для несырьевого экспорта, который требует точной логистики и минимизации издержек.

Нехватка соглашений о свободной торговле и сложность сертификации продукции по международным стандартам усложняют доступ на внешние рынки. Страны-партнеры часто применяют протекционистские меры, которые снижают конкурентоспособность казахстанских товаров.

Финансирование экспортных программ в Казахстане остается одной из ключевых проблем, сказывающихся на развитии несырьевого сектора и конкурентоспособности экономики. Низкий уровень частных инвестиций обусловлен высокими рисками, ограниченным доступом к кредитным ресурсам и недостатком финансовых инструментов, таких как страхование экспортных рисков и льготные кредиты. Государственная поддержка, несмотря на её наличие, охватывает преимущественно крупные компании, оставляя малые и средние предприятия (МСП) без достаточной помощи из-за сложных бюрократических процедур и ограниченности ресурсов. Это затрудняет модернизацию производства, внедрение инноваций и выпуск продукции с высокой добавленной стоимостью. Решение проблемы требует налоговых стимулов для инвесторов, расширения государственных программ, упрощения их условий и активного внедрения механизмов публично-частного партнерства.

Развитие экспортного потенциала Казахстана играет ключевую роль в обеспечении экономической стабильности и укреплении позиций страны на международной арене. Однако преобладание сырьевых товаров в структуре экспорта делает национальную экономику уязвимой перед внешними вызовами, такими как колебания мировых цен на ресурсы. Для достижения амбициозной цели по вхождению в число 30 самых конкурентоспособных стран мира Казахстану предстоит сосредоточиться на диверсификации экспортной структуры, ускоренном развитии обрабатывающей промышленности и внедрении современных технологий в производственные процессы.

Слабое развитие логистической инфраструктуры и недостаточная интеграция в глобальные цепочки добавленной стоимости ограничивают экспортный потенциал, особенно в несырьевых секторах. Недостаточное финансирование экспортных программ и отсутствие эффективных механизмов поддержки малого и среднего бизнеса создают дополнительные барьеры на пути к увеличению объемов и качества экспорта.

Для преодоления этих вызовов требуется комплексный подход: расширение государственных и частных инвестиций в экспортно-ориентированные отрасли, совершенствование транспортной и логистической инфраструктуры, поддержка инновационных производств и профессионального образования, а также активизация международного сотрудничества. Только реализация скоординированных мер позволит Казахстану создать конкурентоспособную экспортную систему, сократить зависимость от сырьевых ресурсов и обеспечить долгосрочный устойчивый рост.

Использованные источники.

1. «Анализ внешнеторговой деятельности Казахстана» — zakon.kz .
2. «Проблемы диверсификации экспорта» — Kazinform.kz .
3. «Развитие инфраструктуры и логистики в Казахстане» — Minfin.kz .
2. «Влияние международных стандартов на экспорт» — Wfin.kz .

САУАЛНАМА ЖҮРГІЗУ ЖӘНЕ САУАЛНАМА НӘТИЖЕЛЕРІН ТАЛДАУ ҮШІН ЦИФРЛЫҚ СЕРВИСТІ ӘЗІРЛЕУ

Салиев Адилет Галымжанович

saliyevadilet@gmail.com

1 курс магистранты, Есіл Университеті

Аннотация. Сауалнамалар жүргізу және олардың нәтижелерін талдау үшін цифрлық сервисті әзірлеу қазіргі қоғамдағы өзекті міндет болып табылады, мұнда процестерді

автоматтандыру және цифрландыру қызметтің барлық салаларының ажырамас бөлігіне айналады. Бұл мақалада мұндай қызметті құрудың негізгі кезеңдері, соның ішінде пайдаланушы интерфейсін әзірлеу, сауалнамалар құру және жүргізу үшін функционалдылықты орнату, сондай-ақ алынған деректерді талдауға арналған құралдарды енгізу қарастырылады. Талдаудың дәлдігі мен нәтижелерді түсіндірудің қарапайымдылығын арттыру үшін машиналық оқыту және деректерді визуализациялау сияқты заманауи технологияларды қолдануға баса назар аударылады. Ұсынылған тәсілді коммерциялық және білім беру немесе зерттеу мақсатында қолдануға болады, бұл мақсатты аудиторияның пікірлері мен қалауларын тереңірек түсінуге ықпал етеді.

Түйінді сөздер: Сандық қызмет, сауалнамалар, деректерді талдау, машиналық оқыту, деректерді визуализациялау, автоматтандыру, цифрландыру.

Цифрлық немесе қағаздары бар дәстүрлі сауалнамалар: сіздің бизнесіңізге қайсысы сәйкес келеді?

Қазіргі нарық жағдайында кәсіпкерлер мен ұйымдар деректерді жинаудың дәстүрлі әдістері мен жаңа цифрлық шешімдерді таңдау қажеттілігіне тап болады. Қағаз сауалнамалары көптеген адамдар үшін таныс құрал болып қала береді, бұл қарапайымдылық пен күрделі технологияның қажеттілігін ұсынады. Дегенмен, цифрлық қызметтер ақпаратты өңдеу жылдамдығын, деректерді талдаудың кең мүмкіндіктерін және нақты уақыттағы нәтижелердің қолжетімділігін қоса алғанда, бірқатар артықшылықтарды ұсынады. Мақалада осы тәсілдердің негізгі айырмашылықтары, олардың күшті және әлсіз жақтары, сондай-ақ бизнес қажеттіліктеріне негізделген оңтайлы шешімді таңдау критерийлері талқыланады. Бұл мәселені қарастыру мақсатты аудиториямен өзара әрекеттесудің және стратегиялық шешімдер қабылдау үшін алынған деректерді пайдаланудың тиімді әдісін анықтауға көмектеседі.

Веб-сервистер

Артықшылықтары:

1. Тиімділік: деректерді жылдам құру, тарату және жинау.
2. Ресурстарды үнемдеу: басып шығару және жеткізу шығындары жоқ.
3. Аналитика: деректерді автоматты түрде өңдеу, визуализация және есептерді құру.

4. Масштабтау: үлкен аудиторияға жету мүмкіндігі.

5. Экология: қағазды пайдаланбау қоршаған ортаға жүктемені азайтады.

Цифрлық сервисті әзірлеу дегеніміз не?

Цифрлық сервисті әзірлеу - бұл белгілі бір міндеттерді шешетін және цифрлық технологиялар арқылы пайдаланушыларға құндылық беретін бағдарламалық өнімді немесе онлайн қызметті құру және енгізу процесі. Бұған мобильді қосымшалар, веб-сайттар, бұлтты шешімдер, автоматтандырылған жүйелер, чатботтар, онлайн платформалар және бағдарламалық өнімдердің басқа түрлері кіруі мүмкін.

Танымал платформалар:

1. Google Forms

Артықшылықтары: тегін, пайдалану оңай, басқа Google қызметтерімен интеграция (мысалы, Google Sheets).

Мүмкіндіктер: ыңғайлы интерфейс, аналитиканың негізгі функциялары, сұрақтардың әртүрлі түрлерін қосу мүмкіндігі (бірнеше таңдау, мәтіндік жауаптар, бағалау шкаласы және т.б.).

2. Typeform

Артықшылықтары: эстетикалық дизайн және ыңғайлы интерфейс, интерактивті сауалнамалар құру мүмкіндігі.

Мүмкіндіктер: пайдаланушылардың назарын аударатын және оларды өзара әрекеттесуге ынталандыратын "диалогтық" сауалнамалар жасауға қолайлы.

3. Microsoft Forms

Артықшылықтары: Office 365 пайдаланушылары үшін ақысыз қол жетімділік, басқа Microsoft қосымшаларымен интеграция.

Мүмкіндіктер: сауалнамаларды құрудың қарапайымдылығы, негізгі аналитика және деректерді Excel-ге экспорттау мүмкіндігі.

Кесте 1 – Цифрлық сервис немесе дәстүрлі сауалнама жүргізу

Критерий	Цифрлық сервис	Дәстүрлі сауалнама
Жылдамдық	Жоғары	Төмен
Икемділік	Максималды	Шектеулі
Шығындар	Төмен	Жоғары
Сложность	Орташа	Жеңіл
Көлемі	Үлкен	Кіші

Цифрлық сервис пен дәстүрлі сауалнама арасындағы таңдау сіздің мақсаттарыңызға, бюджетіңізге және уақытыңызға байланысты.

1. Сауалнама жүргізу үшін цифрлық қызметтердің артықшылықтары

Сандық сауалнама қызметтері оларды заманауи бизнес үшін тартымды ететін көптеген артықшылықтарға ие. Бірінші және маңызды артықшылықтардың бірі – деректерді жинау мен өңдеудің жоғары жылдамдығы. Деректерді енгізу және жүйелеу үшін айтарлықтай уақытты қажет ететін қағаз сауалнамалардан айырмашылығы, сандық платформалар нақты уақыт режимінде нәтиже алуға мүмкіндік береді. Бұл шешім қабылдауды едәуір жылдамдатады және аудиторияның қажеттіліктеріне жедел жауап беруге мүмкіндік береді.

Екінші маңызды артықшылығы – деректерді талдауды автоматтандыру. Заманауи цифрлық шешімдер есептер мен диаграммаларды құруды жеңілдететін кіріктірілген статистикалық ақпаратты өңдеу құралдарымен жабдықталған. Мұндай құралдарды пайдалану деректерді қолмен өңдеу кезінде жиі кездесетін қателіктердің ықтималдығын азайтады.

Сандық қызметтер сонымен қатар сауалнамаларды икемді түрде реттеуге мүмкіндік береді. Пайдаланушылар сұрақ форматын таңдай алады, жауаптардың әртүрлі түрлерін қолдана алады, соның ішінде мәтіндік, бірнеше таңдау, бағалау шкаласы және басқалары. Бұл күрделі зерттеу сұрақтарына жауап беретін және респонденттердің пікірін тереңірек түсінуге мүмкіндік беретін деректерді алуға көбірек мүмкіндіктер жасайды.

Дәстүрлі сауалнамалар: оң және теріс жақтары

Дегенмен сандық шешімдер барған сайын танымал бола бастады, дәстүрлі қағаз сауалнамалары көптеген салаларда қолданыла береді. Қағаз сауалнамаларының басты артықшылықтарының бірі-олардың қарапайымдылығы және техникалық құралдарға қажеттіліктің болмауы. Сауалнама жүргізу үшін ең аз жабдық қажет: қағаз және қалам. Бұл оларды шағын сауалнамалар үшін өте қолайлы етеді, мұнда процесті цифрландыру шығындарынсыз деректерді жылдам жинау қажет.

Дегенмен, дәстүрлі сауалнамалардың кемшіліктері де бар. Ең бастысы-ақпаратты өңдеудің төмен жылдамдығы. Деректерді қолмен енгізу айтарлықтай уақытты қажет етеді, бұл нәтижелерді баяулатады және қателіктер қаупін арттырады. Сондай-ақ, қағаз сауалнамалармен жұмыс істеу кезінде сауалнамалар көлемінің өсуімен өңдеудің күрделілігі артады.

Талдаудың жылдамдығы мен дәлдігіне қойылатын заманауи талаптар жағдайында қағаз сауалнамаларды пайдалану деректерді жедел өңдеу мен талдауды қажет ететін ірі компаниялар мен ұйымдар үшін орынсыз болып қалады.

Сандық және дәстүрлі әдістерді салыстыру: қайсысын таңдау керек?

Деректерді жинаудың сандық және дәстүрлі әдістерін таңдағанда бірнеше факторларды ескеру қажет. Біріншіден, сіз сауалнаманың көлемін түсінуіңіз керек. Егер үлкен аудиториядан деректерді жинау қажет болса, сандық қызмет жылдамдық пен ыңғайлылықтың арқасында ең

жақсы таңдау болады. Екінші жағынан, Интернетке қол жетімді емес жерлерде жүргізілген шағын сауалнамалар үшін қағаз сауалнамалар ыңғайлы нұсқа болуы мүмкін.

Екіншіден, бюджетті ескеру қажет. Цифрлық қызметті дамыту Бағдарламалық жасақтамаға, аппараттық құралдарға және қызметкерлерді оқытуға инвестицияларды қажет етеді, бұл шағын компания үшін айтарлықтай инвестиция болуы мүмкін. Сонымен қатар, қағаз сауалнамаларына және оларды өңдеуге кететін шығындар көбінесе төмен болады, әсіресе егер олар анда-санда қолданылса.

Соңында, аудиторияның қажеттіліктерін ескеру қажет. Егер жұмыс тобы дәстүрлі байланыс әдістеріне үйреніп, цифрлық платформаларды пайдалануға дайын болмаса, қағаз сауалнамаларын пайдалану тиімдірек болуы мүмкін. Сонымен қатар, технологияға үйренген жас ұрпақ ыңғайлы және интерактивті цифрлық формаларды қалайды.

Сандық қызметтерді қолдайтын технологиялар

Сауалнама жүргізуге арналған заманауи цифрлық қызметтер ыңғайлылық пен функционалдылықты қамтамасыз ету үшін озық технологияларды пайдаланады. Машиналық оқыту және жасанды интеллект деректерді жоғары дәлдікпен талдауға және алынған нәтижелерге негізделген трендтерді болжауға мүмкіндік береді. Мысалы, мәтінді талдау алгоритмдері ашық жауаптардағы негізгі тақырыптарды анықтап, оларды әрі қарай талдау үшін жіктей алады.

Деректерді визуализациялау сандық жүйелерде де маңызды рөл атқарады. Графиктер, диаграммалар және инфографика сауалнама нәтижелерін пайдаланушыларға түсінікті және қолжетімді етеді. Интерактивті басқару тақталары зерттеушілер мен талдаушыларға деректерді оңай зерттеуге, оларды әртүрлі критерийлер бойынша сүзуге және үлгілерді табуға мүмкіндік береді.

Цифрлық сервистерді енгізу және бейімдеу

Сандық қызметті енгізу жоспарлау мен дайындықты қажет етеді. Алғашқы кезеңдерде бизнес пен аудиторияның қажеттіліктерін талдау, сауалнамалардың мақсаттарын анықтау және тиісті технологияларды таңдау маңызды. Қызметкерлер мен пайдаланушыларды оқыту сәтті бейімделуде де шешуші рөл атқарады. Бұл интерфейсті үйренуді, аналитикалық құралдарды пайдалануды және алынған деректерді түсіндіруді қамтуы мүмкін.

Сонымен қатар, деректердің қауіпсіздігін қамтамасыз ету қажет, әсіресе сауалнамалар құпия ақпаратпен байланысты болса. Заманауи цифрлық қызметтер ақпаратты қорғаудың жоғары деңгейін қамтамасыз ететін деректерді шифрлау және көп деңгейлі аутентификация сияқты қорғаныс шараларын қолдайды.

Қорытынды. Сандық қызметтер мен дәстүрлі қағаз сауалнамалар арасында таңдау кезінде сауалнама көлемі, бюджет және аудиторияның қажеттіліктері маңызды болып табылады. Сандық шешімдер жылдамдықты, ыңғайлылықты және дәлдікті қамтамасыз етеді, бұл оларды үлкен сауалнамалар мен зерттеулер үшін өте қолайлы етеді. Дәстүрлі әдістер күрделі техникалық қолдауды қажет етпейтін шағын жобалар үшін әлі де пайдалы болуы мүмкін. Әр әдістің күшті және әлсіз жақтарын түсіну Сіздің бизнесіңізге мақсаттарыңызға жету үшін ең тиімді шешімді таңдауға көмектеседі.

Пайдаланылған әдебиеттер

1. Смит, Дж. (2021). Сандық Зерттеу Құралдары және Олардың Деректерді Жинауға Әсері. Техникалық Журнал.
2. Браун, Л. (2020). Деректерді Жинаудың дәстүрлі және Сандық Әдістері. Зерттеу Әдістері Тоқсан Сайын.
3. Джонсон, Р. Және Ли, П. (2019). Сауалнаманы Талдау Үшін Деректерді Визуализациялаудағы жетістіктер. Деректер Ғылымына Шолу.
4. Чен, Ю. (2018). Сауалнама Деректерін Талдауға арналған машиналық Оқыту. Бизнестегі жасанды Интеллект.
5. Веб-сайт url-[<https://itproger.com/>]

TRANSFORMING EDUCATION THROUGH ARTIFICIAL INTELLIGENCE: OPPORTUNITIES AND CHALLENGES

Сапаров А.М.

sapartabynam2@hotmail.com

«Esil University»

Abstract: Artificial Intelligence (AI) is revolutionizing education by enhancing teaching and learning processes, personalizing instruction, and streamlining administrative tasks. AI-driven tools and platforms are creating opportunities to democratize education, making it more accessible, engaging, and inclusive. However, the integration of AI into education also raises challenges, including issues of equity, privacy, and the role of teachers in AI-mediated learning environments. This article explores the current and potential applications of AI in education, highlighting its transformative impact while addressing ethical and practical considerations. Additionally, it incorporates insights into management, technology, and societal influences on education.

Keywords: Artificial Intelligence, education, personalized learning, accessibility, professional competence, management, family education, business plan, ethical considerations.

Introduction: The rise of Artificial Intelligence (AI) has ushered in a new era for education, reshaping traditional pedagogical models. AI technologies, including machine learning, natural language processing, and computer vision, offer tools to enhance learning experiences, support educators, and address global educational challenges. This article delves into the role of AI in education, examining its benefits, challenges, and interplay with broader social and professional dynamics.

Applications of AI in Education

1. Personalized Learning

AI enables adaptive learning platforms that tailor content to individual students' needs. These systems analyze students' learning styles, strengths, and weaknesses, providing personalized feedback and resources. For example:

Platforms like DreamBox and Khan Academy offer AI-driven lessons that adjust to the learner's pace.

Intelligent tutoring systems (ITS) simulate one-on-one instruction, promoting mastery-based learning.

2. Enhanced Accessibility

AI tools bridge educational gaps for learners with disabilities and non-native speakers. Key innovations include:

Speech-to-text and text-to-speech applications for hearing and visually impaired students.

Real-time translation tools, such as Google Translate, that assist in multilingual classrooms.

3. Streamlined Administrative Processes

Delegating tasks effectively is critical in education management. AI-powered systems automate administrative tasks like grading, scheduling, and resource management. By alleviating routine responsibilities, educators can focus on motivating students and fostering engagement, one of the major functions of educational management.

4. Virtual Learning Environments

AI enhances the effectiveness of virtual classrooms by incorporating features such as virtual tutors, predictive analytics for engagement, and immersive technologies like augmented and virtual reality (AR/VR). These developments also align with shifts in teacher priorities due to advancements in information technology, emphasizing mentorship and critical thinking over rote instruction.

Societal and Professional Considerations

1. Education and Family

Blane's assertion that "debauchery and the growth of 'rebel mood' among young people come from the shortcomings of education in the family" highlights the importance of nurturing foundational values at home. AI in education should complement family-based learning by providing tools that engage students holistically and address behavioral challenges.

2. Professional Competence

Professional competence, regarded as a characteristic of the quality of training and efficiency of employment potential, is a critical focus in education. AI can help educators enhance their professional competence by offering training simulations, real-time feedback, and collaborative tools for skill development.

3. The Business of Education

The implementation of AI in education parallels the development of a business plan, which includes structuring operations, defining target markets, and evaluating effectiveness. Schools and universities increasingly adopt a business-minded approach to integrate AI, focusing on strategic goals, resource optimization, and measurable outcomes.

Challenges in Implementing AI in Education

1. Equity and Accessibility

Despite its potential to democratize education, AI may exacerbate existing inequalities if not implemented thoughtfully. Students in under-resourced regions may lack access to the required technology and infrastructure.

2. Privacy and Security

The collection and analysis of student data raise concerns about privacy and data security. Safeguarding sensitive information is critical to building trust in AI-driven educational tools.

3. Redefining the Role of Teachers

Developments in information technology have changed the priorities in the activity of teachers, shifting their roles from knowledge providers to facilitators and mentors. Educators must adapt to this change to ensure meaningful engagement with AI tools.

4. Ethical Considerations

Bias in AI algorithms can lead to unfair treatment of students. Ensuring transparency and accountability in AI systems is vital to maintaining fairness and inclusivity.

Future Prospects

1. AI and Lifelong Learning

AI's potential extends beyond traditional education to lifelong learning initiatives. Platforms like Coursera and edX are integrating AI to provide tailored career development opportunities.

2. Global Collaboration

AI can facilitate cross-border educational collaborations, enabling students from different parts of the world to connect, learn, and solve global challenges together.

3. Innovations in Assessment

AI can revolutionize assessment methods by incorporating real-time feedback, simulations, and alternative evaluation models that go beyond standardized tests.

Conclusion. AI is poised to transform education, offering unprecedented opportunities to enhance learning outcomes and accessibility. However, realizing this potential requires addressing challenges related to equity, privacy, and ethical considerations. Education leaders must view AI implementation through the lens of effective management, recognizing the importance of task delegation, motivating educators, and aligning AI integration with broader societal and professional goals. By striking a balance between technological innovation and human-centric approaches, AI can be a powerful ally in creating a more inclusive and effective global education system.

Литература:

1. Educational Management, Almaty, 2016 A.N. Kosherbayeva, K.K. Zhampeisova, S.K. Islamgulova, Sh.Zh. Kolumbayeva
2. Creative Management, Almaty, 2017 Irena Svydruk, Yuriy Ossik
3. Innovative Entrepreneurship, Almaty, 2017 S.K. Kondybayeva

4. Sociology of Youth, Almaty, 2016 G.S. Abdiraiymova, D.K. Burkhanova
5. Inclusive Education, Almaty, 2016 Z.A. Movkebayeva, A.T. Iskakova

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РК

¹ Саттарова А., ² Галиева А.Х.

¹ Магистрант 2 курса ОП «Экономика»

² д.э.н., профессор

Учреждение «Esil University», г. Астана

Аннотация. В данной статье рассматриваются Основные проблемы и тенденции развития малого и среднего бизнеса в РК. В современных тяжелых условиях для бизнеса необходимо определить наиболее нуждающиеся для развития отрасли и направления в долгосрочной перспективе, а также выделить основные тенденции развития, чтобы разработать наиболее эффективные предложения. Вместе с тем существуют основные проблемы в сфере малого и среднего предпринимательства, представленные на рисунке 1.



Рис. 1 - Основные проблемы малого и среднего предпринимательства

Примечание – составлен автором по источнику [1]

Кроме того, по итогам исследования, проведенного национальной палатой предпринимателей РК "Атамекен", наибольшими проблемами предпринимателей являлись доступность объектов для приобретения в собственность, доступность сырьевых и финансовых ресурсов, наличие неофициальных платежей, неформальных услуг и непроизводительных затрат, стоимость аренды объектов инфраструктуры, ограниченные возможности модернизации предприятий, наличие дебиторской и кредиторской задолженности, включая займы, низкий уровень осведомленности и участия в Дорожной карте бизнеса-2020, а также ограниченные возможности инвестиций в новое строительство и обновление материально-технической базы [2].

Исследовав современное состояние малого и среднего бизнеса Республики Казахстан, проведя анализ мер поддержки субъектов МСБ, были определены преимущественные направления развития, предоставленные на рисунке 2.

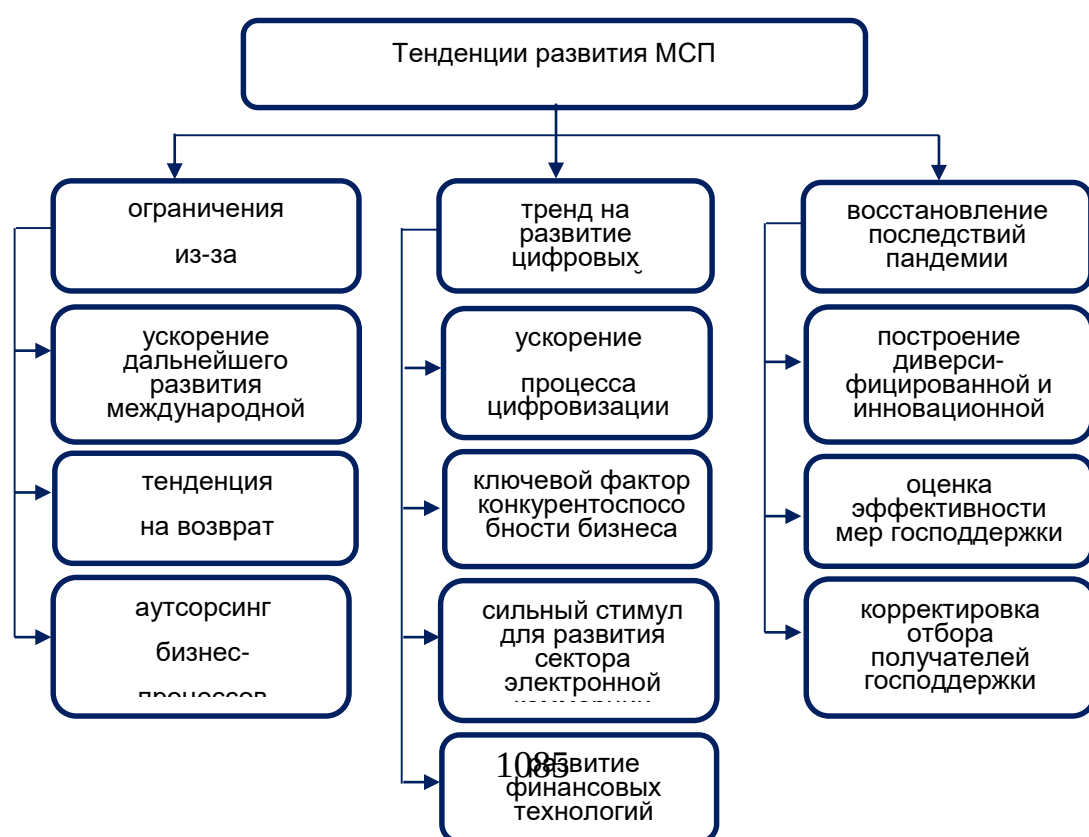


Рис. 2 – Тенденции развития малого и среднего предпринимательства в РК

Примечание – составлен автором по источнику [1]

Необходимо отметить, что малые и средние компании – это жизненно важный двигатель экономического восстановления, особенно в посткризисный период, поэтому хотелось бы подчеркнуть важность основных направлений и тенденций, рассмотренных выше, для обеспечения комплексного подхода с учетом новой реальности, который поможет ускоренному восстановлению и росту малого и среднего предпринимательства в долгосрочной перспективе в Казахстане.

Казахстан нацелен на переход от поддержки всех субъектов МСП и субсидирования бизнеса к рыночным подходам и инструментам с приоритетом развития среднего предпринимательства.

Будет продолжено развитие целостной политики по развитию МСП, учитывающей достигнутые результаты, международные стандарты и стратегические цели на предстоящий период [1].

Подходы развития малого и среднего предпринимательства, представленные на рисунке 3, будут построены по принципу пирамиды и реализованы посредством исполнения следующих задач, направленных на решение проблем развития МСП в Республике Казахстан.

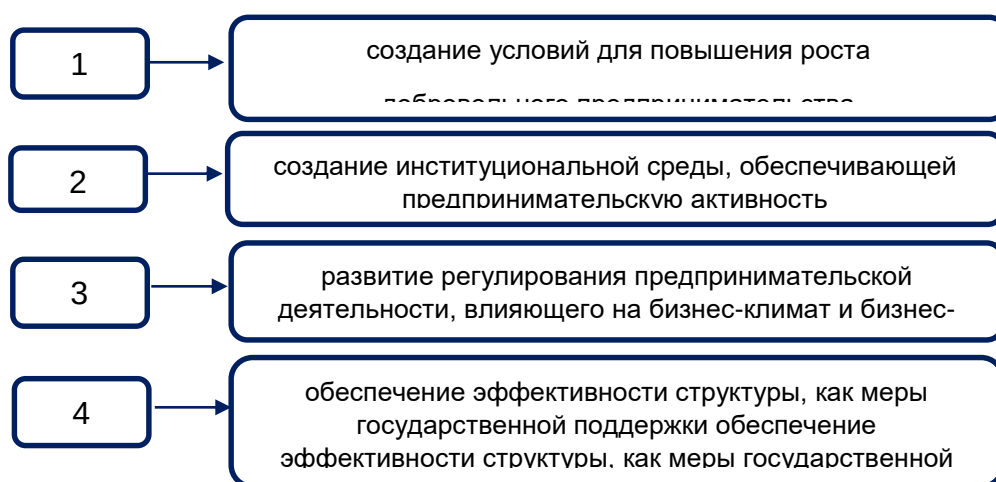


Рис. 3 - Подходы к развитию малого и среднего предпринимательства

Примечание – составлен автором по источнику [1]

В основании пирамиды лежит система образования и воспитания, поощряющая и развивающая личностные качества, поведение, навыки и компетенции, необходимые для предпринимательской деятельности (1 подход).

Для решения 2 подхода на втором уровне пирамиды лежат реформы, связанные с улучшением институциональных условий, обеспечивающих повышение предпринимательской активности.

В целях создания оптимального бизнес-климата на следующем уровне пирамиды лежат реформы, связанные с развитием регулирования предпринимательской деятельности (3 подход).

На заключительном уровне пирамиды лежат реформы, связанные с обеспечением эффективной структуры мер государственной поддержки (4 подход) [1].

Следует отметить, что каждая задача по развитию МСП конкретизирована основными мероприятиями и имеет определенный план действий по реализации концепции развития малого и среднего предпринимательства в РК до 2030 года.

Ожидаемые результаты по развитию малого и среднего предпринимательства до 2030 года [1], представлены на рисунке 4.

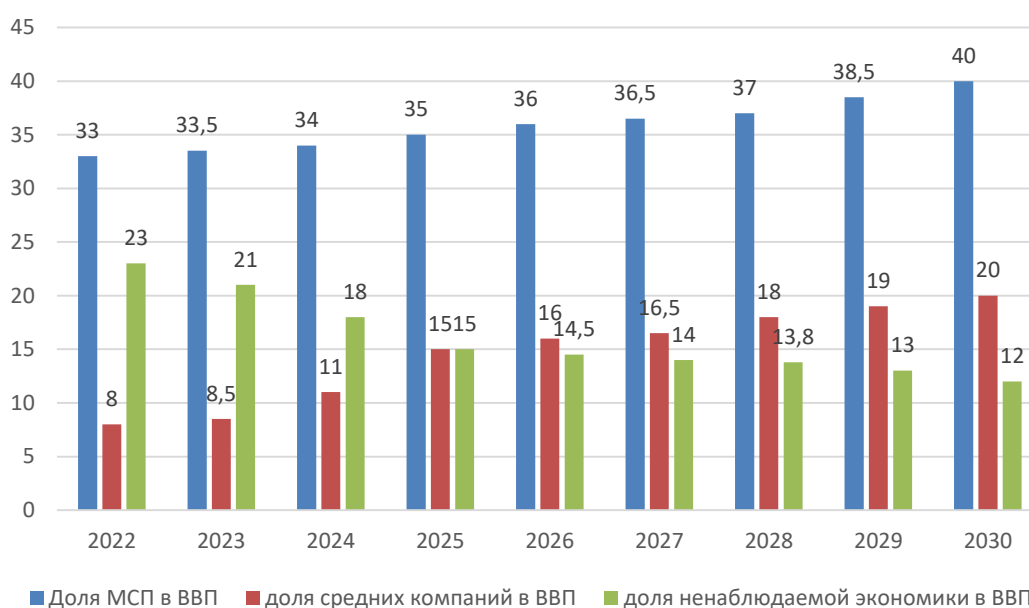


Рис. 4 - Ожидаемые результаты, %

Примечание – составлен автором

Таким образом, на рисунке видно, что доля МСП в ВВП растет и к 2030 году составит 40%, доля средних компаний в ВВП также имеет тенденцию роста и составит к 2030 году 20%, при этом доля ненаблюдаемой экономики в ВВП снизится и составит 12%.

Список использованных источников

1 Концепция развития малого и среднего предпринимательства в Республике Казахстан до 2030 года, Постановление Правительства Республики Казахстан от 27 апреля 2022 года № 250 URL: <https://adilet.zan.kz/rus/docs/P2200000250> (дата обращения: 22.03.2022)

2 Национальная палата предпринимателей РК "Атамекен" URL: <https://atameken.kz/ru/> (дата обращения: 13.12.2022)

САЛЫҚ ЕСЕБІН ҰЙЫМДАСТЫРУДЫҢ ТЕОРИЯЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ

¹Айтхожина Алия Елеусизовна

²Шарипбекова Кундуз Ермухамедовна

alia_eleusizovna@mail.ru

Аннотация. Мақалада Қазақстан Республикасындағы салық есебін ұйымдастырудың теориялық және методологиялық аспектілері қарастырылады. Салық есебі бухгалтерлік есептің ажырамас бөлігі ретінде ұйымның қаржылық-экономикалық қызметінің маңызды ақпараттық элементі болып табылады. Зерттеуде салық салынатын табыстарды есептеу әдістері, уақытша және тұрақты айырмашылықтар, салықтық міндеттемелерді орындау тетіктері талданады. Сондай-ақ, Қазақстан Республикасының Салық кодексіне сәйкес салық төлеушілердің міндеттері мен есептілікті ұйымдастыру тәртібі ашып көрсетілген. Мақала салықтық есепті жүргізудің тиімділігін арттыру және оны халықаралық стандарттарға сәйкестендіру бойынша ұсыныстар береді.

Кілтті сөздер: Салық есебі, Бухгалтерлік есеп, Салық міндеттемелері, Корпоративтік табыс салығы, Салық салу объектілері, Қосылған құн салығы

Кіріспе. Салықтық есебінің теориялық және методологиялық түсініктеріне шолу жасау негізінде олардың түсінігі, мәні мен маңыздылығының, орнын анықтау.

Ұйым табысының салықтық есебінің ұйымдастыру негіздері оны басқару теориясы мен тәжірибесі анықтау, ұйымның жылдық жиынтық табысынан шегерімдер есебімен салықтық есептің тәуелділігі талқылау

Қазақстан Республикасының салық кодексіне сәйкес жеке және заңды тұлғалардан алынатын салықтар, Мемлекеттік бюджетті толықтырудың негізгі көзі болып табылады.

Негізгі бөлігі. Салықтық есепке алу бухгалтерлік есеп деректеріне негізделеді. Бухгалтерлік құжаттаманы жүргізу тәртібі Қазақстан Республикасының бухгалтерлік есеп және қаржылық есептілік туралы заңнамасында белгіленеді.

Патент негізінде шағын бизнес субъектілері үшін арнаулы салық режимін қолданатын дара кәсіпкерді қоспағанда, салық төлеуші (салық агенті) салықтық есепке алуды дербес ұйымдастырады және мыналарды:

1) салық кезеңі ішінде салық төлеуші (салық агенті) жүзеге асырған операцияларды салық салу мақсатында есепке алу тәртібі туралы толық және дәйекті ақпараттың қалыптастырылуын;

2) салық есептілігі нысандарының әрбір жолының таратып жазылуын;

3) салық есептілігінің дәйекті жасалуын;

4) салықтық бақылау үшін салық қызметі органдарына ақпарат берілуін қамтамасыз ету үшін ақпаратты салық мақсатында қорыту мен жүйелеудің салық тіркелімдері түріндегі нысандарын айқындайды.

Патент негізінде шағын бизнес субъектілері үшін арнаулы салық режимін қолданатын дара кәсіпкер уәкілетті орган белгілеген нысан бойынша салықтық есепке алуды жүзеге асырады. Салық төлеуші (салық агенті), егер осы тармақта өзгеше белгіленбесе, салықтық есепке алу саясатын дербес әзірлейді және бекітеді. Шағын бизнес субъектілері үшін арнаулы салық режимін, шаруа және фермер қожалықтары үшін арнаулы салық режимін қолданатын салық төлеушілер осындай арнаулы салық режимдері қолданылатын қызмет бойынша уәкілетті орган белгілеген нысан бойынша дербес әзірленген салықтық есеӘлеуметтік салық — заңды тұлғалардың бюджетке төлейтін салықтарының бірі. Оның басқа салық түрлерінен ерекшелігі, бұл салықтың мөлшері кәсіпорынның жұмысшылары мен қызметкерлеріне олардың атқарған қызметі мен орындаған жұмысы үшін есептелетін еңбекақы төлеу қорына тікелей байланысты болып табылады. Яғни бұл салық ұйымның еңбекақы төлеу қорының белгілі бір пайызы түрінде есептеліп кәсіпорынның шығындарына қосылып отырады. Бірақ та жұмысшылар мен қызметкерлерге есептелген еңбекақыдан ұсталмайды. Әлеуметтік салықты

төлеушілердің қатарына барлық заңды тұлғалар мен кәсіпкерлік қызметпен айналысатын жеке тұлғалар жатады.

Әлеуметтік салық салу объектісіне, яғни еңбекақы төлеу қорына табыстың барлық түрлері кіреді; оның ішінде: әр түрлі сыйақылар, жәрдемақылар, жекс әлеуметтік жеңілдіктер, тағы да басқадай төлемдер.

Шаруашылық жүргізуші ұйымдарда әлеуметтік салық ағымдағы айдың еңбекақы төлеу қорының заңда қаралған пайызы мөлшерінде есептеледі де, келесі айдың 15-ші жұлдызынан кешіктірілмей төленуі тиіс. Кәсіпорында әлеуметтік салық сомасы есептелгенде оның бухгалтериясында мынадай жазу жазылады:

Д-т: 7210 "Жалпы және әкімшілік шығындар" деп аталатын шот,

К-т: 3150 "Әлеуметтік салық" деп аталатын шот.

Ал ол сома бюджетке есеп айырысу шотынан төленгенде:

Д-т: 3150 "Әлеуметтік салық" деп аталатын шоты,

К-т: 1010,1030 "Ақшалар" деп аталатын шоты түріндегі бухгалтерлік жазуы жазылады.

Есепті жылда салық салынатын табыстары бар заңды тұлғалар табыс салығын төлеушілер болып табылады. Табыс салығын төлеушілер қатарына заңды тұлғалар, олардың филиалдары және оқшауланған (дербестелген) бөлімшелер кіреді [1, 59 б].

Әрбір салық төлеуші салық салынатын табысты анықтау үшін, жылдық табыстың жинақталған сомасынан табыс табу мақсатында жұмсалған шығындар мен шеккен зияндардың сомасын шегереді.

Кәсіпорынның жылдық табысына, яғни жыл бойы кіріс еткен сомаларының жиынтығына сатылған немесе өткізілген өнімдер, атқарылған жұмысы мен көрсетілген қызметі және басқа да операциялар үшін салық төлеушінің алуға (алған) тиісті ақшалай немесе басқа да қаражаттары, сондай-ақ сатып алушыдан алуға тиісті сомалардың есебінен өзара есеп айырысу ретінде үшінші тұлғаларға жіберілген немесе тікелей не болмаса жанама шығындарды өтеуге жіберілген қаржылар жатады.

Салық салынатын табыстардың және одан шегерілетін шегерімдер мен жеңілдіктердің құрамы, сондай-ақ салынатын табыс салығының мөлшері салық кодексында қаралады.

Салық төлеуші кәсіпорын тиісті салық органына "Заңды тұлғаның салық салынатын табысының декларациясын" ұсынуға тиіс.

Ұйым өзінің есепті жылдағы алған табысы бойынша табыс салығы сомасын есептеу барысында бухгалтерлік есепте мына түрдегі екі жақты жазу жазылады:

Д-т: 7700 "Корпоративтік табыс салығы бойынша шығындар" шоты,

К-т: 3110 "Төленетін корпоративтік табыс салығы" — шоты.

Ал бұл сома бюджетке аударылғанда:

Д-т: 3110 "Төленетін корпоративтік табыс салығы" деп аталатын шот,

К-т: 1010,1030 "Ақшалар" деп аталатын шоты түріндегі бухгалтерлік жазуы жазылады.

Бухгалтерлік есепте табыстың (зиянның) сомасы бухгалтерлік есеп стандартына сәйкес анықталған табыс пен шығындардың айырмасынан құралады. Салық салынатын табыстың (зиянның) сомасы салық заңына сәйкес анықталады. Салық заңы талаптарының бухгалтерлік есеп талаптарынан өзгешелігі бар. Осының негізінде бухгалтерлік есепте анықталған табыс пен салық салынатын табыстың арасында айырмашылық пайда болады. Бұл айырмашылық пайда болу себептеріне байланысты тұрақты немесе уақытша болып бөлінеді.

Тұрақты айырмашылықтың пайда болу себебі, бухгалтерлік табысты анықтау барысында есепке алынатын табыс пен шығындардың кейбір бөлігі салық салынатын табысты санағанда есепке алынбайды. Тұрақты айырмашылықтар қатарына мыналар жатады:

- валюталық шоттармен шетел валютасы бойынша туындаған бағамдық айырмашылық;
- бюджетке төленетін айыппұл ықпалшаралары (санкциясы);
- Кәсіпкерлікпен байланысты емес шығындар;
- Қазақстан Республикасы Үкіметі белгілеген шектен артық мөлшерде төленген іссапарлық, өкілдік (представительские) және тағы да басқа шығындар.

Уақытша айырмашылықтың пайда болу себебі есеп беретін кезеңде есептелген бухгалтерлік табыстар мен шығындардың кейбір баптар бойынша сомасы осы кезеңдегі салық салынатын табыстарды анықтарда есепке алынбай келген кезеңдердегі салық салынатын табыстардың құрамына кіргізіледі. Сөйтіп, есеп беретін кезеңдегі пайда болған уақытша айырмашылық келешектегі есеп берстін мезгілде күшін жояды.

Уақытша айырмашылық мыналардың нәтижесінде пайда болады:

- бухгалтерлік есеппен салық есебінде табыстар мен шығындарды мойындау уақытын белгілеу тәсілдемесінің айырмашылығынан (бухгалтерлік есепте – есептеу принципі, ал салық есебінде – кассалық әдіс бойынша);
- бухгалтерлік есеп пен салық есебінде амортизациялық айырымды есептегенде әр түрлі әдістерді қолданудан;
- негізгі құралдарды бухгалтерлік есептен шығару мен салықтық есепте оларды есептен шығарудан болатын айырмашылықтан, тағы да басқалардан.

Бухгалтерлік және салық есептерінің талаптарындағы өзгешеліктер нәтижесінде пайда болған айырмашылықтар "Кейінге қалдырылған корпоративтік табыс салығы" деп аталатын шотта жүргізіледі. Бұл пассивті шот болғандықтан кейінге қалдырылған салық сомасы өскенде бұл шот кредиттелініп, ал азайғанда дебиттелінеді. Кейінге қалдырылған салық сомалары бұл шотта өздерінің түрлері бойынша бөлек есептеледі.

Қосылған құнға салынатын салық тауарларды өндіру, жұмысты орындау немесе қызмет көрсету және олардың айналысы барысында қосылған құн есімінің бір бөлігін аудару, сондай-ақ осы елге тауарлар импорты кезіндегі аударым болып табылады. Бұл ретте салық салынатын айналым мен салық салынатын импорт салық объектісі болып табылады. Қосылған құнға салынатын салық "Қосылған құнға салынатын салық" шотында есептеледі. Бұл пассивтік шот болғандықтан кредитіне салынған салық сомасы, ал дебитіне бюджетке аударылған және субъектінің жабдықтаушыларға тиісті түрде ресімделген салық шоты бойынша төлеген сомалары жазылады. Бюджетке төленуге тиісті қосылған құнға салынатын салық өткізілген өнім, орындалған жұмыс немесе көрсетілген қызмет үшін есептелген қосылған құнға салынатын салықтың сомасы мен сатып алынған тауарлар, материалдар мен жабдықтаушылардың көрсеткен қызметі, орындаған жұмысы үшін төленген (есептелген) қосылған құнға салынатын салық сомаларының арасындағы айырма ретінде айқындалады. Қосылған құнға салынатын салық мөлшері Қазақстан Республикасының салық заңында белгіленеді [2, 19 б.].

Есепті жыл бойы салық салынатын табысқа ие болған жеке тұлғалар салық төлеушілер болып табылады. Жеке тұлғалардың жылдық жиынтық табысына еңбекақы түрінде алынатын табыстар, кәсіпкерлік қызметтен алатын табыстары, жеке тұлғалардың мүліктік табыстары, тағы да басқа табыстары кіреді.

Жеке тұлғалардың мүліктік табысына тек қана активтің келесі түрлерінің құндарына инфляцияға байланысты түзетуді есепке ала отырып өткізуден түскен құнның өсімі жатады:

–салық төлеушінің тұрақты тұратын жері болып табылмайтын, жылжымайтын мүліктің, құнды қағаздардың, заңды тұлғаларға және басқа материалдық емес активтерге қатысу үлесінен;

–шетелдік валютадан; асыл тастар және асыл металдардан, олардан жасалған зергерлік бұйымдардан, құрамында асыл тастар және асыл металдар бар басқа да бұйымдардан, өнер туындылары мен антиквариаттардан.

Жеке тұлғалардың салық төлейтін табыстарының құрамы салық кодексінде қаралады.

Табыс салығының мөлшерін ай сайын бір қалыпты ұстау үшін салық салынатын табыстың есепті сомасы мен одан ұсталатын табыс салығының сомасы есептелетін айлардың санын білдіретін сан мәні бар бірлікке 12 санының қатынасын көрсететін қайта есептеу көрсеткіші белгіленген. Мердігерлік шарт бойынша жұмыс істейтін тұлғаларға төленетін төлем, сондай-ақ бір жолғы төлем түрінде берілетін басқа да төлемдерден салық ұстау кезінде бұл есептеу көрсеткіші қолданылмайды. Жеке тұлғалардан табыс салығы ұсталған уақытта:

Д-т: 3050 "Қызметкерлермен еңбекақы бойынша есеп айырысу" шоты,

К-т: 3190 "Бюджетке төленетін басқадай салықтар, алымдар және міндетті төлемдер" шоты түріндегі бухгалтерлік жазуы жазылады.

Акциздік (жанама) салық дегеніміз — сатылатын тауардың бағасына қосылатын, сатып алушы төлейтін салық болып табылады. Акциздік салық салынатын тауарларға Қазақстан Республикасының аумағында шығарылған немесе Қазақстан Республикасының аумағына импортталған тауарлар, яғни спирттің барлық түрлері, темекі өнімдері, құрамында темекісі бар басқа да өнімдер және күнделікті қолданылмайтын басқа да бұйымдар жатады.

Қазақстан Республикасы аумағында акцизделуге жататын тауарларды өндіретін немесе акциздеуге тиісті тауарларды импорттайтын немесе Қазақстан Республикасы аумағында (акцизделуге) ойын бизнесін жүзеге асыратын барлық заңды тұлғалар акциз салығын төлеушілер болып табылады. Кәсіпорындарда акциз салығы есептегенде:

Д-т: 1210 "Алынуга тиісті борыштар" деп аталатын шоты,

К-т: 3140 "Акциз салығы" деп аталатын шоты түріндегі бухгалтерлік жазуы жазылады.

Кәсіпорындар мен ұйымдар бұл жоғарыда айтылған салықтардан басқа да өзінің меншігіндегі жерге, көлік құралына және мүлкіне заңда бекітілген мөлшерде салық төлеуі тиіс. Салықтардың бұл түрлері есептелген уақытта кәсіпорынның бухгалтериясында:

Д-т: 7210 "Жалпы және әкімшілік шығындар" деп аталатын шоты,

К-т: 3160 "Жер салығы", 3170 "Көлік құралына салық", 3180 "Мүлікке салық" деп аталатын шоттар түріндегі екі жақты жазуы жазылады [3, 27 б.].

Бюджетпен есеп айырысу шоты бойынша жүргізілетін операциялар 1 кестеде берілген.

Кесте 1. Бюджетпен есеп айырысу шоты бойынша жүргізілетін операциялар

№	Операциялардың мазмұны	Дебет	Кредит	Сомасы, теңге
1	Заңды ұйымдардан бюджетке алынатын корпоративтік табыс салығы сомасына	7710	3110	15200
2	Ұйымның есеп саясатының өзгеруіне немесе кеткен кемшіліктерлі түзетуге байланысты, бөлінбеген табыстың бастапқы қалдығын реттеуге жататын салық сомасының - ұлғаюына,	5420 3110	3110 5420	25000
3	Төтенше жағдайларға және тоқтатылған операцияларға байланысты табыстар (зияндар)	7420	3110	11000
4	Төтенше жағдайдың және тоқтатылған операциялардың салдарынан шеккен зиянға байланысты, өзгерген салық сомасына	3110	7420	45000
5	Заңды ұйымдардың бюджетке нақты аударған корпоративтік табыс салығы сомасы	3110	1030	15200
6	Ағымдағы кезеңде пайда болған немесе жойып жіберудің нәтижесінде уақытша айырмашылық (бухгалтерлік есеппен салық есебінің талаптарының айырмашылығының нәтижесінде болған) алдағы уақытта төлеуге тиісті салық	7710	3110	10230
7	3110 — "Кейінге қалдырылған табыс салығы" деп аталатын шотқа түзетулер енгізуге байланысты - салық мөлшерін ұлғайтуға, салық мөлшерін азайтуға	7710 3110	3110 7110	34000
8	Пайда болған немесе жойып жіберудің нәтижесінде кездескен уақытша айырма салық сомасына - бюджетке төлеуге, - зиянды жабу нәтижесіне есептелген	3110	1010	4560

9	- Активтерді қайта бағалауға байланысты салық сомасының үстеме өсімі, салық есебін қайта бағалау үстеме өсімінен жоғары болған кезде,	5320	3110	58000
	- салық есебіндегі қайта бағалау үстеме өсімінің, бухгалтерлік есептеп қайта бағалау үстеме өсімінен жоғары болған кезінде	3110	5320	58000
10	Сатып алушыларға және тапсырыс берушілерге сатылған өнім (жұмыс, қызмет) үшін талап етілген шот бойынша қосылған құн салығының сомасына	1210	3130	9520
11	Орны толтырылатын қосылған құн салығы сомасы мен есептелген қосылған құн салығы сомасының өзара жабылуына	3130	1420	8520
12	Бюджетке аударылған қосылған құн салық сомасына	3130	1030	9520
13	Жеке тұлғаларға есептелген табыс салық сомасына	3350	3120	5620
14	Серіктестіктерге қатысушылардың дивидендтерімен табыстарынан, олардың үлестеріне қарай, төленетін көздерінен ұсталуға тиісті, есептелісн салық сомасына	3320, 3390	3110	7530
15	Жеке тұлғалардың еңбекақысынан ұсталған табыс салығы сомасының бюджетке аударылғаны	3120	1030	84000
16	Бюджетке артық аударылған салық сомасының қайтарылуы	1030	3110- 3190	12300
17	Есептелген әлеуметтік салық сомасы	7210	3150	45000
18	Есептелген әлеуметтік салық сомасы бюджетке есеп айырысу шотынан аударылды	3150	1030	82600
19	Есептелген акциз салық сомасы	1210	3140	46200
20	Есептелген акциз салығының сомасы бюджетке есеп айырысу шотынан аударылды	3140	1030	46200
21	Есептелген жер салығы сомасы	7210	3160	23000
22	Есептелісн жер салығы сомасы бюджетке есеп айырысу шотынан аударылды	3160	1030	23000
23	Есептелісн мүлік салығы сомасы	7210	3180	1356
24	Есептелісн мүлік салығы сомасы біршілікке есеп айырысу шотынан аударылды	3170	1030	1356
25	Есептелісн көлік құралдарына салық сомасы	7210	3170	2031
26	Есептелісн көлік құралдары салығы сомасы бюджетке есеп айырысу шотынан аударылды	3170	1030	2031

Ескеру: мәлімет көзі Проскурина В.П., Бухгалтерлік Алматы, 2011ж. [8].

Сондай-ақ "Бюджетке төленетін басқадай салықтар мен алымдар" шотында Қазақстан Республикасы заңдарында қаралған басқадай салықтар, алымдар мен міндетті төлемдер есептеледі. Бұл айтылғандардың қатарына:

- шығарылған бағалы қағаздарды тіркеу алымы;
- жер қойнауын пайдаланушылардың арнаулы төлемдері мен салығы, және тағы да басқалар жатады.

Салықтардың, алымдар мен міндетті төлемдердің түрлері, мөлшері және олардың төлеу тәртібі Қазақстан Республикасы заңдарында қаралады. "Бюджетпен басқадай есеп айырысу"

шотының кредитіне тиісті шығындар есеп-телетін шоттардың дебитінсн есептелген салық, алымдар мен міндетті төлемдер сомасы, ал бұл шоттың дебитіне тиісті төлем төленген шоттардың кредитінен толснген сомалар жазылады.

Қазақстан Республикасының 2002 ж. жазында қабылданған Заңға сәйкес «Бухгалтерлік есеп туралы Заңға» Қазақстан Республикасының Президентінің бұйрығы бойынша өзгерістер енгізілді. Қазіргі таңда ол «Бухгалтерлік есеп және қаржылық есеп беру туралы» Заң деп аталады. Ол 2007 жылдың 28 ақпанында №234 бұрықпен қабылданған болатын. Енгізілген өзгерістердің ішіндегі ең бастысы ол қаржылық есеп беруді халықаралық қаржылық есеп беру стандартына сай жүргізу болып табылады.

Бухгалтерлік есептің халықаралық стандарттары бұл қаржылық есеп берудің халықаралық стандарттарының Комитетімен құрылған стандарттар. Бұл стандарттарды тек сол комитеттің құрамына кіретін мемлекеттер ғана қолдана алады [4, 41 б.].

Салықтарды, алымдарды және басқа да міндетті төлемдерді енгізу және аудару немесе тоқтату құқығы Қазақстан Республикасының заң органдарының өкілеттігіне жүктелген. Бұл құқық тек қана Салық Кодексіне өзгерістер мен толықтырулар енгізу арқылы жүзеге асырылады.

Қазақстан Республикасындағы салық заңы – мүліктік кірістелген және тауарды сату мақсатында жөнелтілген, көрсетілген қызметтің, атқарылған жұмыстың кезеңімен есептелген шығысы мен төленген табысының кезеңіне қарамастан, салықтық есептің әдісіне орап есептеу әдісі бойынша құрылады.

Кәсіпорынның бюджетпен есеп айырысу операциялары 3100 «Бюджетпен есеп айырысу» бөлімше шоттарында есепке алынады. Бұл бөлімшеге:

3110 «Төленетін корпорациялық табыс салығы»;

3120 «Кейінге қалдырылған корпорациялық табыс салығы»;

3130 «Қосылған құн салығы»;

3140 «Акциздер»;

3150 «Әлеуметтік салық»;

3160 «Жер салығы»;

3170 «Мүлік салығы»;

3180 «Көлік құралдарына салынатын салық»;

3190 «Басқа да салықтар бюджетке төленетін міндетті төлемдер мен алымдар».

Корпорациялық табыс салығы бойынша бюджетпен есеп айырысу 3110 «Корпорациялық табыс салығы» деген пассивтік шотында жүргізіледі.

Корпорациялық табыс салығын төлеушілер төлеушілер: Заңды тұлға, ҚР резиденттері, ҚР тұрақты ұйымдар арқылы, қызметін жүзеге асыратын резиденттер емес заңды тұлғалар.

Салық мөлшерлемесі: салық салынатын табыс-20 %; жер өндірістің негізгі құралы болып табылатын ҚР резиденттеріне-10%; ҚР резидент емес заңды тұлғаларының таза табысынан-10%.

Корпорациялық табыс салығының салық салынатын негізгі объектісі салық салынатын табысы болып табылады, оның деңгейі жылдық табыс жиынтығы мен шегерімнің арасындағы айырма ретінде анықталады [5,84 б.].

Жылдық табыс жиынтығына: жөнелтілген өнімдер, атқарылған жұмыстар, көрсетілген қызметтер және басқа да операциялар үшін, салық төлеушінің алуына жататын ақшалай немесе басқа да қаражаттар, өзара есеп айырысу ретінде үшінші тұлғаларға жіберілген, тікелей не жанама түрінде шығындарды өтеуге жіберілген қаражаттар кіреді.

Қорытынды. Салық есебі – мемлекеттік бюджет пайдасына салық міндеттемесін алу және салық салу негізін анықтау мақсатындағы бухгалтерлік есеп қағидасында қалыптасатын ұйым қызметінің қаржылық-экономикалық жүйесіндегі ақпараттық маңызды буыны. Зерттеушілердің еңбектерінде салық есебінің ұйымдастырылуы мен оны жетілдіру жолдарының мәні, оның қызметтері, салық есебін ұйымдастыру, есептің қоғамның дамуындағы рөлі, экономикадағы алатын орны кең және терең зерттелген.

Қолданылған әдебиеттер тізімі:

1. Кодекс Республики Казахстан, О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый Кодекс) по состоянию на 1 января 2024 года.
2. Крамаренко Т.Н., Қомбарова А.М.: Салық және салық салу/ Крамаренко Т.Н., Қомбарова А.М.// Астана: Фолиант 2017.-344 б.Путеводитель бухгалтера, ЦЦБ/ № 1 (1), 2007 г.
3. Қазақстан Республикасының Қаржы Министрлігінің Салық Комитетінің ресми сайты www.salyk.kz
4. Шарипов А.Қ.: Салық есебі / Шарипов А.Қ. // Алматы: «Экономика», 2019. – 334 б.
5. Кеулімжаев Қ.К., Құдайбергенов Н.А.: Бухгалтерлік есеп теориясы және негіздері/Кеулімжаев Қ.К., Құдайбергенов Н.А. // Алматы: Экономика, 2020. – 384 б.

ҚҰҚЫҚ ПӘНДЕР БОЙЫНША ТӘЖІРИБЕЛІК СИПАТТАҒЫ ІСКЕРЛІК ОЙЫНДАРДЫ ЖҮРГІЗУДІҢ ҰЙЫМДАСТЫРУШЫЛЫҚ ЖӘНЕ ӘДІСТЕМЕЛІК НЕГІЗДЕРІ

¹Калиев Аскар Кадырович

²Казенова Айгуль Амангельдиевна

¹kaliev_askar2011@mail.ru

²Kazenova.1979@mail.ru

Заң ғылымдарының кандидаты, доцент
магистр, аға оқытушы

Аннотация. Аталған мақалада құқық пәндер бойынша тәжірибелік сипаттағы іскерлік ойындарды жүргізудің ұйымдастырушылық және әдістемелік негіздері мен оқу үрдісінде студенттер жоспарлаған барлық процессуалдық әрекеттер мен тиісті процессуалдық актілерді толтыру арқылы тергеу іс әрекетінің имитациясы қарастырылады. Кәсіби мамандарды дайындау саласында мемлекеттің әлеуметтік қажеттілігіне сәйкес болу үшін дайындалған мақала қоғамның экономикалық, әлеуметтік тынысындағы түбегейлі өзгерістер, жаңа қылмыстық құқықтық актілердің қабылдануы барысындағы мәселелер толық қарастырылды. Сонымен қатар, азаматтың заңды құқықтары мен мүдделерін қорғау мақсатында, құқыққа тәуелді салалар және жаңа салалардың пайда болуы және дамуы, жоғары білім беру органдарынан жаңаша кәсіби мамандарды дайындау арқылы құқықтық жағдайларды модельдеу қоғамның құқықтық жүйесінде жеке элементтерді дамытуды жолдарын ескере келе заңгердің қызметін ақпараттық-техникалық қамтамасыз ету, жаңа институттарды енгізу мен олардың жұмыс істеуі және заңнаманың өзгеруі жолдары көрсетілуде.

Түйін сөздер: Іскерлік ойын, танымдық және оқыту әдісі, ұйымдастырушылық және әдістемелік негіздері, мамандар, заңгер.

Кіріспе. Маманның болашақ кәсіби қызметінің пәндік және әлеуметтік мазмұнын қайта жасау болашақ заңгердің алдағы уақытта жұмыс жасауының заманауи жағдайларына барынша жақындатылуы тиіс. Бұдан басқа, құқықтық жағдайларды модельдеу қоғамның құқықтық жүйесінде жеке элементтерді дамытуды болжайтын сәтке жол береді. Бұл тергеушінің, судьялардың, прокурордың қызметін ақпараттық-техникалық қамтамасыз ету, жаңа институттарды енгізу мен олардың жұмыс істеуі және заңнаманың өзгеруі болуы мүмкін.

Іскерлік ойынды заң білімін берудің заманауи талаптарына бағындыра отырып (оқытудың техникалық құралдарын, соның ішінде компьютерлік бағдарламаларды қолдану, творчестволық және жеке кәсіби қасиеттерді ынталандыру және т.с.с.), іскерлік ойындарды өткізудің жалпы қағидаларын сақтау қажет, яғни оларды ескере отырып іскерлік ойындарды қолданудың ұйымдастырушылық нысандарын таңдау қажет.

Қылмыстарды алдын ала тергеудің сипаты, мазмұны мен міндеттері осы пәнді оқыту барысында іскерлік ойынды қолдану қажеттілігімен негізделеді. Іскерлік ойын оқу сабақтарын ұйымдастырудың өзіндік нысаны және сол уақыттағы оқу-танымдық міндеттерді шешудің әдісі болып табылады. Бұл оқытудың белгілі бір кезеңінде студенттердің өз білімдерін интеграциялау қабілетін қалыптастыруға, оларды құқық қорғау қызметінде жүйелі түрде қолдана білуіне, құқықтық міндеттерді творчестволық тұрғыда шеше білуіне арналған. Бұдан басқа, іскерлік ойын тыңдаушыға оның теориялық және нормативтік материалды қаншалықты ұққаны, өзіне белгісіз ситуациялық жағдайлар кезінде құқықтық міндеттерді дұрыс анықтап, негізделген түрде шеше білуі, өз біліміндегі «кемшіліктерді» таба анықтай білуі бойынша өзін тексеруге мүмкіндік береді. Іскерлік ойын топтың барлық студенттердің қатысуын белсендендіреді және сабаққа деген қызығушылығын арттырады.

Негізгі бөлім. Оқу барысында жиі қолданатын іскерлік ойын – танымдық және оқыту әдісі ретінде ежелгі әрекеттердің бірі болып саналады. Дидактикалық ғылым және пәннің оқу-әдістемелік кешенін жасап шығаруды дамытудың әртүрлі кезеңдерінде оны оқу үрдісінде қолданылатын жаңа әдіске жатқызды. «Кеңстік педагогикалық ғылымда іскерлік ойындар 60-шы жылдардан бастап өте белсенді түрде қолданысқа енгізіле бастады» және іскерлік ойын оқытудың белсенді әдістерінің қатарына енді. 80-ші жылдары оқу үрдісінде іскерлік ойындарды қолдану заманауи оқу әдісін қолдану ретінде анықталды. Алайда, жекелеген заң пәндері бойынша тәжірибелік сабақтарды өткізу барысында іскерлік ойындарды әртүрлі нысандар мен түрлері бойынша тікелей қолдану теориялық негізделу және осы дидактикалық материалдың даму процесін едәуір ілгерілетті. Осындай жағдай іскерлік ойын процесінде оқу міндеттерінің толық кешенін шешу қабілетілігін растайды және бұл өз кезегінде оның тиімділігін негіздейді [1,191].

Заң білімін жетілдірудің заманауи бағыттары білім берудің жаңа технологияларын құрумен негізделеді. Олар өздеріне бірқатар міндеттерді кіргізеді, солардың ішінде келесілерді бөлуге болады:

- оқу үрдісін технизациялау;
- халықаралық және коммуникациялық кеңістікке интеграциялау;
- тыңдаушы - заңгердің творчестволық және жеке кәсіби қасиетін анықтауға және дамытуға мүмкіндік беретін оқытудың ақпараттық типінен белсенді әрекетті типіне акценттерді алмастыру;
- ғылым мен тәжірибенің байланысын нығайту [2, 13].

Оқыту әдісі білім беру қызметі құрылымының міндетті элементі ретінде заң білімін беру міндеттеріне қол жеткізуге ықпал етуі тиіс. Іскерлік ойын дидактикалық әдіс ретінде бір жағынан көрсетілген міндеттерді шешуге ықпал етеді; екінші жағынан – біздің елімізде заң білімін беру жүйесін дамытудың негізгі бағыттарына (міндеттеріне) сәйкес жетілдірілуі тиіс. «Іскерлік ойын маманның болашақ пәндік және әлеуметтік кәсіби қызметінің қайта жасалуының, осы қызметтің жалпы сипатталатын қатынастар жүйесін қайта құрудың нысанын құрайды» [3, 192].

Іскерлік ойынды белгілі бір тақырыпты немесе бөлімді аяқтау барысында қолданған жөн. Бұл кезде ойын мазмұнының негізіне қылмыстарды алдын ала тергеу қызметі барысында пайда болатын нақты мәселелер жатқызылуы тиіс. Жағдайлардың проблемалық сипатта болуы дербес творчестволық ойлаудың алғы шарты болып табылады. Ойынға ұсынылатын ситуациялар мазмұнының проблемасы құқықтық шешім қабылдауға тиімді болып табылатын ақпараттың жетіспеушілігінен, қылмыстық іс жүргізуге қатысушылардың мінез-құлқының альтернативасының түсініксіздігінен, қалыптасқан жағдайда дайын дұрыс шешімнің болмауынан және т.с.с. туындауы мүмкін. Осылайша, қылмыстарды алдын ала тергеудің кез келген мазмұны ойындық модельдеуге сәйкес бола бермейді, тек өзінде проблемалық жағдайлар бар және де жеке түрде түсінікті бола алмайтындар ғана бола алады [4,197].

Іскерлік ойынға қатысушылардың басым саны әдетте топ студенттерінің 23-25 санына сәйкес болады. Мұндай сан іскерлік ойынды жүргізу барысында белгілі бір бақылау, бағалау функцияларын атқаратын, яғни рөлдік функцияларды орындамайтын немесе

«көрермен» ретінде болатын студенттерға тән.

Іскерлік ойынды өткізу қылмыстарды алдын ала тергеу пәнінің келесі тақырыптарына қатысты тиімді болып табылады, яғни жекелеген тергеу әрекеттерін жүргізу тәсілі (оқиға болған жерді тексеру, жауап алу және т.б.); қылмыстардың жекелеген түрлерін тергеу әдісі; тергеулік болжамдар шығару және қылмыстың нақты бір түрін тергеудің бастапқы кезеңіндегі жоспарлау; сот тергеуін жүргізудің әдісі және т.с.с.

Іскерлік ойын тек тәжірибелік сабақтың әдісі ретінде ғана болып қоймастан, сонымен қатар, бүтіндей оқу пәнінің ұйымдастырушылық нысаны ретінде танылады, мысалы, арнайы практикум.

Іскерлік ойындарды өткізу міндетті түрде алдын ала ұйымдастырушылық дайындықты талап етеді, ол өзіне келесілерді кіргізуі тиіс:

- тақырыпты анықтау;
- шешуге жататын міндеттер шеңберін, олардың түрлерін, сипатын (қылмыстық-процессуалдық, криминалистикалық, қылмыстық-құқықтық және т.с.с.) анықтау;
- нысанды анықтау (құқық қолдану қызметінің нақты түрі, мысалы сот талқылауы, тергеу әрекеті және т.б.);
- ойналатын тәжірибелік ситуацияның мазмұнын анықтау;
- рөлдерді анықтау;
- іскерлік ойынды өткізудің бірізділігі;
- материалдық ахуалды қалыптастыру, әртүрлі заттарды, құжаттарды, заңдарды және т.с.с. қолдану қажеттілігі;
- іскерлік ойынның барысы мен нәтижелерін бекітудің техникалық құралдарын дайындау;
- іскерлік ойынды аяқтаудың нысанын анықтау;
- іскерлік ойынды талдаудың мазмұны.

Іскерлік ойынды өткізудің әдістемелік кескіні келесідей кезеңдер бойынша ұсынылуы мүмкін.

1-кезең. Студенттерді нақты бір құқық қолдану ситуациясының мазмұнымен таныстыру. Шешуге жататын міндеттерді бөлу және құқықтық актілерді (қылмыстық іс қозғау туралы қаулы, жауап алу хаттамасы, айыптау немесе ақтау үкімдерін шығару және басқалар) толтыру арқылы осы ситуацияны талқылау. Осы сатыда рөлдер белгіленіп, бөлінеді. Студенттер өз бетімен еліктеу жүргізуге жататын әрекеттің мазмұнын жоспарлауы қажет. Дербес дайындықтан кейін оқытушы студенттердің әрқайсысымен (немесе ойналатын ситуацияға сәйкес барлық қатысушылармен) жеке түрде түсіндірмелік жұмыс жүргізіп, әрбір студенттің өзі ойнайтын рөлінің мазмұнын дұрыс түсінуін және қажетті нормативтік құқықтық актілерді дұрыс қолдана білуін тексереді.

Қажетті материалдық ахуалды, қосымша заттарды оқытушы студенттермен және кабинет бастығымен бірге дайындай алады. Қажетті техникалық құралдарды – кафедраның кабинет бастығы немесе оқыту барысын техникалық құралдармен жабдықтау бөлімі қамтамасыз етуі тиіс.

2-кезең. Ойынды тікелей жүргізу немесе белгілі бір тәжірибелік ситуацияның динамикалық моделін құру. Бұл кезде, оқытушы немесе студенттер іскерлік ойын барысының үзілуін, ескерту жасауды, дұрыс шешім және жүргізу бойынша өз нұсқаларын ұсынуды болдырмаулары тиіс.

3-кезең атқарылған жұмысты талдаудан, келесі міндеттерді анықтаудан, тиісті құқықтық шешімдер шығару және оны құжат түрінде ресімдеуден тұрады.

Іскерлік ойынды жүргізіп отырған оқытушының тек педагогикалық білімі ғана емес, сонымен қатар оның тәжірибелік өтілі болуы қажет. Бұл студенттерға қазіргі уақыттағы құқық қорғау органдарының қызметіне сай дұрыс бағыт беруге, іскерлік ойынды жүргізу барысында қылмыстарды тергеу кезінде кездесетін заңмен реттелмеген кейбір жағдайларды алдын ала болжауға және оның заңды шешімін табуға өз септігін тигізеді.

Іскерлік ойынды жүргізу кезінде бірінші кезеңнің міндетті элементі болып студенттердің өзіндік жұмысы табылады. Бұл жағдайда студенттердің өзіндік жұмысының

тиімділігі ретінде оқу үрдісіндегі жұмыстың осы бөлігіне қойылатын негізгі талаптардың жүзеге асырылатыны табылады, яғни оларға студенттердің қызығушылығы, мақсатты бағыты, берілген тапсырманы міндетті түрде орындау және бақылау, топ студенттерінің басым көпшілігін іскерлік ойынға қатысуға жұмылдыру, студенттердің дайындық деңгейін анықтай отырып орындауға жататын тапсырма түрлерін белгілеу, студенттердің өзіндік жұмысының оқытушы жүргізетін аудиториялық сабақтармен тікелей байланысы жатады.

Іскерлік ойынды өткізуге өз бетімен дайындалу бойынша берілетін тапсырмалар студенттің өз бетімен жұмыс жасауды толық жүзеге асыруына оқытушының қол жеткізуіне мүмкіндік береді, себебі тапсырманың барлық кешенін олар сырттай бөгде ықпалсыз, яғни кәсіби сауаттылығы, білгірлігі, міндетті түрде творчестволық қадам жасау арқылы орындайды.

Іскерлік ойынды оқыту әдісі ретінде қолдану процесінде студенттердің өзіндік жұмысын оқытушымен бірге аудиториялық және аудиториядан тыс түрге бөлуге болады. Бұл кезде олар ұйымдастыру нысанына бойынша жеке және топтық сипатта бола алады.

Іскерлік ойынға өзіндік дайындалу барысында студенттер бірінші кезекте берілген тапсырмаға сай жұмыс атқарады, яғни оны шешу тек қана нақты бір пәннің тақырыбын оқуды ғана емес, мысалы қылмыстық істер бойынша сотқа дейінгі іс жүргізу пәні, сонымен қатар, криминалистика, қылмыстық және қылмыстық іс жүргізу құқығын міндетті түрде білу және оған қайта оралуды, заңнаманы, сондай-ақ соттық медицина, соттық психиатрия, психология және басқа да білім салаларын білуді талап етеді. Бұл кезде тыңдаушы өзінің тек қана кәсіби заң білімін ғана емес, сонымен бірге интеллектуалдық, творчестволық қасиеттерін белсендендіруі қажет болады.

Іскерлік ойынға өз бетімен дайындалу кезінде студенттерде құндылықтармен, тұлғаның ар-намысымен байланысты теориялық және нормативтік ережелерді түсіну үшін қосымша мотивациялар пайда болады. Бұдан басқа, оқып-үйренушілер тарапынан қалыптасатын танымдық процестерді басқару дағдылары дамиды, құқықтық пәндерді оқып-үйрену әдістемесі қалыптасады. СӨЖ мазмұнына сабақты ақпараттық және техникалық қамтамасыз етуді анықтау тұрғысындағы тапсырмалар кіреді.

Іскерлік ойынның басымдылығына оның заң біліміне оқыту процесі барысында заңгердің маңызды тұлғалық қасиеттерін қалыптастыруға ықпал ететіндігін жатқызуға болады, себебі тыңдаушы тек қана оқытушының бағалауына ғана мүдделі болып қана қоймастан, сонымен қатар өзіне өзі баға беруіне, өз кәсіби деңгейін анықтай білуіне мүдделі болады.

«Іскерлік ойын қылмыстық істер бойынша сотқа дейінгі іс жүргізуде тек университеттің жалпы білім беру міндеттерін тиімді шешуді қамтамасыз етуге бағытталған секілді, сондай-ақ оқу-тәрбие ісі тұрғысында да маңызды болып табылады». Яғни, бұл тыңдаушыға өз тұлғасын болашақ кәсіби маман ретінде көр білуіне ықпал етеді. Бұл ережелер кәсіби маманның қалыптасуының жағдайлары мен критерийлеріне жатқызылады.

Қорытынды. Іскерлік ойындарды жүргізу тек қана оқытушының бағалауын ғана қамтымайды, сонымен бірге «ойынға қатысушының» өзінің, сондай-ақ студенттердің – «көрермендердің» баға беруімен ұштасады. Бұл кезде оқу тобында оқытушының жеке өзі қойған бағасы мен студенттердің ұжымдық бағалауы бір бірімен мүмкіндігінше үйлесуі қажет.

Өткізілген іскерлік ойынға талдау жасау және баға беру студенттердің бойында өздеріне қатысты сын қоя білуге, өз білімдерін қолдана білумен қатар өз кәсіби қасиеттері мен заң сауаттылығын бағалай білуге ықпал етуі тиіс.

Оқытушының іскерлік ойын нысанында өткізілген сабаққа бірінші болып талдау жасамағаны жөн. Яғни оның студенттерға өз ескертулерін жеткізуге ұсыныс жасауы, сондай-ақ өткізілген ойынға тікелей қатысқан тыңдаушыға міндетті түрде өз ойын айтуын ұсынуы тиіс.

Айтылған сындар студенттің бойында заң пәндерін оқып-үйренуге деген құлшынысын туғызуы қажет, сондай-ақ осыған ұқсас жағдайларда қандай да бір қателіктер жібермеу бойынша тиісті көмек көрсетуі тиіс. Оқытушы тек талдау жасау мен ескертулердің

ғылымилығын, сауаттылығын қамтамасыз етіп қана қоймай, сонымен қатар айтылған сынның әдептілігі мен сыпайылығына баса мән беруі қажет. Өйткені тыңдаушы келесі ойында қаралатын қандай да бір сұрақтар бойынша өзінің хабарсыз екендігін білдіріп қою немесе қателесу қорқынышы салдарынан іскерлік ойынды тек сырттай бақылаушының рөліне өтіп кетпеуі керек.

Осылайша, іскерлік ойынды жүргізу оқытушының өзінің педагогикалық, кәсіби және әлеуметтік құзіреттілігін талап етеді. Іскерлік ойынның міндеттеріне оны өткізуге алдын ала мұқият дайындалу нәтижесі бойынша қол жеткізуге болады, ал ойын өзін өзі реттеу қағидасы тұрғысында құрылуы тиіс. Оқытушының белсенді рөлі іскерлік ойынды бастамас бұрын міндеттерді түсіндірудің алдында, сондай-ақ ойын аяқталғаннан кейін атқарылуы тиіс.

Пайдаланған әдебиеттер тізімі:

1. Педагогика и психология высшей школы: Учебное пособие - Ростов Н.Д., Феникс, 2002. – С.238
2. Кутузов В.И., Гриб В.В. О необходимости выделения и развития одного из приоритетных направлений совершенствования юридического образования в Российской Федерации //Юрическое образование и наука, 2003, № 1.
3. Лукашевич В.Г. Опыт конструирования спецкурсов в форме деловых криминалистических игр //Пути и методы совершенствования преподавания специализированных курсов криминалистики / Сборник научных трудов. - Киев, 1990. - С. 125.;
4. Анисимова Т.Н., Котонова С.А. - К вопросу о профессионально важных личностных качеств юриста //Юрическое образование и наука. М., 2003, № 2. - С. 4; Маркова А.К. - Психология профессионализма. М., 1996, - С. 254.

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА МОДЕРНИЗАЦИЮ ГОРОДСКОГО ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

¹ Байжан Б., ² Галиева А.Х.

¹ Магистрант 2 курса ОП «Экономика»

² д.э.н., профессор

Учреждение «Esil University», г. Астана

Аннотация. В данной статье рассматриваются факторы, влияющие на модернизацию городского жилищно-коммунального хозяйства.

Модернизация - это процесс преобразования каких-либо объектов, с учетом требований потребителей в современных условиях. придание им современных свойств, которые соответствуют требованиям времени. Модернизация может проводится социально-экономическая политическо- инвестиционная, национально-культурная [1].

Модернизация (от англ. modern — современный, передовой, обновлённый).

Изучение состояния и выявления причин модернизации объектов ЖКХ для обеспечения оптимального применения городских коммуникаций являются аспектами уровня комфортного проживания население, устойчивость городской среды и города. В сфере ЖКХ для формирования удобных условий жизнедеятельности граждан будет продолжена реализация комплекса мероприятий по улучшению ЖКХ, в первую очередь водо-электропередача, водоотвод, газо-тепло-снабжение и канализация). Проведение реформы в одном из проблемных секторов городского хозяйства обусловлено рядом факторов:

- в Республике Казахстан на 01.02.2021 год проживает 18,8979 миллиона человек, из которых 11 миллионов - городские жители населения, что составляет 58,8% от общей численности населения [1]. В 1991 году в то время после превращения в отдельное государство

население Казахстана составляло 16,4 миллиона человек. Однако как в результате внешней миграции население уменьшилось на 10% с 1991 по 2002 год. С 2002 года за счет естественного прироста населения и прибытия репатриантов коренная национальность в стране на ПМЖ из других стран (Китай, Монголия, Турция, Узбекистан, Россия и др.) Население стало постепенно расти;

— мигранты, как правило, выбирают местом жительства большие города. Как и в остальном мире, в стране происходит миграция сельских жителей в города. Экономическое развитие крупных городов Казахстана и более высокий уровень жизни комфорт привлекает людей из сельской местности и небольших городов в более благоприятные города, такие как Алматы, Астана, Шымкент, по трудоустройству. В Казахстане 87 городов, три города республиканского значения, и 38 областных центров. Затраты на пользование услугами ЖКХ всегда составляли значительную часть расходов бюджета, прежде всего органов местного самоуправления;

— городское населения всегда стремится жить в устойчивом городе, сельское население переехало в городской территории, тем самым способствуя процессу урбанизации. В современном мире есть довольно много урбанизированных городов, которые больше не вмещают растущие городские численность населения. В результате устойчивость города снижается из-за нехватки жилья;

— появляются стихийные городские поселки, не дающие юридических прав на жилую недвижимость и отсутствие объектов современной инфраструктуры. Иногда даже нет основных ЖКУ, что нарушает экологию городской среды. Такими городскими поселениями сложно управлять различными государственными структурами. В Женевская хартия жилищного строительства и устойчивого городского развития считает такой феномен стать главной проблемой современных крупных городов [1];

— урбанизированный город, как правило, сталкивается с факторами, требующими постоянный мониторинг и решение. Часто это физический износ жилья и объектов инженерной инфраструктуры, отсутствие инновационных технологий и автоматизированного система оказания данных услуг, отсутствие использования новых композитные и экологически чистые строительные материалы при строительстве различных объекты и здания жилищного, гражданского и социального назначения,

— в управлении жильем и коммунальное хозяйство характеризуется уровнем ресурсных потерь, высокой аварийностью темп основных фондов и технологическая отсталость, не эффективное, не рациональное отношение к имеющимся материально-экономическим ресурсам коммунальных служб, а их сбережения приносят значительную пользу экономики страны.

— финансово-материальная система, которая сегодня существует не дает возможности полноценно удовлетворить потребности населения и производства, необходима модернизация экономики-политических структур, которая изменила всю систему ЖКХ;

— важным фактором казахстанской системы обновления городского коммунального хозяйства является преобразование структуры экономики в городах Казахстана. Тут сконцентрирована значительная доля креативного, трудового населения страны, которое определяет формирование развитие экономики государства. Экономический кризис, снижения производств и качества городской жизни ставит задачи перед Правительством результативной структурного введения экономики, в том числе и ЖКХ;

— подача чистой воды в квартиру каждого горожанина один из часто не решенных проблем, на который влияет фактор в целях экономии коммунальных предприятий не постоянная диагностика водопроводных сетей и систем их обслуживания, не использование методов экологической очистки воды, инновационных технологий защиты подземные водопроводы и коммуникации, использование не надежных и долговечных материалов при производстве водопроводных труб;

— создание структуры введения городского хозяйства регионов был начат в период командной системы введения экономики, т.е. в период СССР, что противоречит рыночным отношениям, так как данная структура введения была не направлена на эффективную конкурентную среду в ЖКХ, в связи с чем возникли существенные перегибы, такие как: количественно-качественного преобразования отношений с внешним рынком, связанная с развитием не только с традиционными партнерами стран СНГ, но и рынками других мировых держав; выделение больших средств для развития экономики городов и других социальных проектов (демилитаризация экономики), но отдачи и полного удовлетворения населения от них пока нет;

- на этапах проектирования и далее, при введении многоквартирных домов часто не соблюдены различные условия для комфортное проживание разных категорий людей: многодетных семей, инвалидов, пожилых людей;

- создание городского свободных рынков частной, государственной собственности, предпринимательства, конкуренции, что привело к изменению спроса и предложения на рынке недвижимости, а значит и введения городского хозяйствования на различных уровнях бедности и богатства.

В современном этапе трансформирования ЖКХ существуют два направления реформирования городских предприятий. Особое внимание, хотелось бы подчеркнуть, что для снижения бюджета, повышения экономических результатов государственные городские хозяйства стремятся за счет постепенной передачи убытков от финансирования городских предприятий на плечи потребителей с помощью роста тарифов своих коммунальных услуг. Однако в этом направлении есть серьезные недостатки: в итоге за счет роста цен на услуги и возмещения убытков у данных предприятий больше нет стимулов, чтобы повысить, предоставляемые качественные услуги, и в результате у населения появится резкое увеличение тарифов, но качество услуг остается прежним. Таким образом, предприятиям городского хозяйствования нужно активизировать меры по повышению качества своей деятельности.

Необходимо демонополизировать рынки оказанных услуг, повышения конкуренции между субъектами хозяйствования разных форм собственности, что позволит сэкономить ресурсы, а также постепенное повышение тарифов, что тоже является частью жилищно-коммунальных преобразований.

В рыночных условиях важно ценообразование на коммунальные услуги; иногда цены на услуги могут отличаться в зависимости от поставщика услуг. Эта ситуация порождает необходимость регулирования стоимости основных ЖКУ в государстве и городе уровня. Постоянный рост цен на свои услуги городских предприятий – не эффективное решение реформы, так как основная цель модернизации ЖКХ - повышение качества услуг населению города [2].

Изучив основные факторы, влияющие на современное состояние ЖКХ, можно с уверенностью утверждать, что модернизация ЖКХ и жилищного фонда, благоустройство качество инфраструктуры, включая для бедных и неформальных городских поселений, правильное планирование городских территорий, предотвращающее неконтролируемое расширение городов, гарантирующее права на владение недвижимостью для городского населения - основные направления экономической Женевская хартия.

Список использованных источников

1. Ряховская А. Н. Антикризисное управление жилищно-коммунальным хозяйством муниципальных образований (вопросы теории, методологии и практики). - М.: ИПК госслужбы, 2013.

2. О жилищном фонде / Статистический сборник / на казахском и русском языках / Нұр-Сұлтан 2021., с. 80; URL:<http://stat.gov.kz>

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА ОХРАНЫ ЗДОРОВЬЯ НАСЕЛЕНИЯ: СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ

Турдалы Бабыр Жанайдарулы

b.turrdaly@mail.ru

Магистрант , Государственное и местное управление , Есил университет .

Аннотация: В статье рассматриваются актуальные проблемы государственной политики в области охраны здоровья населения Казахстана. Проведен анализ состояния системы здравоохранения, выделены основные проблемы, такие как кадровый дефицит, недостаточное финансирование и неравномерность доступности медицинских услуг. Представлен международный опыт решения схожих проблем, включая примеры из Германии, Эстонии и Канады. Предложены возможные пути улучшения системы здравоохранения, включая модернизацию инфраструктуры, развитие кадрового потенциала, усиление профилактической направленности и внедрение цифровых технологий. Сделан вывод о необходимости дальнейших исследований для повышения эффективности государственной политики в данной области.

Ключевые слова: здравоохранение, государственная политика, Казахстан, профилактика, телемедицина, кадровый потенциал, модернизация, финансирование.

Введение. Государственная политика в области охраны здоровья населения является важнейшим элементом социальной и экономической стабильности общества. В условиях глобальных вызовов, таких как пандемии, старение населения, неравномерность в доступе к медицинским услугам и рост хронических заболеваний, роль государственной поддержки в организации системы здравоохранения существенно возрастает. Актуальность исследования обусловлена необходимостью анализа текущей эффективности государственных мер в области здравоохранения и поиска оптимальных решений для повышения качества и доступности медицинской помощи.

На сегодняшний день состояние системы здравоохранения характеризуется как позитивными изменениями, так и значительными проблемами. Среди успехов можно отметить развитие программ цифровизации и модернизации медицинской инфраструктуры, снижение смертности от ряда заболеваний. Однако остаются нерешёнными вопросы кадрового дефицита, территориальной диспропорции в доступе к медицинской помощи, а также недостаточной профилактической направленности государственной политики. Эти факторы оказывают негативное влияние на общее состояние здоровья населения и требуют немедленного внимания со стороны государственных органов.

Основная цель данной статьи заключается в анализе текущего состояния государственной политики охраны здоровья населения, выявлении её ключевых проблем и формировании предложений по их решению. Для достижения поставленной цели в работе использованы следующие задачи:

1. анализ существующей нормативно-правовой базы в области здравоохранения;
2. выявление ключевых проблем и факторов, ограничивающих эффективность политики;
3. изучение лучших практик зарубежного опыта и возможностей их адаптации;
4. разработка рекомендаций по улучшению государственной политики.

Методологическая основа исследования включает обзор современной научной литературы, анализ законодательных актов и государственных программ, изучение статистических данных о состоянии системы здравоохранения, а также сравнительный анализ международного опыта. Такой подход позволяет всесторонне осветить проблему и предложить практически значимые решения.

Настоящее исследование представляет собой попытку оценить эффективность государственной политики в охране здоровья населения и выявить направления её дальнейшего совершенствования.

Основная часть. Система охраны здоровья населения в Казахстане является важной частью государственной социальной политики, направленной на обеспечение граждан качественной и доступной медицинской помощью. Финансирование здравоохранения в Казахстане в последние годы демонстрирует позитивную динамику, однако его доля в ВВП остается на уровне около 3–4%, что ниже среднего показателя развитых стран. Значительные ресурсы направляются на реализацию государственной программы развития здравоохранения «Денсаулық» и других стратегических инициатив, целью которых является модернизация инфраструктуры, улучшение качества медицинских услуг и повышение доступности медицинской помощи [1].

Организация медицинской помощи в Казахстане включает три основные направления: первичную медицинскую помощь, специализированные услуги и профилактические меры. Первичная медицинская помощь играет важную роль, так как является основой здравоохранения, обеспечивая доступность медицинских услуг в амбулаторно-поликлиническом звене. Однако нехватка врачей и специалистов, особенно в сельской местности, остаётся актуальной проблемой. Специализированная медицинская помощь активно развивается благодаря внедрению высокотехнологичных методов лечения и созданию современных медицинских центров, таких как Национальный научный кардиохирургический центр. Однако доступ к этим услугам зачастую ограничен в регионах из-за территориальных диспропорций. Профилактическая медицина, включая вакцинацию и программы диспансеризации, получила новое развитие, особенно в условиях пандемии COVID-19. Тем не менее, уровень вовлечённости населения в профилактические мероприятия остаётся недостаточным.

Реформы в здравоохранении Казахстана направлены на улучшение эффективности системы. Одним из ключевых направлений стало внедрение цифровизации, включая развитие электронных медицинских карт и платформ, таких как eHealth. Эти инициативы способствуют упрощению доступа к медицинским услугам и повышению их прозрачности. Оптимизация медицинских учреждений также стала важным этапом реформ, включающим укрупнение больниц и развитие кластерной модели, однако такие изменения иногда вызывают критику со стороны населения, особенно в малонаселённых районах, где доступ к медицине стал сложнее.

Несмотря на сохраняющиеся вызовы, система здравоохранения Казахстана демонстрирует значительные достижения. Внедрение инновационных технологий, таких как роботизированная хирургия и молекулярная диагностика, снижение уровня материнской и детской смертности, а также создание национальной сети перинатальных и кардиологических центров являются примерами успешных реформ. Однако для дальнейшего развития требуется укрепление кадрового потенциала, повышение финансирования отрасли и устранение неравномерности в доступе к медицинским услугам между городскими и сельскими районами.

Государственная политика здравоохранения Казахстана сталкивается с рядом проблем, ограничивающих её эффективность. Основной из них является недостаточное финансирование, что ведёт к устареванию инфраструктуры и кадровому дефициту, особенно в сельской местности, где нехватка врачей наиболее острая [2].

Серьёзной проблемой остаётся неравномерность доступности медицинских услуг между городом и селом. Жители отдалённых регионов часто лишены качественной медицинской помощи из-за недостатка учреждений и оборудования. Реализация профилактических программ также сталкивается с трудностями: низкий охват населения, слабая информированность и недостаток ресурсов ограничивают эффективность мероприятий по диспансеризации и вакцинации. Кроме того, наблюдаются сбои в выполнении национальных стратегических планов и низкая эффективность административных механизмов, что приводит к слабой координации и медленной реализации реформ.

Таблица 1 – Международный опыт и выгоды для Казахстана

Аспект	Описание	Примеры стран	Потенциальные выгоды для Казахстана
Сравнительный анализ с системами здравоохранения других стран	Сравнение ключевых характеристик, таких как уровень финансирования, качество медицинских услуг и доступность помощи в странах с развитой системой здравоохранения.	Германия, Великобритания, Эстония	Повышение уровня финансирования здравоохранения, улучшение качества и доступности медицинских услуг, адаптация страховых моделей.
Успешные примеры решения схожих проблем	Примеры успешных инициатив, направленных на повышение доступности и качества медицинской помощи, внедрение технологий и профилактических программ.	Канада (мобильные клиники), Эстония (цифровизация), Южная Корея (профилактика)	Улучшение медицинской инфраструктуры, увеличение охвата профилактическими программами, внедрение передовых технологий.
Возможности применения зарубежного опыта в Казахстане	Применение таких практик, как телемедицина, цифровизация услуг, улучшение первичной помощи и обучение медицинского персонала.	Эстония (цифровизация), Великобритания (первичная помощь), Швеция (образование кадров)	Повышение доступности медицинской помощи в отдалённых районах, развитие квалифицированного персонала, рост цифровизации системы здравоохранения.

Примечание: * Составлено автором на основе данных из источника [3].

Для решения актуальных проблем здравоохранения в Казахстане требуется реализация комплексных мер, направленных на укрепление системы. Одним из ключевых направлений является укрепление кадрового потенциала. Это включает разработку образовательных программ для подготовки медицинских специалистов, предоставление стипендий и грантов для студентов медицинских вузов, а также создание стимулов для привлечения врачей в сельскую местность, таких как субсидии на жильё и повышение зарплат. Кроме того, необходимо организовать регулярное повышение квалификации специалистов и внедрение лучших международных практик в обучении.

Инвестиции в инфраструктуру и оборудование также играют важную роль. Модернизация больниц и клиник, оснащение их современным оборудованием, строительство новых медицинских объектов в удалённых регионах создадут условия для более качественной диагностики и лечения. Особое внимание следует уделить развитию высокотехнологичной медицинской помощи и телемедицины, которые обеспечат доступность услуг даже в самых удалённых районах [4].

Повышение доступности медицинской помощи для населения требует создания мобильных клиник, улучшения транспортной инфраструктуры и оптимизации распределения медицинских учреждений по регионам. Это позволит устранить существующие диспропорции между городом и селом, обеспечив равный доступ к медицинским услугам.

Для эффективного использования ресурсов важно разработать более прозрачные механизмы финансирования. Это предполагает внедрение современных моделей финансирования, мониторинг распределения средств и оценку эффективности расходов, что обеспечит справедливое распределение финансовых ресурсов между регионами и учреждениями.



Рис. 1- Комплексные меры здравоохранения

Усиление профилактической направленности политики также является приоритетным направлением. Необходимо расширить охват населения профилактическими мероприятиями, такими как диспансеризация и вакцинация, а также проводить образовательные кампании, направленные на пропаганду здорового образа жизни [5]. Эти меры помогут снизить нагрузку на систему здравоохранения за счёт предотвращения заболеваний. Комплексная реализация этих мер станет основой для дальнейшего развития здравоохранения в Казахстане, повышения его качества и доступности.

Заключение. Система охраны здоровья населения в Казахстане, несмотря на достигнутые успехи, такие как развитие цифровизации, повышение качества специализированной помощи и снижение ряда показателей смертности, по-прежнему сталкивается с серьёзными вызовами. Основные проблемы включают недостаточное финансирование, кадровый дефицит, неравномерность доступности медицинских услуг между регионами и слабую профилактическую направленность государственной политики. Эти факторы ограничивают эффективность здравоохранения и его способность обеспечивать равный доступ к качественной медицинской помощи.

Для улучшения ситуации необходимо сосредоточить усилия на нескольких ключевых направлениях. Во-первых, требуется усиление кадрового потенциала через реформу системы медицинского образования, внедрение стимулов для специалистов и повышение их квалификации. Во-вторых, значительные инвестиции в модернизацию инфраструктуры и внедрение высоких технологий помогут повысить качество и доступность медицинской помощи, особенно в отдалённых регионах. В-третьих, следует развивать более прозрачные механизмы финансирования и перераспределения средств, чтобы обеспечить их эффективное использование. Наконец, необходимо усилить профилактическую направленность политики, расширив охват населения диспансеризацией и вакцинацией, а также проводя информационные кампании по пропаганде здорового образа жизни.

Однако предлагаемые меры требуют глубокого научного и практического обоснования. Призыв к дальнейшим исследованиям в этой области включает изучение опыта других стран, анализ успешных программ и разработку адаптированных к местным условиям решений. Это поможет построить более эффективную систему здравоохранения, способную отвечать вызовам времени и улучшать качество жизни населения Казахстана.

Список использованных источников

1. Национальный доклад по здравоохранению Казахстана. Статистика и основные показатели системы здравоохранения, 2021 год // Министерство здравоохранения Республики Казахстан. – Астана: МЗ РК, 2021. – С. 34–50.
2. Smith, P., Anell, A., Busse, R., et al. Health system performance comparison: An agenda for policy, information, and research // WHO Regional Office for Europe. – 2020. – Vol. 10(3). – P. 25–40.
3. OECD Health Statistics 2022. Financing Health Systems: Comparative Analysis. – Paris: OECD Publishing, 2022. – P. 78–90.
4. Всемирная организация здравоохранения. Доклад о состоянии здравоохранения в мире. – Женева: ВОЗ, 2022. – С. 120–135.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.

¹ Токмурзин Бексултан, ² Абауова Гульжан Мейрамовна

¹ Магистрант 1 курса ОП «Экономика»

² К.э.н., доцент

Учреждение «ESIL University», г. Астана.

Аннотация. В статье рассматриваются теоретические аспекты конкурентоспособности предприятия, включая основные подходы к ее изучению, ключевые факторы и современные вызовы, с которыми сталкиваются предприятия и организации в условиях перехода к новым технологиям, цифровизации и глобализации. Особое внимание уделено роли инноваций, стратегического управления и технологий, таких как искусственный интеллект и управление большими данными, в обеспечении конкурентных преимуществ. Приводятся примеры успешных практик и моделей повышения конкурентоспособности.

Ключевые слова: конкурентоспособность, инновации, стратегическое управление, цифровизация, конкурентные преимущества, факторы успеха.

В условиях глобализации и стремительных изменений мировой экономики конкурентоспособность предприятия становится важнейшим условием его выживания и роста. Постоянное усиление конкуренции требует от компаний поиска эффективных, отличительных решений для сохранения лидирующих позиций на рынке. Особую актуальность тема приобретает в контексте цифровизации, которая открывает перед предприятиями новые возможности, но и требует адаптации к изменениям. Использование инноваций, искусственного интеллекта (ИИ), больших данных (Big Data) и других современных технологий стало неотъемлемой частью стратегий многих организаций.

Задачей данной статьи является анализ теоретических основ конкурентоспособности, рассмотрение факторов, влияющих на ее формирование, и изучение перспективных подходов для ее повышения.

В современном мире стремительные изменения в экономике и технологиях ставят перед предприятиями сложные задачи: как удержаться на рынке, опережая конкурентов, и как адаптироваться к новым вызовам. Конкурентоспособность перестала быть лишь результатом экономической стабильности — она стала показателем способности компании развиваться в условиях неопределенности. Стоит также учитывать, что повышение конкурентоспособности

отдельных предприятий имеет широкие последствия. Одним из основополагающих принципов конкурентоспособности предприятия является его уникальность и индивидуальность, которая может проявляться в высоком профессионализме рабочих и специалистов. Постоянное повышение их квалификации, внедрение современных технологий и участие в профессиональных мероприятиях позволяет предприятию выделяться на фоне конкурентов. Кроме того, для достижения устойчивой конкурентоспособности важным фактором является повышение инвестиционной привлекательности как компании, так и страны в целом. Создание благоприятных условий для инвесторов, включая прозрачность ведения бизнеса, налоговые льготы и правовую защиту, способствует привлечению финансовых ресурсов. Также немаловажную роль играет развитие инфраструктуры. Современные логистические сети, доступ к энергоносителям и цифровым технологиям являются ключевыми факторами, обеспечивающими гибкость и устойчивость предприятий в условиях постоянно меняющегося рынка. Как подчеркнул Президент Республики Казахстан Касым-Жомарт Кемелевич Токаев в своём Послании 2024 года, стратегическим приоритетом для страны является развитие транспортно-логистического сектора. Благодаря выгодному расположению Казахстана в центре Евразии, это направление представляет собой значительное конкурентное преимущество. Президент отметил, что инвестиции в транспортную инфраструктуру неизбежно окупятся, способствуя экономическому росту и укреплению позиций страны на международной арене [1]. Кроме того, успешная адаптация и развитие бизнеса играют важную роль в обеспечении макроэкономической устойчивости, что, в свою очередь, повышает международный рейтинг Казахстана и создает условия для долгосрочного прогресса. Президент также акцентировал внимание на важности последовательного повышения престижа рабочих профессий и специалистов различных отраслей, что является неотъемлемой частью формирования конкурентоспособной экономики и устойчивого развития страны [1].

В зависимости от направления науки, определения конкуренции и конкурентоспособности предприятия трактуются по-разному оценивается и исходит из различных потребностей, отражая специфику подходов каждой дисциплины. Например, в экономической науке конкуренция рассматривается как процесс взаимодействия субъектов рынка, направленный на достижение лучших условий для производства, продажи и потребления товаров и услуг (М. Портер) [2]. По словарю С. Ожегова конкурентоспособность – это «способность выдержать конкуренцию, противостоять конкурентам» [3], т.е. понятие также связывается с конкуренцией и имеет те же признаки, что и совокупность конкурирующих субъектов между собой. В толковом терминологическом словаре-справочнике понятие конкурентоспособности выделяется в виде «способности продукции соответствовать сложившимся требованиям данного рынка на рассматриваемый период» [4]. Это означает, что конкурентоспособность обладает временной характеристикой, а также соответствующими признаками в зависимости от конкретной рыночной потребности. В наиболее известном словаре банковских и финансово-экономических терминов под редакцией Н. Мамырова рассматривается понятие конкуренции, которое основано на «состязательности на рынке» [5]. Исходя из этого понимания автором выделяется значительное множество видов конкуренции, таких как «конкуренция в открытую, конкуренция неценовая, конкуренция свободная, конкуренция совершенная, конкуренция чистая, конкуренция ценовая» [5].

Подобные подходы предоставляют возможность не только классифицировать типы и виды конкуренции, но и определить различные формы такого ключевого аспекта, как конкурентоспособность.

С точки зрения управления, конкуренция — это процесс стратегического соперничества за ресурсы, клиентов и рыночные позиции, в рамках которого предприятия стремятся создать устойчивые конкурентные преимущества (Д. Аакер) [6]. Конкурентоспособность предприятия также имеет многогранное значение. В экономическом контексте это способность компании производить продукцию, которая превосходит предложения конкурентов по цене, качеству и другим характеристикам (Г.В. Савицкая) [7]. В

стратегическом управлении конкурентоспособность определяется как способность предприятия разрабатывать и реализовывать эффективные стратегии, обеспечивающие долгосрочную устойчивость на рынке (Б.А. Аникин) [8]. Особое место в современных подходах к конкурентоспособности занимают технологические, социальные и экологические аспекты. В условиях цифровизации и глобализации ключевыми факторами конкурентоспособности становятся инновации, уровень автоматизации, внедрение искусственного интеллекта и соблюдение принципов устойчивого развития. Как отмечал М. Портер, развитие конкурентных преимуществ на уровне предприятий оказывает прямое влияние на конкурентоспособность экономики страны [9].

В экономической литературе наибольшее признание получил подход, который разделяет все факторы конкурентоспособности организации на две основные группы в зависимости от способности предприятия оказывать на их влияния. Это внешние и внутренние факторы.

Внешние факторы — это те, на которые предприятие может повлиять лишь в ограниченной степени. К ним относятся:

- Научно-технические.
- Международные.
- Культурные.
- Политические.
- Правовые.
- Социально-демографические.
- Экономические.

Внутренние факторы, напротив, находятся в полном контроле руководства предприятия. Эти факторы являются объективными критериями, которые определяют возможности организации в обеспечении ее конкурентоспособности. К внутренним факторам можно отнести:

- Управленческие.
- Информационные.
- Технологические.
- Маркетинговые.
- Производственные.
- Экологические.

Таблица 1. Внутренние и внешние факторы конкурентоспособности

Категория	Факторы
Внутренние факторы	Качество продукции и услуг
	Инновации и технологические возможности
	Ресурсы и способности компании
	Организационная структура и корпоративная культура
Внешние факторы	Экономические условия (инфляция, валютные колебания и т.д.)
	Политическая и правовая среда
	Конкуренция на рынке
	Технологические изменения
	Социальные и культурные изменения

Таким образом, конкурентоспособность предприятия представляет собой совокупность характеристик самого хозяйствующего субъекта, а также характеристик внешней среды, которые влияют на его деятельность. Важно отметить, что факторы могут оказывать как положительное, так и отрицательное воздействие на конкурентоспособность.

Положительные факторы становятся конкурентными преимуществами предприятия, в то время как отрицательные — конкурентными проблемами.

Экономисты А. Олливе, А. Дайан и Р. Урсе выделяют восемь ключевых факторов конкурентоспособности предприятия, которые учитывают как внутренние, так и внешние условия.

1. Концепция продукции — основа деятельности предприятия, определяющая его подход к разработке и производству товаров.
2. Качество продукции — соответствие продукции высокому уровню, аналогичному товарам-лидерам на рынке.
3. Цена продукции — стоимость товара с учетом возможных наценок и рыночной конкуренции.
4. Финансовое состояние предприятия — учет как собственных, так и заемных средств, необходимых для стабильного функционирования бизнеса.
5. Торговая деятельность — оценка коммерческих методов и средств, используемых предприятием для реализации своей продукции.
6. Послепродажное обслуживание — услуги, обеспечивающие удовлетворение потребностей клиентов после покупки, способствующие созданию базы постоянных клиентов.
7. Внешняя торговля — управление отношениями с государственной властью, средствами массовой информации и общественным мнением для укрепления репутации предприятия.
8. Предпродажная подготовка продукции — способность предприятия предвидеть потребности потенциальных покупателей и убедить их в своих уникальных возможностях удовлетворить эти потребности.

Оценка конкурентных возможностей организации по вышеназванным факторам позволяет сформировать «многоугольник конкурентоспособности предприятия. За счет изображения на одном графике уровней значений различных факторов конкурентоспособности для различных хозяйствующих субъектов становится возможным осуществление анализа их конкурентоспособности по разным факторам по итогам данного анализа могут быть выявлены сильные и слабые стороны организации.

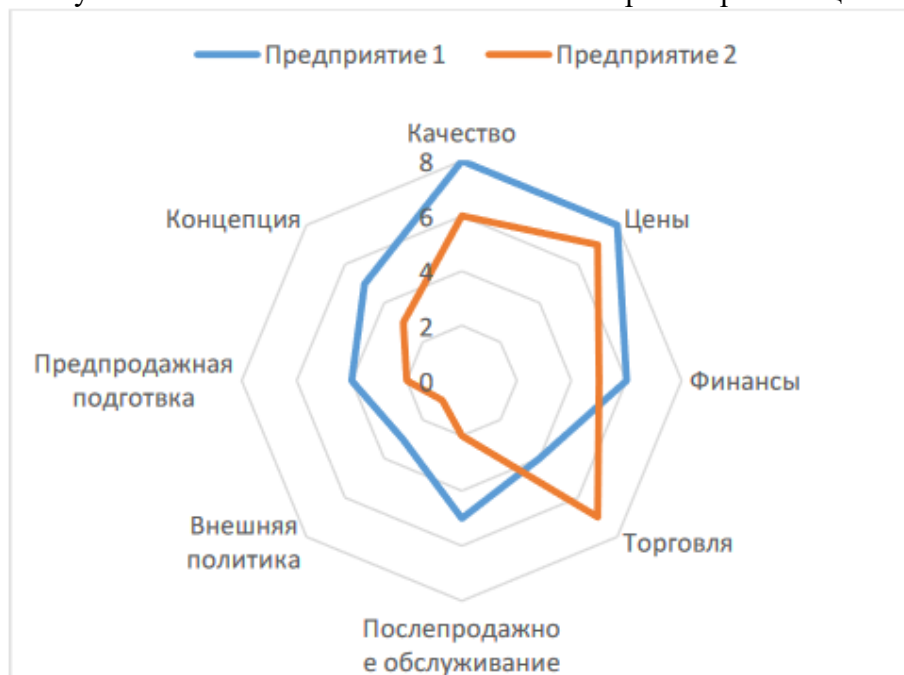


Рисунок 1 – Многоугольник конкурентоспособности предприятия А. Олливе, А. Дайан и Р. Урсе.

Конкурентоспособность предприятия представляет собой многогранный и динамичный процесс, зависящий как от внутренних, так и от внешних факторов. В условиях глобализации и стремительных изменений мировых рынков обеспечение устойчивой конкурентоспособности требует внедрения инновационных технологий, стратегического планирования и постоянной адаптации к меняющимся условиям. Одним из ключевых факторов конкурентоспособности является инновационность. Внедрение современных технологий, таких как искусственный интеллект и автоматизация, позволяет улучшать качество продукции, расширять ассортимент и создавать новые рынки. Исследования McKinsey (2023), [10], подтверждают, что компании, активно инвестирующие в инновации, увеличивают свою рыночную долю на 15–20%. Не менее важен аспект эффективности использования ресурсов. Компании, которые оптимизируют процессы и снижают издержки без ущерба для качества, достигают значительного роста производительности. Например, Toyota, применяя методологию Lean Production, [11] повысила производительность и снизила затраты, что стало образцом для многих предприятий. Устойчивость рыночных позиций также играет значимую роль. Компании, такие как Coca-Cola, на протяжении уже десятилетия сохраняют свои лидирующие позиции благодаря сильному бренду и глобальному присутствию. Это подчеркивает, что конкурентоспособность больше не ограничивается только экономическими факторами, такими как цена или качество. Современные вызовы требуют акцента на инновации, устойчивое развитие и адаптацию к требованиям потребителей.

Подводя итоги конкурентоспособность — это не просто задача для отдельных компаний, а стратегический вызов современности. Компании, которые осваивают новые технологии, разрабатывают гибкие модели управления и следуют принципам устойчивого развития, закладывают прочную основу для долгосрочного успеха. Что в свою очередь создаёт основу для устойчивого развития целой страны и повышения ее конкурентоспособности на мировой арене.

Список литературы

1. Послание Главы государства Касым-Жомарта Токаева народу Казахстана «Справедливый Казахстан: закон и порядок, экономический рост, общественный оптимизм» - <https://www.akorda.kz/ru/poslanie-glavy-gosudarstva-kasym-zhomarta-tokaeva-narodu-kazahstana-spravedlivyy-kazahstan-zakon-i-poryadok-ekonomicheskij-rost-obshchestvennyy-optimizm-285014>
2. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов. — М.: Альпина Паблишер, 2016.
3. Ожегов С.И. Словарь русского языка: 70000 слов / под ред. Н.Ю. Шведовой. — 22-е изд. — М.: Рус. яз., 2000. — 921 с.
4. Маркетинг: Толковый терминологический словарь-справочник. — М.:Инфоконт, Медсервис Интернешнл, 2001. — 224 с.
5. Словарь банковских и финансово-экономических терминов / Под ред. д.э.н., проф. Н.К. Мамырова. — Алматы: Экономика, 2009. — 712 с
6. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление. — М.: Олимп-Бизнес, 2017.
7. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. — Минск: Новое знание, 2020.
8. Аникин Б.А. Логистика и управление цепями поставок. — М.: Инфра-М, 2021.
9. Портер М. Конкурентное преимущество стран. — М.: Альпина Паблишер, 2020.
10. McKinsey & Company (2023). "Innovation and its Impact on Market Leadership". <https://www.mckinsey.com>
11. Toyota Global Site. "Lean Production System". <https://global.toyota>

РОЛЬ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РАЗВИТИИ РЕСТОРАННОГО МАРКЕТИНГА В КАЗАХСТАНЕ

Алимгажинов Дидар, Галиева А.Х.

магистрант

2 курса ОП «Маркетинг»

д.э.н., профессор

Учреждение «ESIL University», г. Астана

Аннотация. В статье рассмотрена роль цифровых технологий в развитии ресторанного маркетинга в Казахстане. Особое внимание уделено применению онлайн-платформ, социальных сетей, Big Data и искусственного интеллекта (далее ИИ), которые способствуют повышению конкурентоспособности ресторанного бизнеса. Включены подробные данные, аналитика, таблицы и прогнозы, освещающие текущую ситуацию и перспективы и представлены выводы с обоснованием.

Ключевые слова: цифровизация ресторанного бизнеса, ресторанный маркетинг, Big Data, искусственный интеллект персонализация услуг, онлайн-заказы, социальные сети.

Цифровизация бизнеса представляет собой один из ключевых факторов роста экономики, особенно в странах с развивающимся рынком, таких как Казахстан. В условиях глобализации и увеличения мобильности потребителей рестораны сталкиваются с необходимостью внедрения инновационных технологий для привлечения и удержания клиентов.

Ресторанный бизнес, как отмечает Тусупбаева А.К., стал одной из наиболее восприимчивых к инновациям отраслей, что объясняется его гибкостью и потребностью постоянно адаптироваться к меняющимся запросам клиентов [1]. Важной задачей является не только внедрение цифровых инструментов, но и их интеграция в повседневные бизнес-процессы, что позволяет оптимизировать маркетинговую стратегию и повысить прибыльность бизнеса.

Современный ресторанный маркетинг невозможно представить без цифровых технологий. Они обеспечивают рестораны инструментами для коммуникации с клиентами, анализа данных и оптимизации процессов.

Социальные платформы, такие как Instagram, TikTok и Facebook, являются основными каналами для продвижения ресторанов. Контент, созданный с акцентом на визуальную составляющую, позволяет не только привлекать новых клиентов, но и формировать устойчивую лояльность.

По данным исследования, в 2023 году более 85% ресторанов в Казахстане активно использовали социальные сети как основной маркетинговый инструмент [2]. Визуально ориентированные платформы позволяют создавать уникальный имидж, проводить рекламные кампании и взаимодействовать с целевой аудиторией.

Big Data предоставляет ресторанам возможность анализа данных о потребительских предпочтениях. Это позволяет формировать персонализированные предложения, улучшать обслуживание и повышать уровень удовлетворенности клиентов.

Как отмечает Нигматуллина М.Ж., использование данных о потребительском поведении способствует оптимизации рекламных кампаний, увеличению среднего чека и удержанию постоянных клиентов [3].

ИИ активно внедряется в ресторанный бизнес для автоматизации рутинных процессов. Например, чат-боты позволяют клиентам быстро и удобно оформить заказ, уточнить детали меню или забронировать столик.

Таким образом мы видим, что использование цифровых инструментов в ресторанном маркетинге Казахстана становится стандартом. С увеличением числа пользователей социальных сетей и развитием аналитических платформ уровень персонализации и

автоматизации достиг 75% к 2023 году, что создает конкурентное преимущество для ресторанов [3].

Рост внедрения цифровых технологий в ресторанной отрасли сопровождается значительным увеличением числа предприятий, использующих автоматизацию (Таблица 1).

Таблица 1. Использование цифровых технологий в ресторанах Казахстана (2018–2023 гг.)	
Год	Процент ресторанов, использующих технологии
2018	35%
2019	45%
2020	55%
2021	65%
2022	75%
2023	85%
Примечание: Составлено по источнику [3].	

Согласно данным Комитета по статистике МНЭ РК, в крупных городах, таких как Алматы, Астана и Шымкент, уровень цифровизации бизнеса выше, чем в регионах. Это связано с более развитой инфраструктурой, высоким уровнем технического оснащения и плотностью населения, что создает благоприятные условия для внедрения инновационных технологий [3]. Эти мегаполисы служат центрами инноваций, где рестораны активно тестируют и применяют современные цифровые решения, способные удовлетворить разнообразные запросы клиентов.

По прогнозам, к 2025 году доля ресторанов, использующих цифровые технологии, достигнет 95%. Такой высокий уровень интеграции позволит значительно улучшить операционные процессы, минимизировать затраты и увеличить оборот ресторанного рынка на 30%, что эквивалентно приблизительно 12 млрд тенге. Эти показатели являются отражением растущей важности цифровизации как ключевого инструмента повышения конкурентоспособности в ресторанном бизнесе [4]. Расширение использования цифровых платформ и автоматизированных решений станет основой для устойчивого роста индустрии.

Данный анализ показал, что внедрение цифровых технологий в ресторанном бизнесе Казахстана растет стремительными темпами, достигая 85% в 2023 году. Этот показатель демонстрирует высокую адаптивность бизнеса к изменениям в потребительских предпочтениях. Ожидается, что развитие инфраструктуры и дальнейшая цифровизация, поддерживаемая государственными инициативами, такими как "Цифровой Казахстан", повысят этот показатель до 95% к 2025 году. Это подтверждает стратегическую значимость цифровых технологий для развития отрасли.

Цифровые технологии существенно изменили способ взаимодействия ресторанов с клиентами. Платформы для доставки еды, такие как Glovo и Wolt, не только увеличили доступность ресторанов, но и значительно расширили их аудиторию, включая удаленные районы и маломобильные группы населения. По данным опроса, проведенного среди 1000 потребителей, 68% клиентов предпочитают делать заказы через мобильные приложения [5]. Этот тренд усиливает значимость разработки удобных и функциональных цифровых решений.

Индивидуальный подход к клиентам становится ключевым фактором успеха. Благодаря цифровым инструментам рестораны используют данные о предпочтениях клиентов для создания уникальных блюд, формирования целевых акций и внедрения персонализированных программ лояльности. Например, сегментация клиентской базы и анализ покупательского поведения позволяют предлагать специализированные предложения, что значительно повышает удовлетворенность клиентов.

Программы лояльности, интегрированные с цифровыми платформами, позволяют ресторанам эффективно удерживать клиентов. Согласно исследованию, более 60% посетителей предпочитают рестораны, предлагающие программы лояльности, доступные через мобильные приложения. Эта тенденция демонстрирует, как важна интеграция технологий для удержания существующей клиентуры и привлечения новой аудитории [6].

Это доказывает, что цифровизация улучшает потребительский опыт, увеличивая лояльность и удобство клиентов. Более 68% заказов в Казахстане уже осуществляется через мобильные платформы, что доказывает значимость цифровых решений для ресторанного бизнеса. Эти показатели отражают не только текущую динамику, но и стратегическую важность инвестиций в цифровую инфраструктуру.

Касаясь перспектив цифровизации ресторанного бизнеса, анализ трендов показывает, что цифровые технологии будут оказывать все большее влияние на развитие ресторанного маркетинга. К 2030 году прогнозируется, что 50% ресторанов будут использовать IoT для оптимизации процессов, таких как управление запасами, контроль качества продуктов и автоматизация логистических цепочек. Это позволит снизить издержки и повысить прозрачность процессов.

В ближайшем будущем виртуальная и дополненная реальность (AR/VR) могут стать новым стандартом для ресторанов, предлагая клиентам виртуальные туры по заведениям или визуализацию блюд перед заказом. Такие инновации позволят улучшить потребительский опыт, а также привлекать новую аудиторию, особенно среди молодежи.

Использование цифровых решений способствует продвижению экологических инициатив, таких как сокращение бумажных чеков и меню, автоматизация процессов утилизации отходов. Эти меры соответствуют глобальным трендам устойчивого развития и способствуют улучшению имиджа ресторанов [6].

Анализ трендов показывает, что цифровые технологии определяют будущее ресторанного маркетинга. Прогнозируемая интеграция IoT и VR создаст уникальные возможности для повышения качества услуг и взаимодействия с клиентами. Это, по расчетам экспертов, увеличит оборот ресторанной отрасли на 40% к 2030 году.

Подводя итоги этой работы, мы можем с уверенностью сказать, что ресторанный бизнес Казахстана переживает фазу активной цифровизации. Использование инновационных технологий позволяет ресторанам адаптироваться к требованиям современного рынка, повышать конкурентоспособность и привлекать новых клиентов. В будущем цифровизация продолжит оставаться ключевым драйвером развития отрасли, открывая новые возможности для роста и повышения эффективности бизнеса.

Список использованных источников

1. Тусупбаева А.К. Современные подходы к цифровой трансформации бизнеса. – Астана, 2023. – 256 с.
2. Нигматуллина М.Ж. Влияние цифровизации на маркетинговую стратегию ресторанного бизнеса. – 2023. – №4(28). – С. 45-54.
3. Комитет по статистике МНЭ РК. URL: www.stat.gov.kz (дата обращения: 12.04.2023).
4. Есимханова А.С. Перспективы применения Big Data в маркетинге предприятий общепита – 2022. – Т. 2. – С. 78-85.
5. Богатов Н.Б. *Как продвигать ресторан?* – М.: Ресторанные ведомости, 2018. – 160 с.
6. Хайкин М.М. *Экономика ресторанного бизнеса*. – М.: Академия, 2012. – 435 с.
7. Отчет ООН. Роль цифровизации в устойчивом развитии. URL: www.un.org (дата обращения: 01.10.2023).

ПРОЕКТИРОВАНИЕ И РАЗРАБОТКА ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ДЛЯ ПРИЕМА ДОКУМЕНТОВ ПОСТУПАЮЩИХ В ВУЗ

Көшімбек Динара Хақназарқызы

dkoshimbek@bk.ru

Информационные системы, 1 курс, Esil University

Аннотация. Мақалада университетке құжаттарды қабылдау процесін автоматтандыру үшін ақпараттық жүйені жобалау және әзірлеу қарастырылады. Жүйенің мақсаты қабылдау комиссиясының жұмысын оңтайландыру, өтінімдерді өңдеу уақытын қысқарту және келіп түскен құжаттарды есепке алу дәлдігін арттыру болып табылады. Дамудың негізгі кезеңдері, соның ішінде талаптарды талдау, технологияларды таңдау, архитектура мен интерфейсті жобалау және деректердің қауіпсіздігін қамтамасыз ету сипатталған. Жүйе өтінімдерді басқаруды, құжаттардың күйін бақылауды жеңілдетеді, сонымен қатар ақпаратты автоматты түрде тасымалдау үшін басқа білім беру платформаларымен біріктіріледі. Жүйені енгізу кезіндегі мүмкін проблемалар және оларды шешу жолдары қарастырылады. Нәтижесінде ЖОО-ның қабылдау комиссиясы жұмысының тиімділігін едәуір жақсартатын шешім ұсынылады.

Ключевые слова: автоматизация, информационные системы, технологии в образовании, интернет-платформа для абитуриентов, приемная комиссия, цифровизация образования, электронная подача документов.

Введение. Процесс приема документов в вуз является важнейшим этапом в организации образовательной деятельности. Он включает в себя множество этапов: подачу заявлений, проверку документов, их сортировку, хранение и передачу в соответствующие подразделения. В традиционных условиях этот процесс часто сопряжен с трудоемкими операциями, высокой вероятностью ошибок и задержками, что влияет на эффективность работы приемной комиссии и качество обслуживания абитуриентов.

В связи с этим становится необходимым внедрение информационной системы, которая автоматизирует весь цикл приема документов, улучшает управление заявками и повышает прозрачность процесса. Разработка такой системы позволяет значительно сократить время обработки документов, минимизировать человеческий фактор, а также интегрировать процессы с другими информационными системами вуза.

Введение современной информационной системы способствует улучшению качества работы приемной комиссии, повышению ее эффективности и, как следствие, улучшению опыта абитуриентов. Это особенно важно в условиях растущей конкуренции среди образовательных учреждений и стремительного развития цифровых технологий.

Процесс приема документов в высшие учебные заведения (вуз) представляет собой важную и сложную задачу, включающую несколько этапов, от подачи заявлений абитуриентами до окончательной регистрации их в базе данных для дальнейшего участия в конкурсном отборе.

Эта система обработки документов играет ключевую роль в обеспечении бесперебойной работы приемной комиссии, однако в традиционном виде этот процесс зачастую сопровождается значительными трудностями, такими как высокая нагрузка на персонал, частые ошибки при обработке заявок, необходимость большого объема бумажной работы, а также сложность контроля над поступающими данными.

С развитием информационных технологий стало возможным существенно упростить и автоматизировать этот процесс с помощью специализированных информационных систем. Такие системы позволяют улучшить точность учета, ускорить процесс подачи и проверки документов, повысить прозрачность работы приемной комиссии и снизить риски человеческого фактора.

I. Проблемы традиционного подхода к обработке документов в вузах.

Роль информационных систем в процессе приема документов.

Традиционный процесс приема документов абитуриентов обычно включает в себя несколько этапов: подача документов, их проверка, регистрация, а также систематизация и хранение информации. Эти этапы требуют значительных временных и человеческих ресурсов.

Основными проблемами традиционного подхода являются:

1. **Ошибки при ручной обработке данных:** Вручную внесенные данные могут содержать опечатки, ошибки или неполную информацию, что затрудняет дальнейшую обработку.

2. **Задержки и перегрузка работников:** С увеличением числа абитуриентов приемная комиссия часто не успевает оперативно обработать все поступившие документы, что приводит к задержкам в принятии решений.

3. **Отсутствие прозрачности:** Поступающие документы могут теряться, а также бывает сложно отслеживать статус заявок абитуриентов.

4. **Неэффективность хранения данных:** В случае использования бумажных документов или простых электронных баз данных возникает необходимость в значительных усилиях для их хранения, а также в обработке запросов на доступ к информации.

Эти проблемы стимулируют потребность в более эффективных решениях, способных автоматизировать процесс и значительно улучшить качество обслуживания.

Для анализа и представления изменений в процессе проектирования и разработки информационных систем для приема документов в вузах Казахстана за последние 5-10 лет,

Год	Основные изменения/достижения	Технологические особенности	Роль государства	Особенности применения
2010	Начало внедрения первых электронных форм для подачи документов в отдельные университеты.	Использование простых веб-форм и баз данных для регистрации заявок.	Отсутствие централизованной государственной инициативы.	Преимущественно в крупных городах, не повсеместно.
2012	Начало разработки системы Е-gov для более широкого использования в образовательных учреждениях.	Первая версия системы Е-gov, улучшение интерфейса для подачи документов и управления заявками.	Поддержка со стороны Министерства образования и науки РК.	Появление первых пилотных проектов в крупных университетах и некоторых регионах.
2014	Внедрение системы «Кабинет абитуриента» в несколько университетов для подачи документов и проверки статус заявок.	Разработка и внедрение системы на базе электронных подписей и более сложных баз данных.	Стимулирование использования электронных сервисов для вузов.	Появление первых массовых электронных заявок.

2016	Развитие и Масштабирование «Кабинета абитуриента» в крупных вузах, интеграция с системой «E-gov».	Использование более продвинутых решений в области безопасности данных и криптографии.	Создание единой платформы для подачи заявлений.	Применение системы в ряде региональных вузов.
2018	Внедрение единой платформы для подачи документов в рамках единого информационного пространства — система «Мобильный абитуриент».	Мобильная версия системы, интеграция с системой госуслуг и образовательными порталами.	Поддержка государством на уровне Министерства образования.	Повсеместное распространение системы по всей стране.
2020	Массовый переход вузов Казахстана на дистанционное обучение и онлайн прием документов в условиях пандемии COVID-19.	Развитие и улучшение системы подачи документов, увеличение нагрузки на серверы, работа в условиях высокого трафика.	Интенсивная поддержка и развитие цифровизации госуслуг.	Переход на полностью онлайн-платформы для приема документов.
2022	Повышение автоматизации и интеграции с другими государственными и образовательными платформами.	Внедрение Искусственного интеллекта для проверки правильности подачи документов и улучшение персонализированного подхода.	Госпрограммы по цифровизации образования.	Автоматизация большого Количества Этапов обработки заявок.
2024	Совершенствование функционала платформы для подачи заявлений, улучшение пользовательского интерфейса и безопасности данных.	Использование Блокчейн технологий для обеспечения безопасности данных и повышения прозрачности.	Интенсивная поддержка со стороны государства.	Универсальные решения для всех вузов Казахстана, интеграция с международным и платформами.

- **2010 год:** Этот период характеризуется первыми шагами в цифровизации процесса подачи документов. В это время в Казахстане только начинают развиваться электронные сервисы в сфере образования, и их использование ограничивается несколькими крупными вузами.
- **2012-2014 годы:** На фоне появления системы E-gov началась интеграция электронных сервисов с государственными платформами, что стало важным шагом для улучшения доступности и прозрачности процесса приема документов.
- **2016-2018 годы:** Появление и распространение системы «Кабинет абитуриента» в крупных вузах Казахстана позволило значительно повысить эффективность и доступность процесса подачи документов. В это время система уже активно используется абитуриентами по всей стране.

- **2020 год:** Пандемия COVID-19 значительно ускорила процесс перехода в онлайн, и все университеты Казахстана массово начали использовать цифровые платформы для подачи документов. В этот период также происходит значительное увеличение нагрузок на информационные системы, что стимулирует дальнейшее совершенствование технологий.
- **2022-2024 годы:** Совершенствование информационных систем идет в сторону повышения безопасности и интеграции с другими государственными платформами. Включение инновационных технологий, таких как искусственный интеллект и блокчейн, позволяет улучшить процессы проверки и защиты данных.

Эта таблица наглядно иллюстрирует развитие информационных систем для приема документов в вузах Казахстана за последние 10 лет, а также показывает влияние государственных инициатив и новых технологий на процесс цифровизации образования.

Информационная система для приема документов в вуз призвана устранить эти проблемы, обеспечивая автоматизацию ключевых этапов процесса. Основной задачей такой системы является создание централизованной базы данных, в которой хранится вся информация о поступающих заявках и документах, что позволяет существенно сократить время на обработку, минимизировать человеческие ошибки и повысить удобство для абитуриентов.

Основные преимущества информационных систем:

1. **Автоматизация процесса:** Программное обеспечение позволяет автоматизировать сбор и обработку данных. Абитуриенты могут подавать документы онлайн, а система автоматически регистрирует заявки и выполняет первичную проверку документов.
2. **Управление данными:** Вся информация о поступающих документах аккумулируется в централизованной базе данных, что позволяет быстро получать доступ к нужным данным, вести учет и отслеживать статус заявок.
3. **Снижение ошибок:** Автоматические проверки на корректность введенных данных минимизируют вероятность ошибок, связанных с человеческим фактором.
4. **Удобство для абитуриентов:** Система позволяет абитуриентам подавать документы через интернет, что значительно упрощает процесс и уменьшает количество личных посещений приемной комиссии.
5. **Интеграция с другими системами:** Современные информационные системы могут интегрироваться с другими платформами, такими как электронные библиотеки, базы данных о конкурсе и другие ресурсы, что способствует более слаженной работе образовательных учреждений.

II. Этапы проектирования информационной системы.

Проблемы при разработке и внедрении информационной системы.

Процесс проектирования и разработки информационной системы для приема документов включает несколько ключевых этапов, каждый из которых требует внимательного подхода. Рассмотрим основные из них:

1. Анализ требований

На первом этапе необходимо провести анализ текущих процессов приема документов в вуз, выявить их слабые места и определить требования к будущей системе. Важно собирать мнения всех заинтересованных сторон, включая сотрудников приемной комиссии, администраторов, а также будущих пользователей системы — абитуриентов. Это позволит точно понять, какие функции должны быть реализованы в системе и как должна выглядеть ее архитектура.

Основными требованиями к информационной системе могут быть:

- Возможность онлайн-подачи документов.
- Проверка правильности введенных данных.
- Хранение и защита конфиденциальной информации.
- Простой интерфейс для абитуриентов и сотрудников приемной комиссии.
- Интеграция с другими системами вуза.
- Поддержка различных типов документов и форматов.

- Возможность отслеживания статуса заявки.

2. Проектирование архитектуры системы

После того как требования собраны, необходимо проектировать архитектуру системы. Это включает в себя выбор подходящих технологий, архитектурных решений и создание схемы взаимодействия всех компонентов системы. Важно, чтобы система была гибкой, масштабируемой и легко адаптируемой к изменениям в будущем. На этом этапе решаются следующие вопросы:

- Использование клиент-серверной архитектуры или облачных решений.
- Выбор базы данных для хранения информации.
- Определение способов интеграции с внешними системами (например, с государственной системой регистрации студентов).
- Определение структуры интерфейсов для пользователей разных уровней (администраторы, приемная комиссия, абитуриенты).

3. Разработка и тестирование

После проектирования архитектуры начинается этап разработки, который включает в себя создание самой информационной системы. На этом этапе разрабатываются все необходимые модули системы, такие как регистрация абитуриентов, проверка документов, работа с базой данных и создание отчетности.

Особое внимание следует уделить тестированию системы на всех этапах ее разработки. Это важно для того, чтобы убедиться в правильности работы всех функций и отсутствии ошибок.

Тестирование должно проводиться как на уровне отдельных модулей, так и на уровне интеграции всех компонентов системы.

4. Внедрение и обучение персонала

После завершения разработки и тестирования система внедряется в вуз. Это включает в себя установку программного обеспечения, настройку серверов и баз данных, а также обучение сотрудников приемной комиссии. Важно, чтобы персонал был полностью ознакомлен с работой системы и знал, как эффективно использовать ее для своей работы.

5. Обслуживание и поддержка системы

После внедрения информационной системы необходимо организовать регулярное обслуживание и поддержку. Это включает в себя мониторинг работы системы, исправление ошибок, обновления и внедрение новых функций. Система должна быть легко адаптируемой к изменениям в законодательстве, требованиям образовательных стандартов и пожеланиям пользователей. При проектировании и разработке информационной системы для приема документов могут возникнуть различные проблемы, которые необходимо учитывать:

1. **Технические проблемы:** Одной из основных сложностей является выбор подходящих технологий, которые смогут обеспечить надежную работу системы. Также могут возникнуть проблемы с интеграцией различных систем и баз данных.

2. **Безопасность данных:** Учитывая, что система обрабатывает персональные данные абитуриентов, необходимо обеспечить высокий уровень безопасности данных, включая шифрование и защиту от несанкционированного доступа.

3. **Противоречия в требованиях:** Иногда бывает сложно достичь согласия среди заинтересованных сторон, например, между разработчиками системы и администраторами вуза, относительно функционала системы.

4. **Проблемы с обучением сотрудников:** Некоторые сотрудники могут испытывать трудности с переходом на новые технологии и программы, что требует дополнительного времени для обучения.

Заключение. Проектирование и разработка информационной системы для приема документов поступающих в вуз является важной задачей, направленной на оптимизацию и автоматизацию процессов в приемной комиссии. Внедрение такой системы позволяет улучшить эффективность работы, уменьшить количество ошибок и ускорить обработку заявок. Разработка такой системы требует внимательного подхода на всех этапах — от анализа

требований до внедрения и обслуживания. Важно обеспечить безопасность данных и удобство использования как для абитуриентов, так и для сотрудников вуза. В целом, создание эффективной информационной системы для приема документов является необходимым шагом для улучшения качества работы вузов и повышения прозрачности процесса поступления.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ НА ПРИМЕРЕ ТУРИЗМА И АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В КАЗАХСТАНЕ

Жумашева Д., Мухамеджанова А.
Esil University

Аннотация: Статья посвящена анализу тенденций развития предпринимательства в условиях информационной экономики на примере туризма и агропромышленного комплекса (АПК) Казахстана. Рассматриваются ключевые аспекты цифровизации этих отраслей, включая внедрение инновационных технологий, использование данных и создание новых бизнес-моделей. В туризме акцент сделан на цифровых платформах, VR/AR-технологиях и устойчивом развитии, что способствует популяризации культурного наследия и улучшению туристического опыта. В АПК внимание уделяется системам точного земледелия, онлайн-торговле сельхозпродукцией и интеграции Big Data для повышения производительности. Обсуждаются вызовы, такие как недостаток кадров и инфраструктуры, а также перспективы, связанные с дальнейшей цифровизацией и глобализацией. Статья подчёркивает роль информационных технологий в формировании конкурентоспособного и устойчивого предпринимательства в Казахстане.

Ключевые слова: информационная экономика, предпринимательство, инновация, агропромышленный комплекс (АПК), цифровые технологии

Туризм — одна из ключевых отраслей экономики Казахстана, которая обладает огромным потенциалом благодаря разнообразию природных ресурсов, исторических памятников и культурного наследия. В условиях цифровизации предпринимательство в сфере туризма приобретает новые формы, а информационные технологии становятся основой для развития отрасли, повышения её конкурентоспособности и улучшения туристического опыта.

Инновации в туристическом предпринимательстве

С переходом к информационной экономике предприниматели в сфере туризма начали активно внедрять цифровые технологии, чтобы предложить клиентам удобные сервисы, персонализированный подход и новые возможности.

Пример 1: Онлайн-платформы для бронирования и планирования путешествий
Сервисы, такие как *Chocotravel* (часть холдинга *Chocofamily*), предоставляют возможность туристам бронировать авиабилеты, отели и экскурсии в Казахстане в онлайн-формате. Это делает путешествия по стране более доступными, особенно для иностранных туристов.

Кроме того, появляются локальные платформы, такие как *Visit Almaty*, которые помогают пользователям находить информацию о достопримечательностях, культурных мероприятиях и маршрутах.[1]

Цифровизация туристической инфраструктуры

Предприниматели инвестируют в создание цифровых решений для улучшения туристической инфраструктуры. Это включает мобильные приложения, интерактивные карты и системы виртуальной реальности, которые позволяют путешественникам исследовать локации до их посещения.

Пример 2: AR и VR-технологии в национальных парках
В некоторых национальных парках Казахстана, например, в Алтын-Эмель и Чарынском каньоне, внедряются приложения с дополненной реальностью (AR). Они позволяют туристам

получать информацию об уникальных природных объектах и животных, направляя смартфон на определённую точку. Эти технологии, созданные локальными стартапами, не только привлекают туристов, но и помогают популяризировать экологический туризм.

Устойчивый туризм и цифровые инициативы. Экологический и устойчивый туризм становятся важной частью предпринимательских инициатив. Современные туристические проекты в Казахстане интегрируют технологии для минимизации экологического воздействия и улучшения управления туристическими потоками.

Пример 3: Экотуризм в Баянауле.

Предприниматели в Баянаульском национальном парке используют цифровые инструменты для управления посещениями: онлайн-бронирование мест для кемпинга, электронные билеты для входа в парк и приложения для туристов с рекомендациями по маршрутам. Эти меры помогают регулировать поток туристов, защищая уникальные экосистемы региона, а также делают путешествия более комфортными для посетителей.

Развитие культурного туризма через цифровые платформы. Казахстан обладает богатым культурным наследием, которое привлекает туристов из разных стран. Предприниматели в сфере туризма используют информационные технологии для продвижения культуры Казахстана на международной арене.

Пример 4: Виртуальные экскурсии по музеям и памятникам

Цифровизация культурных объектов, таких как Музей первого президента в Астане или мавзолеев Ходжи Ахмеда Ясави в Туркестане, позволяет организовывать виртуальные экскурсии. Например, с помощью платформы *KazakhTourism* можно не только изучать историю страны, но и планировать маршруты по культурным объектам. [2] Эти проекты развиваются благодаря сотрудничеству частных предпринимателей с государственными органами, что создаёт новые возможности для популяризации культурного туризма.

Вызовы и перспективы. Хотя предпринимательство в туризме Казахстана активно развивается, остаются вызовы:

- ограниченная цифровизация некоторых регионов, особенно в удалённых зонах;
- необходимость в обучении и повышении квалификации кадров для работы с инновационными технологиями;
- сезонность туризма, требующая диверсификации туристических предложений.

Однако перспективы цифровизации в туризме огромны. Казахстан может стать лидером Центральной Азии в области внедрения инновационных технологий в туристической отрасли. Это создаст новые рабочие места, повысит привлекательность страны для международных туристов и улучшит экономические показатели.

Заключение. Предпринимательство в сфере туризма Казахстана в условиях информационной экономики становится драйвером инноваций. Цифровые платформы, мобильные приложения, AR/VR-технологии и устойчивый подход к развитию туризма помогают раскрыть потенциал страны и сделать её более доступной для путешественников. Сложившийся симбиоз технологий и традиционного туризма открывает перед Казахстаном возможности для укрепления своей позиции на мировом туристическом рынке, способствуя экономическому росту и популяризации уникального культурного наследия.

Тенденции развития предпринимательства как института информационной экономики на примере агропромышленного комплекса Казахстана

Казахстан, обладая обширными сельскохозяйственными территориями, занимает значительное место в мировом агропромышленном комплексе (АПК). В условиях цифровизации и перехода к информационной экономике предпринимательство в АПК Казахстана становится ключевым фактором модернизации отрасли, повышения её конкурентоспособности и устойчивости. Использование передовых технологий в агробизнесе позволяет Казахстану адаптироваться к вызовам глобализации и изменению климата, а также улучшать продовольственную безопасность.

Цифровизация АПК в Казахстане. В Казахстане внедрение цифровых технологий в агропромышленный комплекс стало приоритетным направлением государственной политики.

Программа «Цифровой Казахстан», запущенная в 2017 году, направлена на создание условий для цифровой трансформации экономики, включая сельское хозяйство. На юге Казахстана в ряде фермерских хозяйств была внедрена система точного земледелия. Использование спутникового мониторинга, дронов и датчиков в почве позволяет измерять состояние полей и планировать посевы с минимальными затратами. Это повышает урожайность и снижает использование ресурсов, таких как вода и удобрения.

Цифровизация также затрагивает логистику и сбыт продукции. Создаются онлайн-платформы для прямых продаж сельскохозяйственной продукции, что помогает предпринимателям находить новых клиентов и избегать посредников.

Инновации и предпринимательские инициативы в АПК Казахстана. Предприниматели Казахстана активно внедряют инновационные подходы, ориентированные на решение как локальных, так и глобальных проблем. Например, растущий интерес вызывают проекты в области переработки сельхозотходов и органического земледелия.

Пример: проекты в области устойчивого земледелия. Казахстанские фермеры, такие как инициаторы проекта "Green Damu", начали применять технологии консервационного земледелия, которые сохраняют плодородие почв. Это особенно актуально для северных и центральных регионов страны, подверженных деградации земель.

Другой пример – создание вертикальных ферм в крупных городах, таких как Алматы и Нур-Султан (ныне Астана). Эти фермы позволяют круглогодично выращивать зелень и овощи в условиях контролируемой среды, минимизируя использование воды и земли.

Роль данных и информационных технологий. Данные играют ключевую роль в развитии агробизнеса в Казахстане. Фермеры всё чаще используют цифровые инструменты для анализа почвы, прогнозирования климатических условий и планирования посевов.

Пример: использование национальной платформы «Qoldau». Эта платформа, разработанная для фермеров, позволяет получать доступ к информации о субсидиях, страховании и продаже продукции. С её помощью агропредприниматели могут отслеживать состояние своих полей и получать рекомендации по оптимизации производственных процессов. [3]

Кроме того, в Казахстане активно развивается агрофинтех. Платформы, такие как «AgroTechHub», помогают фермерам получать доступ к кредитованию и инвестициям, используя цифровые каналы. [4]

Экологические и социальные аспекты. Экологическая устойчивость становится важным направлением предпринимательских инициатив в АПК Казахстана. В стране реализуются проекты по снижению углеродного следа, восстановлению деградированных земель и рациональному использованию водных ресурсов.

Пример: использование солнечной энергии в сельском хозяйстве. В южных регионах Казахстана предприниматели начали внедрять солнечные панели для орошения полей и обеспечения энергией фермерских хозяйств. Это снижает затраты на энергоресурсы и способствует устойчивому развитию.

Социальное значение предпринимательства в АПК также растёт. Создание рабочих мест в сельских регионах помогает снизить уровень миграции населения в города, повышая качество жизни в сельских территориях.

Вызовы и перспективы. Несмотря на успехи, развитие предпринимательства в АПК Казахстана сталкивается с рядом вызовов. Это недостаток финансирования, ограниченный доступ к современным технологиям, а также проблемы с квалификацией кадров.

Однако перспективы роста очевидны. Учитывая огромные земельные ресурсы и стратегическое расположение страны между Европой и Азией, Казахстан имеет потенциал стать ключевым игроком в мировой системе продовольственной безопасности.

Государственная поддержка, привлечение частных инвестиций и развитие цифровых решений будут способствовать повышению эффективности предпринимательской деятельности в АПК. Кроме того, интеграция в международные инициативы, такие как

Евразийский экономический союз (ЕАЭС), открывает новые возможности для экспорта сельскохозяйственной продукции. [5]

Заключение. Предпринимательство в агропромышленном комплексе Казахстана демонстрирует трансформацию под влиянием информационной экономики. Цифровизация, внедрение инновационных технологий и акцент на устойчивое развитие позволяют агробизнесу повышать эффективность и адаптироваться к вызовам современности.

Казахстан, обладая значительными ресурсами и стратегическим положением, может стать лидером в цифровизации сельского хозяйства на Евразийском пространстве. Предприниматели играют ключевую роль в этом процессе, создавая условия для повышения конкурентоспособности национального АПК и обеспечения продовольственной безопасности страны.

Список литературы

1. Ахметова, Г. А. Развитие предпринимательства в условиях цифровизации экономики Республики Казахстан. – Алматы: Экономика и статистика, 2020.
2. Kazakh Tourism. Цифровизация туризма в Казахстане: отчёт о состоянии отрасли и перспективах развития. – Нур-Султан: Министерство культуры и спорта РК, 2021.
3. Досмуханбетова, Ж. К. Инновации в агропромышленном комплексе: перспективы и вызовы в Казахстане. – Астана: Аграрный университет, 2019.
4. Назарбаев, Н. А. Курс на будущее: модернизация общественного сознания. – Казахстанская правда, 2017.
5. Программа «Цифровой Казахстан». Официальный портал Министерства цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности Республики Казахстан. [Электронный ресурс] – URL: <https://digitalkz.kz>. (дата обращения: 21.11.2024).

КӘСІПОРЫНДА ПЕРСОНАЛДЫ ҢНТАЛАНДЫРУДЫҢ ТИІМДІ ЖҮЙЕСІН ӘЗІРЛЕУ

¹Кунтуган Еркежан, ²Есымхановна З.К.

erkezhan180788@mail.ru

Менеджмент мамандығының 2-курс магистранты

э.ғ.к. асс.профессор

Esil University (Астана қ, Казахстан)

Аңдатпа. Қазіргі заманғы кәсіпорындарда персоналды ынталандыру жүйесі ұйымның тиімді жұмыс істеуіне және оның стратегиялық мақсаттарына қол жеткізуге маңызды ықпал етеді. Персоналдың мотивациясын арттыру үшін тиімді ынталандыру жүйесін құру кәсіпорынның жұмыс өнімділігін жоғарылату, кадрларды сақтау, шығармашылық әлеуетті дамыту және ұйымдағы жұмыс климатын жақсарту мақсатында қажет. Бұл мақалада кәсіпорындардағы персоналды ынталандырудың тиімді жүйесін әзірлеу үшін қажетті теориялық және әдіснамалық негіздер қарастырылған. Материалдық және материалдық емес ынталандыру әдістері, сонымен қатар қызметкерлердің мотивациясын басқарудың тиімді стратегиялары талданады. Мақалада кәсіпорынның әлеуметтік-экономикалық жағдайын ескере отырып, персоналды ынталандырудың негізгі құралдары мен әдістері ұсынылған. Ынталандыру жүйесінің тиімділігін арттыру үшін жетекші компаниялардың тәжірибесі де зерделенген. Бұл зерттеу жұмысы кәсіпорындарда персоналды тиімді ынталандыру жүйесін қалыптастыру мен оны оңтайландыру бағытында пайдалы ұсыныстар мен практикалық нұсқаулар береді.

Кілт сөздер: персоналды ынталандыру, мотивация, тиімділік, материалдық емес ынталандыру, кәсіпорын, жүйе.

Кіріспе. Қазіргі экономикалық жағдайда кәсіпорындардың тұрақты дамуы мен бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз етуде персоналды тиімді ынталандыру жүйесін әзірлеу маңызды орын алады. Персонал – кез келген ұйымның негізгі ресурсы, ал оның кәсіби мотивациясы еңбек өнімділігінің артуына, инновациялық шешімдерді енгізуге және ұйымдық мақсаттарға қол жеткізуге тікелей әсер етеді. Алайда көптеген кәсіпорындарда қолданылатын дәстүрлі ынталандыру жүйелері өзгермелі нарық жағдайларына сәйкес келмей, қажетті нәтиже бермейді.

Кәсіпорындардағы мотивация жүйесінің тиімді болмауы бірқатар мәселелерді туындатады. Атап айтқанда, бұл қызметкерлердің кәсіби белсенділігінің төмендеуіне, кадр тұрақсыздығына және ұйымдық мақсаттарға жету процесінің баяулауына әкелуі мүмкін. Мұндай жағдайда заманауи талаптарға сәйкес келетін, кәсіпорынның стратегиялық мақсаттарына бағытталған мотивациялық жүйелерді әзірлеу ерекше өзектілікке ие.

Осы мақалада кәсіпорындарда персоналды ынталандырудың тиімді жүйесін әзірлеудің теориялық және тәжірибелік аспектілері қарастырылады. Зерттеу барысында қазіргі мотивациялық жүйелердің кемшіліктері талданып, оларды жетілдіру бойынша нақты ұсыныстар беріледі. Негізгі назар мотивацияның қаржылық және қаржылық емес құралдарын оңтайлы үйлестіруге аударылады, бұл кәсіпорынның өндірістік нәтижелерін жақсартып қана қоймай, қызметкерлердің кәсіби қанағаттанушылығын арттыруға да мүмкіндік береді.

Бұл зерттеудің негізгі мақсаты – кәсіпорынның қажеттіліктеріне сәйкес келетін, тиімділігі жоғары мотивация жүйесінің ғылыми негіздерін ұсыну және тәжірибелік құралдарын ұсыну. Мақала нәтижелері кәсіпорын басшыларына персоналды басқару саласында қолдануға болатын тиімді тәсілдер мен құралдарды анықтауға көмектеседі.

Негізгі бөлім. 1. Персоналды ынталандырудың теориялық негіздері. Персоналды ынталандыру – қызметкерлердің еңбек өнімділігін арттыруға бағытталған арнайы әдістер мен құралдар жүйесі. Бұл жүйе қызметкерлердің ішкі және сыртқы қажеттіліктерін қанағаттандыру арқылы ұйымның стратегиялық мақсаттарына жетугін қамтамасыз етеді. Ынталандыру теориялары үш негізгі бағытта қарастырылады: мазмұндық, процессуалдық және мінез-құлықтық теориялар.

Мазмұндық теориялар: Маслоу, Альдерфер, Герцберг қызметкерлердің қажеттіліктерін анықтауға және сол қажеттіліктерді қанағаттандыру арқылы мотивацияны арттыруға бағытталған. Мысалы, Маслоу қажеттіліктер пирамидасында адамның физиологиялық, қауіпсіздік, әлеуметтік, құрмет және өзін-өзі дамыту қажеттіліктерін анықтайды. Бұл қажеттіліктерді түсіну мотивацияның нақты құралдарын таңдауға мүмкіндік береді [1].

Процессуалдық теориялар: Врумның күту теориясы, Адамстың әділеттілік теориясы қызметкерлердің мінез-құлқына қалай әсер етуге болатынын зерттейді. Бұл теорияларға сәйкес, қызметкерлердің іс-әрекеті олардың күтуі мен сол іс-әрекеттердің нәтижелеріне байланысты болады.

Мінез-құлықтық теориялар: Скиннердің күшейту теориясы мотивацияның сыртқы факторларына, яғни марапаттар мен жазаларға негізделген. Бұл тәсіл ынталандырудың қаржылық және қаржылық емес құралдарын пайдалану арқылы қызметкерлердің тиімділігін арттыруға бағытталады.

2. Кәсіпорындағы ынталандыру жүйелерінің талдауы. Заманауи кәсіпорындарда ынталандыру жүйелері көбінесе қаржылық ынталандыру құралдарына негізделген. Бұл құралдарға жалақы, сыйақылар, бонустар, жеңілдіктер мен әлеуметтік төлемдер кіреді. Алайда, тек қаржылық ынталандыру қызметкерлердің ұзақ мерзімді ынталандыруын қамтамасыз ете алмайды [2]. 1-кестеде қаржылық және қаржылық емес ынталандыру әдістерін салыстыру көрсетілген.

Кесте 1- қаржылық және қаржылық емес ынталандыру әдістерін салыстыру

Қаржылық ынталандыру әдістері	Қаржылық емес ынталандыру әдістері
Жалақы	Қызметкерлерді мойындау бағдарламалары

Сыйақылар	Икемді жұмыс сағаттары
Денсаулық сақтандыру	Мансаптық даму
Зейнетақы жоспарлары	Командалық іс-шаралар

Ескертпе: * автормен [5] әдебиет көзі негізінде құрастырылды.

Көптеген зерттеулер көрсеткендей, ынталандырудың қаржылық емес аспектілері де маңызды рөл атқарады. Мысалы, кәсіби даму мүмкіндіктері, жұмыс ортасының қолайлы жағдайлары, ұжымдық мәдениет және қызметкерлерді мойындау сияқты факторлар қызметкерлердің еңбекке деген ынтасын арттырады.

Сондай -ақ, 2-кестеден мотивация жүйесінің тиімділігіне әсер ететін факторларларды көруге болады.

Кесте 2. Ынталандыру жүйесінің тиімділігіне әсер ететін факторлар

Факторлар	Тиімділік деңгейі (10-нан)
Нақты мақсаттар	88
Қызметкерлерді мойындау	7
Әділ төлемақы	9
Жұмыс пен өмір арасындағы теңдік	6
Кәсіби даму мүмкіндіктері	8

Ескертпе: * автормен [5] әдебиет көзі негізінде құрастырылды.

Кәсіпорындардағы ынталандыру жүйесін талдау барысында келесідей мәселелер анықталады:

- Қызметкерлердің қажеттіліктерін жеткілікті деңгейде зерттемеу;
- Ынталандыру құралдарының біржақты қолданылуы;
- Ұжымдық мәдениеттің әлсіздігі;
- Қызметкерлердің жетістіктерін уақтылы мойындамау.

Бұл кемшіліктерді жою үшін ынталандырудың кешенді тәсілін қолдану қажет.

3. Тиімді ынталандыру жүйесін әзірлеу ұсыныстары. Тиімді ынталандыру жүйесін құру үшін келесі принциптерді ұстану ұсынылады [3]:

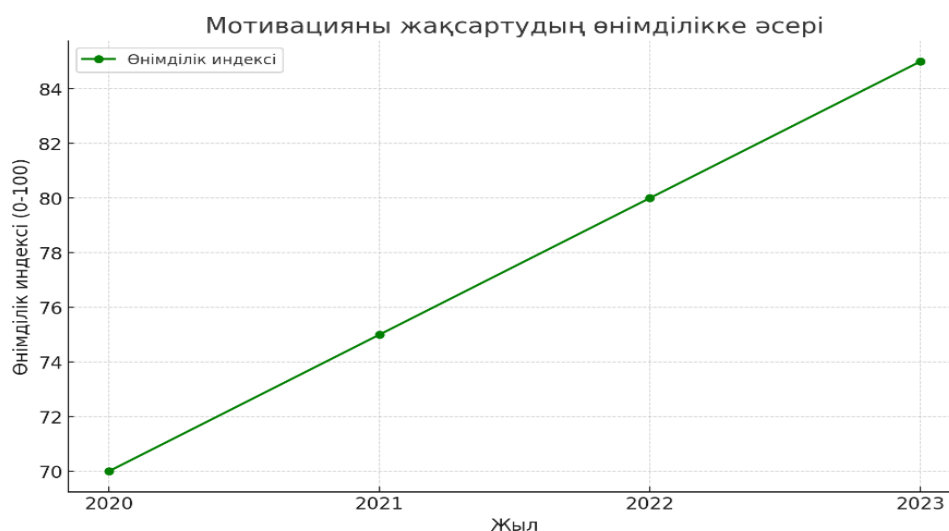
- Кешенділік: қаржылық және қаржылық емес ынталандыру құралдарын үйлестіру.
- Индивидуализация: әр қызметкердің қажеттіліктері мен мақсаттарын ескеру.
- Өзара байланыс: қызметкерлердің жетістіктерін ұйымның стратегиялық мақсаттарымен байланыстыру.
- Өзектілік: ынталандыру құралдарының заманауи талаптарға сәйкестігін қамтамасыз ету.

Тиімді ынталандыру жүйесін құру үшін келесі нақты шараларды қолдану ұсынылады:

- Қызметкерлердің қажеттіліктерін талдау: сауалнамалар, жеке сұхбаттар және тестілеу арқылы қызметкерлердің ынталандыру деңгейін анықтау.
- Оқыту және дамыту бағдарламалары: қызметкерлердің кәсіби біліктілігін арттыру мақсатында тренингтер, семинарлар және курстар ұйымдастыру.
- Мойындау және марапаттау: қызметкерлердің жетістіктерін уақтылы мойындау және марапаттау жүйесін енгізу.
- Жұмыс ортасын жақсарту: қолайлы жұмыс жағдайларын қамтамасыз ету және ұжымдық мәдениетті нығайту.

4. Ынталандыру жүйесін енгізудің артықшылықтары. Тиімді ынталандыру жүйесін енгізу кәсіпорынға келесідей артықшылықтар береді:

- Қызметкерлердің еңбек өнімділігін арттыру;
- Қызметкерлердің жұмысқа қанағаттанушылық деңгейін жоғарылату;
- Кадр тұрақтылығын қамтамасыз ету;
- Инновациялық ойларды ынталандыру;
- Ұйымның жалпы бәсекеге қабілеттілігін арттыру [4].



Сурет 1- Ынталандыруды жақсартудың өнімділікке әсері

1-суреттен 2020 -2023 жылдарда ынталандырудың өнімділікке қалай әсер еткенін көре аламыз, яғни 2020 жылы ынталандыру әсерінен өнімділік 70%-ға, 2021 жылы 75%-ға, 2022 жылы 80%-ға, 2023 жылы 90%-ға өскенін байқауға болады. Бұдан шығатын қорытынды, кәсіпорындағы қызметкерлерді барынша ынталандыруды арттырса, онда өнімділік сапасы соншалықты артады.

5. Шетелдік тәжірибелер. Шетелдік кәсіпорындарда ынталандыру жүйесін әзірлеу кезінде қаржылық емес құралдарға ерекше көңіл бөлінеді. Мысалы, Google компаниясы қызметкерлерге икемді жұмыс кестесін, жұмыс орнындағы жайлы ортаны және кәсіби даму мүмкіндіктерін ұсынады. Ал Zappos компаниясы корпоративтік мәдениетті дамыту арқылы қызметкерлердің мотивациясын арттырады [5].

Бұл тәжірибелер көрсеткендей, ынталандырудың кешенді тәсілін қолдану ұйымның ұзақ мерзімді табыстылығын қамтамасыз етеді.

Ынталандыру жүйесін жетілдіру әрбір кәсіпорын үшін маңызды міндет болып табылады. Бұл жүйе қызметкерлердің қажеттіліктерін қанағаттандыру арқылы ұйымның мақсаттарына жетуді жеңілдетеді. Жоғарыда ұсынылған тәсілдер мен шаралар кәсіпорынның ынталандыру жүйесін тиімді ұйымдастыруға және оның нәтижелілігін арттыруға көмектеседі.

Қорытынды. Кәсіпорында персоналды ынталандырудың тиімді жүйесін әзірлеу қазіргі бизнес ортада маңызды рөл атқарады. Персоналдың жоғары ынталандыру ұйымның тиімділігі мен бәсекеге қабілеттілігін арттыруға ықпал етеді, ал тиімді ынталандыру жүйесі қызметкерлердің жұмыс сапасын, жауапкершілігін және шығармашылық әлеуетін дамытуға мүмкіндік береді.

Кәсіпорындарда ынталандыру жүйесін құру кезінде, алдымен, қызметкерлердің қажеттіліктерін, қызығушылықтарын және жұмыстың нәтижелеріне деген көзқарастарын ескеру қажет. Бұл мақсатта жеке және топтық ынталандыру түрлерін, материалдық және материалдық емес ынталандыру әдістерін біріктіру маңызды. Материалдық ынталандыру ретінде жалақы, сыйақы, бонус жүйесі, әлеуметтік пакет сияқты қаржылық аспектілерді қарастыруға болады. Ал, материалдық емес ынталандыру қызметкерлердің кәсіби дамуы, мансаптық өсу мүмкіндіктері, жұмыс шарттары және психологиялық климат секілді элементтерді қамтиды.

Ынталандыру жүйесінің тиімділігі оның тұрақтылығы мен әділдігіне байланысты. Персоналды дұрыс бағалау және әділ марапаттау арқылы кәсіпорындар қызметкерлерді жоғары нәтижелерге ынталандырып, олардың жұмысқа деген қызығушылығын арттыра алады. Сонымен қатар, ынталандыру жүйесі кәсіпорынның стратегиялық мақсаттарымен үйлесімді болуы қажет, өйткені бұл жүйе компанияның ұзақ мерзімді дамуына әсер етуі тиіс.

Қорытындылай келе, кәсіпорында персоналды ынталандырудың тиімді жүйесін әзірлеу — бұл тек қаржылық аспектілерге ғана емес, қызметкерлердің психологиялық және әлеуметтік қажеттіліктеріне де назар аударуды талап ететін кешенді процесс. Мұндай жүйе кәсіпорынның

табысты жұмыс істеуін қамтамасыз етіп, персоналдың жоғары өнімділігін арттыруға мүмкіндік береді.

Қолданылған әдебиеттер тізімі

1. Маслов В. А. Персоналды басқару: теория және тәжірибе. – Алматы: Экономика, 2012. – 250 б.
2. Петрякова И. В., Слободчикова М. Ю. Персоналды ынталандыру жүйелері: тиімділік және даму бағыттары. – Мәскеу: Экономика, 2014. – 310 б.
3. Давыдов В. В. Ұйымда персоналды басқару және мотивацияны ұйымдастыру. – Мәскеу: Юрайт, 2015. – 420 б.
4. Исаев А. В. Кәсіпорындарда кадрларды ынталандырудың тиімділігін арттыру жолдары. – Алматы: Қазақстан, 2017. – 185 б.
5. Баймұратова А. Ж. Қазақстан кәсіпорындарында персоналды ынталандыру жүйесін қалыптастыру және оның тиімділігі. – Астана: Қаржы-экономика институты, 2019. – 200 б.

INTEGRATION OF PLATONUS DATABASE WITH CLOUD SERVICES

Yessenzholov Zhangir Armanovich

yessenzholov@list.ru

Master's student, Esil University

Abstract: This article explores the integration of the Platonus database with a cloud-based service tailored for Esil University. Platonus, widely used for managing academic processes, HR, and reporting, faces limitations in addressing evolving institutional needs. The proposed solution, developed using TypeScript, Fastify, Axios, and MySQL, enhances its functionality by adding features such as online certificate issuance, teacher KPI tracking, student housing applications, and automated applicant statistics. The article details the system architecture, implementation challenges, and performance improvements. This work highlights the benefits of modernizing legacy systems through cloud integration, offering scalability and efficiency for higher education institutions.

Keywords: Platonus AIS; database; automated information system; cloud integration; scalable cloud solutions; web-development; higher education management; modernizing legacy systems

Modern educational institutions rely heavily on digital platforms to manage academic processes, human resources, and reporting systems. At Esil University, the Platonus automated information system (AIS) serves as the core tool for these tasks. However, as demands grow for greater efficiency, scalability, and functionality, limitations in Platonus's existing capabilities have become apparent.

To address these challenges, this article presents a custom-developed cloud-based service designed to integrate seamlessly with Platonus. Built using TypeScript, Fastify, Axios, and MySQL as a database provider, the system extends Platonus's functionality by introducing new features tailored to the university's needs. These include automated certificate issuance, a KPI tracking system for teacher performance, streamlined document management for the admissions committee, tools for student housing applications, and photo uploading for various internal projects, such as registration for the face identification turnstile gates.

This integration not only optimizes existing workflows but also enables scalable and adaptable solutions for future requirements. By modernizing legacy systems through cloud services, this project aims to demonstrate the potential of technology to transform educational management.

Several universities in Kazakhstan, such as the Kazakh-Russian Medical University, have adopted similar approaches to extend the functionality of Platonus through custom cloud-based platforms. These institutions use Platonus as a foundation for managing academic processes while developing additional services to address their unique requirements. For example, the Kazakh-Russian Medical University integrates cloud technologies to streamline administrative workflows, improve accessibility for students and staff, and introduce features like online documentation and performance monitoring. Login page of such a website is shown on picture 1.

Войти в систему:

Для того чтобы попасть в "Moodle", "Platonus", "Облако" необходимо войти в "STUDENT HUB".

Инструкция по входу:

1. Введите логин.
2. Введите пароль.
3. Нажмите **"ВОЙТИ В STUDENT HUB"**.
4. Вы попадаете в "Личный кабинет".
5. В меню "Личного кабинета" будут доступны кнопки перехода в "Moodle" "Platonus" "Облако".

Введите логин:

Введите пароль:

Вход "Moodle", "Platonus" и "Облако" доступен только через STUDENT HUB

ВОЙТИ В STUDENT HUB

ВОЙТИ ПО FACE ID

[Я забыл пароль](#)

Figure 1. - Kazakh-Russian Medical University's "Student Hub" login page

This trend highlights a growing recognition of the need to modernize legacy systems like Platonus by leveraging cloud computing. Technologies commonly used for such integrations include scalable databases like MySQL. These solutions demonstrate how universities can achieve greater flexibility, automation, and scalability in managing complex educational systems. By learning from similar implementations, this project builds upon proven strategies while tailoring features specifically to Esil University's needs.

The integration of Platonus with cloud services is facilitated by modern tools and technologies that enhance software scalability, reliability, and performance. TypeScript, a statically typed superset of JavaScript, plays a central role [1]. It enhances code maintainability and reduces runtime errors through strict type annotations. This feature improves predictability and makes it easier for distributed teams to collaborate effectively. Additionally, TypeScript's support for object-oriented programming principles allows developers to create scalable and structured codebases, critical for large-scale university systems like Platonus.

For the backend, Fastify is used, offering a lightweight and high-performance web framework tailored for Node.js. Fastify's focus on low overhead and plugin-based architecture simplifies the development of extensible services. Meanwhile, Axios is chosen for its ease of making asynchronous HTTP requests, enabling seamless integration with external services [2]. An HTTP (Hypertext Transfer Protocol) request is a message sent by a client (such as a web browser or an application) to a server to fetch or send data. It's the foundation of how the web works. HTTP requests typically include:

- A method: Defines the type of action, like GET to retrieve data or POST to send data.
- A URL: Specifies the resource being requested.
- Headers: Provide additional information like authentication tokens or content types.
- Body (optional): Contains data, especially in POST requests.

When you visit a website, your browser sends an HTTP request to the server hosting the website, asking for the content. The server responds with the requested data, such as text, images, or videos, which your browser then displays. They are the backbone of APIs and modern web applications, enabling seamless data exchange between clients and servers [3].

MySQL ensures efficient database management, providing robust support for structured data and handling the complex relational needs of academic systems. Platonus is known to be using MySQL as a main database management solution, therefore using it in the cloud service project becomes really convenient. Together, these tools form a cohesive stack for building reliable and scalable applications.

The system architecture for integrating Platonus with cloud services is designed with modularity and scalability in mind. It consists of three main layers: Client Layer, Application Layer, and Database Layer.

The client layer serves as the interface for users, including students, faculty, and administrative staff. This layer is built using TypeScript, leveraging its type safety to create a robust, maintainable codebase. It communicates with the backend using RESTful HTTP requests via Axios. A RESTful API (Representational State Transfer Application Programming Interface) is a standardized way for different systems to communicate over the web. It uses HTTP protocols (like GET, POST, PUT, DELETE) to enable CRUD (Create, Read, Update, Delete) operations on resources, which are identified by URLs. If you request GET /students/123, the API might return the details of the student with ID 123 in JSON format. RESTful APIs are popular due to their simplicity, scalability, and compatibility with various platforms and languages. Users interact with the system through web applications or mobile apps to perform actions such as requesting certificates, tracking KPIs, or submitting housing applications.

The application layer acts as the middleware and is implemented using Fastify, a high-performance Node.js framework. It manages API endpoints, processes user requests, and handles business logic. Fastify's plugin-based architecture ensures scalability and facilitates adding new features with minimal changes to the existing codebase. It also acts as a bridge between the client and the database layers, ensuring secure and efficient data exchange.

The database layer uses MySQL to manage relational data. Platonus's existing database is integrated via APIs or direct connections, depending on the feature. For example:

Certificate Issuance: Data is pulled directly from Platonus to generate official documents.

KPI Tracking: Educator performance data is logged and retrieved for evaluations.

Admissions Statistics: Applicant data is processed and visualized for decision-making.

User validation also works using Platonus's database. Student status gets checked during authorization, which makes the website unavailable for the unauthorized.

Security is prioritized through HTTPS, JWT-based authentication for user sessions, and role-based access control (RBAC). Fastify's low-latency processing and MySQL's indexing capabilities ensure high performance even under heavy loads.

The cloud service developed to integrate with the Platonus database offers several key features designed to enhance the functionality of the university's existing systems. These features were tailored to meet the specific needs of Esil University while also ensuring scalability and ease of future expansion. Below are some of the main features:

- **Automated Certificate Issuance:** The system automates the generation of official documents such as certificates, diplomas, and transcripts. It pulls data from the Platonus database, ensuring that the information is accurate and up to date.
- **KPI Tracking for Educators:** A feature for tracking key performance indicators (KPIs) of faculty members. Educators can upload their achievements, and the system tracks their progress, rewarding them with points based on pre-set criteria.
- **Student Housing Management:** The cloud service allows students to apply for university housing directly through the platform. The application process is streamlined, and administrators can easily review and manage housing requests.

- **Admissions Committee Document Management:** This feature simplifies the process of managing admissions documents. It integrates with Platonus to allow the admissions committee to access and review applications efficiently, providing a smoother, automated workflow.
- **Applicant Statistics Generation:** The system generates real-time statistics related to applicants, making it easier for university decision-makers to analyze trends and improve the admissions process.
- **FaceID photo uploading:** The cloud features a way to use a desktop with a web camera or a mobile device to upload a picture straight into university's servers. Those pictures then get systematically bundled up and imported into the turnstile gate system every day. Additionally, graduates or expelled students will have their record removed from the turnstile system's database automatically.
- **Scalability and Flexibility:** Built with a focus on scalability, the system can be adapted for other universities facing similar needs. It is designed to handle increased workloads and additional features without compromising performance.
- **Secure Data Management:** Data security is a priority, and the system employs secure protocols (such as HTTPS and JWT-based authentication) to ensure that all information remains protected. Role-based access control is implemented to limit user access based on their roles and responsibilities.
- **Seamless Integration with Platonus:** The service integrates directly with the Platonus system, enabling data synchronization and minimizing disruptions to existing workflows. APIs and database views are used to exchange data between the systems.

Links to all the features are available in the home page, as can be seen on the picture 2. The home page links vary depending on the user role. For example, students don't have access to the KPI system.

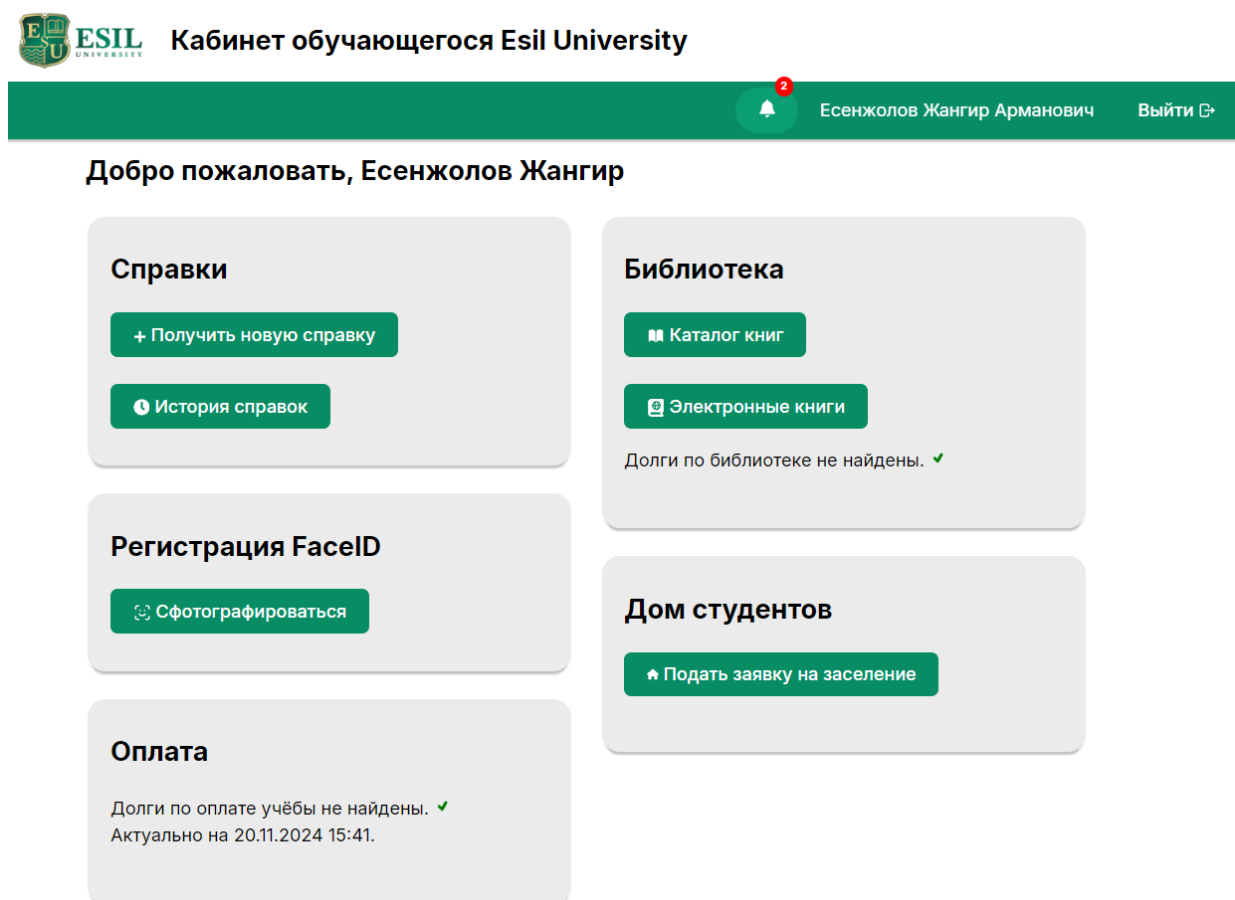


Figure 2. – Home page of the cloud service system

Main challenges that were faced during the development were mostly security-related. There was no requirement for stricter policies while the development was at the very start. The only available feature was the certificate generation for students, initially there were no other plans. After the creation of more critical systems a need for a token-based system was necessary.

A token-based security system is a method for securing user authentication and authorization in web applications and APIs. In this system, a token (usually a string of random characters) is issued to a user after they authenticate themselves, typically via a login process. This token is then used in subsequent requests to verify the user's identity without the need to re-enter credentials each time. A token-based security system works by issuing a token to the user after they authenticate, typically through a login process where they provide credentials. After authentication, the server generates a token, often a JSON Web Token (JWT), which contains encrypted information about the user. This token is sent back to the user and stored, typically in local storage or cookies. For any subsequent requests to access protected resources, the client sends this token along with the request (usually in the Authorization header). The server then verifies the token using a secret key or public key before granting access to the requested resource. This ensures that users can continue to access protected endpoints without needing to re-enter their credentials every time [4].

The advantages of token-based authentication include statelessness, which reduces the burden on the server since there's no need to store session data. This makes it scalable, as each request contains all necessary information for user validation. Additionally, tokens can be securely encrypted and set to expire, limiting the time an attacker can misuse them. Cross-domain support is another advantage; tokens can be used across different applications and services, especially in distributed architectures such as microservices or single-page applications (SPAs). Token-based systems also provide flexibility in terms of managing permissions and controlling access to resources, making them an ideal choice for modern, cloud-based applications.

Metric collection is a vital component in the monitoring, optimization, and long-term development of any system. For cloud-based services, such as the integration of Platonus with educational management platforms, gathering metrics enables stakeholders to understand system performance, user behavior, and resource utilization. These metrics help in making informed decisions for improvement and resource allocation. Metric data is being collected since the project first launched.

4962 certificates have been generated by students without the need of any human interaction (besides the client, of course). It can be said with confidence that the number will double at the end of 2024-2025 study year, as the number of certificates created has reached 4668, in the half of the 2023-2024 time period.

KPI system, which covers approximately 190 tutors, has accumulated 620 files to store and account when calculating data for the management since its creation. All of this was also achieved without the need of a human to control the document flow, write down every record and control every step of the client.

And, finally, 2225 photos were uploaded for the turnstile FaceID database. The initial plan was to set up a table and employ personnel to register users manually. The process would take many months to fully register every student and every employee into the system, which is not ideal. Using the cloud service system, users were able to self-register using their phones and other devices, without the need of endless real life queues. These photos can be imported into the system with a press of a button, saving time and money for organization, drastically improving lives of employees and clients alike.

These values can be seen on table 1.

Table 1 – Primary metrics from the cloud service project in shown timeframes

№	Metric	Timeframe	Number value
1	Physical library evaluation system book count	Overall	123584

2	PDF book database book count	Overall	4372
3	Student dorm registration count	01.09.2024 – present	174
4	Certificates created	01.09.2023 – 01.09.2024	4962
		01.09.2024 – present	4668
5	KPI uploaded file count	01.03.2024 – present	620
6	FaceID uploaded photo count	01.10.2024 – present	2225

Discussion. While the integration of Platonus with the cloud service has improved the efficiency of administrative and educational processes, several limitations still exist. One primary limitation is the dependency on Platonus' existing infrastructure. Since the system is built to interface directly with Platonus, any changes to its database schema or API could require significant updates to the cloud service, which may result in downtime or delays in delivering new features. Furthermore, the current system only serves the specific needs of Esil University, and while it supports common academic processes, it lacks broader adaptability to support diverse institutional requirements without significant customization. Another challenge is security concerns related to managing sensitive educational data. Despite the use of secure tokens and encryption, the integration still requires ongoing monitoring to address evolving threats and vulnerabilities.

Potential for scaling to other universities or adding more features. The cloud service demonstrates considerable potential for scaling to other universities or institutions with similar requirements. The system's modular architecture and scalable nature allow for adaptation to different environments with minimal adjustments. The addition of more features is feasible, such as AI-powered analytics for more sophisticated decision-making and insights into student performance or administrative trends. Furthermore, expanding the service to handle multiple campuses or integrate with other educational systems is possible through the use of APIs, webhooks, or third-party integrations. However, scaling the platform would require addressing potential performance issues, ensuring that the system can handle larger user bases and increased data loads. With proper updates and enhancements, such as multi-language support and improved UI/UX, this cloud service could be widely adopted by other universities, further enhancing the educational experience and streamlining administrative workflows.

The future development of the cloud service integrated with the Platonus database will focus on enhancing scalability, feature expansion, and broader adoption. One key future direction is scaling the system to accommodate multiple universities or campuses. The platform's modular architecture and API-first design will allow for easier adaptation to different institutional needs. By enabling multi-university support, the system could serve a wide range of academic institutions, simplifying management processes and centralizing data across diverse campuses.

Another important area for expansion is AI-powered analytics. As the system collects more data, integrating machine learning algorithms could provide insights into student performance, predictive analytics for admissions, and even personalized learning paths for students. This feature would help universities make more data-driven decisions, enhancing both academic and administrative efficiency. Additionally, multi-language support and improved user interfaces (UI/UX) will be key for reaching international audiences and providing a more intuitive experience for diverse user groups. The enhanced security features will also be prioritized, particularly focusing on compliance with emerging global data privacy regulations to ensure the protection of sensitive educational data.

Moreover, expanding the system's integration capabilities with other third-party educational tools, learning management systems and administrative platforms will make the solution even more versatile, allowing it to connect seamlessly with other software used by universities. This would position the cloud service as a comprehensive educational management solution with a future-proof roadmap for further enhancements.

Conclusion. Integrating the Platonus database with cloud services demonstrates the potential of combining legacy systems with modern technology to improve efficiency and scalability in higher education institutions. By leveraging tools such as TypeScript, Fastify, Axios, and MySQL, this

project extends the functionality of Platonus with features like online certificate issuance, KPI tracking for educators, and automated statistics generation. These enhancements address key limitations of the existing system while introducing flexibility for future upgrades.

The use of cloud technologies enables seamless communication between different university departments, streamlines administrative tasks, and improves accessibility for students and staff. It also provides a scalable architecture that can be adapted for other institutions facing similar challenges.

This work aligns with the broader trend of universities modernizing their processes to keep pace with technological advancements. By integrating cloud services with Platonus, the project demonstrates how legacy systems can evolve to meet growing demands while preserving core functionality. Future improvements could include adding AI-powered analytics and expanding integrations to further enhance educational management and decision-making capabilities. This case highlights the value of innovation in transforming education through technology.

List of used literature

1. Gerard Płoński - Is TypeScript Frontend or Backend? <https://accesto.com/blog/typescript-front-or-back-end/>
2. What Is TypeScript In Nodejs: Benefits Of TypeScript. <https://dev.to/learn-to-earn/what-is-typescript-in-nodejs-benefits-of-typescript-4b2m>
3. The Good and the Bad of TypeScript. <https://www.altexsoft.com/blog/typescript-pros-and-cons/>
4. Jason Andress - The Basics of Information Security: Understanding the Fundamentals of InfoSec in Theory and Practice. 2011, page 40

ЖОБАЛЫҚ ҚЫЗМЕТТІ БАСҚАРУДЫҢ ЖАЛПЫ ТҮСІНІСТІГІ МЕН КЛАССИФИКАЦИЯСЫ ЖӘНЕ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ЖОБАЛАРДЫ БАСҚАРУ

Оспанов Исламбек Ескендрұлы

dota_2_151@mail.ru

Магистратура, ESIL UNIVERSITY, Астана қаласы

Аннотация. Бұл жұмыста жобалық қызметті басқарудың тиімді әдістері қарастырылады. Жобалық қызметті басқару – ұйымның нақты мақсатқа жету үшін уақытша құрылатын, белгілі бір ресурстар мен шектеулерге ие болатын іс-әрекеттердің жиынтығы. Жобалық басқарудың тиімділігі оның дұрыс ұйымдастырылуына, жоспарлау мен бақылаудың сапасына, сондай-ақ команда мүшелерінің үйлесімді жұмысына тәуелді. Зерттеу барысында жобаларды басқару әдістері, олардың классификациясы және нақты жағдайларға сәйкес қолдану мүмкіндіктері талданады.

Ключевые слова: проект, управление проектами, классификация, инвестиционный проект, управление инвестиционными проектами.

Кіріспе. Жобалық қызметті басқару қазіргі заманғы ұйымдардың табысты жұмыс істеуінің негізгі аспектілерінің бірі болып табылады. Әрбір ұйым түрлі жобаларды жүзеге асыра отырып, өзінің мақсаттарына жетуді көздейді. Жобалардың тиімді және уақытында орындалуы, ресурстарды дұрыс пайдалану, күтпеген мәселелерді шешу үшін жобалық қызметті басқарудың арнайы әдістері мен құралдарын қолдану маңызды. Жобаларды басқарудың тиімді әдістері, сонымен қатар, ұйымның жалпы стратегиялық мақсаттарына жетуге ықпал етеді. Бұл жұмыс жобалық қызметті басқарудың тиімді әдістерін талдап, олардың қолданылу салаларын, тиімділігін және тәжірибеде қалай іске асатынын қарастырады. Негізгі мақсат – жобалық басқарудың әртүрлі тәсілдерін түсініп, олардың нақты жағдайларда қолданылуының тиімділігін анықтау.

Негізгі бөлім. Жоба – бұл қайталанбайтын, адами, қаржылық, уақыт ресурстар бойынша шектеулі, басы мен аяғы бар, ерекше қабілеттерге ие және кешенді түрде өткізілетін, жоспарланған мақсатқа жетуге бағытталған ғылыми топылшық [1].

Барлық жобалар функционалдық белгілеріне қарай күрделі болып келеді. Жобаны екі жақты қарастыруға болады. Белгілі бір мақсаттарға жетуді көздейтін іс-әрекеттермен шаралардың жиынтығы. Белгілі бір мақсаттарды жүзеге асыру үшін ұйымдық-құқықтық, есеп-қаржылық, техникалық құжаттар.

Барлық жобалар мынандай қасиеттерімен ерекшеленеді:

- қатал және нақты мақсаттардың болуы;
- экономикалық, қаржылық, техникалық және басқа да талаптардың бір уақытта орындалуына қол жеткізу;
- ішкі және сыртқы ортамен тығыз байланысты болуы;
- нақты мерзімі бар;
- ресурстар бойынша шектеулі;
- өзекті және қайталанбайтын болып келеді.

Жоба – бірегей өнімдерді, қызметтерді немесе нәтижелерді жасауға арналған уақытша кәсіпорын. «Жоба» ұғымы біздің іскерлік өмірімізге ұзақ және берік енгенімен, бұл терминнің жалпы қабылданған түсіндірмесі жоқ деп айтуға болады. «Жоба» сөзінің жалпы мағынасы – бір нәрсені алға жылжылу процесі. Атақты ғалымдардың ұсынылған жобаның кейбір ресми анықтамалары 1-кестеде келтірілген.

Кесте 1 – «Жоба» түсінігінің әртүрлі мағыналары

№	Жоба анықтамасы	Авторлар
1	«Жоба менеджері болу суретші болу сияқты, сізде өнер туындысын қалыптастыру үшін біріктірілген түрлі-түсті процесс ағындары бар»	С.Т. Қарғабаева
2	«Топ қаншалықты жақсы болса да, әдістеме қаншалықты тиімді болса да, мәселені дұрыс шешпесек, жоба сәтсіздікке ұшырайды»	А.Б. Абельданова
3	«Жобаны басқаруды уақыттың, шығындардың, ресурстардың және адам мінез-құлқының тәуелсіз айналымы біріктірілген күрделі жобадағы құрылымды дамыту әдісі ретінде анықтауға болады»	Ж.М. Омарханова
Ескертпе – Автор әдебиет көздері [2] негізінде құрастырылды		

Жобалар өте әртүрлі болуы мүмкін және бір-бірінен әртүрлі жолдармен ерекшеленеді. Жобалардың классификациясы олардың сипаттамалары мен мақсаттарына байланысты әртүрлі түрде жүргізілуі мүмкін. Әдетте жобалар бірнеше критерий бойынша топтастырылады. Жоба классификациясы 2-кестеде көрсетілген.

Кесте 2 – Жоба классификациясы

№	Классификациялау критерилері	Жоба түрлері
1	Жоба түрлері	- Инвестициялық - инновациялық - ғылыми-зерттеушілік - педагогикалық
2	Іске асырудың негізгі мақсаты бойынша	- Коммерциялық, пайда табу мақсатымен - коммерциялық емес, әлеуметтік әсерге жетуге бағытталған

3	Өнімнің мақсатының ерекшелігіне сәйкес	- Ұйымдастырушылық - техникалық - әлеуметтік - экономикалық - аралас.
4	Өзгерістердің сипаты бойынша	- Операциялық - стратегиялық
5	Күрделілік дәрежесі бойынша	- Моножобалар – белгілі бір типтегі жеке жобалар - мультижобалар – бірнеше моножобалардан тұратын ұйымдық-техникалық жобалар - мегажобалар – құны 1 миллиард доллардан астам және ұзақтығы 5-7 жыл немесе одан да көп
6	Қатысушы тараптардың құрамы мен сипаты бойынша	- Халықаралық - ұлттық - аймақтық - жергілікті (муниципалдық) - корпоративтік
7	Ұзақтығы бойынша	- Қысқа мерзімді (ұзақтығы 3 жылға дейін) - орта мерзімді (ұзақтығы 3-5 жыл) - ұзақ мерзімді (ұзақтығы 5 жылдан астам)
8	Функционалдық аймағы бойынша	- Өндіріс - технологиялық - қаржылық - маркетинг - зерттеулер мен әзірлемелерге бағытталған - біріктірілген
9	Масштаб бойынша	- Кішкентай - орташа - үлкен - өте үлкен
Ескертпе – Автор әдебиет көздері [3] негізінде құрастырылды		

Ең ауқымды жобалардың бірі – инвестициялық жобалар. Инвестициялық жоба дегеніміз – жаңа немесе жақсартылған өнім және жаңа немесе жақсартылған технология жасауға бағытталған түрлі іс-әрекеттердің жүзеге асырылуы үдерісі. Инвестициялық жобалардың ең негізгі қаржылық нәтижесі пайда табу, материалдық нәтижесі жаңа өндірісті шығару немесе масштабты мақсаттарға жету барысында, жұмыс істеп тұрған өндірісті жаңарту, қайта қалпына келтіру, өндірісті кеңейтуге қаражат салу, қаржы құралдары мен материалдық емес активтерді сатып алу, сондай-ақ күрделі процестерінің жиынтығы болып табылады [4].

Инвестициялық жобаны басқару – белгілі бір уақыт ішінде шектеулі ресурстар жағдайында жаңа өнімді жасау немесе жаңа нәтижеге жету үшін мақсатты қызмет. Инвестициялық жобаларды басқару терминінің көптеген әртүрлі анықтамалары 3-кестеде көрсетілген.

Кесте 3 – «Инвестициялық жобаларды басқару» түсінігінің әртүрлі мағыналары

№	Инвестициялық жобаларды басқарудың анықтамасы	Авторлар
1	«Инвестициялық жобаны басқару – бұл жобаға қатысушылардың идеяларын аудару мақсатында білім, дағдылар, әдістер, құралдар мен технологияларды жобалық қызметке қолдану процесі»	Е.М.Рогова

2	«Инвестициялық жобаны басқару – оны жүзеге асыру процесін басқару. Өз кезегінде жобаны іске асыру – бұл жобаның мақсатына жетуге бағытталған іс-шаралар, істер және әрекеттер жиынтығы.	В.А.Заренков
3	«Инвестициялық жобаны басқару үш шарды жонглёрлеу сияқты: уақыт, құн және сапа»	И.А.Лещева
Ескертпе – Автор әдебиет көздері [5] негізінде құрастырылды		

Атақты авторлардың айтуы бойынша, инвестициялық жобалар бизнесті және жалпы экономиканы дамытуда шешуші рөл атқарады. Инвестициялық жобаларды басқару компанияның стратегиялық менеджментінің маңызды элементі болып табылады. Ол алға қойылған мақсаттар мен нәтижелерге жету үшін инвестициялық процестерді жоспарлауды, ұйымдастыруды, бақылауды және үйлестіруді қамтиды. Инвестициялық жобаның ақшалай несие бөлігі өте көлемді болып келеді және еңбек аспектісі жоғары болады. Инвестициялық жобалардың басты мақсаты – арнайы бір уақыт аралығында үлкен нәтижеге қол жеткізу және жобаны қаржыландыру мен несиелеуге инвестиция жұмсау жекелеген тәуекел түрлерімен анықтауға болады. Инвестицияны жұмсамас бұрын толық анализ жасау керек. Жобалық жұмыс маңызды болып табылады, себебі инвестицияны дұрыс түрде пайдалану оған тікелей байланысты болады.

Инвестициялық жобаны басқару – белгілі бір уақыт ішінде шектеулі ресурстар жағдайында жаңа өнімді жасау немесе жаңа нәтижеге жету үшін мақсатты қызмет. Инвестициялық жобаларды басқару терминінің көптеген әртүрлі анықтамалары 3-кестеде көрсетілген.

Инвестициялық жобалардың несие-қаражат нәтижесі – табыс, ал материалдық нәтижесі – жаңа және жаңартылған негізгі заттар, қорлар болып табылады. Инвестициялық жобаларды басқарудың теориялық аспектілері келесі функциялардан тұрады:

Ұйымдастыру – бұл инвестициялық жобаның құрылымын құру үрдісі және жобаның ішіне кіретін қатысушылар арасында рөлдер мен жауапкершілікті бөлу процесі болып табылады. Бұл аспектінің негізгі мақсаты – белгілі бір нақты мақсатқа дұрыс қол жеткізу және еңбек пен тәртіп әрекеттерінің арасында пропорционалды түрде қалыптастыру.

Жоспарлау – бұл экономикалық мемлекеттік реттеудің жоғарғы нысаны болып табылады. Бұл сандық және сапалық сипаттағы мақсатты көзқарастарды әзірлеу мен қабылдау, қажетті ресурстарды анықтау, бюджетін құру және оларға тиімді қол жеткізу жолдарын анықтау процесі. Жоспарлаудың объектілеріне салалар, аймақтар, ғылыми зерттеу жұмыстар жатады. Ал субъектілеріне жоспарды құруға жауапты, оны жүзеге асыратын, бақылау жүргізетін мемлекеттік мекемелер және арнайы органдар жатады.

Жобаны жоспарлау кезеңінде келесі міндеттер шешіледі:

- жобаның мақсаттары мен нәтижелерін нақтылау және айқындау;
- жоба жұмысының құрамы мен көлемін нақтылау;
- жобаның нақты кестесі мен бюджетін әзірлеу;
- жобаның ресурстарға қажеттілігін нақтылау, жобаны ресурстық қамтамасыз ету жоспары;
- тәуекелдерді бағалау;
- жобалық топтағы, сондай-ақ жобалық топ пен сыртқы орта арасындағы өзара іс-қимыл тәртібін нақтылау;
- жобаны басқару рәсімдерін әзірлеу және нақтылау;
- жобаның негізгі қатысушыларымен жоспарды келісу;
- жоба жоспарын бекіту.

Жоба жоспарын бекіткеннен кейін жоба жетекшісі жоба командасымен бірге оны жүзеге асыруға тікелей кіріседі. Ең жалпы жағдайда жобаны іске асыру кезеңі барлық жоспарланған жұмыстарды орындауды, жобаның мақсатты нәтижелеріне қол жеткізуге бағытталған барлық кезеңдерге қол жеткізуді қамтиды. Жобалық жоспарды құрудың негізі

жұмысты бөлу құрылымы (ЖБҚ) болып табылады. Жоспарды кішірек құрамдас бөліктерге бөлу: ішкі жобалар, жеке деңгейдегі жұмыс пакеттері. Бөлу деңгейлерінің саны жобаның сипаттамаларына, оның күрделілігі мен ұзақтығына, жобаның ұйымдық құрылымына, жоба командасының біліктілігіне және басқа факторларға байланысты. ЖБҚ құрастыру жұмысты жоспарлау және бақылау үшін элементтердің құрамы бойынша қажетті және жеткілікті иерархиялық құрылымдық модельді құруды қамтиды. ЖБҚ жобаның соңғы және аралық нәтижелерін қамтуы мүмкін. ЖБҚ жобаның негізгі параметрлерін жоспарлаудың бастапқы базасы болып табылады: жұмыс көлемі, жоба құны, жобаны іске асыру уақыты.

Бақылау – бұл инвестициялық жобаның іске асырылуын бақылау жоспардан ауытқуларды дер кезінде анықтауға және қажетті түзету шараларын қабылдауға мүмкіндік береді. Бақылау әртүрлі әдістер мен құралдарды қолдану арқылы жүзеге асырылуы мүмкін, мысалы, есеп беру жүйелері, мақсаттарға жету дәрежесін талдау процесі. Жобаны бақылау деп нақты және жоспарланған нәтиже көрсеткіштерін салыстыру, сонымен қатар қажетсіз ауытқуларды жою үшін қажетті түзетулер енгізу.

Үйлестіру – жоба жұмысын және қатысушылардың жұмыстарын тиімді жолмен координациялау жүйесі.

Қорытынды. Жобалық қызметті басқару және инвестициялық жобаларды басқару – бұл бірқатар стратегиялар мен тәсілдерді қолдануды талап ететін кешенді процесстер. Бұл процесстердің табысты болуы үшін жобаның мақсаты мен оның кезеңдері нақты анықталып, ресурстар тиімді пайдаланылады. Әсіресе инвестициялық жобаларға қатысты дұрыс жоспарлау мен қаржылық бақылау өте маңызды, себебі олар көбінесе үлкен тәуекелдермен байланысты. Инвестициялық жобалар әрқашан ірі қаржылық ресурстарды тартуды талап етеді, сондықтан оларды басқару кезінде жобаның табысты болуын қамтамасыз ету үшін ерекше назар аударылуы қажет.

Қолданылған әдебиеттер тізімі

1. Жобаларды басқару компанияны дамыту құралы ретінде. Жұмыс істеп жүрген кәсіпкерлерге арналған. Кәсіпкерлік курсы, Алматы, 2014 ж.
2. Қарғабаева С.Т., Абельданова А.Б. Жобаларды басқару: оқу құралы / С.Т. Қарғабаева, А.Б. Абельданова. Алматы, 2020. — 238 б.
3. Мазур И.И., Шапиро В.Д. Управление проектами: Оқу құралы. 5-ші бас., өңд. – М.: Издательство «Омега-Л», 2012. 960 б.
4. Манько В.П. Методика выбора методологии управления проектами // Исследования. Инновации. Практика. 2022. № 2 (2). С. 32-38.
5. Серабина М.А. Управление рисками инновационного проекта // Эпомен. 2022. № 72. С. 122-128.

ЖОБАЛЫҚ ҚЫЗМЕТТІ БАСҚАРУДЫҢ ТИІМДІ ӘДІСТЕРІ

Оспанов Исламбек Ескендрұлы

dota_2_151@mail.ru

Магистратура, ESIL UNIVERSITY, Астана қаласы

Аннотация. Бұл жұмыс жобалық қызметті басқарудың тиімді әдістерін талдауға арналған. Жобаларды басқару процесі бірнеше кезеңдерден тұрады, оның ішінде жоспарлау, ресурстарды бөлу, тәуекелдерді басқару, команда жұмысын ұйымдастыру және бақылау маңызды орын алады. Тиімді әдістерді қолдану арқылы жоба басшылығы жобаның мақсаттарына қол жеткізу үшін қажетті уақыт пен ресурстарды тиімді пайдалана алады. Жобалық басқару әдістерін тиімді пайдалану жобаның табысты аяқталуына, сапасы мен

қаржылық тиімділігіне оң ықпал етеді. Жұмыс сондай-ақ, әрбір жобаның ерекшеліктеріне байланысты ең тиімді әдістерді таңдаудың маңыздылығын атап өтеді.

Ключевые слова: проект, управление проектами, эффективные методы управления проектами, элементы, интеграция.

Кіріспе. Жобалық қызметті басқару — бұл белгілі бір мақсатқа қол жеткізу үшін уақытша ұйымдастырылған жұмыстарды тиімді ұйымдастыру және басқару процесі. Қазіргі заманда әртүрлі салаларда жобалар көптеп жүзеге асырылып жатыр, олардың ішінде құрылыс, ақпараттық технологиялар, инженерия, медицина, бизнес және басқа да көптеген бағыттар бар. Жобалардың тиімді жүзеге асуы ұйымның жалпы жетістігі мен бәсекеге қабілеттілігін арттыруда маңызды рөл атқарады. Жобалық қызметтің тиімділігін қамтамасыз ету үшін басқарудың арнайы әдістері мен құралдарын қолдану қажет. Бұл әдістер әр түрлі деңгейде жұмыс істейтін менеджерлерге жобалардың жоспарлануын, орындауын, бақылауын және аяқталуын қамтамасыз етуге мүмкіндік береді. Сонымен қатар, жобалық қызметті басқару тек жобаның уақытын, бюджеті мен ресурстарын тиімді пайдалану ғана емес, сонымен қатар оның сапасын, қатысушылардың ынтымақтастығын және тәуекелдерді басқаруды да қамтиды.

Бұл жұмыста жобалық қызметті басқарудың тиімді әдістеріне назар аударылады, олардың ішінде заманауи тәсілдер, құралдар мен технологиялар талқыланады. Сонымен қатар, әрбір әдістің артықшылықтары мен кемшіліктері қарастырылып, нақты мысалдар арқылы жобаларды басқарудың тиімді жолдары ұсынылады. Жобаларды басқарудағы жақсы нәтижелерге жету үшін тиімді әдістерді қолдану маңызды, себебі дұрыс басқару жобаның уақытылы әрі сапалы аяқталуына, ресурстардың үнемделуіне және ұйымның жалпы мақсаттарына жетуге мүмкіндік береді.

Негізгі бөлім. Жобалық қызметті басқару – ұйымның, жоспарлаудың, басшылықтың әдістемесі, заманауи әдістерді қолданып өз мақсатына тиімді жетуде, жоба циклы барысындағы еңбектік, қаржылық және материалдық-техникалық ресурстардың координациясы, жұмыс көлемі мен құрылымы, құны, уақыты, сапасы мен жоба қатысушыларын қанағаттандырудағы жобада анықталған нәтижелерге жетудегі техника мен басқару технологиясы [1].

Жоба жұмысының аяқталудың үш түрі бар: сәтті жоба, сәтті емес және проблемалық жоба. Жобалардың сәтті аяқталуының ең басты принципі – жобаны басқаратын, оны жүзеге асыратын жоба менеджері болып табылады. Егер жоба командасы мықты болса, көптеген жағдайларда жобалар сәтті, яғни пайдалы болып аяқталады. Жобалардың ақшалай несие бөлігі өте көлемді болып келеді және еңбек аспектісі жоғары болады. Көп кезде инвестициялық жобаларға үй объектілері, ғылыми-зерттеу жұмыстар зерттеу, жаңа техника және жаңа технологияларды игеру, кәсіпорындарды кеңейту, кинофильмдерді шығару сияқты күрделі жобалық жұмыстар жатады [2].

Жобалық қызметті басқару – жұмыстың құрамы мен көлемі, құны, уақыты, сапасы бойынша нәтижелерге жету үшін басқарудың қазіргі әдістерін және техникасын пайдалану жолымен жобаның өмірлік циклі бойынша инвестициялық жобалар материалды ресурстарды координациялау және басқару шеберлігі. Жобаларды басқарудың қадамдары 1-кестеде көрсетілген.

Кесте 1 – Жобаларды басқарудың қадамдары

№	Жобалық қызметті басқарудың жалпы қадамдары	Анықтамасы
1	Бастау кезеңі	Мұнда жоба менеджері топ мүшелеріне тапсырмаларды бөліп береді.
2	Жоспарлау кезеңі	Жоспарлау кезінде жоба жұмысының толық жоспарын құрастырады. Оның ішінде жобаның басталу жоспары, жоба тәуекелдерін бағалау

		жоспары, бюджетді дұрыс көлемінде бөлу жоспары құрастырылады.
3	Орындау кезеңі	Жобаның жоспары құрылған соң, жоба қатысушылары жұмысқа кіріседі.
4	Мониторинг кезеңі	Жоба менеджері жобаның дұрыс жүргізіліп жатқаны туралы бақылау жасайды.
5	Жабылу кезеңі	Жоба менеджері жобаның сәтті аяқталуына қамтамасыз етеді.
Ескертпе – Автор әдебиет көздері [3] негізінде құрастырылды		

Жобалардың ақшалай несие бөлігі өте көлемді болып келеді және еңбек аспектісі жоғары болады. Көп кезде жобаларға үй объектілері, ғылыми-зерттеу жұмыстар зерттеу, жаңа техника және жаңа технологияларды игеру, кәсіпорындарды кеңейту, кинофильмдерді шығару сияқты күрделі жобалық жұмыстар жатады.

Жобаларды басқарудың негізгі элементтері:

- Интеграциясын басқару;
- сыртқы мен ішкі құрылымын басқару;
- болжау жасау;
- сапасын басқару;
- ақпарат алмасу процесін басқару;
- адами-ресурстарын басқару;
- мерзімін қадағалау;
- тәуекелдерді басқару;
- келісім шарттарды басқару;
- негізгі мақсатын анықтау және жүзеге асыру;
- жобаның сметасын және бюджетін басқару.

Жобаның интеграциясын басқару дегеніміз – бұл жобаның басқару операциялары мен жүзеге асыру процестерді координациялауға, яғни жоспарлауға, біріктіруге қажетті операциялар жатады. Кез келген жағдайда ресурстарды қайта концентрациялау туралы шешім қабылдау жүйесі болып табылады.

Ақпарат алмасу процесі немесе коммуникация – жобаның ішіне кіретін адамдар арасындағы жұмыс жағдайын жақсартуға бағытталған тиімді ақпарат алмасу процесі деп атаймыз. Бұл күрделі жүйе инвестициялық жобаларды басқаруына үлкен тиімділік әкеледі.

Мақсатын анықтау – кез келген күрделі іс-әрекеттің мақсатын анықтау өте маңызды. Мақсат – бұл арман мен жоспардың қосындысы. Мақсатты жүзеге асыру үшін керекті білім қажет. Барлық жобалардың мақсаттары нақты айқын болып келеді, ресми құжаттарда нақты көрсетілген болады. Инвестициялық жобаның басты мақсаты – арнайы бір уақытта керекті нәтижеге қол жеткізу болып табылады. Кез келген жобаны несиелеу, қаржыландыру, инвестиция жұмсау сияқты іс-әрекеттер үлкен тәуекелдік жағдайды туғызады. Сонымен қатар, инвестицияны жасамас бұрын, толық анализ жүргізу қажет. Жоба жұмысы өте маңызды және ауқымды болады, себесі инвестицияны тиімді салу, жобаға тікелей байланысты. Жобалардың мақсатын анықтау үшін, көбінесе SMART талдау қолданылады. Сонымен қатар, мақсаты анық жобаның тиімділігі өте жоғары деңгейде болады.

Жобаның сапасын басқару – яғни жоба берушілер мен қатысушылардың қажеттіліктерін қанағаттандыру, керекті тиімді жағдай жасау.

Сапаны жоспарлау – бұл жобаға және жоба нәтижесінде туындайтын өнімге қойылатын талаптарды және сапа стандарттарын және бұл талаптардың қалай орындалатынын анықтау процесі. Бұл процестің нәтижесі жобаның сапаны басқару жоспары болып табылады [4].

Сапаны қамтамасыз ету – бұрын анықталған сапа талаптарына сәйкестікті анықтау мақсатында жобаның бүкіл барысында жүзеге асырылатын жобаның орындалу барысын жүйелі түрде тексеру.

Сапаны бақылау – жобаның нақты нәтижелерін бақылау, өнімділікті бағалау және қажетті өзгерістер бойынша ұсыныстарды әзірлеу процесі.

Жобалардың құрылымын басқару – жобаны жүзеге асыру процесі және керекті жұмыстарды жобаға кіргізуді қамтамасыз ету.

Адами-ресурстарын басқару – кез келген жобаның ресурстары шектеулі болып келеді. Сондықтан адами ресурстарды сақтаудың бір амалы – бұл этикалық ережелерді сақтай тұрып, жұмысшылардың жұмысқа деген пайдасы тиедіндей етіп, ең тиімді жолмен басқаруды қамтамасыз ету формасы.

Болжау – экономикалық, әлеуметтік, техникалық салалардың келешекте даму жөнінде негізделген ғылыми топшылық. Болжау объектілеріне макроэкономикалық көрсеткіштер, құрылымдық заңдылықтар, салалардың даму кешелегі жатады. Ал субъектілеріне ғылыми академиялық жүйесіндегі ғылыми институттар, жалпы экономикалық және салалық министрліктер, ведомстволар, жоғарғы оқу орындар, арнайы мамандардан құрастырылған, уақытша шығармашылық ұжымдар жатады.

Болжаудың негізгі принциптері:

- болжауды кешенді түрде жүргізу;
- болжаудың ғылыми дәлелденгендігі;
- болжаудың көшірмесін қамтамасыз ету.

Жобаның тәуекелдер – жобаны жүзеге асыруға қауіп төндіретін немесе оның тиімділігін төмендетуі мүмкін тәуекелдердің жиынтығы. Тәуекел мен белгісіздік өзара байланысты ұғымдар. Белгісіздік – тәуекелдердің себебі болып келеді. Жобаның белгісіздігі неғұрлым жоғары болса, соғұрлым оның тәуекелі жоғары болады. Белгісіздік жағдайында шешім қабылдау қажеттілігі тәуекелді тудырады. Басқаша айтқанда, тәуекел еріксіз таңдау жағдайында белгісіздікті жеңуге байланысты шешім қабылдау қажет болғанда туындайды.

Келісім-шарттарды дайындау – бұл жобаның тапсырыс беруші мен жеткізуші арасындағы заңды түрде міндетті келісім болып табылады. Көбінесе жобалық келісім-шарттар басқаларға қарағанда, күрделі және жобаның нақты талаптарына бейімделген.

Жобаның сметасы – жобаны іске асырумен байланысты барлық күтілетін шығындардың толық тізбесін қамтиды. Жобаның сметасын бағалау үшін көбінесе тарихи деректер, нарықты зерттеу деректер және сараптамалық бағалаулар қажет.

Жобаның бюджеті – бұл жобаны қаржыландыру жоспары, жобаның әртүрлі іс-шараларына жұмсалатын қаражатты қалай бөлінетіндігін анықтайды.

Қорытынды. Жобалық қызметті басқарудың тиімді әдістері жобаның табысты жүзеге асуы үшін маңызды рөл атқарады. Олар уақыт, ресурстар және шығындарды оңтайлы пайдалану арқылы жоба мақсатын тиімді орындауға бағытталған. Әр жоба үшін оның сипатына, көлеміне, мерзімдеріне және ұйымның ерекшеліктеріне байланысты әдістер таңдалады. Дегенмен, жалпы алғанда, жобаларды басқарудың тиімді әдістері белгілі бір стандарттарға сәйкес болуы керек.

Жобалық қызметті басқарудың тиімді әдістері жобаның уақытында аяқталуына, қаржылық тиімділігіне және сапасына кепілдік береді. Әрбір жоба үшін дұрыс әдістерді таңдау мен қолдану, оның жетістігіне айтарлықтай әсер етеді. Жоспарлау, ресурстарды басқару, тәуекелдерді бақылау, командалық жұмыс және мониторинг сияқты әдістерді үйлесімді қолдану арқылы жобаның табысты жүзеге асуы қамтамасыз етіледі.

Қолданылған әдебиеттер тізімі

1. Кондратьева Л.Н., Алексеева И.А. Проблемное поле управления инновационными проектами в учреждениях культуры // Вестник Академии знаний. 2022. № 48 (1). С. 122-124.
2. Мазур И.И., Шапиро В.Д. Управление проектами: Оқу құралы. 5-ші бас., өнд. – М.: Издательство «Омега-Л», 2012. 960 б.
3. Манько В.П. Методика выбора методологии управления проектами // Исследования. Инновации. Практика. 2022. № 2 (2). С. 32-38.

ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАЗАХСТАНА: АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

М.А. Муканова

mukanova456@gmail.com

Докторант Учреждения «Esil University»

Аннотация. В данной статье представлен анализ структуры социального предпринимательства в Республике Казахстан, с акцентом на его региональные особенности и распределение по видам деятельности. Социальное предпринимательство рассматривается как важный инструмент для решения социальных, экономических и экологических проблем общества, особенно в условиях глобальных изменений и роста социального неравенства. Проведен детальный анализ данных из реестра социального предпринимательства, который позволил выявить четыре ключевые категории предприятий, каждая из которых имеет свои задачи и направления. Основное внимание уделяется поддержке семей, детства, образования и охраны окружающей среды, что отражает высокий интерес к данным социальным инициативам. Также в статье рассматриваются региональные различия в развитии социального предпринимательства, где большая часть предприятий сосредоточена в крупных городах, в то время как сельские регионы остаются менее охваченными. Особо выделены барьеры, с которыми сталкиваются социальные предприятия в отдалённых регионах, такие как недостаток финансовой поддержки, низкий уровень инфраструктуры и ограниченные ресурсы. Подчёркивается необходимость дальнейшего развития государственных мер поддержки, особенно для предприятий, работающих с социально уязвимыми группами граждан, с целью достижения целей устойчивого развития, устранения региональных дисбалансов и улучшения качества жизни населения страны.

Ключевые слова: социальное предпринимательство, реестр социального предпринимательства, социальные предприятия, структура социального предпринимательства, категории социального предпринимательства.

Введение. Социальное предпринимательство является важным фактором устойчивого развития современного общества, поскольку оно ориентировано на решение социальных, экологических и экономических проблем. В условиях глобальных изменений и роста социального неравенства значимость социального предпринимательства возрастает. Социальные предприятия выполняют уникальную функцию, объединяя элементы традиционного бизнеса и социальной ответственности, и работают в тех сферах, где государственные и рыночные механизмы не всегда эффективны для решения комплексных проблем общества.

Тем не менее, структура и динамика развития социального предпринимательства в РК остаются недостаточно изученными. Существующие исследования сосредоточены на отдельных аспектах деятельности социальных предприятий, таких как их финансовая устойчивость или влияние на общественные процессы, но целостного анализа структуры данного сектора, особенно в разрезе регионов, еще не проводилось. Социальное предпринимательство как феномен начало развиваться в 1980-е годы и получило признание благодаря работам таких исследователей, как Грегори Диз, Дж. Дарендорф и Билл Дрейтон, основатель организации Ashoka. В научной литературе социальное предпринимательство определяется как деятельность, направленная на решение социальных проблем с использованием предпринимательских методов, где главной целью является создание социальной ценности, а не извлечение прибыли [1]. Важным аспектом социального

предпринимательства является его многоаспектность: оно может принимать различные формы — от благотворительных организаций до гибридных моделей, сочетающих элементы коммерческих предприятий и социальных инициатив.

Основная часть. Исследование социального предпринимательства в Казахстане началось относительно недавно. Основные труды в этой области представлены работами местных ученых и аналитических центров. В частности, исследования Окутаева С.Т. подчеркивает особенности становления социального предпринимательства в постсоветском пространстве и необходимость создания благоприятной институциональной среды для его развития [2]. В последние годы значительный вклад в понимание социального предпринимательства внесли исследования, посвященные его роли в достижении целей устойчивого развития, обозначенных ООН. Исследования Притворова Т.П., Гелашвили Н.Н., Спанова Б.К. акцентируют внимание на важности государственных инициатив, таких как программа «Жаркыра», поддерживающей социальных предпринимателей, однако отмечают недостаточную координацию между государственным и частным секторами [3].

Несмотря на значительное внимание к социальному предпринимательству в международной литературе, в Казахстане все еще наблюдается дефицит эмпирических исследований, посвященных детальному анализу структуры и географии социальных предприятий. Работы, такие как исследование Абдильдиновой Н.Е., подчеркивают значительные региональные различия в уровне развития социальных предприятий, особенно между городскими и сельскими районами, что требует дальнейшего изучения и выработки стратегий для выравнивания этих различий [4].

Таким образом, анализ структуры социального предпринимательства в Казахстане представляет собой актуальное направление исследований, которое позволит лучше понять его особенности, оценить эффективность существующих мер государственной поддержки и разработать рекомендации для дальнейшего развития этого сектора.

Результаты и обсуждение

Анализ данных из реестра социального предпринимательства Республики Казахстан [5] показал, что он содержит информацию о различных организациях, включая наименование, бизнес-идентификационный номер (БИН), адрес, описание деятельности и категорию.

Для анализа структуры социального предпринимательства в Республике Казахстан мы рассмотрели распределение организаций по категориям, видам деятельности и регионам.

В реестре представлены четыре категории социального предпринимательства, каждая из которых характеризуется определёнными направлениями деятельности и условиями функционирования. Разберём их подробнее:

Первая категория: Предприятия, способствующие занятости социально уязвимых граждан, с акцентом на процентные показатели в структуре занятости и расходах на оплату труда.

Вторая категория: Предприятия, реализующие товары и услуги, произведённые гражданами из социально уязвимых категорий, с соблюдением определённых экономических показателей.

Третья категория: Предприятия, предоставляющие товары и услуги для помощи инвалидам и другим социально уязвимым группам, также с соблюдением экономических показателей.

Четвертая категория: Предприятия, занимающиеся поддержкой семей, детства, образования, охраны окружающей среды и других социальных инициатив, с соблюдением определённых экономических условий [6]. В Таблице -1 представлены количество организаций по каждой категории:

Таблица 1 - Распределение СП по категориям

Категория	Количество организаций
Категория 4	328
Категория 3	148

Категория 1	142
Категория 2	16
Примечание: составлено автором по источнику [5]	

Распределение предприятий по категориям показывает, что наиболее многочисленной является четвёртая категория с 328 организациями, что может свидетельствовать о высоком интересе к социальным инициативам, связанным с экологией, образованием и поддержкой семей. Наименее представлена вторая категория (16 предприятий), что может быть связано с более строгими экономическими требованиями или сложностями в производстве товаров и услуг социально уязвимыми гражданами.

Анализ структуры социального предпринимательства в Казахстане показывает, что большинство предприятий сосредоточены в сфере поддержки социальных инициатив более широкого характера (категория 4). Это может свидетельствовать о растущем интересе к таким направлениям, как экология, образование и поддержка семей. Однако менее численное представительство во второй категории может говорить о необходимости дополнительных стимулов или поддержки для предприятий, работающих напрямую с уязвимыми группами населения.

Для углубленного понимания структуры и потенциала социального предпринимательства в Казахстане был произведен анализ распределения социальных предприятий по регионам Казахстана (Рисунок -1).

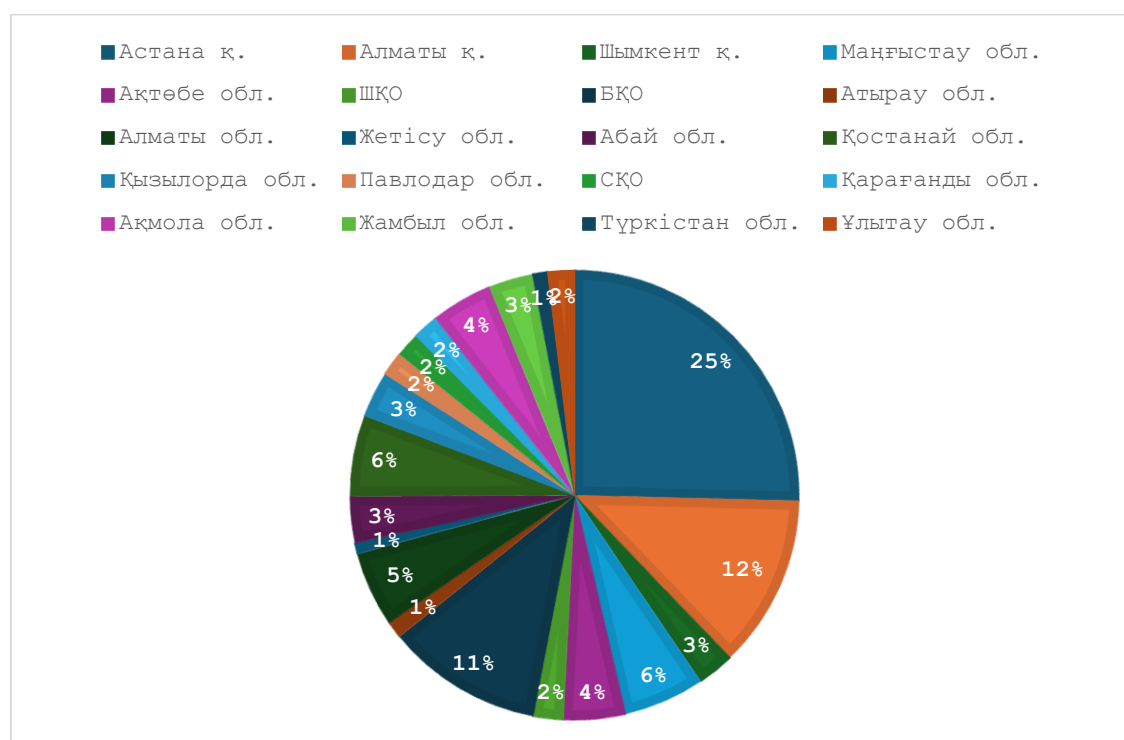


Рисунок 1 – Доля социальных предприятий по регионам РК
Примечание: составлено автором по источнику [5]

Как показано в Рисунке-1 распределение социальных предприятий по регионам Казахстана является неравномерным.

Наиболее значительное количество социальных предприятий сосредоточено в крупнейших городах Казахстана: Астане, Алматы и Шымкенте. Это может быть связано с более развитой инфраструктурой, большим количеством населения и, как следствие, большим спросом на социальные услуги.

Существуют значительные различия в количестве социальных предприятий между регионами. Некоторые области (например, БҚО, Актюбинская) имеют относительно высокое

количество таких предприятий, в то время как в других (Жетісу, Абай, Ұлытау) их значительно меньше (Таблица-2).

Таблица 2 - Распределение СП по регионам РК

№	Регионы РК	Количество социальных предприятий
1.	Астана қ.	161
2.	Алматы қ.	79
3.	Шымкент қ.	17
4.	Маңғыстау обл.	37
5.	Ақтөбе обл.	28
6.	ШҚО	14
7.	БҚО	71
8.	Атырау обл.	8
9.	Алматы обл.	34
10.	Жетісу обл.	5
11.	Абай обл.	21
12.	Қостанай обл.	37
13.	Қызылорда обл.	21
14.	Павлодар обл.	11
15.	СҚО	11
16.	Қарағанды обл.	12
17.	Ақмола обл.	28
18.	Жамбыл обл.	20
19.	Түркістан обл.	7
20.	Ұлытау обл.	12
Примечание: составлено автором по источнику [5]		

Социальное предпринимательство в Республике Казахстан охватывает широкий спектр сфер деятельности, направленных на решение социальных проблем и поддержку уязвимых групп населения. Важным аспектом анализа является распределение предприятий по отраслям, что позволяет понять, в каких направлениях сосредоточено внимание предпринимателей, и где может требоваться дополнительная поддержка. По результатам количественного анализа, таблица содержит 280 уникальных сфер деятельности. Наиболее распространённые из них представлены в Таблице 3.

Таблица 3 – Сферы деятельности социальных предприятий в РК

№	Сфера деятельности	Количество предприятий
1.	Образование	141
2.	Производство	68
3.	Торговля	49
4.	Здравоохранение	43
5.	Коррекционные центры	4
6.	Исследование конъюнктуры рынка и изучение общественного мнения	2
7.	Фитнес клуб	2
8.	Спортивный клуб	5

9.	Общепит, кафе	1
10.	Предоставление услуг парикмахерскими и салонами красоты	6
11.	Сбор неопасных отходов	2
12.	Утилизация и переработка отходов	1
Примечание: составлено автором по источнику [5]		

Таблица предоставляет информацию о количестве предприятий в различных сферах деятельности. Наиболее представленными являются сферы образования, производства и торговли. Менее распространены коррекционные центры, исследовательские организации, фитнес и спортивные клубы, а также предприятия сферы услуг (парикмахерские, салоны красоты).

Доминирование базовых секторов: Образование, производство и торговля являются основными сферами экономической активности в Казахстане. Это свидетельствует о развитой инфраструктуре и удовлетворении базовых потребностей населения.

Небольшой сектор услуг: Количество предприятий в сфере услуг (фитнес, спорт, красота, общепит) относительно невелико. Это может указывать на невысокую конкуренцию в этих сегментах или на недостаточную развитость сферы услуг в целом.

Наличие специализированных предприятий: Присутствие коррекционных центров, исследовательских организаций и предприятий по сбору и утилизации отходов свидетельствует о наличии специализированных ниш на рынке.

Неравномерное распределение: Количество предприятий значительно варьируется по сферам деятельности. Это может быть связано с различными факторами, такими как размер рынка, инвестиционная привлекательность, государственная поддержка и др.

Анализ структуры социального предпринимательства в Казахстане позволил выявить четыре ключевые категории предприятий, каждая из которых имеет свои особенности и задачи. Наибольшее внимание уделяется инициативам в области поддержки семьи, детства и охраны окружающей среды, тогда как предприятия, реализующие продукцию уязвимых групп населения, сталкиваются с рядом барьеров, таких как недостаток финансирования и спроса.

Также выявлено, что наиболее развитыми сферами социального предпринимательства являются образование, производство и торговля, в то время как сферы услуг остаются менее востребованными. Это свидетельствует о необходимости дальнейшего развития этих сегментов.

Таким образом, для эффективного развития социального предпринимательства в Казахстане необходимо продолжать совершенствовать государственные меры поддержки, стимулировать развитие социальных предприятий в регионах и устранять существующие барьеры для предприятий, работающих с уязвимыми категориями граждан. Эти меры позволят способствовать достижению целей устойчивого развития и улучшению качества жизни населения.

Заключение. Исследование показало, что социальные предприятия распределены неравномерно по регионам. Большая часть организаций сосредоточена в крупных городах — Астане, Алматы и Шымкенте, что связано с высокой плотностью населения, более развитой инфраструктурой и большим спросом на социальные услуги. Напротив, в сельских и удалённых районах наблюдается недостаток социальных предприятий, что указывает на необходимость разработки мер для выравнивания региональных различий.

Анализируя структуру социального предпринимательства в Республике Казахстан по представленным данным, выявлены следующие приоритеты и тенденции:

В Казахстане наблюдается значительное внимание к социальным инициативам, связанным с поддержкой семьи, детства и охраны окружающей среды (четвёртая категория).

Меньшая доля предприятий, занимающихся реализацией продукции уязвимых граждан, указывает на возможные барьеры в этой сфере — будь то трудности с продвижением товаров, финансированием или отсутствием достаточного спроса.

Таким образом, структура социального предпринимательства в Казахстане демонстрирует фокус на разнообразных социальных проблемах, с наибольшим вниманием к семьям и образованию, но при этом отмечается необходимость дополнительных мер для стимулирования развития второй категории предпринимательства.

Список использованных источников:

1. Dees, J. Gregory. The Meaning of Social Entrepreneurship. [Электронный ресурс]. – URL: https://centers.fuqua.duke.edu/case/wp-content/uploads/sites/7/2015/03/Article_Deess_MeaningofSocialEntrepreneurship_2001.pdf
2. Окутаева С.Т. Особенности развития социального предпринимательства в Казахстане. // Вестник университета «Туран». – 2023. - №3. - С. 37-47. <https://doi.org/10.46914/1562-2959-2023-1-3-37-47>
3. Притворова Т.П., Гелашвили Н.Н., Спанова Б.К. Институциональная поддержка социального предпринимательства: мировая практика и возможности для Казахстана. // Economy: strategy and practice. – 2020. - №15(1). – С. 71-87.
4. Абдильдинова Н.Е. Әлеуметтік кәсіпкерлік ауылдық жерлерде жұмыспен қамтудың балама түрі ретінде. // Аграрлық нарық проблемалары. – 2024. - №2. – С. 248-257. <https://doi.org/10.46666/2024-2.2708-9991.21>
5. Реестр субъектов социального предпринимательства Республики Казахстан. [Электронный ресурс]. – URL: <https://rchl.govtec.kz/ru/rssp?page=1>
6. Закон Республики Казахстан от 24 июня 2021 года № 52-VII «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам предпринимательства, социального предпринимательства и обязательного социального медицинского страхования». [Электронный ресурс]. – URL: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=33046086

ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В ИНТЕРНЕТ-СРЕДЕ

Сансызбаев Мирсайд, Дарибаева А.К.

Магистрант 2 курса ОП «Маркетинг»

к.э.н., и.о.проф Учреждение «ESIL University», г. Астана

Аннотация. В статье анализируются ключевые аспекты маркетинговой деятельности в интернете и их роль в формировании конкурентных преимуществ в интернет-среде. Рассматриваются современные инструменты интернет-маркетинга, такие как социальные сети, контекстная реклама, SEO-продвижение, а также новые модели взаимодействия (B2B, B2C, C2C), которые позволяют эффективно привлекать и удерживать клиентов. Особое внимание уделяется развитию интернет-технологий, влияющих на стратегическое планирование и использование данных для оптимизации маркетинговой деятельности. Также обсуждаются перспективы использования больших данных и персонализации рекламы для повышения эффективности интернет-маркетинга.

Ключевые слова: интернет-маркетинг, инструменты, глобальная трансформация, продвижение, конкуренция, отчеты.

В условиях цифровой трансформации, интернет-маркетинг играет значимую роль для компаний, стремящихся увеличить свою конкурентоспособность и занять устойчивую позицию на рынке. Современные интернет-технологии предоставляют широкий спектр

возможностей для взаимодействия с клиентами, анализа их предпочтений и предсказания тенденций. С развитием онлайн-технологий и увеличением количества пользователей интернета, маркетинговые стратегии трансформировались и продолжают активно адаптироваться. Новые инструменты и платформы позволяют бизнесу быстро реагировать на изменения, эффективно привлекать и удерживать клиентов, предлагая персонализированные решения.

Сегодня маркетинговая деятельность представляет собой совокупность инструментов и решений, направленных на продвижение товаров и услуг на рынке с целью увеличения их конкурентоспособности и, как следствие, получения финансовой выгоды. Актуальность темы обусловлена тем, что отправной точкой деятельности любого предприятия должны быть потребности и запросы его клиентов.

Во многих компаниях существует специальный отдел маркетинга, ориентированный на анализ и удовлетворение рыночных потребностей. Высокий уровень эффективности и качества маркетинговой деятельности влияет не только на коммерческий успех фирмы, но и на ее общую конкурентоспособность в среднесрочной и долгосрочной перспективе. С момента появления маркетинговой активности наблюдается постоянное развитие маркетинговых стратегий. Однако с распространением сети Интернет и глобальной информатизацией общества особенно активно стало развиваться направление интернет-маркетинга [1].

С увеличением числа пользователей Интернета и активным развитием интернет-торговли это направление маркетинга приобретает все более значимую информационную роль. Для формирования успешной маркетинговой стратегии необходимо понимать ее основные элементы. Ключевую роль играет сама продукция, которую необходимо продвигать на рынке, а также цена, место реализации и способы продвижения.

Рассматривая тему современных маркетинговых интернет-технологий, следует отметить, что данная область динамично развивается, и с каждым месяцем появляются новые инструменты, технологии и ресурсы, требующие изучения и практического тестирования.

Развитие интернет-маркетинга в современном обществе определяется, прежде всего, развитием самого Интернета, включая такие его элементы, как социальные сети. За последние десять лет количество пользователей Интернета увеличилось в 2,27 раза, что составляет 59,5% от населения всего мира (Рисунок 1).

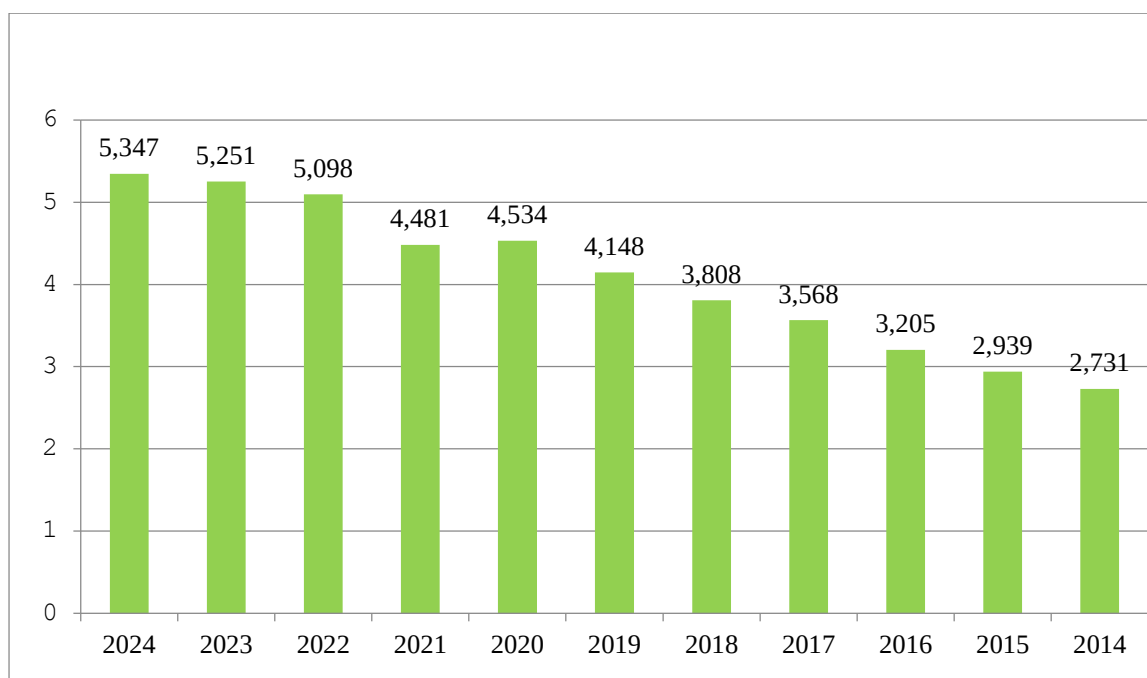


Рисунок 1. Рост числа пользователей Интернет за последние 10 лет
Примечание: Составлено по источнику [2].

В 2024 году число пользователей Интернета достигло 5,35 миллиарда человек, что составляет 66,2% от населения мира. За последний год этот показатель вырос на 1,8%, и в 2023 году в сеть впервые вышли 97 миллионов новых пользователей, что подчеркивает значимость цифровизации и её влияние на общественные и экономические процессы.

Анализ данных международных организаций, таких как Международный союз электросвязи (МСЭ), GSMA Intelligence и Евростат, указывает на значительный рост числа пользователей Интернета за последние годы. Это повышение отражает глобальные изменения, связанные с технологическим прогрессом, снижением стоимости доступа к сети и увеличением доступности мобильных устройств. Для сравнения, в 2022 году Интернет впервые использовали 95 миллионов человек [3]. Среди наиболее популярных социальных платформ, объединяющих миллиарды пользователей по всему миру, можно выделить WhatsApp, Instagram и Facebook, наряду с растущими WeChat, TikTok, Twitter и Telegram. Увеличение их аудитории тесно связано с развитием мобильных технологий и распространением смартфонов.

Проникновение Интернета неодинаково в разных странах и зависит от уровня развития технической инфраструктуры. В таких странах, как Япония, Германия и США, доступ к Интернету имеют 84,6%, 89,7% и 87,3% населения соответственно [4]. Эти цифры демонстрируют высокий уровень цифровизации в развитых странах и способствуют дальнейшему росту электронной коммерции и интернета-услуг.

Примером успешного роста интернет-коммерции является Эстония, где из числа населения в возрасте от 17 до 74 лет 685,1 тыс. человек активно пользуются онлайн-торговлей. Около 18,2% предприятий страны продают товары и услуги через Интернет, 78% имеют собственные веб-сайты, а общий объем интернет-торговли в 2023 году превысил 5 миллиардов евро [5,6].

Для разработки эффективной маркетинговой стратегии компании необходимо учитывать несколько ключевых факторов:

1. Продукция или услуги, которые компания предлагает рынку, являются основой маркетинговой стратегии. Важно не только обеспечить высокое качество продукта, но и учитывать его уникальность, соответствие запросам целевой аудитории и актуальность на рынке.

2. Ценообразование имеет решающее значение для привлечения и удержания клиентов. Цена должна быть конкурентоспособной и оправдывать восприятие ценности продукта для аудитории. Оптимальная ценовая стратегия помогает компании завоевать и удержать свою долю на рынке.

3. Каналы сбыта и место реализации продукции играют важную роль в достижении целевой аудитории. В условиях широкого использования цифровых технологий компании всё чаще используют интернет-магазины и социальные сети, что позволяет быстрее достигать аудитории и увеличивать конкурентоспособность.

4. Промо-инструменты и рекламные каналы позволяют привлечь внимание целевой аудитории. Интернет-маркетинг является особенно мощным инструментом продвижения, так как предоставляет возможности для точного таргетирования и персонализированного взаимодействия с клиентами.

Так, для повышения конкурентоспособности компании применяют несколько популярных бизнес-моделей интернет-маркетинга:

1. B2C (Business-to-Consumer). Продажа товаров и услуг конечным потребителям через интернет-магазины и социальные сети.

2. B2B (Business-to-Business). Продажа товаров и услуг другим компаниям. Эта модель охватывает крупные поставки и специализированные платформы для продажи между бизнесами.

3. C2C (Consumer-to-Consumer). Платформы, такие как eBay и Avito, используют эту модель, позволяя потребителям продавать друг другу товары и услуги.

4. D2C (Direct-to-Consumer). Директ-продажи обходят посредников, что позволяет компаниям напрямую взаимодействовать с клиентами через интернет-магазины и социальные сети, повышая лояльность и упрощая взаимодействие.

Модель C2C (Consumer-to-Consumer), ориентированная на прямое взаимодействие физических лиц для купли-продажи товаров и услуг, является одним из наиболее новых направлений в интернет-маркетинге. Интернет-маркетинг обеспечивает комплексный набор стратегий и инструментов, нацеленных на продвижение всех моделей взаимодействия, формируя основу маркетинговой деятельности компании, начиная с анализа и заканчивая укреплением лояльности потребителей к бренду [7]. Однако необходимо отметить, что на практике развитие различных компонентов интернет-маркетинга неравномерно. Наибольшее внимание уделяется продвижению товаров и рекламной активности, которые занимают ведущую роль в достижении целей маркетинговой стратегии.

Интернет-реклама представлена в различных формах, таких как поисковая реклама, контекстная и геоконтекстная реклама, реклама в социальных сетях, а также вирусная реклама. Выбор вида рекламы определяется множеством факторов, включая бюджет, целевую аудиторию и ожидаемый результат. Успех продвижения бренда и экономическая эффективность предприятия в значительной мере зависят от правильного выбора рекламного формата или комбинации различных видов рекламы [8].

Интернет-маркетинг предоставляет широкие возможности для повышения конкурентоспособности предприятий, позволяя им эффективно демонстрировать потенциальным клиентам свои предложения и уникальные преимущества, что способствует росту клиентской базы [9].

Методы интернет-маркетинга условно подразделяются на инструменты продаж и инструменты продвижения [10]. К инструментам продвижения относятся e-mail-маркетинг, поисковый маркетинг, контекстная реклама, партнерский маркетинг, поисковая оптимизация (SEO), оптимизация для социальных сетей (SMO), маркетинг в социальных медиа (SMM), медийная реклама, вирусный маркетинг, тайм-маркетинг, доверительный маркетинг, а также технологии сбора и анализа данных о потребителях, такие как технологии Big Data (обработка структурированных и неструктурированных данных), технология RTB (автоматическая покупка и продажа рекламных показов), а также управление репутацией в интернете (SERM).

Ключевое преимущество интернет-маркетинга заключается в возможности прямого, непрерывного и удобного взаимодействия между потребителем и продавцом. Кроме того, маркетинговые коммуникации в сети интернет можно разделить на две основные группы. Первая группа связана с разработкой, созданием и улучшением продукции, а также с анализом ее поведения на рынке и последующим прогнозированием ее рыночной ниши.

Вторая группа включает методы продвижения товаров и коммуникации между продавцом и потребителем. Весь процесс, ориентированный на продвижение продукции и взаимодействие с аудиторией, должен основываться на ключевых принципах, среди которых: исследование рынка, установление и поддержание деловых связей, осуществление покупок и продаж через интернет, реклама товаров в сети, а также предоставление сервисных услуг и послепродажное обслуживание.

Подводя итоги, можно отметить, что различные инструменты интернет-маркетинга взаимосвязаны и работают в синергии для достижения общих целей. Основным элементом интернет-маркетинга обычно является сайт компании, который выступает как витрина для клиентов, платформа для покупки и инструмент для взаимодействия с аудиторией.

Эффективный сайт должен быть удобным и привлекательным для пользователя, отражать ключевое предложение компании и предоставлять доступ к продуктам и услугам. Выбор конкретных инструментов определяется стратегией компании, которая может быть направлена на сбор информации (аналитические инструменты), снижение затрат (минимизация расходов на продвижение), увеличение персонализированных продаж или привлечение повторных покупателей.

Применение интернет-маркетинговых инструментов способствует повышению эффективности деятельности компании, так как позволяет более точно удовлетворять потребности клиентов и обеспечивает прибыльность бизнеса. Это возможно благодаря учёту факторов внешней среды, гибкости в адаптации к изменениям и усилению конкурентных преимуществ.

Интернет-маркетинговые инструменты тесно связаны с корпоративным сайтом, который одновременно выступает и как инструмент сбора данных, и как площадка для рекламы, и как канал продаж. Кроме сайта компании, активно используются социальные сети, которые позволяют охватить аудиторию и наладить взаимодействие с клиентами. Наиболее популярные инструменты продвижения включают поисковую оптимизацию (SEO), контекстную и медийную рекламу, продвижение в социальных сетях (SMM), партнерский маркетинг, вирусный маркетинг и управление репутацией (SERM). Часто реклама размещается на платной основе с использованием технологии RTB, что предполагает сбор и обработку больших объемов структурированных и неструктурированных данных (Big Data). Подбор конкретных инструментов и их применение зависят от стратегии компании и её финансовых возможностей, что позволяет добиться оптимального эффекта от интернет-маркетинга.

Таким образом, интернет-маркетинг выступает в качестве ключевого инструмента повышения конкурентоспособности организаций, играя важнейшую роль в их адаптации к реалиям цифровой экономики. Применение данного подхода предоставляет широкие возможности для эффективного взаимодействия с целевой аудиторией, оптимизации маркетинговых стратегий и формирования устойчивых конкурентных преимуществ. Интернет-маркетинг не только способствует укреплению позиций бренда на рынке, но и обеспечивает предприятиям инструментарий для внедрения инновационных подходов к управлению, что в совокупности способствует повышению их устойчивости и долгосрочной эффективности в условиях глобальной конкуренции.

Список литературы:

1. Галин Т.Ф. Построение методики оценки экономической эффективности рекламной кампании. // Новое слово в науке и практике: гипотезы и апробация результатов исследований, 2017. № 2. С. 115-118.
2. Datareportal (2024) Социальные отчеты, URL: <https://datareportal.com/reports/digital-2024-deep-dive-the-state-of-internet-adoption> (Дата обращения: 13.11.2024).
3. Новостной интернет-портал Sostav.ru URL: <https://www.sostav.ru/publication/we-are-social-i-hootsuite-52472.html> (Дата обращения: 13.11.2024).
4. Берендакова О.С., Фирсов А.В. Создание информационных систем оценки рекламных кампаний. // Наука в центральной России, 2016. № 115. С. 85-88.
5. Country Comparison: Internet Users (2023). URL: <https://web.archive.org/web/20201001003504/https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/204rank.html#AQ> (Дата обращения: 13.11.2024).
6. Statistika (2023). [Департамент статистики Эстонии: База данных], URL: www.stat.ee (Дата обращения: 13.11.2024).
7. Васильева И.С. Формирование кампаний маркетинговых связей с общественностью. // Вестник Института экономики и управления Новгородского государственного университета им. Ярослава Мудрого, 2016. № 1 (20). С. 17-24.
8. Беквит Г. Четыре ключа к маркетингу услуг / Г. Беквит. М.: Альпина Паблишер, 2016. 252 с.
9. Kostić, R. & Savić, A. & Mihajlovic, M. (2022). Analysis of the significance of the marketing mix in e-commerce. Megatrend revija, No 19, pp. 293-310.
10. Прохорова, А.М. (2016). Основные понятия и инструменты интернет- маркетинга. Наука и современность, №46, с.114-118.

СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ В СИСТЕМЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Қабдылова Н.А.

Kabdylovanurai@gmail.com

Магистрант 2 курса специальности менеджмент
г.Астана, Республика Казахстан

Аннотация. В статье анализируются экономические и правовые аспекты регулирования субъектов предпринимательства через финансовый инструмент — уставной (собственный) капитал. Отечественное законодательство и практика в области регулирования предпринимательской деятельности рассматривают минимальный размер уставного капитала как значимый инструмент для поддержания платежеспособности и устойчивости бизнеса. Этот фонд выступает в роли формы собственного капитала и связывает учредителей с материальной ответственностью по выполнению финансовых обязательств перед партнёрами.

Ключевые слова: субъект предпринимательства, уставный капитал, источники формирования уставного капитала, собственный капитал, заемный капитала, ответственность.

Собственный капитал играет ключевую роль в системе регулирования малого и среднего предпринимательства (МСП) в Республике Казахстан. Доступ к собственному капиталу, его наращивание и грамотное распределение являются основой устойчивого развития и финансовой стабильности предприятий. Государственные и банковские регуляции, субсидии и налоговые льготы оказывают значительное влияние на то, как компании могут использовать и увеличивать собственные средства.

Значение собственного капитала для МСП

Для малых и средних предприятий собственный капитал — это финансовый резерв, который помогает переживать кризисные периоды и не зависеть от внешнего финансирования. В Казахстане многие малые и средние компании сталкиваются с трудностями в получении банковского кредитования, поэтому акцент делается на развитие собственного капитала. Этот капитал используется для финансирования операций, реинвестиций, увеличения активов и других нужд, позволяя компании расти и развиваться.

Государственные меры поддержки. Для повышения доступности собственного капитала государство внедряет различные программы поддержки, такие как субсидирование процентных ставок по кредитам, гранты и льготное налогообложение. Программы, например, «Дорожная карта бизнеса», позволяют предпринимателям с меньшими затратами привлекать финансирование и реинвестировать средства в бизнес. Дополнительно, в Казахстане активно развивается система микрофинансирования, которая помогает небольшим предприятиям получать начальный капитал или средства для расширения.

Основные вызовы

1. Ограниченные финансовые ресурсы: Собственный капитал формируется из прибыли, которая часто ограничена, особенно для молодых предприятий.
2. Доступ к инвестициям: Невысокая доступность банковского и венчурного финансирования.
3. Низкая финансовая грамотность: Многие предприниматели в МСП не имеют опыта в стратегическом управлении капиталом, что может привести к недостаточному его использованию.

Таким образом, развитие собственного капитала является ключевым фактором, нуждающимся в поддержке и регулировании. В Казахстане эффективность управления собственным капиталом во многом определяется государственной поддержкой, повышением финансовой грамотности предпринимателей и улучшением доступности финансовых ресурсов. Ориентация экономики Казахстана на повышение конкурентоспособности

хозяйствующих субъектов определяет необходимость усиления их финансового обеспечения. Финансовые ресурсы являются основой малого и среднего бизнеса. Традиционно финансовые ресурсы формируются за счет собственного и заемного капиталов. При этом собственный капитал является определяющим. По его состоянию, динамики роста судят о финансовом состоянии субъекта предпринимательской деятельности, его позиции на рынке. Такие финансовые коэффициенты как доходность, прибыльность собственного капитала в мировой практике являются экономическими ориентирами целесообразности вложения инвестиций в бизнес конкретного предпринимателя.

Дополнительно по теме собственного капитала и его роли в регулировании малого и среднего предпринимательства (МСП) в Казахстане можно рассмотреть следующие аспекты:

1. Институциональная поддержка и её влияние на собственный капитал

В Казахстане работает ряд институтов развития, таких как:

- Национальная палата предпринимателей "Атамекен", которая предоставляет консультации и обучение для улучшения управления финансами.
- Фонд "Даму", который занимается поддержкой предпринимателей через кредитование и субсидирование.

Эти организации помогают бизнесу укреплять собственный капитал, снижая зависимость от внешних заимствований.

2. Международный опыт и практика

Казахстан может перенимать опыт других стран, где развитие собственного капитала активно поддерживается через налоговые льготы, участие в государственных тендерах и инвестиционные фонды. Например:

- Германия и её программы субсидирования инновационных стартапов.
- Сингапур, где малый бизнес получает доступ к грантам для расширения.

3. Влияние цифровизации на управление капиталом

Современные цифровые инструменты, такие как облачные бухгалтерские системы, позволяют предпринимателям более точно управлять своим капиталом, прогнозировать расходы и оптимизировать операционные процессы. В Казахстане также наблюдается тенденция к внедрению подобных технологий.

4. Региональная специфика

Экономическая ситуация и условия ведения бизнеса в разных регионах Казахстана сильно различаются. В сельских районах доступ к ресурсам ограничен, что делает собственный капитал единственным источником финансирования. В то время как в городах у предпринимателей больше возможностей для привлечения инвестиций и кредитов.

5. Риски и вызовы

- Инфляция и валютные риски: ослабление тенге может снижать реальную стоимость собственного капитала, что особенно важно для компаний, работающих с импортными материалами.
- Недостаток знаний о диверсификации капитала: многие предприниматели не вкладывают средства в развитие новых направлений бизнеса, что снижает их конкурентоспособность.

6. Роль корпоративной культуры

Формирование культуры управления капиталом на основе прозрачности и стратегического планирования также способствует росту доверия со стороны инвесторов и партнеров.

Развитие собственного капитала — это не только вопрос финансов, но и комплексный процесс, включающий государственную поддержку, предпринимательскую инициативу и стратегическое планирование. Размер первоначального собственного капитала производственного кооператива определяется решением общего собрания его членов. Для индивидуальных предпринимателей, не обладающих статусом юридического лица, законодательство позволяет самостоятельно устанавливать размер стартового капитала. Государство законодательно устанавливает минимальные требования к размеру

собственного капитала, необходимого для ведения предпринимательской деятельности. Такой подход направлен на обеспечение материальной ответственности предпринимателей по их обязательствам. Правовые аспекты данной взаимосвязи регулируются законами Республики Казахстан, включая «О товариществах с ограниченной и дополнительной ответственностью» (22 апреля 1998 г.), «Об акционерном обществе» (13 мая 2003 г.) и «О производственном кооперативе» (5 октября 1999 г.), с учётом их последующих изменений и дополнений. Таким образом, уставный капитал играет защитную роль в предпринимательской деятельности, выступая финансовой гарантией для выполнения денежных обязательств перед партнёрами и кредиторами. Регламентация взаимосвязи собственного капитала и степени ответственности по денежным обязательствам порождает на практике ситуацию, когда юридическое лицо как субъект малого, среднего предпринимательства не стремится увеличивать размер уставного капитала. Он остается на уровне минимально-необходимого как на начальном этапе развития бизнеса, так и на этапе его стабильного функционирования. В определенной мере это обусловлено тем, что при изменении уставного капитала возникает проблема определения источника его увеличения, который в свою очередь влияет на право управление бизнесом. Уставный капитал, в отличие от других источников имущества предприятия, является относительно стабильной величиной. Решение по его изменению может быть принято только после его полной оплаты на общем собрании участников. В соответствии с указанными законами и нормативными актами в сфере бухгалтерского учета, увеличение уставного капитала товарищества с ограниченной ответственностью может быть реализовано следующими способами:

1. Дополнительные пропорциональные вклады: все участники товарищества вносят дополнительные средства в равных долях.
2. Использование собственного капитала: увеличение уставного капитала осуществляется за счет внутренних резервов товарищества, включая его резервный капитал.
3. Переоценка чистых активов: уставный капитал увеличивается за счет переоценки чистых активов, если их рыночная стоимость превышает балансовую. Переоценка проводится исключительно независимыми экспертами.
4. Дополнительные вклады отдельных участников: один или несколько участников могут внести дополнительные средства, при условии согласия всех остальных членов товарищества.
5. Привлечение новых участников: увеличение капитала происходит за счет вступления в товарищество новых членов.

Если увеличение капитала осуществляется согласно первым трём пунктам, пропорции долей участников остаются неизменными, и их права на управление товариществом сохраняются в прежнем виде.

В статье 23, пункт 6 Закона Республики Казахстан «О товариществах с ограниченной и дополнительной ответственностью» говорится, что «всякое изменение размера уставного капитала, связанное с принятием в товарищество с ограниченной ответственностью новых участников или выбытием из товарищества кого-либо из прежних участников, влечет соответствующий перерасчет долей участников в уставном капитале на момент принятия или выбытия».

В соответствии с действующим законодательством, увеличение уставного капитала товарищества с ограниченной ответственностью (ТОО) не требует его перерегистрации. Однако ТОО обязано уведомить орган государственной регистрации об увеличении уставного капитала в течение трёх месяцев с момента принятия соответствующего решения общим собранием участников. К моменту подачи уведомления должны быть внесены вклады на сумму не менее 50% от суммы увеличения капитала.

Уменьшение уставного капитала возможно в случаях, таких как выбытие участника. Оно может быть реализовано путём:

1. Пропорционального уменьшения вкладов всех участников.
2. Полного или частичного погашения долей отдельных участников.

При этом уменьшение капитала допускается только после уведомления всех кредиторов в письменной форме. ТОО обязано в течение двух месяцев с момента принятия решения направить письменные уведомления своим кредиторам или опубликовать соответствующее объявление в официальных источниках. Кредиторы имеют право в течение одного месяца со дня получения уведомления потребовать предоставления дополнительных гарантий, досрочного погашения обязательств или возмещения убытков.

Регистрация уменьшения уставного капитала осуществляется государственным органом по истечении срока для предъявления требований кредиторами. Если такие требования поступили, регистрация возможна только при условии их полного исполнения или получения согласия кредиторов на уменьшение капитала. Нарушение установленного порядка уменьшения уставного капитала может стать основанием для ликвидации ТОО через суд по заявлению заинтересованных сторон.

В акционерных обществах (АО) процедура изменения уставного капитала имеет свои особенности. Закон вводит понятия объявленного и выпущенного (оплаченного) капитала:

- Объявленный капитал представляет собой суммарную номинальную стоимость всех акций, которые общество планирует выпустить. Он выражается в национальной валюте, а его уменьшение ниже установленного законом минимума недопустимо.

- Выпущенный капитал равен суммарной стоимости уже размещённых акций. Для открытых АО он не может быть менее 200-кратного размера месячного расчетного показателя (МРП), а для закрытых АО — менее 100-кратного размера МРП, установленного на момент формирования капитала.

Дополнительно закон ограничивает выпуск привилегированных акций суммой, не превышающей 25% от объявленного капитала. Важно отметить, что источником формирования собственного капитала, помимо уставного капитала, является нераспределённая прибыль. Нераспределённая прибыль формируется на основе финансовых результатов компании после уплаты всех налогов и обязательств. Её значение особенно велико для крупных предприятий, так как она может быть направлена на расширение производства, освоение новых рынков и повышение конкурентоспособности. Однако для малых предприятий данный источник часто оказывается недоступным, поскольку текущие расходы могут поглощать большую часть доходов, что создаёт необходимость поиска дополнительных источников финансирования. Стратегические задачи, такие как расширение производственных мощностей, улучшение качества продукции и освоение новых рынков, требуют стабильного и долгосрочного финансирования, что способствует укреплению рыночных позиций предпринимателей. Эти меры усиливают доходность бизнеса и его конкурентоспособность. Приоритеты экономической политики Казахстана. Развитие устойчивого и конкурентоспособного малого и среднего бизнеса (МСБ) является одним из ключевых приоритетов экономической политики Республики Казахстан. В своём Послании народу Казахстана от 1 сентября 2023 года Президент Касым-Жомарт Токаев отметил, что МСБ — это прочная основа экономики страны. Государство продолжает внедрять меры, направленные на поддержку частного предпринимательства, с целью повышения его вклада в экономическое развитие и обеспечения устойчивости национальной экономики.

Таблица 1. Регулирование уставного капитала ТОО и АО, а также о роли нераспределённой прибыли

Аспект	Описание
Увеличение уставного капитала ТОО	1. Перерегистрация ТОО не требуется. 2. Уведомление органа государственной регистрации должно быть подано в течение 3 месяцев со дня принятия решения. 3. К моменту уведомления должно быть внесено не менее 50% суммы увеличения капитала.

Уменьшение уставного капитала ТОО	1.Возможные способы: Пропорциональное уменьшение вкладов всех участников; Полное или частичное погашение долей отдельных участников. 2.Допустимо только после уведомления кредиторов (письменного или через публикацию).
Права кредиторов при уменьшении капитала	1.Кредиторы вправе требовать:Дополнительных гарантий; Досрочного погашения обязательств; Возмещения убытков. 2.Уменьшение капитала регистрируется только после исполнения требований кредиторов или их согласия.
Последствия нарушения порядка уменьшения капитала	Нарушение установленного порядка является основанием для ликвидации ТОО по решению суда по заявлению заинтересованных лиц.
Особенности уставного капитала АО	1.Объявленный капитал: суммарная номинальная стоимость всех акций, которые общество планирует выпустить. Его уменьшение ниже минимума, установленного законом, не допускается. 2.Выпущенный капитал: стоимость размещённых акций: Для открытых АО — не менее 200 МРП; Для закрытых АО — не менее 100 МРП. 3.Привилегированные акции не могут превышать 25% объявленного капитала.
Источники формирования собственного капитала	1. Уставный капитал: формируется при создании предприятия. 2.Нераспределённая прибыль:остаётся в распоряжении предприятия после выполнения всех обязательств, уплаты налогов и формирования целевых фондов.
Роль нераспределённой прибыли	1.Для крупных предприятий: служит источником расширения производства, освоения новых рынков, повышения конкурентоспособности. 2.Для малых предприятий: часто недоступна из-за высокого уровня текущих расходов.
Актуальность для МСБ в Казахстане	Развитие устойчивого малого и среднего бизнеса является ключевым приоритетом экономической политики. Президент Касым-Жомарт Токаев отметил важность МСБ как основы экономики Казахстана (Послание от 1 сентября 2023 года).

Список использованных источников

1. Закон Республики Казахстан от 22 апреля 1998 г. «О товариществах с ограниченной и дополнительной ответственностью» с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.01 2023 г.

2. Закон Республики Казахстан от 13 мая 2003 г. «Об акционерных обществах» с дополнениями и изменениями по состоянию на 01.01 2023 г.

3. Закон Республики Казахстан от 5 октября 1999 г «О производственном кооперативе
Послание Главы государства Касым-Жомарта Токаева народу Казахстана

4. Послание Главы государства Касым-Жомарта Токаева народу Казахстана
«Экономический курс

РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНОЙ РАБОТЫ И ТУРИЗМА С ПОМОЩЬЮ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В КАЗАХСТАНЕ

¹ Бердибекова Наргиз, ² Дарибаева А.К.,

¹ Магистрант 2 курса ОП «Маркетинг»,

² к.э.н., и.о.проф

Учреждение «ESIL University», г. Астана

Аннотация. В данной статье рассматривается роль искусственного интеллекта (AI) в развитии социальной работы и туризма в Республике Казахстан. Описание ключевых технологий AI, таких как машинное обучение, обработка естественного языка и системы рекомендаций, позволяет понять, как они применяются для улучшения качества социальных услуг и повышения эффективности туристической отрасли. Анализируются примеры использования AI в Казахстане, включая автоматизацию обслуживания, персонализированные предложения и прогнозирование потребностей. Также обсуждаются вызовы, такие как защита данных и этические аспекты. Работа освещает перспективы применения AI для устойчивого развития социальной работы и туризма в стране.

Ключевые слова: искусственный интеллект, социальная работа, туризм, Республика Казахстан, машинное обучение, автоматизация, технологии, инновации.

В последние годы искусственный интеллект (AI) стал важным инструментом в самых разных сферах жизни, включая социальную работу и туризм. Республика Казахстан, активно развивающаяся в направлении цифровизации, не осталась в стороне от этого тренда. Внедрение технологий AI обещает значительные улучшения в управлении социальными услугами и развитии туристической инфраструктуры. Например, AI может применяться для оптимизации процесса назначения социальных выплат, создания персонализированных турмаршрутов и анализа потребностей граждан и туристов. Кроме того, использование таких технологий, как машинное обучение, обработка естественного языка и большие данные, может значительно повысить эффективность взаимодействия с населением, улучшить качество обслуживания и ускорить принятие решений. В этой статье будет рассмотрено, как Казахстан использует AI в этих сферах, а также обсуждены вызовы, с которыми сталкиваются специалисты в процессе его внедрения. Ожидается, что дальнейшее развитие искусственного интеллекта позволит стране значительно улучшить качество жизни населения и развитие ключевых отраслей.

Социальная работа в Казахстане, как и в других странах, сталкивается с рядом вызовов, включая потребность в эффективном управлении социальными услугами, снижении административных издержек и улучшении качества обслуживания граждан. Внедрение искусственного интеллекта (AI) в эту сферу дает уникальные возможности для решения этих задач. Технологии AI, такие как машинное обучение (ML), обработка естественного языка (NLP) и анализ больших данных, способны существенно повысить эффективность социальных программ и улучшить доступность услуг для населения.

Одним из ключевых аспектов применения AI в социальной работе является автоматизация процессов. Например, AI может использоваться для автоматического назначения социальных выплат, выявления нуждающихся в помощи, а также для мониторинга и анализа состояния уязвимых групп населения, таких как пожилые люди, инвалиды, многодетные семьи и другие. Внедрение интеллектуальных систем позволит оперативно выявлять и анализировать данные, улучшая оперативность принятия решений.

Примером успешного применения AI является система анализа потребностей в социальной помощи. На основе данных о доходах, заболеваниях, семейном положении и других факторах AI может прогнозировать потребности граждан в определенных видах

социальной поддержки. Это позволяет государственным органам заранее планировать ресурсы и избегать ситуации, когда помощь оказывается неэффективно или не вовремя.

В Казахстане внедрение AI в социальную сферу пока только начинается, но уже существуют примеры использования искусственного интеллекта в государственных и частных проектах. Например, министерство труда и социальной защиты населения использует автоматизированные системы для оценки нуждаемости в социальной помощи и назначения выплат. Применение AI в таких областях дает значительные преимущества: снижение времени обработки заявок, улучшение точности принятия решений и устранение человеческого фактора в вопросах, касающихся предоставления социальной помощи.

Однако на пути внедрения AI в социальную работу стоят несколько этических и правовых вызовов. Одним из главных вопросов является защита персональных данных. Для того чтобы AI мог эффективно функционировать, ему необходимы данные о гражданах, включая информацию о доходах, здоровье, семейном положении и т.д. Это вызывает опасения по поводу возможных утечек данных и неправомерного использования информации. В ответ на эти вызовы в Казахстане активно развиваются нормы защиты данных, такие как введение строгих требований к обработке персональной информации и создание новых стандартов безопасности.

Кроме того, существует риск неравенства в доступе к социальным услугам для разных категорий граждан. Например, у людей с ограниченными возможностями доступа к интернету или цифровым сервисам может возникнуть трудность в получении социальных выплат, если весь процесс будет полностью автоматизирован. Важно учитывать, что внедрение AI в социальную работу должно быть интегрировано с учетом нужд всех групп населения, включая тех, кто может быть исключен из цифровой среды.

Туризм — это одна из ключевых отраслей экономики Казахстана, и развитие туризма с помощью искусственного интеллекта имеет огромный потенциал. Использование AI в этой сфере позволяет значительно улучшить качество обслуживания туристов, а также повысить эффективность маркетинга и управление туристическими потоками. Одним из первых применений AI в туризме является создание персонализированных туров и рекомендаций. Современные системы на основе AI могут анализировать поведение туристов и на основе их предпочтений рекомендовать подходящие маршруты, отели, рестораны и другие услуги. Например, AI может собирать информацию о предыдущих поездках, интересах и предпочтениях туристов, чтобы предложить оптимальные маршруты и события. Такие системы позволяют туристическим компаниям предоставить высококачественное обслуживание, которое учитывает индивидуальные интересы и предпочтения клиентов.

Машинное обучение также помогает в анализе больших данных о туристах, что позволяет более точно предсказывать поведение клиентов и улучшать прогнозирование спроса на туры. Например, искусственный интеллект может прогнозировать пиковые сезоны и оптимизировать предложения по ценам, а также предсказывать поведение туристов на основе их прошлых предпочтений. Это помогает туроператорам своевременно адаптировать маркетинговые стратегии и улучшать свой сервис.

Кроме того, AI может значительно улучшить обслуживание туристов с помощью чат-ботов и виртуальных помощников. Например, туристы могут общаться с чат-ботами, которые предоставляют информацию о туристических объектах, отвечают на вопросы, помогают забронировать отели и купить билеты. В Казахстане уже начали развиваться такие проекты, как виртуальные гиды, которые помогают туристам, ориентируясь на местные особенности и культурные традиции.

AI также играет важную роль в управлении туристическими потоками. С помощью анализа данных о бронированиях, потоках туристов, времени и местах пребывания можно оптимизировать загрузку отелей и транспортных систем, а также снизить избыточный поток туристов в определенные регионы. В Казахстане, с его разнообразием природных и культурных объектов, эффективное управление потоками туристов с помощью AI становится

необходимым для предотвращения перегрузки популярных туристических маршрутов и улучшения качества обслуживания.

Однако существует ряд вызовов и рисков, связанных с использованием AI в туризме. Во-первых, это необходимость в качественных данных. Для того чтобы системы AI могли эффективно работать, им необходимы точные и актуальные данные. Важно, чтобы в Казахстане развивалась инфраструктура для сбора, хранения и обработки данных о туристах, включая информацию о местах посещения, предпочтениях, а также демографические данные.

Во-вторых, существуют этические вопросы, связанные с использованием AI в анализе и прогнозировании потребностей туристов. AI может собирать большие объемы личной информации, что вызывает опасения по поводу конфиденциальности данных. Важно, чтобы в Казахстане были внедрены соответствующие нормативные акты, регулирующие сбор и использование данных туристов.

Основные перспективы применения искусственного интеллекта в социальной работе и туризме Казахстана заключаются в создании более эффективных и персонализированных сервисов, улучшении качества обслуживания и оптимизации процессов. Использование AI позволит повысить доступность и качество социальных услуг, а также поддержит развитие туристической инфраструктуры страны.

Однако для успешного внедрения AI в эти сферы необходима не только технологическая готовность, но и нормативно-правовая база. В Казахстане уже предпринимаются шаги по улучшению регулирования в сфере защиты персональных данных, но для полного освоения технологий AI требуется обновление законодательных актов и внедрение новых стандартов безопасности.

Кроме того, важным аспектом является образование и подготовка специалистов, которые смогут эффективно работать с искусственным интеллектом в социальных и туристических сферах. Для этого необходимо развивать программы обучения, в том числе для государственных служащих и представителей бизнеса, работающих в этих отраслях.

Заключение. Использование искусственного интеллекта в социальной работе и туризме открывает новые возможности для Казахстана, позволяя улучшить качество обслуживания, повысить эффективность управления и создать более персонализированные сервисы для граждан и туристов. В социальной работе AI может использоваться для автоматизации процессов и прогнозирования потребностей населения, что позволит сделать систему социальных услуг более гибкой и доступной. В туризме AI помогает улучшить сервис, создавать индивидуальные маршруты и эффективно управлять туристическими потоками.

Однако внедрение AI в эти сферы сталкивается с рядом вызовов, включая необходимость соблюдения высоких стандартов безопасности данных, защиты личной информации и разработки этических норм. Для успешного внедрения искусственного интеллекта в социальную работу и туризм Казахстану необходимо продолжать развивать цифровую инфраструктуру, улучшать законодательное регулирование и готовить квалифицированных специалистов.

В целом, искусственный интеллект является важным инструментом для модернизации социальной работы и туризма в Казахстане, и его развитие обещает значительные улучшения как для граждан, так и для туристов. Применение AI в этих сферах будет способствовать устойчивому развитию и цифровой трансформации страны.

Список литературы:

1. Розенблатт, К. М., и др. Искусственный интеллект: современные технологии и приложения. — М.: «Наука», 2020. — 416 с.
2. Назарбаев Н. А. Цифровизация экономики Казахстана: государственная стратегия и новые возможности. — Алматы: Экономика Казахстана, 2018. — №12
3. Александрова, В. Н. Туризм и цифровые технологии: перспективы развития. — М.: Издательство РГУ, 2021. — 320 с.
4. Беляева, Е. И. Искусственный интеллект в социальной сфере: исследования и прогнозы. — СПб.: «Бизнес-пресс», 2022. — 276 с.

5. Закон Республики Казахстан «О защите персональных данных». — Алматы 2013. — 60 с.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

¹ Максат С., ² Галиева А.Х.

¹ Магистрант 1 курса ОП «Экономика»

² д.э.н., профессор

Учреждение «Esil University», г. Астана

Аннотация. В данной статье рассматриваются теоретические основы устойчивого развития бизнеса. В научной литературе понятие «устойчивое развитие» встречается с 80-х годов XXI века. В научных трудах можно встретить три уровня масштабирования устойчивого развития. Это глобальный уровень, региональный либо страновой уровень, а также уровень устойчивого развития отдельного предприятия.

На уровне глобального масштаба имеющимся взглядам к анализу и изучению механизмов устойчивого развития характерны высокий уровень абстракции и обобщения [1, 2].

На региональном или государственном уровне рассматриваются уровень инфраструктурного развития, и их влияние на состояние устойчивости бизнеса, влияние финансовой системы, уровня образования и развития человеческого капитала и другие факторы [3].

Разнообразие в толковании понятия «устойчивое развитие бизнеса» приводит к разным выработанным определениям термина.

На сегодняшний день понятие «устойчивый бизнес» либо «устойчивое предприятие» подразумевает стабильность и надежность. Исходя из данного синонима, в научных трудах встречаются также понятия «устойчивое состояние», «устойчивая компания», «деятельность, направленная на устойчивое развитие» и так далее. Даже в повестке дня ООН определены 17 целей устойчивого развития, что говорит многое о важности и приоритетности устойчивого развития экономики и бизнеса.

Если попытаться дать определение понятию устойчивое развитие бизнеса, то мое авторское определение бизнеса – это предприятие либо организация, индивидуальный предприниматель, преследующий коммерческие цели для получения выгоды и чистой прибыли путем производства, продажи, транспортировки товаров и предоставления услуг.

Развитие бизнеса в свою очередь подразумевает фазу роста в жизненном цикле предприятия, характеризующий улучшение показателей и рост прибыли и основного капитала. При этом, важно понимать, что развитие бизнеса является плодом инвестиции в денежном выражении, усилий работников и в наши дни не мало важного успешного маркетингового хода и рекламирования.

При рассуждении и раскрытия понятия устойчивого развития бизнеса важно обратить внимание на устойчивость, что произведено из глагола «устоять», то есть держаться, быть и существовать на рынке уверенно и стабильно.

Исходя из этого, авторское определение устойчивого развития бизнеса – это развитие бизнеса в условиях уверенного выполнения стратегических, тактических, оперативных и текущих планов без колебаний и резкого реагирования на внешние шоки и ситуации.

Устойчивое развитие – сложное, многогранное и самостоятельное понятие, являющееся предметом общетеоретических, методологических и прикладных исследований многих экономистов. Понятие «sustainable development», переводится как «устойчивое развитие» и стало популярным в научном сообществе с 1992 года после выступления Комиссии ООН по охране природы на конференции в Бразилии. На конференции дано

значение термину, согласно которой, устойчивое развитие включает три элемента: экономическая эффективность, социальное благополучие и экологическое развитие.

Заинтересованность частного сектора к вопросу устойчивого развития и корпоративной этике во многом является ответом на новые тенденции, связанные с увеличением экологических катастроф, частым проявлением социальных проблем, ростом экономических рисков во всем мире и последствий пандемии COVID-19.

Необходимость изучения реализации концепции «Устойчивое развитие» в предпринимательской деятельности представляет собой сложный процесс. Это зависит от низкого уровня научно-технического и практического применения и бессистемности знаний по данной теме.

Различные толкования и определения столпы устойчивого развития помогают объяснить термины, связанные с вопросами устойчивого развития:

1) низкая устойчивость означает, что существующие системы достаточно хороши, чтобы имеющиеся знания о практиках и технологиях могли снизить их воздействие. Например, экологические мероприятия повышают устойчивость, создавая благоприятную окружающую среду для людей и биологических систем.

2) высокая устойчивость подразумевает, что достижение «устойчивого развития» требует фундаментальных изменений в системах, направленных на решение экологических, социальных и экономических проблем. Нынешняя система считается неустойчивой и требует колоссальных изменений в ресурсах и экологии. Данный подход предполагает изменение в привычках и действиях граждан, бизнеса и переход к современным технологиям и новым бизнес-моделям для обеспечения долгосрочной стабильности и развития.

3) «сбалансированная устойчивость» означает, что ряд экосистем могут быть заменены аналогичными вариантами, но необходимо поддерживать баланс между экономическим ростом и экологической безопасностью. Это включает в себя учет реальных физических запретов, которые могут влиять на экономическое развитие.

«Устойчивое развитие» достигается за счет признания уникальности природных ресурсов и интеграции экономических, социальных и экологических вопросов при принятия важных решений.

Сущность устойчивого развития бизнеса является сочетанием и отражением экономического роста, социальной ориентированности и экологической ответственности для обеспечения долгосрочного развития бизнеса, и общества в целом. Таким образом устойчивое развитие бизнеса возможно обеспечить, балансируя между следующими тремя основными компонентами:

1. Экономический рост: Устойчивое развитие бизнеса предполагает достижение экономической выгоды и рост чистой прибыли, что обеспечивает финансовую устойчивость и стабильное функционирование компании.

2. Социальная ориентированность: Устойчивое развитие бизнеса совмещает в себя заботу о сотрудниках, комфортных условиях труда и условиях безопасности, а также об обществе, в котором существует данная компания. Социальная ориентированность также подразумевает обучение и развитие персонала, здравоохранение и другие социально направленные программы, которые помогают улучшению качества жизни населения.

3. Экологическая повестка: Устойчивое развитие бизнеса предполагает минимальное отрицательное воздействие предприятия на природу, в частности эффективное использование природных ресурсов, уменьшение выбросов вредных веществ, токсинов, а также переработку, утилизацию и сокращение твердых бытовых отходов.



Рис. 1 – Основные компоненты устойчивого развития бизнеса
Примечание – составлен автором по источнику

Таким образом, сущность устойчивого развития бизнеса заключается в стремлении субъекта к гармоничному достижению вышеуказанных трёх целей, без игнорирования одного из них. Устойчивое развитие бизнеса означает, что компании должны принимать решения, учитывающие и прогнозирующие долгосрочные последствия их деятельности на экологию, общество и экономику. Данные решения могут быть внедрением экологически выгодных технологий, улучшением условий труда, поддержку общественных ценностей и сотрудничество с благотворительными и другими организациями, которые тоже стремятся соблюдать принципы устойчивого развития.

В целом, устойчивое развитие бизнеса является важным фактором для достижения успеха и долгосрочного благополучия компании, так как оно предусматривает создание экономически активной, социально справедливой и экологически устойчивой системы.

Список использованных источников

1. Фофанов В.П. Идея устойчивого развития как ответ мирового сообщества на «вызов истории» // Сибирь – пути устойчивого развития. Новосибирск: Сиб. науч. изд-во, 2006. С.21-46.
2. Коптюг В.А. На пороге XXI века: Статьи и выступления по проблеме устойчивого развития. Новосибирск: Наука, 1995. 131 с.
3. Евсеенко А.В. Проблемы устойчивого развития социальных систем // Факторы и механизмы устойчивости предприятий: Сб. науч. тр. Новосибирск: АНО «редакция журнала ЭКО», 2014. С.5-22.

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Кенжебаев Самат Оспанұлы

Samat_91_93@mail.ru

студент магистратуры факультета Бизнеса и управления

Esil University

Республика Казахстан, г. Астана

Аннотация. В настоящее время, в условиях нестабильности экономической среды, предприятия сталкиваются с многими проблемами финансово-экономического характера в основном с ужесточением конкуренции и инфляцией. Поэтому в сфере предпринимательства особое внимание необходимо уделять вопросам планирования, при этом особую роль занимает процесс бюджетирования. Бюджетирование является важной темой, касающейся вопросов в планировании деятельности предприятий. Внедрение системы бюджетирования в предприятиях многих компаний является важным, поскольку она может исключить высокий уровень рисков в экономической среде. В данной статье рассмотрено понятие «бюджетирование» как инструмента управления деятельностью предприятий. **Цели.** Основная цель статьи - исследование и освещение сущности бюджетирования как инструмента планирования и управления деятельностью предприятия. **Методология.** Статья подготовлена с использованием литературы, статей и других публикаций по темам бюджетирования.

Ключевые слова: бюджетирование, бюджет.

Введение. Существует распространенное мнение, что планирование является ключевым элементом эффективного и действенного управления предприятием. Следовательно, бюджетирование является ценным инструментом, который поддерживает принятие решений в различных хозяйственных субъектах. Информация, содержащаяся в бюджете, носит прогнозируемый характер и представляет собой свод ожидаемых сумм доходов и расходов. Экономисты описывают его как метод планирования на предприятии, реализации стратегических целей и эффективному использованию имеющихся ресурсов. Бюджет предприятия, в отличие от государственного бюджета, представляет собой описание доходов и расходов, исходя из финансового плана и целей.

Бюджетирование позволяет координировать деятельность предприятия и подчеркивать роль и влияние на достижение основных финансовых целей. Бюджет – это инструмент, который мотивирует нас достигать оперативных целей. В более крупных предприятиях составление бюджета помогает руководству контролировать и управлять структурными подразделениями (цехами, участками, службами, отделами). Это также улучшает организацию и повышает осведомленность сотрудников, так как показывает, в каком направлении движется предприятие и каких целей может достичь.

1 Бюджетирование на предприятии

1.1 Объяснение понятия «бюджета» и «бюджетирование». Бюджет — план расходов и доходов с конкретными денежными показателями, которые должны быть достигнуты до конца определённого времени. Бюджетирование представляет собой сложную экономическую категорию, отличающуюся различными подходами. Несмотря на значительные достижения многих специалистов в исследовании понятия бюджетирования, единого пояснения в данной экономической категории не существует. Объяснение некоторых исследователей понятия «бюджетирование» показаны в Таблице 1.

Таблица 1

Авторы	Объяснения
Хруцкий В.Е.	Бюджетирование – это технология финансового планирования, учета и контроля доходов и расходов, позволяющая анализировать прогнозируемые финансовые показатели и управлять ими [1].
Самочкин В.Н.	Бюджетирование – это система управления подразделениями предприятия в условиях динамично изменяющегося, диверсифицированного бизнеса [2].
Керимов В.Э.	Бюджетирование – технология управления как совокупность средств, процессов, методов, инструментов, с помощью которых входные элементы превращаются в выходные [3].

Дмитриев А.Е.	Бюджетирование – система управления компанией посредством совокупности взаимосвязанных бюджетов [4].
Финтабло (интернет ресурс)	Бюджетирование – планирование поступлений и отчислений денежных средств [6].

Объяснение «бюджетирования» различными специалистами, можно сделать вывод о том, что «бюджетированию» можно дать два определения:

1. В микроэкономике – финансовое планирование, представляющая собой деятельность предприятия по составлению бюджетов, в которых отражаются доходы и расходы.

2. В макроэкономике – инструмент финансового планирования в сфере экономики, предусматривающий работу с информацией по различным хозяйственным процессам.

1.2 Бюджетные цели. Бюджетные цели можно разделить на долгосрочные (стратегические), среднесрочные (тактические) и краткосрочные (оперативные) в зависимости от периода – горизонта планирования.

Долгосрочные цели (от трёх до пяти лет) отражают основные цели организации и пути их достижения, включая создание доверия у клиентов, банков и подрядчиков, повышение мотивации сотрудников, поддержание финансовой дисциплины.

Среднесрочные цели (от одного года до трёх лет) определяют, как будут достигаться цели, включают совершенствование технологического процесса, модернизацию, автоматизацию и роботизацию производства, рациональное распределение финансовых ресурсов.

Краткосрочные цели (до одного года) с целью обеспечения платежеспособность предприятия на ближайший срок для достижения глобальных целей, включают правильное управление доходами и расходами, а также запасами товарно – материальных ценностей.

Виды бюджетирования. Выделяют четыре вида бюджетов: функциональные (операционные, вспомогательные, дополнительные) и финансовые. Рассмотрим, какие задачи они выполняют, и приведём примеры для каждого из них.

Задачи операционного бюджета и примеры:

- детализация доходов и расходов по статьям (бюджет продаж, бюджет закупок товаров работ и услуг, бюджет производственных и коммерческих расходов, бюджет затрат на оплату труда, бюджет управленческих расходов).

Задачи вспомогательного бюджета и примеры:

- показывают размеры внешнего финансирования и кредитования (инвестиционный и кредитный бюджеты, капитальные затраты).

Задачи дополнительно бюджета и примеры:

- показывают размеры налоговых отчислений и бюджет чистой прибыли.

К финансовым бюджетам относят бюджет доходов и расходов (БДР), бюджет движения денежных средств (БДДС) и баланс бюджетного листа (ББЛ). БДР является инструментом для оценки планируемых доходов и всех видов расходов, которые организация планирует понести. Основная цель БДР — оценить эффективность хозяйственной деятельности организации в предстоящем месяце, то есть ответить на вопрос, будет ли прибыль.

БДДС — это план по поступлению и списанию денежных средств на расчётном счёте и в кассе организации, отражающий все прогнозируемые денежные операции, связанные с хозяйственной деятельностью. БДДС направлен на предотвращение кассового разрыва - нехватки денег на расчётном счёте или в кассе для покрытия текущих и неотложных расходов.

Баланс Бюджетного листа (ББЛ) — это прогноз структуры активов и пассивов компании. Формируется он на основании БДР, БДДС и других операционных и вспомогательных бюджетов.

ББЛ используется не всегда, вместо него компании могут пользоваться только управленческим балансом. Но именно ББЛ помогает принимать управленческие решения

на этапе составления планов, потому что он позволяет заглянуть как бы «в будущее» компании и вовремя внести исправления, если что-то идёт не так.

Управленческий баланс — это один из главных отчётов. Он содержит полную информацию о финансовом положении компании на конкретный момент времени. В отличие от бухгалтерского баланса, его легко адаптировать под конкретный бизнес — например, убрать ненужные статьи или расширить аналитику. Обычно собирается на конец месяца после Отчёта о движении денежных средств (ДДС) и Отчёта о прибылях и убытках (ОПиУ).

1.4 Подходы и методы планирования. Подходы и методы определяют, как будет осуществляться процесс бюджетирования. Есть два основных подхода: «сверху вниз» и «снизу вверх».

«Сверху вниз». Процесс начинается с высшего руководства, поэтому стратегические цели предприятия учитываются сразу, это способствует сокращению времени на согласование. Вышестоящий руководитель разрабатывает общую рамку для всего предприятия, а затем спускает нижестоящим руководителям. Они составляют свои операционные планы так, чтобы не был превышен основной по всему предприятию. Подход «Сверху вниз» обычно используется в иерархических организациях, где решения принимаются руководством и затем спускаются вниз по организационной структуре.

«Снизу вверх». Процесс начинается с руководителей на местах — это способствует большей вовлеченности нижестоящих руководителей, а следовательно, и большей исполнительности по плану бюджетирования. Они разрабатывают детальные операционные бюджеты для своих подразделений и направляют их вышестоящему руководству. Руководство их утверждает в несколько шагов и формирует общие стратегические бюджеты для всего предприятия. Подход «Снизу вверх» чаще используется в более гибких организациях, где сотрудники имеют больше свободы в принятии решений и инициатива исходит от них.

В основном на предприятия происходит совмещение обоих подходов – параллельный подход. Помимо подходов, существуют разные методы планирования. Сравним два основных: это приростное бюджетирование и бюджетирование «с нуля».

Приростное. Новые бюджеты формируются исходя из фактических показателей предыдущих периодов. То есть план можно корректировать в зависимости от ожидаемых изменений в работе организации. Этот метод самый распространённый.

Метод «с нуля». Бюджеты формируют с чистого листа, без учёта данных предыдущих периодов. Его применяют, когда у предприятия просто нет никаких данных, чтобы на них опираться.

Многие вынуждены практически заново каждый год формировать показатели своих бюджетов. То есть применять метод «с нуля». Это происходит по следующим причинам:

- изменения в налоговом законодательстве, меняется размер налогов, которые предприятие должно платить;
- влияние мировой экономики, инфляция, изменение курса валют и процентных ставок влияет на стоимость товаров и услуг, которые предприятие закупает или продаёт;
- появление новых технологий, например, переход на новые системы автоматизации или использование новых материалов могут изменить затраты на производство;
- изменение спроса и предложения, спрос и предложение на товары и услуги могут сильно колебаться, например, себестоимость увеличивается, а объём продаж падает;
- чрезвычайные события, стихийные бедствия, забастовки или новые санкции могут повлиять на стоимость сырья, логистику и на спрос в том числе;

1.5 Принципы бюджетирования

При бюджетировании, независимо от масштаба организации, нужно строго соблюдать основные принципы. По мнению многих специалистов, принципами бюджетирования в предприятии являются: полнота, точность, периодичность, гибкость. Безусловно эти принципы являются основой в бюджетирование.

Результативность бюджетирования может быть обеспечена соблюдением вышестоящих принципов, на которых построен данный процесс. Но в современной экономической среде необходимо добавить следующие принципы: сбалансированность и бездефицитность, прозрачность и информационную безопасность (рис. 1).

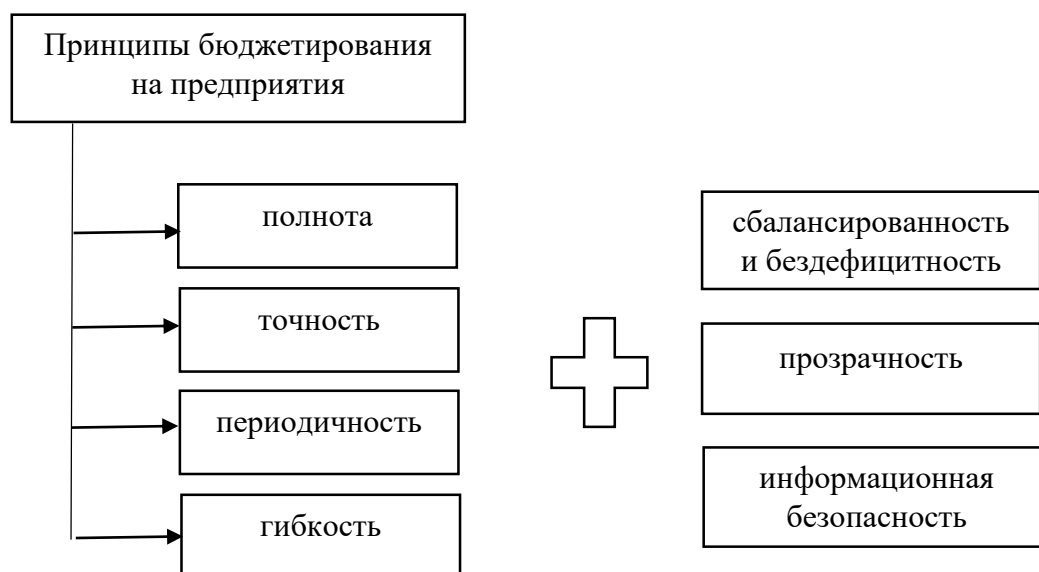


Рис. 1. Принципы бюджетирования на предприятии.

1.6 Функции бюджетирования предприятия

Бюджетирование является самым важным элементом бизнес-планирования предприятия. Оно имеет несколько функций (см. Таблицу 2).

Таблица 2

Наименование	Объяснения
Информационная функция бюджетирования	предоставление соответствующей информации о целях, задачах и ограничениях для правильного функционирования структурных подразделений предприятия
Координирующая функция бюджетирования	согласование задач (планов) и синхронизация (коммуникация) деятельности структурных подразделений предприятия
Мотивационная функция бюджетирования	влияние на действия руководства и сотрудников для достижения желаемых результатов, а также оплата труда за результаты
Контрольная функция бюджетирования	осуществление контроля формирования и исполнения бюджета с последующим проведением ежемесячного анализа
Обучение персонала	постановка новых задач, развитие новых навыков

1.7 Процесс бюджетирования

Процесс создания бюджета включает в себя **подготовку, согласование и утверждение, исполнение и контроль бюджета** с последующим анализом.

Это предполагает определение задач для финансовых подразделений, ответственных на предприятии, определение финансовых ресурсов и планирование всех затрат и расходов.

Весь процесс основан на краткосрочном, среднесрочном и долгосрочном планах, определяющем цели предприятие.

Процесс бюджетирования происходит поэтапно (формирование бюджета, исполнение бюджета и контроль).

Этап исполнения бюджета предполагает выполнение задач, предусмотренных бюджетированием на предприятии. Реализация осуществляется путем принятия соответствующих мер, с использованием средств, выделяемых отдельным подразделениям, ответственными за данное направление деятельности предприятия. При исполнении бюджета применяются определенные правила и процедуры. При анализе общего процесса бюджетирования следует обратить внимание на тесную связь этой процедуры с планированием на предприятии.

На этапе контроля исполнения бюджета проверяется, были ли должным образом (правильно) реализованы решения.

На рис. 2 приведена упрощенная Схема процесса по разработке бюджета.

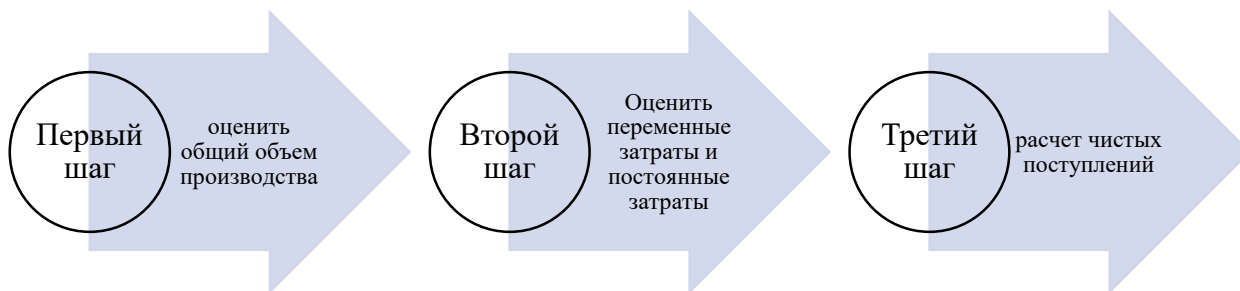


Рис. 2. Схема процесса по разработке бюджета

1.8 Преимущества и недостатки бюджетирования

В публикациях приводятся преимущества и недостатки процесса бюджетирования как инструмента управления предприятием (приведены в Таблице 3).

Таблица 3

преимущества	недостатки
1 координирует финансовую работу предприятия	1 внедрение системы бюджетирования требует дополнительных финансов предприятия
2 имеется возможность вносить изменения в бюджеты (корректировка) при необходимости	2 восприятие работников по внедрению бюджетирования как способ отслеживания результатов их деятельности и ошибок в работе
3 имеется возможность перераспределять имеющиеся ресурсы в результате экономии средств	3 внедрение системы бюджетирования иногда приводит к определенному противодействию со стороны работников и снижению эффективности работы
4 является инструментом для сравнения достигнутых результатов	

Сформулированные основные преимущества и недостатки бюджетирования на предприятиях вызывает эффективность применения и влияния на результативность деятельности предприятия. Однако в последнее время мнения о внедрении бюджетирования в планирование деятельности предприятий изменился в сторону недовольных из-за трудоемкости и недостаточной надежности бюджетирования.

Основными причинами являются в том, что большинство руководителей предприятий и их финансовые специалисты воспринимают бюджетирование как способ отслеживания результатов их деятельности, то есть при неусвоенном бюджете воспринимаются как невыполнение основных задач предприятия, хотя бюджетирование предполагает это, но его следует понимать гораздо глубже и шире. Задача всех, кто связан с бюджетированием, – использовать финансовые ресурсы корректно и рационально.

Усиление ответственности исполнителей за своевременность всех расчетов актуализирует вопрос наличия обоснованных финансовых планов. От того, насколько экономически обоснованным будет составлен финансовый план и как он будет исполняться, во многом зависит бюджетирование предприятия, финансирование в полном объеме капитальных вложений, создание в необходимых размерах резервных фондов. На основе бюджетирования принимаются управленческие решения, в частности, по объемам и срокам кредитования предприятий, осуществлению капитальных ремонтов, пересмотру договоров в части сроков оплаты продукции и т. д. Фактически от качества разработки бюджетирования в предприятие во многом зависит качество бизнес-плана предприятия и влияние финансово-производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Кроме того, необходимо отметить, что внедрение процесса бюджетирования не требует значительных средств. Наличие на предприятии системы менеджмента качества, которую в свою очередь можно разработать собственными силами пользуясь ресурсами интернета (не затрачивая средств даже на сертификацию системы менеджмента качества) уже предусматривает описание процесса бюджетирования.

1.9 Обеспечения бюджетирования как способ развития предприятия

Обеспечение бюджетирования, а именно организации финансового планирования на каждом предприятии являются основной задачей. Только в этом случае возможно рациональное использование денежными ресурсами, сбалансированность доходов и расходов, активное воздействие финансовых инструментов на предприятие. Решению этого вопроса будет способствовать разработка формы финансового плана и методики его составления.

Для предприятия введение системы бюджетирования имеет важное значение, ведь данный процесс дает следующий возможность

- создавать прогнозы финансовой деятельности;
- оперативно реагировать на изменения экономической среды;
- эффективно управлять деятельностью предприятия;
- повышать качество управления предприятием посредством оперативного принятия

правильных решений.

Таким образом, предприятию необходимо постепенно внедрять систему бюджетирования, внедрять программы по формированию операционных бюджетов и учёта финансов на базе Sap либо 1С. Ведь это, в свою очередь, обеспечит эффективное планирование деятельности предприятия, повысит эффективность принятых финансово-экономических решений, от которых зависит дальнейшее развитие предприятия.

Выводы. Таким образом бюджетирование является важной частью финансового планирования, ведь в его основе лежит система необходимых бюджетов. Современная система управления предприятием невозможна без разработки и реализации плановых показателей, она должна базироваться на бюджетном планировании и достижении бюджетов, реализуемых в рамках бюджетирования. Также она оказывает существенное влияние на организацию учета, анализа и контроля, от надлежащего функционирования которых зависит эффективность управленческих решений и стабильное развитие предприятия в целом. Бюджетирование используется как инструмент управления ресурсами предприятия, заемным капиталом, а также как инструмент внутреннего учета, контроля и анализа. Целью бюджета является выполнение стратегического финансового плана предприятия. Анализируя, можно отметить, что в условиях экономической среды, а также достижением финансовых результатов предприятием необходимо внедрение системы бюджетирования. Поскольку роль данного процесса состоит в координации финансовой деятельности компании и объединении усилий всех подразделений для выполнения поставленных целей предприятие. Поэтому вопрос внедрения системы бюджетирования на предприятиях нуждается в дальнейшем исследовании с учетом сегодняшних потребностей.

Признательность. Выражаю благодарность к.э.н., ассоц. профессору, заведующей кафедрой финанса «ESIL University» Лукпановой Ж.О., д.э.н, и.о. профессора кафедры

менеджмента «ESIL University» Рюмкину С.В., и.о. начальника ОБП ОДС АО «Казахтелеком» Войтюк Е.В., за советы и ценные замечания при работе над данной статьей.

Список литературы

1. Хруцкий В.Е. Системы бюджетирования. Семь шагов по эффективной постановке бюджетирования. Финансы и статистика 2007, 176с.
2. Самочкин В.Н. Гибкое развитие предприятия: эффективность и бюджетирование. Москва: Дело 2000, 351с.
3. Керимов В.Э. Управленческий учет: учебное пособие. Маркетинг 2004, 268с.
4. Дмитриев А.Е. Бюджетное управление: типичные ошибки. Экономика. Финансы. Управление 2007, 91с.
5. Шабанова Г.П. Системы бюджетирования (Электронный ресурс), 2008.
6. Финтабло. <https://fintablo.ru> > Блог > Финпросвет.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ И ИХ ЗНАЧЕНИЕ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

¹**Бекжанова Тоты Калжановна**

²**Искаков Руслан Курманбаевич**

¹ toty_bekzhanova@mail.ru

² ruslan.iskakovmail@mail.ru

¹к.э.н, и.о профессора, Учреждение «Esil University»

²магистрант 1 курса ОП «Учет и аудит», Учреждение «Esil University»

Аннотация: В статье рассматривается финансовый результат как итоговый показатель деятельности организации за определенный временной период. В экономической теории получение прибыли, т.е. положительного финансового результата, выделяют в качестве основной цели всех коммерческих предприятий. Обосновано что сегодня именно финансовые результаты деятельности занимают важнейшее место в системе показателей, используемых для всестороннего анализа эффективности работы предприятий. Однако их сущность трактуется неоднозначно отдельными исследователями, показатели многообразны и мало обоснованы, что затрудняет их использование при анализе хозяйственной деятельности предприятий. В работе также освещена значимость проблемы правильности отражения предприятиями финансовых результатов своей деятельности, а также организации контроля за достоверностью и законностью совершаемых операций, в том числе по распределению и использованию прибыли.

Ключевые слова: финансовый результат, доходы, расходы, показатели, оценка прибыльности, организация, эффективность, бухгалтерский учет

Введение. Финансовый результат хозяйственной деятельности организации определяется показателем прибыли или убытка, формируемым в течение календарного (хозяйственного) года. Формирование итогов годового финансового результата осуществляется накопительным путем в течение всего года. Финансовый результат представляет собой разницу от сравнения сумм доходов и расходов организации. Превышение доходов над расходами означает прирост имущества организации - прибыль, а расходов над доходами - уменьшение имущества - убыток. Полученный организацией за отчетный год финансовый результат в виде прибыли или убытка соответственно приводит к увеличению или уменьшению капитала организации.

Важным условием устойчивого в финансово-экономическом ракурсе функционирования и развития хозяйствующих субъектов является обеспечение их не простого повторяющегося в течение ряда лет неизменного объема воспроизводства, а

расширенного, создающего предпосылки упрочения экономической мощи и стабильности организаций. При этом важная роль в укреплении и развитии экономики предприятий принадлежит получаемой ими прибыли от своей хозяйственно - финансовой деятельности. Финансовый результат интересен собственникам, чтобы планировать деятельность, оценивать перспективы реализации проектов или расширения производства. Так как показатель имеет значимость для планирования деятельности и принятия решений, в организации должен быть налажен учёт финансовых результатов и использования прибыли.

Основная часть. Финансовые результаты занимают важнейшее место в системе показателей, используемых для всестороннего анализа эффективности работы предприятий. В настоящее время существуют следующие подходы к определению категории финансовые результаты, отраженные в научной и учебной литературе различных авторов.

С точки зрения Чалдаевой Л.А., Шарковой А.В. «прибыль – это выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности. Прибыль представляет собой разность между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления предпринимательской деятельности. Анализ финансовых результатов и рентабельности деятельности организации непосредственно увязан с анализом краткосрочных и долгосрочных активов предприятия» [1].

Утибаев Б.С. в своих работах отмечает что, «результативность функционирования организации чаще всего оценивается показателями прибыли и рентабельности, которые в свою очередь существенно зависят от организации производственного процесса, его ритмичности, эффективности использования отдельных видов имущественного потенциала, т.е. динамики финансово-хозяйственной деятельности организации». При этом Утибаев Б.С. считает, что «характеризуя результативность деятельности коммерческой организации в отчетном периоде, правильнее говорить не о прибыли, а о финансовом результате». Он разъясняет, что деятельность организации не обязательно прибыльна. Нет ни одной организации, не имевшей в своей истории хотя бы кратковременных спадов, выражавшихся более или менее значимыми убытками. Очевидно, что убыточная деятельность не может иметь долгосрочный характер, так как приводит к ликвидации фирмы. Убыток может трактоваться, как прибыль с отрицательным знаком [2].

По мнению Орловой М.И. «доходность хозяйствующего субъекта характеризуется абсолютными и относительными показателями. Абсолютный показатель доходности – сумма прибыли (доходов), относительный показатель – уровень рентабельности. Рентабельность представляет собой доходность (прибыльность) производственно-торгового процесса, величина которого измеряется уровнем рентабельности [3].

Тусупбеков Т.Т. рассматривает прибыль как экономический показатель, характеризующий финансовые результаты деятельности предприятия, превышение всех видов доходов над всеми видами затрат. Главная ее составляющая – прибыль от продаж. Это наиболее управляемая часть прибыли; хотя в ряде случаев на общую величину прибыли существенно влияет сальдо операционных и внеоперационных доходов и расходов [4].

По мнению Савицкой Г.В. «финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности». Здесь же дается определение прибыли и рентабельности: «прибыль – это часть чистого дохода, который непосредственно получают субъекты хозяйствования после реализации продукции»; «показатели рентабельности характеризуют эффективность работы в целом, и более чем прибыль, отражают окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами». Савицкая Г.В. отмечает, что только после продажи продукции чистый доход принимает форму прибыли. Поэтому, финансовые результаты деятельности, следует изучать в тесной связи с использованием и реализацией продукции [5].

Алиев М.К. отмечает что, «конечный финансовый результат деятельности предприятия – это балансовая прибыль (убыток) отчетного периода, представляющая собой

алгебраическую сумму результата от реализации продукции, результата от финансовой деятельности, сальдо доходов и расходов от прочих внереализационных операций» [6].

Определение прибыли разными авторами частично совпадают, но при этом каждый из них раскрывает определенную сторону этой категории. Кроме того, большинство современных экономистов уделяют внимание, прежде всего, способам оценки величины прибыли, не углубляясь в содержание этого показателя. При этом исследователи едины во мнении о том, что прибыль является ориентиром и результатом предпринимательской деятельности. Существуют особенности в формировании прибыли предприятия, в зависимости от сферы его деятельности, отрасли хозяйствования, формы собственности, степени развития рыночных отношений.

Наиболее полно экономическая сущность прибыли организации проявляется через выполняемые ею функции.

Как категория рыночных отношений прибыль выполняет функции, представленные на рисунке 1.



Рис.1 – Функции прибыли

Примечание – составлено по источнику [4]

Оценочная функция прибыли состоит в том, что прибыль используется как основной критерий экономической эффективности производства и использования основных средств. Использование прибыли в этой функции дает предпринимателю действенное средство контроля за рациональным использованием имеющихся материальных и трудовых ресурсов.

Стимулирующая функция прибыли состоит в том, что она является источником материального поощрения рабочих, расширения производства и решению социальных проблем на предприятиях, а также источником уплаты прямых налогов в бюджет. Поэтому в получении прибыли должны быть заинтересованы как государство, так и предприятия.

Содержание распределительной функции заключается в том, что предприятие распределяет прибыль, которую получило в результате финансово-хозяйственной деятельности на две части:

- 1) первая часть аккумулируется в бюджетах в виде налога на прибыль;
- 2) вторая часть остается в распоряжении организации.

Учетная функция прибыли состоит в том, что она представляет собой необходимый элемент цены. Следовательно, как и цена в целом, прибыль учитывает общественно необходимые затраты труда, необходимые для обеспечения воспроизводства, расширение его масштабов, удовлетворение общественных потребностей. Именно воспроизводимыми потребностями определяется нижняя, минимальный предел размеров прибыли, которая закладывается в цену каждого товара и услуги.

Также прибыль является одним из источников формирования бюджетов разных уровней. На величину прибыли оказывают влияние различные факторы. По сути это вся

совокупность факторов, оказывающих влияние на финансово-хозяйственную деятельность организации. Существуют различные подходы к классификации факторов. Однако, для целей анализа финансовых результатов деятельности организации целесообразно выделять внешние и внутренние факторы. В их состав входят факторы, которые могут оказывать как прямое, так и косвенное влияние. Воздействие прямых факторов можно довольно точно определить, в частности, с помощью методов факторного анализа.

Косвенные факторы оказывают, как правило, опосредованное воздействие на финансовые результаты. Влияние этих факторов можно оценить с определенной долей вероятности, в частности, с помощью методов экспертных оценок.

В таблице 1 приведен пример деления внешних и внутренних факторов на прямые и косвенные.

Таблица 1 – Деление внешних и внутренних факторов, определяющих прибыль

Факторы	Внешние факторы	Внутренние факторы
Прямые	уровень инфляции; нормы амортизации; система налогообложения и др.	объем реализованной продукции; себестоимость продукции; производительность основного технологического оборудования и др.
Косвенные	конъюнктура рынка; нарушение дисциплины со стороны деловых партнеров и др.	качество продукции; политика ценообразования организации; качество менеджмента и др.

Примечание – составлено по источнику [5]

Одним из наиболее значимых внешних факторов, оказывающих прямое воздействие на финансовые результаты организации, является инфляция.

Инфляция означает обесценение денежной единицы, снижение ее покупательной способности. В результате инфляции организация может испытывать в каждом очередном производственном цикле недостаток денежных средств для восстановления подорожавших оборотных фондов, что при достаточно высокой инфляции может значительно ухудшить финансовое состояние организации. Текущую нехватку денежных средств организация вынуждена восполнять за счет чистой прибыли или других доступных источников.

Финансовая отчетность в постоянных ценах представляется в единообразных единицах покупательной способности, при этом первоначальная стоимость активов и пассивов остается неизменной, а единица измерения преобразуется в постоянные цены.

Финансовая отчетность в текущих ценах представляет собой показатели текущей экономической стоимости активов и пассивов. Для расчета реальной величины статьи баланса, очищенной от влияния инфляции, необходимо разделить номинальную величину статьи на темп (индекс) инфляции [7].

Показатели финансовых результатов (прибыли) характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования предприятия по всем направлениям его деятельности: производственной, сбытовой, снабженческой, финансовой и инвестиционной. Они составляют основу экономического развития предприятия и укрепления его финансовых отношений со всеми участниками коммерческого дела.

Для более глубокого понимания механизма формирования совокупной и других видов прибылей организации дадим содержательную характеристику основного категориального аппарата, определяющего финансовые результаты деятельности организации в соответствии с Приказом Министра финансов Республики Казахстан от 31 марта 2015 года № 241 «Об утверждении Правил ведения бухгалтерского учета», определяющей порядок формирования в бухгалтерском учете информации о доходах и расходах в организациях [8]. Доходы

организации в зависимости от их характера, условия получения и направлений деятельности организации подразделяются на доходы от обычных видов деятельности и прочие доходы. Учет доходов регулируется Международным стандартом финансовой отчетности (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями».

Механизм формирования совокупной прибыли организации в соответствии с формой бухгалтерской отчетности № 2 «Отчет о прибылях и убытках» представлен на рисунке 2.



Рис. 2 – Структура финансового результата

Примечание – составлено по источнику [9]

Особое значение в организации деятельности на предприятии имеет учет и анализ финансовых результатов, поскольку доходы и расходы являются важными элементами финансовой отчетности и непосредственно связаны с оценкой финансовых результатов деятельности предприятия или организации.

Системы показателей доходности состоят прежде всего из абсолютного показателя финансового результата, к которым относят: доход от реализаций продукта (работ, услуг); валового дохода; дохода от основной активности; дохода от неосновной деятельности; дохода от обычной деятельности до налогообложения; дохода от чрезвычайной ситуации; чистые доходы, являющиеся конечными финансовыми результатами деятельности предприятий.

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Важным показателем является прибыль предприятия. Анализ прибыли рассматривается как с точки зрения факторов ее образования и формирования, так и распределения. Таким образом, базой проведения анализа финансовых результатов предприятия является принятая для всех предприятий и организаций независимо от форм собственности и форм хозяйствования единая модель образования и распределения прибыли в условиях рыночной экономики.

Прибыль предприятия является исходной финансовой базой коммерческого расчета, представляет собой основу формирования хозяйствующего субъекта, которая является конечной целью и движущим мотивом развития предприятия, источником формирования его собственных финансовых ресурсов.

Компания формируется с целью организации коммерческой работы, финансовой целью которого считается получение прибыли. Согласно собственному содержанию предпринимательская работа содержит изготовление и реализацию продукта, осуществление

трудов и предоставление услуг, действия в фондовом торге. Компания способен реализовывать тот или иной-или из типов работы, или в то же время все без исключения разновидности.

Структура и порядок формирования финансового результата является одним из важнейших вопросов. Достоверная информация о финансовых результатах и использования прибыли может служить хорошей основой для анализа финансового состояния предприятия, выявления его сильных и слабых сторон, поможет наметить меры по его укреплению или выходу из сложной финансовой ситуации.

Заключение. Исходя из вышеизложенного следует, что одним из важнейших объектов бухгалтерского наблюдения, составляющих производственно-хозяйственную и финансовую деятельность, считается финансовый результат, который выражается прибылью или убытком. Понятия «финансовые результаты», «прибыль» используются в бухгалтерском, налоговом учете, комплексном экономическом анализе хозяйственной деятельности, финансовом и инвестиционном анализе, финансовом менеджменте.

Прибыль относится к одной из самых сложных экономических категорий, без изучения которой невозможен научный подход к решению таких вопросов, как повышение эффективности производства, усиление материальной заинтересованности и ответственности трудовых коллективов в достижении конечных результатов при наименьших затратах.

Формирование доходов и расходов от основной и неосновной деятельности является центральным и одновременно наиболее сложным элементом развития и выработки производственно-хозяйственного механизма организации, охваченного системой управленческого и финансового учета.

Таким образом, с точки зрения бухгалтерского учета конечный финансовый результат деятельности предприятия - это разность между доходами и расходами. Этот показатель важнейший в деятельности предприятия и характеризует уровень его успеха или неуспеха. Росту доходов, повышению рентабельности хозяйствования содействует правильно организованной учет финансовых результатов. Бухгалтерский учет финансовых результатов должен обеспечить: своевременность, законность и полноту отражения в учете всех доходов, расходов, потерь и убытков; правильность определения и учета финансовых результатов по отдельным структурным подразделениям предприятия (хозяйственной организации); действенный контроль за правильностью установления оптовых и торговых надбавок, наценок, цен на товары, сырье и продукцию собственного производства; выявление и мобилизацию возможностей и резервов роста доходов и прибыли, минимизации расходов, предупреждение непроизводительных потерь и убытков.

Список использованных источников

- 1 Экономика организации : учебник и практикум для вузов / Л. А. Чалдаева [и др.] ; под редакцией Л. А. Чалдаевой, А. В. Шарковой. - 3-е изд., перераб. и доп. - Москва : Издательство Юрайт, 2024. - 344 с.
- 2 Утибаев Б.С. Комплексный экономический анализ. Учебник в 2-х частях. / Под общ. ред. Б.С. Утибаева.-Астана: изд. КазАТУим. С. Сейфуллина, 2016.- 435с.
- 3 Орлова М. И. Экономика предприятия / М.И. Черутова, О.С. Ковалевская, О.К. Слинкова. - М.: Гиорд, **2015**. - 176 с
- 4 Тусупбеков Т.Т. Экономика предприятия. - Алматы.: Издательство «Фолиант», 2019. - 185 с.
- 5 Савицкая Г. В. Теория анализа хозяйственной деятельности; ИНФРА-М - М., **2017**. - 288 с.
- 6 Алиев М.К., Абдурахманов М.А. Жетесова М.Т., Алтынбеков М.А., Айтхожина А.Е. «Комплексный экономический анализ» Астана: КазУЭФМТ, 2019.– 237 с.
- 7 Костин И.Б. Экономика предприятия (организации). - М.: Дашков и К, 2015. - 224 с.

8 Правила ведения бухгалтерского учёта: постановление Правительства РК от 31 марта 2015 г. № 241 (с изменениями и дополнениями по состоянию на 02.06.2023 г.// online.zakon.kz

9 Дмитриева И.В. Бухгалтерский учет. Налогообложение. Учебное пособие / И.В. Дмитриева. - М.: Реноме, 2022. - 340 с.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

¹Мусилимова Томирис Берекеқызы

²Макыш Серик Биханович

¹tomiris.mussilimova@gmail.com

²makysh.s@esil.edu.kz

¹Докторант 1-го курса «Финансы», Esil University

²Доктор экономических наук, профессор, проректор по академическим вопросам, Esil University

Аннотация: Статья посвящена вопросам финансовой безопасности банков, которая представляет собой процесс обеспечения устойчивости финансовой системы и защиты интересов её участников. В рамках исследования рассмотрены угрозы, влияющие на финансовую безопасность, такие как экономические, социальные и технологические изменения. Обсуждается значение финансовой безопасности как неотъемлемой части экономической безопасности страны, в контексте национальной безопасности Республики Казахстан. Также акцентируется внимание на различных подсистемах финансовой безопасности, включая их критерии и показатели. В статье подчеркивается важность стабильности банковской системы для успешного функционирования экономики и защиты интересов клиентов.

Ключевые слова: финансовая безопасность, обеспечение, система, финансы, риски, угрозы, цифровизация.

Введение. В современной экономической литературе вопросы финансовой безопасности банков изучены в недостаточной степени. Отсутствуют единые подходы к самой трактовке понятия «финансовая безопасность», а также к методам и инструментам его обеспечения.

Под финансовой безопасностью банков понимают процесс обеспечения стабильности банковской системы, при котором они могут эффективно выполнять свои задачи и обеспечивать защиту интересов клиентов (вкладчиков, кредиторов и инвесторов) в период внешних и внутренних экономических, социальных и технологических изменений.

В Законе Республики Казахстан «О национальной безопасности Республики Казахстан» (с изменениями и дополнениями по состоянию на от 21.05.2022 г.) выделено, что одной из основных угроз национальной безопасности государства является снижение устойчивости его финансовой системы, то есть возникновение угрозы его финансовой безопасности [1].

Финансовая безопасность является неотъемлемой частью экономической безопасности страны, обеспечивающая защиту финансовой системы государства от потенциальных и реальных угроз.

Финансовая безопасность - это сложная система, включающая в себя множество подсистем и сегментов, каждый из которых имеет свои собственные критерии и показатели (рисунок 1).

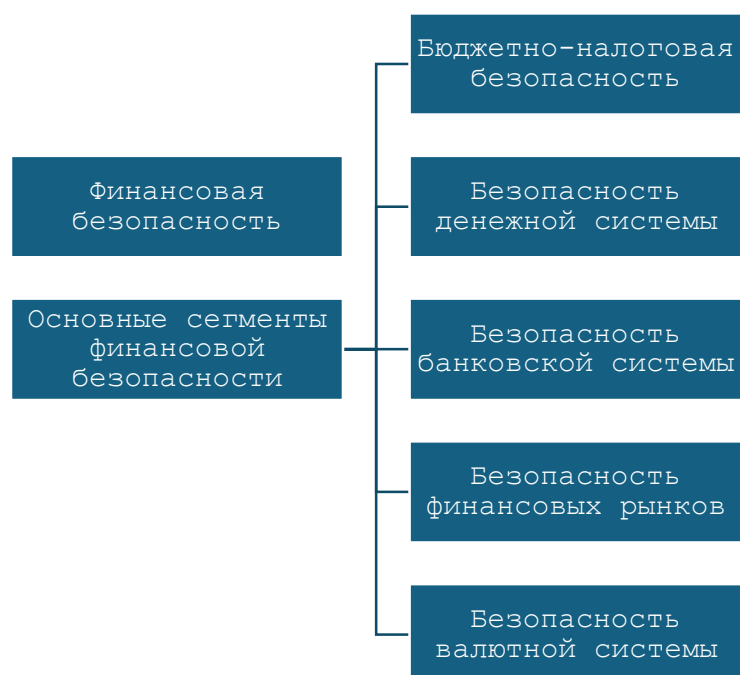


Рис. 1 – Основные сегменты финансовой безопасности государства

Примечание: составлено автором

Устойчивость и безопасность банковской системы описываются рядом критериев и параметров, как количественного, так и качественного характера. Ключевым из них является структура банковской системы и количество учреждений в кредитно-банковской сфере. В настоящее время в Казахстане действует двухуровневая банковская система: на первом уровне расположен Национальный Банк Республики Казахстан, выполняющий функции центрального банка, в то время как второй уровень представлен коммерческими банками.

В следующей таблице представлено количество функционирующих в банковской системе кредитных организаций за период 2022–2024 годы.

Таблица 1 – Состав банковского сектора Казахстана с 2022-2024 гг.

Показатели	2022 г	2023 г	2024 г
Количество банков второго уровня	21	21	21
- банки со 100% участием государства в уставном капитале	2	2	2
– банки второго уровня с иностранным участием	12	12	11
- дочерние банки второго уровня	9	8	8

Примечание: составлена по источникам [2, 3, 4, 5]

Состав банковского сектора Казахстана стабилен, за период 2022–2024 годы количество банков второго уровня не изменилось и представлен 21 ед. Тоже самое можно заметить и с банками со 100% участием государства в уставном капитале, их количество на протяжении 3-х лет остается неизменным - 2 ед. Что касается банков второго уровня с иностранным участием в 2024 году их количество снизилось до 11. Это можно объяснить тем, что в банковском секторе Казахстана активно проходят процессы реструктуризации. Некоторые банки с иностранным участием пересмотрели свои стратегии, включая закрытие филиалов или сокращение операций, что отразилось на общем количестве.

Основная часть. Методы обеспечения финансовой безопасности можно разделить на внутренние и внешние. В свою очередь, внутренние методы обеспечения финансовой безопасности подразделяются:

- на регулирующие (управление активами и пассивами банка; оптимизация ресурсов; диверсификация деятельности и т.д.);
- стабилизирующие (формирование страховых резервов; повышение прибыльности; эффективность менеджмента; снижение уровня риска и т.д.).

К внешним методам обеспечения финансовой безопасности коммерческих банков, относят:

- банковский контроль,
- банковский надзор;
- банковское регулирование.

В свою очередь, внешние инструменты обеспечения финансовой безопасности банков направлены на:

- создание законодательных и других условий, которые позволяют реализовать банкам свои экономические интересы и создают условия для недопущения превышения критического уровня рискованности их деятельности;

- влияние на операции коммерческих банков путем денежно-кредитного регулирования, которое в свою очередь влияет на объем и структуру денежной массы в обращении, а также на объем ресурсов банков;

- обеспечение эффективного банковского надзора согласно базовым принципам Базельского комитета и действующего законодательства путем сочетания начального контроля, безвыездного надзора, выездного контроля и системного анализа деятельности банка. [6].

В целях обеспечения безопасности государства необходимо учитывать специфику контроля над банками:

- банковской системе присущ высокий уровень системного риска, распространяющийся не только на саму банковскую систему, но и на всю экономику страны;
- денежные потоки, проходящие через банковские каналы, должны проходить мониторинг со стороны органов финансового контроля и правоохранительных органов;
- банковская система способствует прохождению платежей практически всех экономических субъектов.

Таким образом, от эффективности организации внешнего контроля за банками, зависит финансовая безопасность не только банков и банковской системы, но и национальная безопасность страны.

С целью укрепления финансовой безопасности государства правительство Республики Казахстан сформулировало приоритетные направления для развития финансового сектора, которые отражены в «Стратегическом плане развития Республики Казахстан до 2025 года» [7]. Основной целью плана является переход к устойчивой экономике, основанной на человеческом капитале, инновациях и цифровизации, а также обеспечение макроэкономической стабильности и устойчивости финансовой системы.

Основные направления, связанные с финансовой безопасностью:

1. Развитие финансового рынка. То есть укрепление банковской системы, включая повышение устойчивости к экономическим шокам. Далее, расширение доступа к финансовым услугам, особенно для малого и среднего бизнеса. А также увеличение прозрачности и доверия к финансовым институтам.
2. Устойчивость макроэкономики. Контроль за государственным долгом и инфляцией. И конечно же, борьба с киберугрозами и обеспечение защиты данных.
3. Цифровизация финансового сектора. Внедрение инновационных технологий и цифровых решений для повышения эффективности банковских услуг. Борьба с киберугрозами и обеспечение защиты данных.

4. Диверсификация экономики. Снижение зависимости от сырьевого сектора за счет развития несырьевых отраслей, что снижает риски для финансовой системы.

5. Регулирование и надзор. Повышение эффективности финансового контроля и обеспечения защиты прав вкладчиков.

Весь план направлен на долгосрочную устойчивость экономики и общества, что включает создание благоприятной среды для роста банковского сектора и защиты интересов всех участников финансового рынка.

На территории Казахстана за обеспечение финансовой безопасности банков отвечают несколько институтов и структур, которые контролируют деятельность банковской сферы, а также осуществляют надзор, регулирование и контроль.

На следующем этапе мы можем перечислить несколько основных органов, которые ответственны за обеспечение финансовой безопасности:

1. Агентство Республики Казахстан по регулированию и развитию финансового рынка (АРРФР) – является главным регулятором финансового сектора. В его ведении находятся нормативы, которые регулируют ликвидность, капитал и кредитные риски. Занимается лицензированием банков, осуществляя при этом контроль и надзор за их деятельностью. Также он следит за соблюдением законов, направленных на противодействие отмыванию денег.

2. Национальный банк Республики Казахстан (НБ РК) – орган, отвечающий за стабильность финансовой системы в целом. Поддерживает денежно-кредитную политику, которая способствует поддержанию ликвидности и устойчивости банков. В НБ РК проводятся стресс-тесты банковских систем, которые направлены на оценку их устойчивости к экономическим потрясениям и нестабильности. Выполняет валютный контроль и контроль над киберпреступностью.

3. Фонд гарантирования депозитов физических лиц (КФГД) – обеспечивает защиту вкладов физических лиц в случае банкротства банка, что способствует увеличению доверия населения к банковской системе.

4. Государственные органы и комитеты по противодействию киберугрозам – данное подразделение в области цифровой безопасности взаимодействует с банковскими учреждениями для предотвращения кибератак. В рамках этого сотрудничества могут участвовать такие организации, как Комитет национальной безопасности (КНБ) и Центр анализа и расследования кибератак (ЦАРКА).

В контексте обеспечения финансовой безопасности можно выделить следующие инструменты:

- осуществление регулярных проверок и аудитов в коммерческих банках;
- внедрение мер по противодействию отмыванию доходов и финансированию терроризма;
- регулирование процентных ставок по кредитам и депозитам;
- антикризисные меры, включая рефинансирование или поддержку ликвидности со стороны Национального банка.

Данные органы и меры предназначены для обеспечения стабильности банковской системы, защиты интересов клиентов и минимизации экономических рисков.

Заключение. Таким образом, финансовая безопасность банков представляет собой комплексную систему защиты, целью которой является обеспечение устойчивости, надежности и эффективности их деятельности. От уровня этой безопасности зависит не только работа самого банка, но и стабильность всей экономики страны.

Список использованных источников

1. Закон РК «О национальной безопасности Республики Казахстан» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 21.05.2022 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://adilet.zan.kz/rus/docs/Z1200000527#z366>

2. Агентство по регулированию и развитию финансового рынка Республики Казахстан (АРРФР). О состоянии банковского сектора Казахстана на 1 декабря 2023 года <https://www.gov.kz/memleket/entities/ardfm/press/news/details/680901?lang=ru>
3. Список банков Казахстана по состоянию на 1 мая 2023 года. https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BF%D0%B8%D1%81%D0%BE%D0%BA_%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%BE%D0%B2_%D0%9A%D0%B0%D0%B7%D0%B0%D1%85%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%BD%D0%B0
4. Банки второго уровня Казахстана (БВУ РК) от 12.06.2024 года. <https://egov.kz/cms/ru/articles/banks>
5. АО «Жилищный Строительный Сберегательный Банк «Отбасы Банк». Примечание к сокращенной промежуточной финансовой информации – 30 июня 2023 года. https://kase.kz/files/emitters/HCSBK/jsbnf5m2_2023_rus_2.pdf
6. Вороков А.Л. Методы и инструменты обеспечения финансовой безопасности коммерческих банков // Научный журнал КубГАУ, № 90 (06), 2013 г.-15 стр.
7. Стратегический план 2025. <https://primeminister.kz/ru/documents/gosprograms/stratplan-2025>

СТРАТЕГИЯЛЫҚ МАРКЕТИНГТЕ ЖАРНАМАНЫ ЖОСПАРЛАУ КЕЗЕҢДЕРІ

Байдәулетов Ұлан, Дарибаева А.К.
Магистрант, 2 курса ОП «Маркетинг»
к.э.н., и.о.проф Дарибаева А.К.,
Учреждение «ESIL University», г. Астана

Аннотация. Мақала қазіргі нарықтық экономикадағы жарнаманың маңыздылығын, оның тұтынушылардың назарын аударудағы және компанияның беделін қалыптастырудағы рөлін қарастырады. Табысты жарнамалық науқан мақсатты аудиторияны талдауды, жарнамалық құралдарды таңдауды, бюджетті жоспарлауды және нәтижелерді болжауды қамтитын нақты стратегиялық тәсілді қажет ететініне назар аударылады. Имидждік және ынталандырушы сияқты жарнаманың әртүрлі түрлері, сондай-ақ оларды Қазақстанда қолдану әдістері қарастырылады. Автор тиімді жарнамалық науқанды мұқият жоспарлап, жүзеге асыру керек, әйтпесе компания қаржылық және беделді шығындарға ұшырауы мүмкін екенін атап көрсетеді.

Кілт сөздер: жарнама, нарықтық экономика, жарнамалық науқан, стратегиялық маркетинг, имидждік жарнама, ынталандырушы жарнама, мақсатты аудитория, жарнамалық құралдар, бюджет, бәсекеге қабілеттілік, Қазақстан, жоспарлау, компанияның беделі, тиімді жарнама.

Қазір елімізде жарнаманың маңызы артып келеді, оның мақсаты әлеуетті сатып алушылардың назарын фирмаға аудару: оның мүмкіндіктері, шығарылатын тауарлар, өнімнің тұтынушылық қасиеттерінің барлық спектрін атап өту (жоғары сапа, тиімділігі, сенім арттыру, пайдалану ыңғайлылығы, қолайлы баға және т.б.).

Белгілі болғандай, кез-келген фирма шығарған өнімді сатып алмас бұрын, тұтынушы өз алдына бірқатар маңызды сұрақтар қояды. Фирма дегеніміз не? Ол қандай өнімдерді шығарады? Фирманың тұрақты клиенттері кім? Оның тарихы, беделі қандай? Қазақстанда тұтынушының нарықтық құрылымдардың тауарлары мен қызметтеріне қатынасы өте маңызды. Сондықтан жарнамаға көп қаражат жұмсалады. Кейде баспасөзде және теледидарда қуатты және қымбат науқандар ұйымдастырылады, бірақ бұл әрқашан күтілетін нәтиже бермейді.

Жарнама-бұл компанияның беделін қалыптастырудың ажырамас бөлігі. Бәсекелестік жағдайында жақсы өнім шығару, маркетингті қамтамасыз ету, өнімді тарату, оны жарнамалау

және сату жеткіліксіз. Егер өндіруші тиімсіз жарнама саясатын жүргізсе, өте жақсы өнім "сатып алушыны таба алмауы" мүмкін. Бұл жерде жарнама процесінің негізгі бөліктері ретінде жарнамалық ақпаратты тарату құралдары маңызды рөл атқарады.

Ең алдымен стратегиялық маркетинг ұғымымен жақын танысқанымыз, өзімізге үнемді жұмыс атқаруға көмек береді.

Стратегиялық маркетингті тактикалық маркетингпен шатастыруға болмайды. Стратегиялық маркетингтің мақсаты - компанияның пайдасын арттыру және оны ұзақ уақыт бойы бәсекеге қабілетті ету.

Нарықтық экономика, көптеген дамыған елдердің тәжірибесі көрсеткендей, жарнама құралын қолданбай жұмыс істеу қиындықтар алып келеді. Жарнама-нарықтың ішкі элементі, оны дамытудың маңызды құралдарының бірі.

Нарықтық экономикадағы жарнама көптеген функцияларды орындайды. Сондықтан отандық және шетелдік экономикалық әдебиеттерде "жарнама" терминінің көптеген тұжырымдары бар.

Шетелдік авторлар өздерінің ғылыми және кәсіби ерекшеліктеріне қарай

жарнаманың анықтамаларын береді, бірақ барлық дерлік сарапшылар жарнама маркетингтік қызметтің маңызды құрамдас бөлігі екенін атап өтеді.

Қазақстандағы жарнама нарығы ірі отандық жарнама берушілердің, қаржы пирамидаларының нарықтан кетуі, шетелдік инвесторлардың кетуі, батыс жарнама агенттіктерінің қазақстандық нарыққа шығуы дағдарысқа алып келді. Теледидарлық жарнамадан пайда табатын жарнама агенттіктері шығындарға ұшырады. Алайда, бұл дағдарыс барлық жарнама агенттіктеріне әсер еткен жоқ[1,2].

Жарнама стратегиясының жазбаша тұжырымдамасы кез-келген жарнама жоспарының ажырамас бөлігі болып табылады. Ол болмаған жағдайда Ұсынылған жарнамалық кестенің логикасы мен дәйектілігін талдау қиын.

Әдетте, стратегияның сипаттамасы жарнамалық құралдардың түрлерін және олардың қалай қолданылатынын, сондай-ақ жасалған таңдауды дәлелдеуі керек. Жарнамалық науқан бағытталған аудиторияның қысқаша анықтамасынан, онымен жұмыс істеудегі басымдықтардан басталуы керек, сонымен қатар нақты жоспарланған қамту, жиілік және үздіксіздік деңгейлерін көрсетуі керек. Жарнамалық хабарламаның сипаты түсіндірілуі керек[3].

Жарнамалық науқан кезеңінде пайдалануға жоспарланған әртүрлі жарнамалық құралдар, олардың әрқайсысының бюджеті, өндіріс шығындары және қажетті материалдар бойынша бөлуді ұсыну қажет. Қорытындылай келе, жарнаманың жоспарланған көлемі мен ұзақтығын техникалық мүмкіндіктермен және уақытты ескере отырып, сондай-ақ бюджеттік шектеулерді көрсету қажет.

Жарнамалық науқан-белгілі бір уақыт кезеңін қамтитын және бір жарнамалық іс-шара екіншісін толықтыратындай уақыт бойынша бөлінген бір мақсатпен біріктірілген бірнеше жарнамалық іс-шаралар.

Жарнамалық науқанды келесі ретпен жоспарлау ұсынылады:

- сатып алушының портретін анықтаңыз;
- жарнамалық науқанның мақсаттарын анықтаңыз;
- жарнамалық науқанның негізгі идеясын анықтаңыз;
- жарнаманы орналастыру формаларын таңдаңыз;
- уақыт бойынша бір-біріне қатысты жарнамалық іс-шараларды орналастырудың ең оңтайлы мерзімдерін анықтаңыз;
- жарнамалық науқанның мүмкін шығындарын есептеңіз;
- алынған қаражаттың тиімді пайдалану жолын қарастырыңыз;
- жарнамалық науқанның кеңейтілген жоспарын жасаңыз;
- жарнамалық науқанның барлық элементтерін жасаңыз;
- таңдалған мақсаттың, идеяның, жарнамалық науқан элементтерінің ықтимал тиімділігін тексеріңіз;

- қажет болса, жарнамалық науқанның элементтерін нақтылау, өзгерту;
- жарнамалық науқан кезінде фирманың жұмысын ұйымдастырыңыз;
- жарнамалық науқанды қорытындылау.

Жарнамада сіз кездейсоқ жұмыс істей алмайсыз, ерте ме, кеш пе, бұл көзқарас үлкен моральдық және қаржылық шығындарға әкеледі. Жарнамалық науқанды ұйымдастыру - бұл ең алдымен нақты жоспар. Сіз негізгі сұрақтарға жауап беруіңіз керек: не үшін, кім үшін. Жарнама не үшін қажет, дәл осы жарнамалық науқан, ол кімге арналған, нәтижесіде болуы керек. Жарнаманың өніммен, маркетингпен, психологиямен және басқалармен тығыз байланысы болғаны жөн[4].

TNS Gallup Media Asia компаниясының деректері бойынша қазақстандық баспасөзде жарнама нарығының көлемі 31,1 млн. долларды құрады. Маусым айында қаңтармен салыстырғанда жарнама бюджеті 56,1% - ға өсті.

Сондай-ақ, баспасөзде жарнамаларды орналастыру көлемі ай сайын артып келеді. Ағымдағы жылдың I жартыжылдығында жарнамалардың жалпы көлемі 8,3 млн. шаршы сантиметрді құрады.

Баспасөздің жарнамалық бюджетін қарастыра отырып, басылымдардың түрі мен жиілігіне байланысты олардың барлығы журналдарға (апталық, айлық және тоқсандық) және газеттерге (күнделікті, апталық және жарнамалық) бөлінетінін еске салу қажет.

Жарнамалық бюджеттердің ең үлкен көлемі жарнамалық басылымдарға -12 млн. доллар келді, бұл жалпы көлемнің 39% -ын құрады. Журналдар нарығы белсенді дамып келеді-барлық түрлер бойынша жиынтық бюджет 6,3 млн долларды құрады, бұл баспасөздің жалпы жарнамалық бюджетінің 20,3 - % құрайды[5].

Мамандарға арналған жарнаманың көп бөлігі тек техникалық сипатқа ие, ол тиісті аудиторияның кәсіби мүдделері мен біліміне сәйкес келеді.

Сонымен қатар, мақсаттарға байланысты жарнаманы 3-ке бөлуге болады:

- Имидж жарнама;
- ынталандыратын жарнама;
- тұрақтылық туралы Жарнама.

Имидж-жарнама

Негізінен, бұл компания мен өнімнің қолайлы бейнесін (имиджін) құруға арналған жарнама. Оның негізгі рөлі-әлеуетті сатып алушыларды немесе пайдаланушыларды өніммен (қызметпен), өнімнің мақсатымен, сипаттамаларымен, сондай-ақ қызмет бағыттарымен, сатып алушы сізге жүгінген кезде алатын артықшылықтарымен таныстыру.

Имидждік жарнаманың екінші рөлі-осы өнім немесе компания туралы жағымды әсер қалдыру.

Жалпы, имидж-жарнаманың негізгі мақсаты-көптеген адамдардың санасында тауардың немесе компанияның жағымды бейнесін бекіту.

Имидж жарнамасы, әдетте, жарнаманың басқа түрлеріне қарағанда кеңірек жұмыс істейді. Ол тікелей сатып алушыларға ғана емес, сонымен қатар өнімнің тізімін және қызмет аясын кеңейту кезінде компания немесе тауар сатып алушыларда жағымды эмоциялар тудыруы үшін халықтың кең тобына бағытталған.

Жарнаманың бұл түрі көбінесе халықтың кең тобында тауардың оң имиджін құруды қамтиды.

Мұндай жарнама жеке жарнамалық науқандардың сәтсіздіктерін жоюға көмектеседі.

Имидждік жарнамалар үшін ең тиімді:

- теледидардағы жарнамалық роликтер (блиц-ролик және ролик);
- билбордтар;
- көліктегі жарнама;
- танымал газеттер мен журналдардағы жарнама;
- қайырымдылық акцияларына қатысу (баспасөзде, радиода немесе теледидарда).

Өткізілетін акциялар туралы баспасөз, радио, теледидар өкілдеріне алдын ала хабарлау қажет[6].

Имидж-жарнама бойынша іс-шараларды жоспарлау кезінде Public Relations бойынша іс-шараларды бір мезгілде жоспарлау қажет.

Әдетте, Қазақстандық жарнама тәжірибесінде Имидж-жарнаманы нарықта тұрақты позициясы бар, демек, тұрақты табысы бар фирмалар ала алады. Бұл негізінен тауар өндірумен немесе сатумен айналысатын фирмаларға қатысты.

Бінталандырушы жарнаманың қазақстандық нарықта жалпы көлеміндегі тауарлардың жарнамасы өте аз орын алады. Бұл негізінен фирмалардың жарнамасы. Біріншіден, бізде отандық тауарлар өте аз болғандықтан, олардың арасында бәсекелестік жоқ. Әлбетте, мұндай жағдайда тауардың қасиеттерін сипаттау, сатып алушы үшін тауардың сапасы туралы ең жақсы ақпарат беру арқылы күрес міндетті емес болады. Негізгі міндет-компания және ұсынылған өнім туралы ақпаратты мүмкіндігінше көп сатып алушыларға жеткізу.

Тіпті тауарлар мен қызметтерді сатумен және тапсырыстардың толық портфолиосымен кейде қол жеткізілген нәтижелерді жарнамамен бекіту қажет.

Ең тиімді жарнама:

- сіздің қызметіңіз бен тауарларыңыз туралы мақалалар түріндегі жасырын жарнама;
- көрмелерге қатысу;
- сіздің жылдық қызметіңіз туралы есептің тұрақты серіктестеріне тікелей хабарлама.

Өнім, тауар, қызмет нарыққа шығарылғанға дейін де, сіздің компанияңыз осы саннан бастап нарыққа жаңа өнім шығаратынын хабарлай отырып, алдын-ала жарнамалық науқан жүргізген жөн. Жарнаманың мерзімі әр түрлі болуы мүмкін: екі айдан бір аптаға дейін - жарнамалық науқанның көлеміне байланысты, бұл сіздің өндіріс көлеміңізге және күтілетін пайда мөлшеріне, сондай-ақ тауардың мақсатына тікелей байланысты[7].

Жарнамалық науқан-белгілі бір уақыт кезеңін қамтитын, және бір жарнамалық іс-шарадан екіншісін толықтыратындай, уақыт бойынша бөлінген, бір мақсаттармен біріктірілген, бірнеше жарнамалық іс-шаралар.

Жарнамада сіз кездейсоқ жұмыс істей алмайсыз, ерте ме, кеш пе, бұл көзқарас үлкен моральдық және қаржылық шығындарға әкеледі. Жарнамалық науқанды ұйымдастыру - бұл ең алдымен нақты жоспар.

Қорытынды. Қорытындылай келе, жарнама тұтынушылардың назарын аударуда және компанияның имиджін қалыптастыруда шешуші рөл атқара отырып, қазіргі нарықтық экономикада маңызды орын алады. Қатаң бәсекелестік жағдайында сапалы өнімдер жасау жеткіліксіз-олар туралы ақпаратты мақсатты аудиторияға дұрыс жеткізу маңызды. Тиімді жарнамалық науқан мақсаттарды анықтауды, жарнамалық құралдарды таңдауды, бюджетті жоспарлауды және күтілетін нәтижелерді талдауды қамтитын нақты стратегияны қажет етеді. Қазақстанда, басқа елдердегідей, жарнама компанияның табысына айтарлықтай әсер етеді, алайда қажетті нәтижелерге қол жеткізу үшін нарықтың ерекшеліктерін ескеру және жарнамалық әсердің әртүрлі нысандарын белсенді пайдалану қажет. Демек, жарнамаға стратегиялық көзқарас ұзақ мерзімді перспективада бәсекеге қабілеттілікті арттыру және бизнесті тұрақты дамыту үшін қажет.

Қолданылған әдебиеттер:

1. Котлер, Ф., Келлер, К. Л. (2016). *Маркетинг менеджмент*. 15-е изд. Пер. с англ. – М.: Вильямс.

URL: <https://www.wiley.com/en-us/Marketing+Management%2C+15th+Edition-p-9780133856460>

2. Чайковская, О. И. (2017). *Реклама и рекламные коммуникации: теория и практика*. М.: КНОРУС.

URL: <https://www.knorus.ru/>

3. Лукашевич, В. И. (2015). *Стратегический маркетинг: теория и практика*. М.: Экономика.

URL: <https://www.ekonomika.ru/>

4. Петров, И. И. (2019). *Эффективность рекламных кампаний в условиях рыночной экономики*. Алматы: Институт экономики.

URL: <http://economy.kz/>

5. TNS Gallup Media Asia (2024). *Обзор рекламного рынка Казахстана*.

URL: <https://www.tns-gallup.kz/>

6. Генкин, А. Л. (2018). *Реклама в условиях рыночной конкуренции*. М.: Инфра-М.

URL: <https://www.bookvoed.ru/>

7. Srinivasan, S., Venkatesan, R., & Farris, P. W. (2020). *Marketing Strategy: A Decision-Focused Approach*. Pearson.

URL: <https://www.pearson.com/store/p/marketing-strategy/P100000087011>

ӘЛЕУМЕТТІК ЖЕЛІЛЕР МАРКЕТИНГ ҚҰРАЛЫ РЕТІНДЕ КОММУНИКАЦИЯ ЖӘНЕ ҚОҒАММЕН БАЙЛАНЫС

Султанов Хангерей Мейрамбекұлы

sultanov1503@gmail.com

Магистратура, Есіл университеті, Астана қаласы.

Аннотация. Бұл жұмыста әлеуметтік медианы маркетинг құралы ретінде пайдаланудың негізгі аспектілері қарастырылады. Блогтарды, форумдарды, электрондық пошта ақпараттық бюллетеньдерін және SMM (Әлеуметтік медиа маркетингі) пайдалануды қоса алғанда, онлайн-жарнаманың дәстүрлі тәсілдері сипатталған. Әлеуметтік мәселелерді шешу технологиясы ретінде әлеуметтік маркетингке ерекше көңіл бөлінеді. Маркетингтің тұтынушылардың қажеттіліктерін қанағаттандырудан қоғамдық мүдделерге бағытталғанға дейінгі эволюциясы талданады. Әлеуметтік медиа арқылы жарнамалаудың артықшылықтары да берілген, мысалы, шығындарды азайту, кең аудиторияны қамту және жылдам кері байланыс. Жұмыс жетекші маркетинг теоретиктерінің, соның ішінде Филипп Котлердің тұжырымдамаларына негізделген.

Кілт сөздер: Әлеуметтік медиа, Маркетинг, SMM (Social Media Marketing), Брендинг, Аудитория, PR, Мақсатты аудитория.

Кіріспе. Заманауи технологиялар мен Интернет әлеуметтік медианы өнімдер мен қызметтерді жылжытудың маңызды құралына айналдырып, жарнама мен маркетингке деген көзқарастарды өзгертті. Соңғы жылдары Facebook, Instagram, TikTok және т.б. сияқты әлеуметтік платформалардың танымалдылығының артуына байланысты маркетингтік әлеуметтік желілерді тұтынушылардың назарын аудару және тұтынушылардың адалдығын арттыру құралы ретінде көбірек пайдаланады. Бұл өзгерістер компаниялардан интернет кеңістігінде мақсатты аудиторияға бағытталған жаңа стратегияларды жылжыту және әзірлеу тәсілдерінде икемді болуды талап етеді.

Әлеуметтік маркетинг (SMM) - брендтерді, өнімдер мен қызметтерді жылжыту, әлеуметтік және корпоративтік мәселелерді шешу үшін әлеуметтік желілерді пайдалану процесі. Интернеттегі дәстүрлі жарнамадан басқа, әлеуметтік медиа тұтынушылармен өзара әрекеттесу, кері байланыс алу және аудиториямен сенімді қарым-қатынас орнатудың жаңа мүмкіндіктерін беретінін атап өткен жөн.

Бұл жұмыс әлеуметтік желілердегі онлайн-жарнаманың құралдары мен стратегияларын талдауға, сондай-ақ қоғамдық пікірге әсер ету және әлеуметтік мәселелерді шешу әдісі ретінде әлеуметтік маркетингтің рөлін зерттеуге арналған.

Негізгі бөлім.

Интернет-жарнама әртүрлі мәселелерді шешеді заманауи компания бойынша: сату көлемін ұлғайту, компанияның бренді немесе өнімі туралы Интернетте хабардарлықты арттыру, өнімдердің жаңа нарықтарын іздеу, жаңа клиенттер мен серіктестерді тарту, компанияның веб-сайтына трафикті арттыру және т.б. Интернеттегі жарнаманың мақсаттары мен міндеттерінің көптігі оның әртүрлі тәсілдермен жүйеленетін әртүрлі түрлерін тудырады.

Фрэнк Джефкинс Интернеттегі жарнаманың бес дәстүрлі түрін анықтайды [1].

1. Интернеттегі жарнама. Бұл ортаның әсері теледидардың әсерін еске түсіреді: түс, қозғалыс, дыбыс, графика, анимация. Жарнамалық материалдарды компьютеріңізге жүктеп алып, басып шығаруға болады. Осылайша, жарнама беруші өз өнімдері мен қызметтерін дүние жүзіндегі тұтынушыларға ұсынуға, тапсырыстарды қабылдауға және олар үшін төлем алуға мүмкіндік алады.

2. Жеке жарнамалар. Жарнама беруші сайт иесінен өз жарнамасы үшін орын сатып алады. Мұнда маңызды ақпарат - бұл сайт трафигі туралы ақпарат, өйткені жарнаманың осы түріне ақша салудың кірістілігі осыған тікелей байланысты.

3. Жарнамалық баннерлер. Баннер – әдетте оның жоғарғы немесе төменгі жағында орналасқан веб-беттегі жарнамалық материалдың жолағы. Бұл бет жарнама берушіге тиесілі немесе көп келушілерді қабылдайтын сайттың басты беті болуы мүмкін. Баннердің негізгі қызметі - келушілерді қосымша ақпаратты таба алатын сайтқа қайта бағыттау.

4. Электрондық пошта арқылы жарнама. Ең алдымен, бұл «итермелеу әдістері» деп аталады, олардың ең қарапайымы қарапайым электрондық пошта. Бұл жағдайда электрондық жарнамалық хабарламалар пайдаланушының желіге кіруін күтпей-ақ тікелей пошта жәшігіне жіберіледі. Пайдаланушы хабарламаны қажет пе, жоқ па, оған қарамастан алады.

5. Электрондық пошта жаңалықтары және форумдардың кейбір түрлері. Аудиторияға жетудің тағы бір жолы - пікірталас тобына демеушілік ету. Жарнама беруші мұны сайттың бағдарламалық жасақтамасы үшін ақы төлеу және оған пайдаланушының тегін кіруі арқылы жасай алады. Бұл үшін ол артықшылық алады - нақты анықталған мақсатты аудиторияға қол жеткізу. Қатысушылар, негізінен, осы пікірталас тобына саналы түрде қосылуға шешім қабылдағандар. Мұндай қаражат салымы әдетте жарнама беруші үшін өте тиімді, ал топқа қатысу пайдаланушы үшін құнды.

Әлеуметтік маркетинг. Әрине, интернеттегі жарнама мұнымен шектелмейді, соңғы бірнеше жылда SMM (Social Media Marketing) интернет-жарнаманың ең танымал түріне айналды. Бұл әлеуметтік медиа арқылы брендке немесе өнімге трафик немесе назар аудару процесі. Әлеуметтік медианы компанияларды жылжыту және басқа бизнес мәселелерін шешу арналары ретінде пайдалану бойынша іс-шаралар кешенін қамтиды.

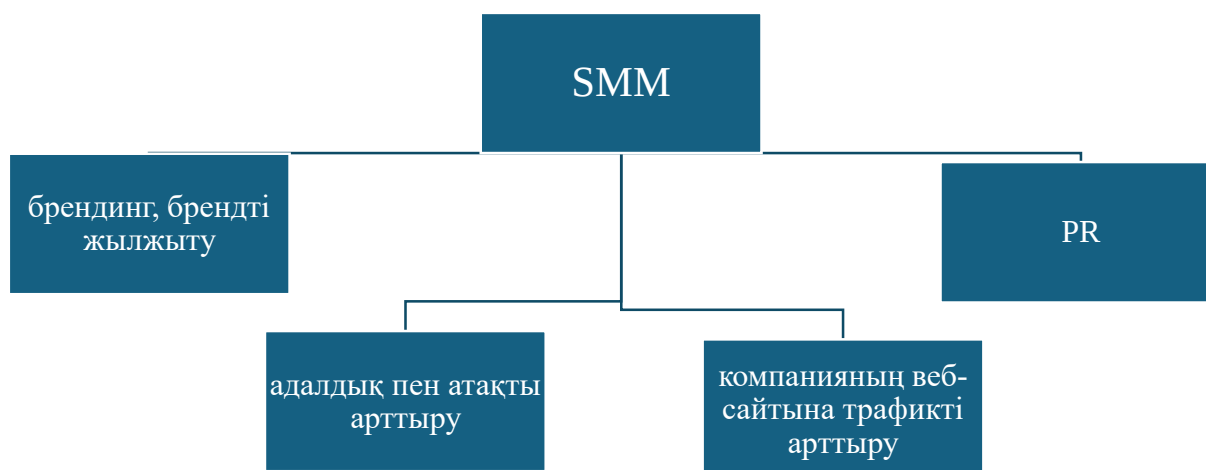
Әлеуметтік маркетинг туралы әңгімені бастағанда алдымен маркетинг концепциясының даму тарихына үңілу керек. Маркетингті түсінудің бес негізгі тәсілі бар: өндірісті жетілдіру тұжырымдамасы (өндіріс тұжырымдамасы), өнімді жақсарту тұжырымдамасы (өнім тұжырымдамасы), коммерциялық күш-жігерді күшейту тұжырымдамасы (өткізу тұжырымдамасы), маркетинг тұжырымдамасы және тұжырымдама әлеуметтік этикалық маркетинг. Бұл ұғымдар экономикалық тарихтағы әртүрлі кезеңдерді (бұл тәсілдер АҚШ-та әзірленген, сондықтан бұл жағдайда олар АҚШ тарихындағы кезеңдерді білдіреді) және соңғы 150 жылдағы негізгі әлеуметтік, экономикалық және саяси өзгерістерді білдіреді. Дамудың жалпы тенденциясы - өндіріс пен тауардан коммерциялық күш-жігерге, содан кейін тұтынушыға баса назар аудару және тұтынушы мен қоғам мәселелеріне көбірек көңіл бөлу [2].

Маркетингті түсінудің қарастырылған тәсілі бізге бар әлеуметтік мәселелерді басқаша қарауға мүмкіндік берді. Ол бір ортақ нарықтың барлық қатысушыларын олардың әрқайсысының қоғамдық дамуға әсер ете алатын дәрежеде теңестірді. Сонымен бірге ғалымдар «әлеуметтік маркетинг» терминін ұсынды. Бұл термин алғаш рет 1971 жылы, беделді маркетинг теоретиктерінің бірі Филипп Котлер компанияның тұрақты дамуы үшін әлеуметтік маркетингті пайдалану қажеттілігін негіздеген кезде пайда болды. Оның анықтамасында коммуникация факторы шешуші болып табылады: «Әлеуметтік маркетинг –

бұл адамдарды түсіну және олармен жаңа көзқарастарға ие болатындай қарым-қатынас жасау. Олардың ұстанымын өзгерту сізді өз мінез-құлқыңызды өзгертуге мәжбүр етеді, бұл сіз тартылған әлеуметтік мәселені шешуге әсер етеді ». Әлеуметтік маркетингтің мақсаты, Котлердің пікірінше, арнайы бағдарламаларды әзірлеуді және жүзеге асыруды талап ететін белгілі бір мақсатты аудиторияның әлеуметтік идеяны адекватты қабылдауы. Бұл ретте осы топтың сапасын және тұрмыс жағдайын жақсарту басты міндет. Ф.Котлер әлеуметтік маркетингтің мақсатын тауарлар мен қызметтерді өндіру сияқты емес, өзіне немесе ұйымына ешқандай пайда әкелмей, қоғамды жақсарту үшін әлеуметтік мінез-құлыққа әсер ету (мысалы, тұтынушыларды темекі шегуден бас тартуға сендіру) анықтайды. . Ғалым әлеуметтік маркетингті кез келген адам: жеке тұлғалар, бейресми топтар немесе коммерциялық және коммерциялық емес ресми ұйымдар жүзеге асыра алатынын да атап көрсетеді. Коммерциялық ұйымда осы лауазымды атқаратын мамандар (бұл лауазым әлеуметтік маркетинг деп аталады) корпоративтік қайырымдылық қызметке, ұйымдағы жанжалдарды басқаруға және т.б. Жалпы мағынада әлеуметтік маркетинг – бұл әлеуметтік мәселелерді шешу технологиясы. Көп жағдайда әлеуметтік маркетинг принциптері мен құралдары денсаулық сақтауды жақсарту, жазатайым оқиғалардың алдын алу, қоршаған ортаны қорғау және қоғамды тарту үшін жағдай жасау үшін қолданылады. Әлеуметтік маркетингтің ауқымын кеңейтуге болады [3].

Осылайша, әлеуметтік маркетинг қоғамдық пікірге әсер етудің негізгі әдістерінің біріне айналды, ол ең күшті PR құралдарының бірі болып табылады; Маркетингтің бұл эволюциясы кездейсоқ емес: «Бастапқыда фирмалар өздерінің нарықтық шешімдерін негізінен пайда табу ойларына негіздеді, кейін олар тұтынушылардың қажеттіліктерін қанағаттандырудың стратегиялық маңыздылығын түсіне бастады, нәтижесінде маркетинг тұжырымдамасы пайда болды, ал қазіргі кезеңде шешім қабылдағанда фирмалар қоғамның мүддесін де ойлайды» [Котлер Ф. Маркетинг негіздері. М., Санкт-Петербург, Киев, 2022. 39-б.]. Осылайша, әлеуметтік маркетинг 21 ғасырда маркетингтің дамуының логикалық және ең перспективалы кезеңі болды, өйткені қазіргі заманғы тұтынушылар (қазіргі уақытта негізінен дамыған елдерде) қоғамның болашақ әл-ауқатын ойлайтын компаниялар мен ұйымдарға артықшылық береді. және қоршаған ортаға зиян тигізбейтін қоғамдық мүдделерге қайшы келетін тауарларды шығарудан бас тарту, әлемдегі экологиялық тепе-теңдікті сақтау туралы қамқорлық жасау және оларды өндіруде «жасыл технологияларды» қолдану. Ф.Котлердің және басқа да белгілі маркетингшілердің пікірінше, дәл осы өндірушілер болашақ сату нарықтарын иеленеді.

Әлеуметтік медиа маркетингі әлеуметтік желілерден веб-сайтқа келушілерді тартудың тиімді құралы болып табылады. Тұтынушының назарын жарнама арқылы алуға және сатып алуға болады. Мақсатты аудиторияның сенімін сатып алу мүмкін емес, оны тек қана табуға болады Әлеуметтік желілер - мақсатты аудиториямен өзара әрекеттесудің заманауи құралы.



Бүгінгі таңда әлеуметтік желілердің аудиториясын телеарналардың аудиториясымен салыстыруға болады, тек ол зейінді және белсенді. SMM жарнамадан гөрі онлайн PR-мен көбірек ортақ. SMM – пайдаланушылардың мақсатты тобын қамтитын қауымдастықтардағы тікелей жұмыс. Бұл мақсатты аудиториямен тікелей және жасырын әрекеттесу құралдары.

Сурет 1- SMM көмегімен шешуге болатын мәселелер [4].

SMM әлі де стандартты емес жылжыту құралы болып табылады, бірақ бүгінгі күні ол ең перспективалы болып табылады. Әлеуметтік желілердегі маркетинг ірі компанияларда да, нарық көшбасшыларында да, SMM-ті өздерінің алға жылжыту және тұтынушыларымен байланыс орнату үшін пайдаланатын шағын және орта бизнесте де сұранысқа ие.

Кесте 1- Дәстүрлі әлеуметтік медиа маркетинг құралдары

№	Құрал	Сипаттама/Әрекет
	1	2
1	Құру, дизайн, блог жүргізу	Әртүрлі платформалардағы материалдары бар блогты әзірлеу және үнемі жаңарту.
2	Блогты дамыту	SEO, жарнама немесе басқа блогтармен бірлесіп жұмыс істеу арқылы аудиторияңызды арттыру.
3	Қауымдастықтардағы ақпараттық хабарламалар	Аудиторияның назарын аудару үшін тақырыптық топтарда хабарламалар жариялау, пікірталастарды қолдау, пікірлерге жауап беру.
4	Тақырыптық форумдармен жұмыс	Пікірталастарды бастау және қолдау, «әсер ету агенттерінің» қатысуы арқылы жасырын маркетинг.
5	Компания атынан талқылаулар жүргізу	Сенімділікті арттыру және тұтынушылармен тікелей қарым-қатынас жасау үшін компания атынан талқылауларға қатысыңыз.
6	Тікелей жарнама	Тақырыптық қауымдастықтарда немесе танымал блогерлердің беттерінде аудиторияға бағытталған жарнамаларды орналастыру.
7	Вирустық маркетинг	Пайдаланушылардың белсенді таратуының арқасында танымал болатын мазмұнды жасау (мемдер, бейнелер).
8	Ақпараттық мониторинг	Компания туралы оң және теріс пікірлерді бақылау, оң ақпараттық фон құру.
9	Әлеуметтік медиа үшін ресурстарды оңтайландыру (SMO)	Әлеуметтік желілермен жақсырақ интеграциялау үшін компанияның веб-сайттары мен онлайн ресурстарын орнату (Бөлісу түймелері, әлеуметтік медиа алгоритмдерін оңтайландыру).
Ескертпе- Автор әдебиет көздері [5] негізінде құрастырылды		

SMM бірден әсер етпейді, бірақ мақсатты және дұрыс қолданылған жағдайда ұзақ мерзімді нәтиже береді. Оның басты артықшылығы – жүзеге асырылатын іс-шаралардың ықтимал әсерімен салыстырғанда инвестицияның салыстырмалы түрде төмен құны.

Егер біз әлеуметтік медианы пайдалануды дәстүрлі жарнамамен (мысалы, баннерлік жарнама) салыстыратын болсақ, қоғамдастық арқылы компанияңызды жылжытудың бірқатар артықшылықтарын анықтаймыз:

- жарнамалық науқанның төмен құны (бір контакт бағасы дәстүрлі жарнамадан кем дегенде екі есе арзан, ал әрбір контакт нақты құнды көрсетеді),

- мақсатты аудиторияны кеңірек және дәлірек қамту. Сонымен қатар, әлеуметтік желілер танымалдығы бойынша барлық дәстүрлі ресурстардан асып түседі, мүмкін іздеу жүйелерінің өзектілігінен аспайды. Және әлеуметтік аудитория желілер күн сайын өсіп келеді.

- клиенттерден жылдам кері байланыс алу және оған жедел жауап беру мүмкіндігі,

- компания брендин «гуманизациялау» есебінен тұтынушылардың адалдығын арттыру. Әлеуметтік желілердегі жарнама соншалықты айқын емес, оны пайдаланушылар таңылған деп санамайды, керісінше, хабарлама достардың ұсыныстары ретінде, қызықты адамдардың, қоғамдастық көшбасшыларының пікірі ретінде қабылданады (және бұл сенімділікті арттырады).

Тағы бір маңызды артықшылығы бар - әлеуметтік медиа дағдарысқа ұшырамайды немесе жалпы алғанда, олар елдегі немесе аймақтағы саяси және экономикалық жағдайға байланысты емес; Оларға ұшырауы мүмкін жалғыз қауіп - трафиктің төмендеуі (бұл жағдайда сіз пайдаланушылар көбірек сұранысқа ие платформаға ауыса аласыз).

Қазіргі әлеуметтік желілер сілтемелерді, мақалаларды пайдалану рейтингі, компанияның веб-ресурсында мазмұнды тарату және т.б. туралы егжей-тегжейлі есептерді алуға мүмкіндік береді. Ұйымның өзі құрылған қауымдастықтың немесе топтың пайдаланушылар арасындағы танымалдылығын, оның платформасындағы қатысушылардың әрекеттерін бақылай алады (мысалы, Google Webmaster Tools, Facebook Insights көмегімен) - мақсатты аудиторияны не тартатынын және нені тартпайтынын қараңыз, пікірлерді біліңіз. белгілі бір өнім туралы және т.б. .d. Мұның бәрі, сайып келгенде, адал тұтынушы базасын құруға мүмкіндік береді.

Қорытынды. Интернеттегі жарнама және әлеуметтік маркетинг заманауи бизнес стратегиясының ажырамас бөлігіне айналды. Жұмыста брендтерді, өнімдер мен қызметтерді жылжыту үшін әлеуметтік медиа қалай қолданылатыны, сондай-ақ цифрлық технологиялардың дамуына жауап ретінде маркетингке деген көзқарастардың қалай өзгергені талданды. Әлеуметтік медиа компанияларға нақты мақсат қоюға, тұтынушылардың адалдығын арттыруға және брендтің оң имиджін жасауға бірегей мүмкіндіктер ұсынады. Маңызды аспект – әлеуметтік желілердегі жарнаманың дәстүрлі әдістермен салыстырғанда құнының төмен болуына байланысты тиімді, бұл оны шағын және орта бизнеске қолжетімді етеді.

Сонымен қатар, әлеуметтік маркетинг қоғамдық мінез-құлыққа әсер етудің маңызды құралы болып табылады, оның әлеуметтік мәні бар және әртүрлі әлеуметтік мәселелерді шешуге көмектеседі. Әлеуметтік медиа маркетингінің стратегиялары мақсатты аудиториямен өзара әрекеттесу үшін барған сайын маңызды болып келеді және пайдаланушылармен тікелей байланысу үшін әлеуметтік медианы пайдалану компанияларға өзгерістер мен нарық қажеттіліктеріне тез жауап беруге көмектеседі.

Осылайша, әлеуметтік маркетинг коммерциялық мәселелерді шешіп қана қоймайды, сонымен қатар бизнеске жауапкершілікті және этикалық көзқарасты қалыптастыруда маңызды рөл атқарады. Болашақта әлеуметтік медиа маркетингі жаңа бизнес мүмкіндіктерін ашып, нарықтағы орнын нығайта отырып, дами береді. Компаниялар әлеуметтік желілерді сатуды ұлғайту үшін пайдаланып қана қоймай, сонымен қатар сенімділік пен өзара түсіністікке негізделген тұтынушылармен ұзақ мерзімді қарым-қатынастарды белсенді түрде құруы маңызды.

Қолданылған әдебиеттер тізімі

1. Джэфкинс, Ф. Паблик рилейшенз. — Юнити-Дана, 2023. — с. 125.
2. Котлер, Ф. Основы маркетинга. Краткий курс. — Вильямс, 2022. — с. 89.
3. Котлер Ф., Картайя А., Сетиауан Х. Маркетинг 5.0: Технологии следующего поколения. - Москва: Альпина Пабlishер, 2021. — 205 б
4. Халилов Д. Маркетинг в социальных сетях.-М.: Манн, Иванов и Фербер, 2022. — 159 б
5. Барден, Ф. Взлом маркетинга. — Манн, Иванов и Фербер, 2021. — с. 143.

ӘЛЕУМЕТТІК ЖЕЛІЛЕРДІҢ НЕГІЗГІ ТҮРЛЕРІ МЕН МҮМКІНДІКТЕРІ

Султанов Хангерей Мейрамбекұлы

sultanov1503@gmail.com

Магистратура, Есіл университеті, Астана қаласы.

Аннотация. Мақалада әлеуметтік желінің негізгі аспектілері, олардың түрлері мен ерекшеліктері, сондай-ақ олардың күнделікті өмірдегі және бизнестегі ролі қарастырылады. Платформа әлеуметтік желісі деп аталу үшін қандай критерийлерге сәйкес келетіні сипатталған. Мәтінде Қазақстандағы әлеуметтік желілерді, соның құрамында Instagram, Facebook, TikTok және өзге де танымал платформаларды белсенді пайдаланушылар санының статистикасы берілген. Әлеуметтік желілердің түрлеріне ерекше түрде назар аударылады: мамандандырылған емес желілер, мамандандырылған қауымдастықтар, бизнес, ойын-сауық және ойынға арналған платформалар. Ол сонымен қатар әлеуметтік желілер ұсынатын мүмкіндіктерді сипаттайды, яғни жеке профильдерді жасау, пайдаланушылармен өзара әрекеттесу, мазмұнды жариялау, электронды коммерция және іс-шараларды ұйымдастыру. Жұмыста әлеуметтік желі қарым-қатынас, өзін-өзі көрсету және жарнамалау құралы ретіндегі маңыздылығы көрсетілген. Мақала зерттеушілерге, маркетингтерге және цифрлы технологияларды дамытуға мүдделі кез келген адамға пайдалы болады.

Кілт сөздер. Әлеуметтік желі, Әлеуметтік желілердің түрлері, Әлеуметтік желі мүмкіндіктері, Әлеуметтік желі қолданушылары, Байланыс, Маркетинг, Аудиторияны талдау.

Кіріспе. Әлеуметтік желілер бүкіл әлем бойынша миллиардтаған пайдаланушыларды байланыстырып, қазіргі өмірдің маңызды бөлігіне айналды. Олар қарым-қатынас құралы және ақпарат алмасу, іскерлік, оқу және өзін-өзі көрсету алаңы ретінде де қызмет етеді. Цифрландыру дәуірінде олардың маңыздылығы әлеуметтік платформалар қоғамдық пікірге, мәдениетке және экономикаға әсер ететін жаңа экожүйені құра отырып, жеке өзара әрекеттесуден асып түседі.

Әлеуметтік желінің мүмкіндіктері мен функционалдығы олардың мақсатына байланысты өзгереді. Кейбіреулер қарым-қатынасқа арналған, басқалары кәсіби қызметке немесе шығармашылыққа бағытталған. Дегенмен, әрбір желі пайдаланушылардың өмірінде негізгі рөл атқарады, олардың мақсаттарына жету үшін бірегей құралдарды ұсынады.

Бұл мақаланың мақсаты- әлеуметтік желінің негізгі түрлерін, олардың мүмкіндіктерін және әлеуметтік желісі деп аталу үшін платформа сәйкес келуі керек критерийлерді қарастыру. Сондай-ақ белсенді түрдегі аудитория статистикасы, танымал платформалар мен олардың мүмкіндіктерін қамтитын қазақстандық пайдаланушылардың қалауы да талданады.

Зерттеу заманауи цифрлы ортадағы әлеуметтік желінің маңыздылығын және олардың әрі қарай даму перспективаларын көрсетеді.

Негізгі бөлім. Бүгінгі таңда көптеген әлеуметтік желісі бар және әлеуметтік желілердің әртүрлілігі осы тенденциямен бірге өсіп келеді. Сайт «Әлеуметтік желі» мәртебесін алу үшін ол келесі мүмкіндіктерді қамтуы керек:

1) Өзіңіздің жеке профиліңізді жасау мүмкіндігі, ол өз кезегінде оны жасаушы туралы ақпаратпен толтырылады (тегі, аты, туған күні, отбасылық жағдайы, қызығушылықтары, мәртебесі және т.б.)

2) Әлеуметтік желісін пайдаланушылары арасында қарым-қатынасты жасау мүмкіндігі, атап айтқанда: басқа пайдаланушылардың профилін қарау және оларға өзіндікін көрсету, пошта арқылы хат алмасу, өз пікірлері мен ойларын қалдыру.

3) Бүкіл топтармен өзара әрекеттесу мүмкіндігі. Қауымдастықтарды жасаңыз және топтық блогты көрсетіңіз. Бұл мүмкіндік жаңа таныстарды (Достар) іздеуді де қамтиды [1].

Зерттеу белсенді (жазбаша) қоғамға арналған, өйткені ол әлеуметтік желіні қоғамдық қарым-қатынас құралы түрінде және олардың қоғам ойын қалыптастыруға ықпалын қарастырады.

Хабарлама бұл ашық (қоғамдық) жазба – күйде, пікірлерде, топтарда, қабырғада Жеке түрде хат алмасу немесе «тек достар» режиміндегі хабарламалар есепке алынбайды.

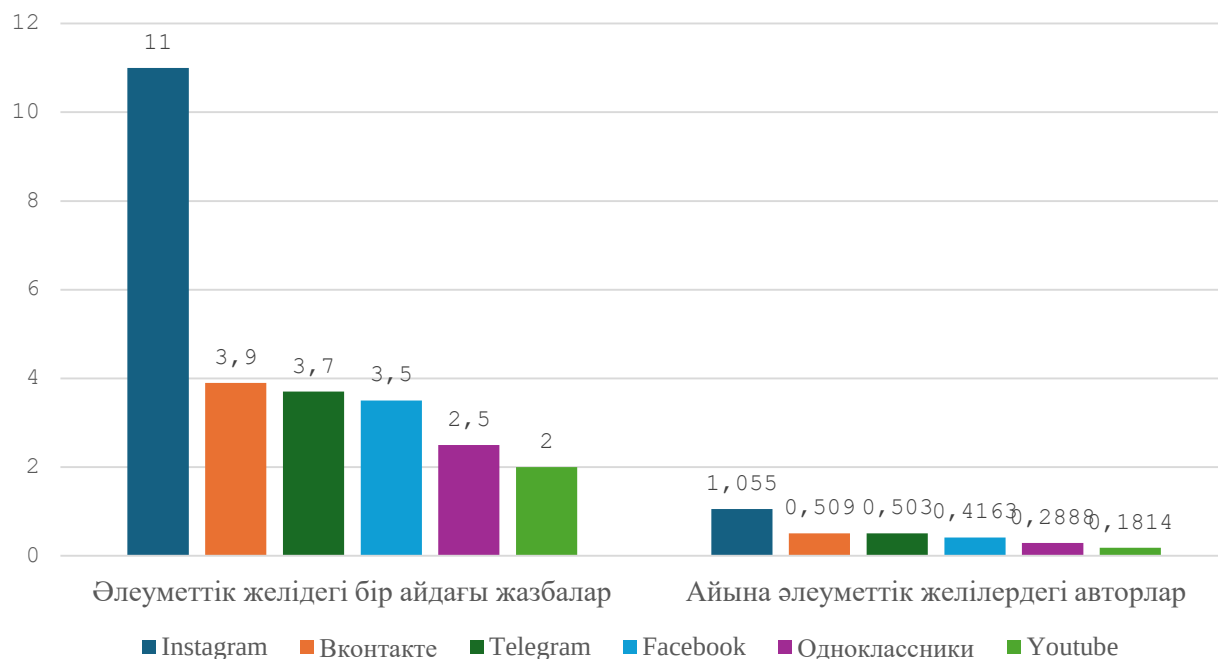
Автор дегеніміз бұл 1 айда кемінде бір жалпыға ортақ хабарламаны жазған қолданушы.

Зерттеу кезінде тілдік шектеусіз «Қазақстан» географиясы бар хабарламалар талданды. Географияны білу үшін авторлар профильдерінің деректері, хабарламалардың геотегтері пайдаланылды, географияны білу үшін хабарламалардың мәтіндері де талданды. Барлық әлеуметтік желісінде пайдаланылатын геосөздіктер бірегей және топонимдердің жазылуының бүкіл нұсқаларымен, оның ішінде «пайдаланушы» - қолданушылар қарым-қатынаста пайдаланатындармен кеңейтілген.

Зерттеу Қазақстандағы қолданушылар белсенді қолданатын әлеуметтік платформалардағы мәліметтерді ұсынады: Вконтакте, Одноклассники, Instagram, Facebook, Youtube. Зерттеу белсенді түрдегі аудиториясы мен жасалған мазмұнның көлемін, авторлар жынысын және хабарламалардың тілдері жайлы деректерді қамтиды.

Telegram мен TikTok хабарламаларының географиясы жайлы сенімді ақпараттың болмауына байланысты олар жайлы мәліметтер зерттеудің негізгі бөлігіне енбейді. Қосымша инфографика Telegram мен TikTok деректерін барлық платформалардағы деректі шартты түрде салыстыруға географиясын есепке алмай қазақ тілінде көрсетеді.

Қазақстандағы ақпарат саласының жалпы түрін түсінуге қажетті зерттеуге әлеуметтік желідегі қолданушылар материалдарына сілтемені жиі түрде қалдыратын онлайн-БАҚ рейтингі енгізілген. Қазақстандағы әлеуметтік желілердегі белсенді қоғам саны келесі суретте көрсетілген:

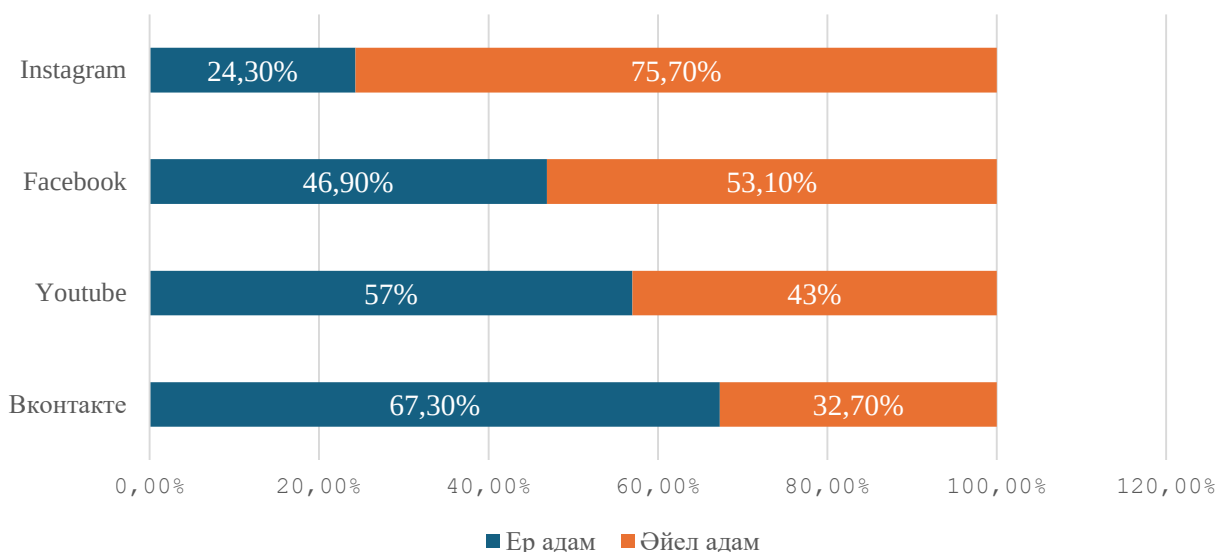


Сурет 1- Қазақстандағы әлеуметтік желілердегі белсенді аудитория саны, млн [2].

Белсенді авторлардың саны бойынша және хабарлама көлемі бойынша көшбасшылар Meta, Facebook, Instagram әлеуметтік желілері болып табылады. Танымал әлеуметтік платформалардың бестігінде келесі екі ресейлік әлеуметтік желісі, сонымен қатар Youtube бар.

Сурет былтырғыдай. 2023 жыл қыркүйек айымен салыстырғанда хабарлама санында аздаған көп бағытты қозғалыстары бар – мысалға, Facebook жария еткен контенті көлемі бойынша ВКонтакте-ні екінші орынынан үшінші орынға түсірді.

Әлеуметтік желі белсенділігі (автордың бір ай б/ша орташа жазбаларының саны) төмендеді. Енді бұл алғашқы үш платформа үшін айына 9 хабар, ОК үшін 11 хабар, YouTube үшін 12 хабарлама. Өткен жылдары ОК айына 14 хабарлама ал ВКонтакте 13 хабарлама көрсетті, олар белсенділік көрсеткіші б/ша көшбасшы болды.



Сурет 2- Қазақстандағы әлеуметтік желілердің белсенді аудиториясының жынысы [3]

Соңғы жылда бүкіл платформалары еркек аудиторияға айналып кетті. Қазақстан ВКонтакте-сі желінде Ресеймен салыстырғанда әлдеқайда еркектік. Қалғаны дәстүрлі түрде және жылдан жылға қарай өзгермейді: YouTube- ерлер үшін, Facebook– гендер теңдігіне, Instagram болса әйелдерге арналған.

Кесте 1- Авторлардың жасына қарай әлеуметтік желілерді салыстыру

Вконтакте	%	Facebook	%
18 жасқа дейін	7,5	18 жасқа дейін	0
18-24 жас аралығы	24,7	18-24 жас аралығы	1,8
25-34 жас аралығы	34,6	25-34 жас аралығы	14,9
35-44 жас аралығы	19,5	35-44 жас аралығы	37,9
45-54 жас аралығы	7,8	45-54 жас аралығы	28,5
55 жас және жоғары	5,9	55 жас және жоғары	16,9
Ескертпе- Автор әдебиет көздері [3] негізінде құрастырылды			

ВКонтакте қалыпты таралуда, басты жас когорты 25-34 жас, бұл ең белсенді түрдегі жас қоғам. Ресей елінен айырмашылығы бұл- 35-тен асқандар айтарлықтай аз мұндағы әлеуметті түрдегі желі жас.

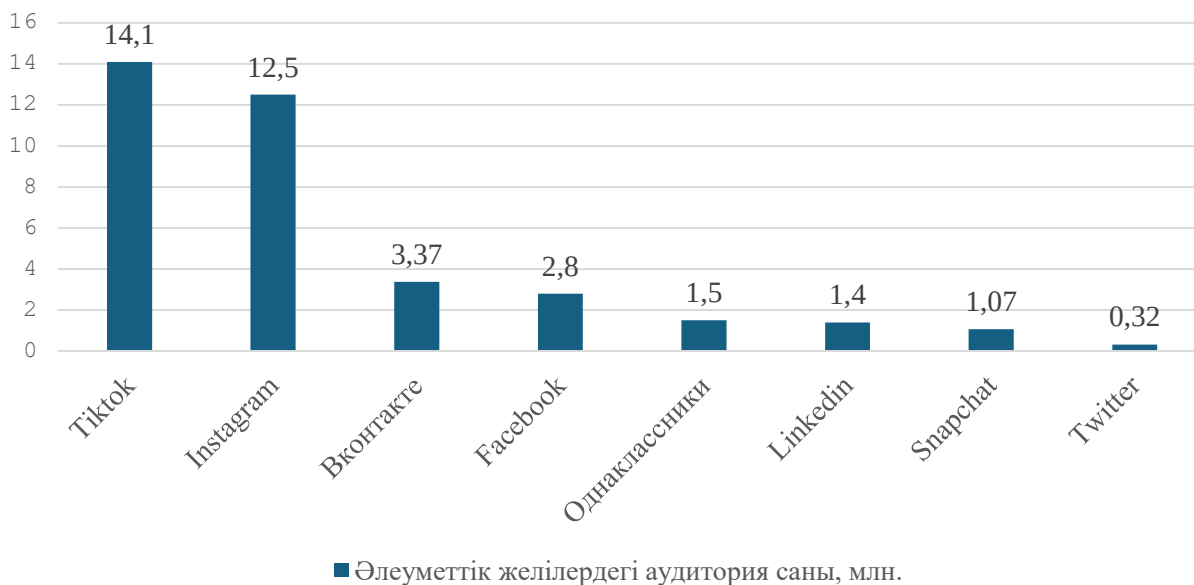
Facebook-те, ВКонтакте-мен салыстырғанда, аудитория үлкенірек, негізгі топ - ең төлеуге қабілетті, 35–44 жас. Мұндағы Facebook қолданушылары Ресейден де жас, мұнда негізгі топ 45 ж/е 54 жастағы аудиториясы болып есептеледі [3].

Зерттеуге сәйкес, Қазақстандағы өте танымал түрдегі әлеумет желісі бұл TikTok болып есептеледі. 2023 жылдары оның аудиториясы 2022 жылмен салыстырғанда 35,4%-ға өсті. Қазір бұл платформаны біздің елімізде 14,1 миллион қолданушы бар.

Instagram танымалдығы бойынша екінші орында. Өткен жылы пайдаланушылар саны 2022 жылмен салыстырса 15,8%-ға өсті. Әлеумет желісіндегі аккаунттардың басым бөлігі 18 бен 34 жастары арасындағы адамдарға тиесілі.

Facebook-тың аудитория саны да артып келеді: плюс 2023 жылдары 18,2%. Дегенмен, әлеуметтік желісіне келушілер TikTok немесе Instagram-дағыларға қарағанда үлкенірек: көбінесе 35 және 44 жастары арасындағы адамдар.

LinkedIn желісі Қазақстан елінде 1,40 млн қолданушылары бар. Биылғы жылы аудиторияның өсімі 16,7% құраған. Платформаға негізінен 25 және 44 жастары арасындағы қолданушылар кіреді.



Сурет 3 - Әлеуметтік желілердегі аудитория саны, млн [4].

Кейбір әлеуметтік желілері пайдаланушылардың қызығушылығын жоғалтады:

- 2023 жылдары ВКонтакте аудиториясы 31,18%-ға, ал Одноклассники аудиториясы 67,39%-ға қысқарды.

- Қазақстандағы Snapchat қолданушыларының саны 1,07 миллионды құрайды, бұл 2022 жылымен салыстырса 23,9 пайызға аз.

- Қазақстандағы Twitter (X) аудиториясы – 320 мың қолданушы (2023 жылы минус 16,8%) [4].

Әлеуметтік медиа соңғы жылдары цифрлық экожүйенің маңызды элементіне айналды. Олар функционалдық мүмкіндіктеріне, мақсатты аудиториясына және шешетін міндеттеріне қарай бірден көп түрге бөлінеді. Әлеуметтік желінің негізгі түрлерін, олардың ерекшеліктері мен бірегей ерекшеліктерін қарастырайық.

Маманданбаған әлеуметтік желілері көбінесе «жалпы желілері» атты бұл желілер жалпы аудиторияға бағытталған және бір тақырыппен шектелмейді. Қолданушылар сөйлесе алады, фотосуреттермен, бейнелерімен бөлісе алады, қызығушылығы б/ша топтарын құрып және талқылауға қатыса алады.

Мысалдар: ВКонтакте, Facebook, Одноклассники.

Ерекшеліктер:

- Тақырыптарға шектеулер жоқ: пайдаланушылар жеке мен кәсіби түрдегі мазмұнды да жариялай алады;

- Кең мүмкіндіктердің арқасында жоғары белсенділік: ойындардан интернет-дүкендерге дейін;

- Аудиторияның алуан түрлілігі: жасөспірімдерден зейнеткерлерге дейін.

Бұл желілері көбінесе байланыс үшін ғана емес және де бизнес, брендті нығайту үшін және жаңалықтар арналары мен ойын-сауық мазмұны үшін платформа ретінде қолданылады.

Мамандандырылған желілер ортақ түрдегі мүдделері не кәсіптері ортақ кәсіпқойлар үшін құрылады. Мұндай платформалар көбінесе «тәжірибе қауымдастығы» деп аталады, себебі олар білім ж/е тәжірибе алмасуға бағытталған.

Мысалдар: LinkedIn (кәсіпқойлар үшін), ResearchGate (ғалымдар үшін), Behance (дизайнерлер үшін).

Ерекшеліктер:

- Пайдалы байланыстарды табу мен кәсіби түрдегі желіңізді кең қылу мүмкіндігі;
- Әлеуетті жұмысты берушілері не клиенттерге түйіндемеңізді, портфолиоңызды және жетістіктеріңізді жариялау;
- Кәсіби мәселелерді талқылауға қажетті оқу материалдарына, форумдар мен топтарға қол жеткізу.

Бұл желілерді IT, дизайн, ғылым саласындағы мамандар, сондай-ақ қоғамдастық құрамындағы коммуникация маңызды болып табылатын басқа салалардың өкілдері белсенді пайдаланады.

Корпоративтік форматтағы әлеуметтік желілер. Әлеуметтік желісінің бұл түрі компаниялар ішінде ішкі пайдалануға арналған. Мұндай желілер қызметкерлердің өзара қарым қатынасын оңтайландыру және жұмыстың тиімділігін арттыруға қажетті құрылады.

Мысалдар: Yammer (Microsoft), Жұмыс орны (Meta).

Ерекшеліктер:

- Компания қызметкерлері үшін жабық кеңістік құру;
- Бөлімшелер мен филиалдар арасындағы жылдам түрде ақпарат алмасу мүмкіндігі;
- Басқа корпоративтік құралдармен интеграция (CRM, жоспарлау жүйелері).

Бұл желілер қызметкерлерге нақтылы уақыт режимінде құжаттармен алмасуға, онлайн кездесулер ұйымдастыру мен операциялық проблемаларды шешуге мүмкіншілік береді.

Көңіл көтеруге арналған әлеумет платформалары көбінесе шығармашылық элементтерді қамтитын ойын-сауық мазмұнын жасауға және тұтынуға бағытталған.

Мысалдар: TikTok, Instagram, YouTube.

Ерекшеліктер:

- Көрнекі мазмұнға баса назарды аудару (фотосуреттер, бейнелер, ағындар);
- Мазмұнды жекелендіруге бағытталған алгоритмдер, бұл пайдаланушының қатысуын арттырады;
- Қысқа бейнелерді, фотосуреттерді, мемдарды және өзге форматтарды жасау көмегімен шығармашылықты өрнек мүмкіндіктері.

Бұл желілер жарнама пішімдерін біріктіру және ықпал етушілермен қосылып жұмысты істеу арқылы брендтерді, әсіресе жастар аудиториясын алға жылжытудың қуатты құралы болып есептеледі.

Геолокацияға негізделген әлеуметтік желілері пайдаланушылардың физикалық орналасуына негізделген платформалар олардың орналасқан жері туралы ақпаратты бөлісу мен жақын маңдағы адамдарды немесе оқиғаларды табу мүмкіндігін береді.

Мысалдар: Foursquare, Swarm, ішінара Instagram (геотегтер арқылы).

Ерекшеліктер:

- Орналасқан жерді айқындау үшін GPS пен геолокация технологияларын пайдалану;
- Орындар туралы пікірлер қалдыру, гидтер жасау мен тәжірибемен алмасу мүмкіншілігі;
- Маркетингтегі қолдану: жергілікті аудиторияға шоғырланған жарнамалық науқандар.

Мұндай желілер көбінесе туристік индустрияда, сондай-ақ мейрамханалар мен дүкендер сияқты жергілікті бизнесті ілгерілетуге қолданылады.

Ойындарға арналған әлеуметтік желілері ойыншылардың өзара байланысы үшін жасалған желі - пайдаланушылар бәсекелесе алатын, ынтымақтаса алатын немесе мазмұн жасай алатын виртуалды түрдегі әлемдер.

Мысалдар: Steam (геймерлерге арналған платформа), World of Warcraft (ішкі ойын желісі).

Ерекшеліктер:

- Чаттар, форумдар және бірлескен тапсырмалары көмегімен басқа ойыншылармен байланысу мүмкіндігі;
- Пайдаланушы мазмұнын жасау және сату (модтар, элементтер);
- Рейтингтер, жетістіктер мен көшбасшылардың тақтасы секілді бәсекелестік ортаның элементтері.

Бұл желі ойыншыларды біріктіріп қана қоймай, сондай-ақ бизнес мүмкіндіктерін жасайды, соның ішіндегі ойындарды сату, ойын ішіндегі сатып алулар және жазылымдар.

Әлеуметтік кітапханалар мен каталогтар ақпарат, кітаптар мен ғылыми түрдегі деректермен алмасуға бағытталған.

Мысалдар: Goodreads, Academia.edu, Mendeley.

Ерекшеліктер:

- Кітаптарды, мақалаларды, ғылыми еңбектерді талқылау;
- Пайдаланушы қалауларына негізделген ұсынатын жүйелер;
- Жеке кітапханалар және оқу тізімдерін жасау.

Бұл платформалар студенттер, ғалымдар және кітапқұмарлар арасында сұранысқа ие [5].

Әлеуметтік желінің мүмкіндіктері қазіргі әлеуметтік желісі пайдаланушыларға қарапайым қарым-қатынастан әлдеқайда жоғары функциялар мен мүмкіндіктердің кең ауқымын ұсынады.

Кесте 2- Әлеуметтік желілердің негізгі мүмкіндіктері

№	Мүмкіндіктер	Анықтамасы
	1	2
1	Жеке профиліңізді жасау және басқару	Әлеуметтік желілер әрбір пайдаланушыға жеке профиль жасауға мүмкіндік береді, оған негізгі ақпарат: аты-жөні, жасы, орналасқан жері, кәсіби және жеке мәліметтер, фото және бейне мазмұны, жекелендірілген күйлер мен дәйексөздер, ақпаратқа қол жеткізуді басқаруға арналған құпиялылық параметрлері. Бұл мүмкіндік профильдерді өзін-өзі көрсету және жеке бренд құру үшін ыңғайлы құралға айналдырады.
2	Қарым-қатынас және өзара әрекеттесу	Әлеуметтік желілер пайдаланушыларға көптеген байланыс құралдарын ұсынады, соның ішінде: жеке және топтық чаттар, жазбаларға түсініктемелер мен реакциялар, мультимедианы ортақ пайдалану мүмкіндігі (фото, бейне, аудио), бейне қоңыраулар және тікелей эфирлер. Бұл мүмкіндіктер күнделікті қарым-қатынас пен кәсіби байланыстарды қолдайды.
3	Қауымдастықтарды құру және басқару	Пайдаланушылар ортақ мүдделерді талқылау үшін топтар мен қауымдастықтарға қосыла алады: Тақырыптық топтар (хоббилер, кәсіптер, тренингтер), форумдар мен пікірталас алаңдары, модерацияны, материалдарды жариялауды және іс-шараларды ұйымдастыруды қоса алғанда, қауымдастықты басқару. Бұл әсіресе идеяларды, өнімдерді және қызметтерді жылжытуға қатысты.
4	Мазмұнды жариялау және тарату	Әлеуметтік желілер мыналарды қамтамасыз етеді: Түпнұсқа мазмұнды, соның ішінде мәтіндерді, кескіндерді және бейнелерді жасаңыз, блогтар және микроблогтар (мысалы, Twitter), сюжеттер, роликтер және подкасттар арқылы шығармашылық өрнекті

		қолдау, ақпараттың жылдам танымал болуына ықпал ететін вирустық мазмұнды тарату. Бұл мүмкіндіктер әлеуметтік медианы маркетинг пен журналистиканың негізгі құралына айналдырады.
5	Ақпаратқа жеке қол жеткізу	Алгоритмдердің арқасында әлеуметтік желілер пайдаланушының мүдделеріне сәйкес келетін мазмұнды ұсынады: Достардан, топтардан және беттерден ұсыныстар, жекелендірілген жаңалықтар арналары, геолокацияға негізделген жаңартулар. Бұл мүмкіндік пайдаланушыларға сәйкес мазмұнды табуға және уақытты үнемдеуге көмектеседі.
6	Электрондық коммерция	Соңғы жылдары әлеуметтік желілер электронды коммерцияның маңызды бөлігіне айналды: Тауарлар мен қызметтердің көрмелері, әлеуметтік желілер арқылы тікелей сатып алу мүмкіндігі, тұтынушылармен өзара әрекеттесу құралдары (чат-боттар, сауалнамалар, шолулар), таргетингті пайдаланып жарнама. Электрондық коммерция функцияларын біріктіру әлеуметтік желілерді бизнес үшін тартымды платформаға айналдырады.
7	Білім беру және өзін-өзі дамыту	Әлеуметтік желілер оқу материалдары мен курстарына қол жеткізуге мүмкіндік береді: Бейне оқулықтар, мақалалар және подкасттар, тәжірибе алмасуға арналған қызығушылық топтары, вебинарлар мен сарапшылармен тікелей эфирлер, кәсіби өсу үшін YouTube, LinkedIn және басқалары сияқты платформалар белсенді түрде пайдаланылады.
8	Іс-шараны ұйымдастыру	Әлеуметтік желілер іс-шараларды жоспарлау және өткізу процесін жеңілдетеді: Шақырулармен іс-шаралар жасау, мақсатты жарнама арқылы оқиғаларды жылжыту, сауалнамалар мен талқылаулар арқылы қатысушылардың кері байланысы. Бұл әсіресе әлеуметтік іс-шаралар, кездесулер мен конференциялар үшін пайдалы.
9	Геймификация	Көптеген платформалар қатысуды арттыру үшін ойын элементтерін енгізеді: Белсенділік үшін марапаттар мен жетістіктер (мысалы, төсбелгілер), ойындар мен викториналар, пайдаланушылар арасындағы жарыстар. Мұндай элементтер қоғамдық іс-шараларға қатысу үшін қосымша ынталандыру жасайды.
10	Жергілікті тәжірибені жақсарту	Геолокация мүмкіндіктері пайдаланушыларға жақын маңдағы адамдарды, орындарды және оқиғаларды табуға көмектеседі: Достардың орналасқан жері, пікірлері бар жергілікті компаниялар, жақын жерде болып жатқан оқиғаларды шарлаңыз. Бұл функциялар туризм мен жергілікті маркетингте белсенді түрде қолданылады.
Ескертпе- Автор әдебиет көздері [5] негізінде құрастырылды		

Қорытынды. Әлеуметтік медиа коммуникация, бизнес және шығармашылық үшін бірегей мүмкіндіктер беретін бүгінгі цифрлық экожүйеде шешуші рөл атқарады. Олар жеке мүдделер, кәсіби іс-әрекеттер және әлеуметтік қажеттіліктер тоғысатын алаң ретінде әрекет

етеді. Әлеуметтік желінің әрбір түрі, мейлі ол мамандандырылған емес, мамандандырылған немесе корпоративті болсын, әртүрлі мақсаттарға жету үшін функционалдық құралдарды ұсына отырып, пайдаланушының нақты қажеттіліктеріне жауап береді.

Қазақстанда әлеуметтік желілердің ерекше маңыздылығы олардың әртүрлі жас топтары арасында танымалдылығына байланысты. TikTok, Instagram және Facebook сияқты платформалар өзін-өзі көрсету, бизнесті жылжыту және қоғамдық пікірді қалыптастыру үшін белсенді түрде қолданылады. Сонымен қатар, белгілі бір платформаларға қызығушылықтың өсуіне немесе төмендеуіне байланысты пайдаланушы қалауларында өзгерістер бар. Бұл тенденциялар цифрлық ортаның динамизмін және әлеуметтік медианың аудиторияның қажеттіліктеріне бейімделу қажеттілігін көрсетеді.

Әлеуметтік желілердің мүмкіндіктерін талдай отырып, олардың қоғамдық коммуникацияға және экономикаға тигізетін әсерін ерекше атап өтуге болады. Жеке профильдер жасау, басқа пайдаланушылармен өзара әрекеттесу, мазмұнды жариялау және оқиғаларды ұйымдастыру мүмкіндігі әлеуметтік желілерді өзара әрекеттесудің әмбебап құралына айналдырады.

Осылайша, әлеуметтік желілер қазіргі тенденцияларды көрсетіп қана қоймайды, сонымен қатар цифрлық қоғам дамуының болашақ бағыттарын да қалыптастырады. Олардың коммуникациядағы, маркетингтегі және білім берудегі рөлі артуда, пайдаланушылар мен бизнес үшін жаңа көкжиектер ашады. Бұл платформалардың мүмкіндіктері мен мүмкіндіктерін зерделеу олардың қазіргі әлемдегі маңыздылығын жақсы түсінуге және жеке және кәсіби мақсаттарға жету үшін олардың әлеуетін тиімді пайдалануға мүмкіндік береді.

Қолданылған әдебиеттер тізімі

1. Халилов Д. Маркетинг в социальных сетях.-М.: Манн, Иванов и Фербер, 2022. — 304 б.
2. Statista. Social Media Usage and Audience Demographics Report. <https://www.statista.com> (Қарастырылған күн: 21.11.2024).
3. Brand Analytics. Социальные сети в Казахстане: статистика осень 2023. <https://brandanalytics.ru/blog/social-media-kazakhstan-autumn-2023> (Қарастырылған күн: 21.11.2024)
4. Digital Business. TikTok – самая популярная соцсеть в Казахстане: исследование digital-рынка нашей страны. <https://digitalbusiness.kz/2024-08-02/tiktok-samaya-populyarnaya-sotsset-v-kazahstane-issledovanie-digital-rinka-nashey-strani> (Қарастырылған күн: 21.11.2024)
5. Котлер Ф., Картайя А., Сетиауан Х. Маркетинг 5.0: Технологии следующего поколения. - Москва: Альпина Паблишер, 2021. — 345 б.

РЕСУРСНОЕ ПРОКЛЯТИЕ ИЛИ ПРЕИМУЩЕСТВО? СЛУЧАЙ КАЗАХСТАНА

Егерь Э.А., Укубасова Г.С.,
магистрант 1 г.о. ОП 7М04102 – «Экономика»
Ph.D, профессор,
Учреждение «Esil University», г. Астана

Аннотация. Статья посвящена проблемам экспорта Республики Казахстан. В этом контексте рассматривается такое явление как “ресурсное проклятие”. Проблемы сохранения долгосрочных темпов экономического роста в случае зависимости от экспорта природных ресурсов актуальны для многих стран. В Казахстане тоже есть признаки такого явления, что требует определенных изменений в экономической системе. В статье рассмотрены примеры стран, столкнувшихся с последствиями масштабного экспорта природных ресурсов, и проанализирован их опыт в решении возникших проблем. При формировании рекомендаций

для Казахстана были учтены некоторые особенности национальной экономики, что делает выводы более обоснованными.

Ключевые слова: экспорт, внешняя торговля, ресурсное проклятие, Голландская болезнь, Казахстан

Введение. На современном этапе в Казахстане проходит процесс экономической трансформации. Экономика, долгие годы имеющая ресурсоориентированную направленность, стремится к развитию промышленного производства, за исключением добывающей промышленности, которая остается локомотивом экономического роста. Однако цели по переходу к развитию обрабатывающей промышленности и уменьшению роли добывающей были приняты уже давно, еще в первых стратегических документах, но до сих пор результаты по этим направлениям остаются довольно низкими, что говорит о наличии проблем, в том числе о возможности проявления последствий явления называемого “ресурсным проклятием”. В настоящий момент наблюдается снижение поступлений от экспорта нефти на фоне последних лет, и в связи с неустойчивостью на глобальных рынках есть риск продолжения снижения цен природных ресурсов. Это обостряет необходимость реформ по переходу к новым источникам экспортных доходов. При этом, некоторые исследователи считают, что отсутствие богатых залежей полезных ископаемых только ускоряет процесс экономического развития. Однако стремительное снижение экспортных поступлений, в случае Казахстана, может привести к масштабным негативным последствиям, поэтому большее предпочтение в статье отдается профилактическим мерам по разработке новых источников получения иностранной валюты, в частности - развитию обрабатывающей промышленности, в контексте чего рассматриваются возможности внедрения новых приоритетов в процесс распределения бюджетных средств.

Основная часть. Ресурсное проклятие - это термин используемый для описания состояния экономики в рамках страны, при котором наблюдается снижение темпов экономического роста при масштабном экспорте природных ресурсов, обеспечивающем одно из основных направлений доходов страны. Зависимость от степени развития страны и обеспеченности ресурсами была отражена еще в трудах ученых эпохи Адама Смита, и оценивалась как положительная. Однако с развитием технологий и ростом числа данных и эмпирических исследований стала набирать силу позиция против корреляции между ресурсным богатством и темпами экономического роста [5]. Переломной точкой можно считать Голландскую болезнь, показавшую опасность сырьевой ориентации экспорта.

Актуальность этого вопроса для Казахстана заключается в том, что страна имеет довольно небольшой внутренний рынок и получает множество важных для развития товаров и услуг в процессе международной торговли. При этом главными экспортными товарами Казахстана являются природные ресурсы, в частности нефть, которая составляет основную часть экспорта. Экспортная выручка в свою очередь формирует значительную часть бюджета и Нацфонд. Таким образом, от величины и успешности распределения экспортных доходов зависит как текущее так и долгосрочное развитие страны. Голландская болезнь на фоне этого является серьезной опасностью для экономического роста и развития Казахстана.

Во многих исследованиях экономике Казахстана все-же приписывается наличие симптомов Голландской болезни. Кроме названных факторов, это выражается в низкой и практически не растущей доле обрабатывающей промышленности в ВВП, большой доле сферы услуг и высоких относительных ценах в неторгуемом секторе экономики [4]. Данная ситуация требует ответа на вопрос о причинах сохранения негативных эффектов Голландской болезни.

Следует начать с того, что для Казахстана характерна своя уникальность в аспекте Голландской болезни. Применять выводы теоретической модели о причинах замедления экономического роста было бы некорректно, поскольку в ней не учитывается ряд важных факторов, которые позволили таким экономикам как Австралия, Канада, Америка и другим воспользоваться избытком сырьевых ресурсов для развертывания промышленной базы и

ускорения темпов роста экономики. Во - первых, перечисленные страны характеризуются крупными экономиками, их действия во внешней торговле могут повлиять на цены товаров во всем остальном мире посредством значительных сдвигов в совокупном спросе и предложении. Во-вторых, у них довольно большой внутренний рынок, что делает их производителей более устойчивыми к изменениям внешнеэкономических условий. В-третьих, в этих странах на момент ресурсного бума уже были сильные институты, что снижало возможность нерационального и несанкционированного расходования средств, полученных от продажи природных ресурсов. Конечно, можно найти и другие отличия, например, перечисленные государства уже на протяжении длительного времени относятся к группе развитых, для них характерны высокие показатели образования, науки и инноваций, выше уровень жизни и пр.

Какие же факторы препятствуют более рациональному использованию иностранной валюты, полученной от экспорта сырья в случае с Казахстаном? Для отбора таких факторов можно воспользоваться сравнением экономики Казахстана с более сопоставимыми экономиками, чем названные в примере выше, которые подверглись воздействию эффекта ресурсного проклятия. В самих Нидерландах, для которых была впервые сформулирована проблема Голландской болезни, неожиданным притоком доходов воспользовались довольно нерационально, направив их напрямую в государственный бюджет [6]. Более того, возросшие поступления в бюджет были в основном направлены на социальное обеспечение путем роста пособий и заработных плат. Наряду с этим была повышена доля госрасходов в ВВП и государственный долг. Система сохранения части экспортных доходов, реализованная в виде создания фонда укрепления экономической структуры, была внедрена только в 1994 году, спустя более чем 30 лет с начала разработки месторождений. Дальнейшие действия правительства Нидерландов были направлены на сокращение пособий, увеличении инвестиций в инфраструктуру, а также пополнение созданного фонда, средства которого подразумевалось использовать для долгосрочного развития. Таким образом в случае с Нидерландами основной проблемой стало чрезмерное расходование средств от продажи энергоресурсов, в том числе в виде повышения социальных выплат, длительное отсутствие специального фонда для накопления части доходов от продажи сырья, что в итоге негативно отразилось на экономическом росте, в частности в сфере промышленности страны, не относящейся к добывающей.

Более положительным примером с точки зрения использования сверхдоходов от продажи ресурсов является Норвегия. При том, что залежи полезных ископаемых были найдены позднее, специальный фонд для накопления ресурсной ренты в Норвегии был создан раньше, чем в Нидерландах. Также правительству удалось значительно сдержать эффект перемещения капитала и ресурсов в отрасль добычи, посредством централизованной системы формирования заработной платы [7]. Это позволило предотвратить стремительное повышение зарплат в добывающей отрасли, но повысить зарплаты в более приоритетных в долгосрочной перспективе отраслях, например, в обрабатывающей промышленности. Хотя более поздние исследования показывают, что в Норвегии все таки были обнаружены последствия Голландской болезни, по причине превышения ожидаемой доли нефтяной ренты в доходах населения, но все же по сравнению со многими другими странами, столкнувшимися с эффектом быстросрастущего сектора, Норвегии удалось предотвратить множество негативных последствий.

Обе рассмотренные страны имеют довольно сильные институты, находятся на верхних строках по показателю ИЧР и относятся к группе развитых стран. Поскольку экономика Казахстана находится на переходном этапе, а институты не так развиты, то следует рассмотреть еще один пример. Ботсвана, имеющая не настолько сильные институты как многие развитые европейские страны, является ярким примером эффективного использования природной ренты для долгосрочного развития. Однако успех предписываемый стране в эффективном распределении экспортных доходов относится все же к институтам. Исследование Международного Валютного Фонда показало, что совокупность бюджетного правила (расходования ресурсной ренты только на инвестиции, образование и

здравоохранение), прямой контроль правительства над добычей ресурсов и сильная антикоррупционная политика позволили избежать негативных последствий ресурсного бума [8].

Таким образом, для каждой из рассмотренных стран сильные институты являются необходимым условием эффективной трансформации экспортной выручки в долгосрочный экономический рост. Помимо этого должен производиться целенаправленный контроль над распределением экспортных доходов, поскольку в случае свободного перемещения бюджетных поступлений от экспорта сырья в экономику, посредством увеличения госрасходов, социальных выплат, повышения заработных плат и пр., практически неизбежно проявятся негативные эффекты Голландской болезни.

В Казахстане при начале активного роста экспорта в добывающей сфере были довольно быстро внедрены первые бюджетные правила и Национальный фонд. Так Нацфонд был создан уже в 2000 году, и целями его создания стали стабилизация экономики в период снижения цен на экспортируемое сырье и формирование сбережений, которые будут использоваться какое-то время как альтернатива экспортных доходов в будущем. В настоящее время правила использования средств Нацфонда регулируются “Концепцией управления госфинансами до 2030 года”. Документ сохранил основные положения “Концепции новой бюджетной политики Республики Казахстан” и “Концепции формирования и использования средств Национального фонда Республики Казахстан”, действовавших до 2022 года. Согласно документу объем гарантированного трансферта из Нацфонда не должен превышать ожидаемое поступление от нефтедобывающих компаний, рассчитанное на основе прогнозируемой цены на нефть, при этом правила по неснижаемому остатку фонда еще не разработано, но должно быть введено до окончания 2024 года. Сравнивая эти условия с условиями из предыдущих концепций можно увидеть, что период роста неснижаемого остатка НФРК закончился, вместе с прекращением активного роста цен на энергоресурсы, и начался период его снижения. Также размер гарантированного трансферта теперь имеет плавающее значение и не ограничивается в абсолютном выражении. Нужно заметить, что прежние ограничения по использованию средств Нацфонда часто нарушались, что говорит об устойчивой тенденции превышения расходования средств, по сравнению со стратегическими планами. Проблему усугубляет то, что большая часть государственных расходов направлена на социальную сферу, что ведет к истощению потенциала исчерпаемых ресурсов без создания основ для новых точек роста в виде конкурентных промышленных производств, способных компенсировать снижение доходов от продажи природных ресурсов.

Продолжение описанных негативных тенденций приведет к утрате преимуществ быстрорастущего сектора, что в первую очередь выразится в снижении уровня жизни населения, в частности тех граждан, чей размер заработной платы напрямую зависит от величины госбюджета. Для замедления данных деструктивных процессов необходимо ввести более жесткий контроль за соблюдением бюджетных правил, что вероятнее всего может быть достигнуто только за счет снижения статьи социальных расходов бюджета. Именно через это прошли Нидерланды во время резкого снижения мировых цен на энергоресурсы, и чем раньше Казахстан начнет перестройку к новой структуре бюджетных расходов, тем мягче будет описанный переход.

Конечно, для эффективного применения превентивных мер нужна слаженная работа государственных институтов. Во многих исследованиях основная проблема распределения экспортных доходов позиционируется как следствие низкого уровня институционального развития. К сожалению институты в действительности являются слабым местом экономики Казахстана. Если сравнивать средние значения общемировых показателей управления (WGI), то Казахстан на всем промежутке с 1996 по 2023 гг. находится во второй половине списка из 214 стран (Таблица 1).

Таблица 1 - Общемировые показатели управления для Казахстана за 1996-2023 гг.

Год	1996	2003	2008	2013	2018	2023
Место в рейтинге (из 214)	167	148	145	159	124	123
Борьба с коррупцией	12,4	11,6	16,0	19,0	37,6	47,2
Эффективность государственного управления	16,9	26,5	36,4	32,7	51,0	57,1
Политическая стабильность и отсутствие насилия/терроризма	33,5	58,8	68,3	34,6	44,8	36,5
Качество регулирования:						
Верховенство закона	38,6	40,5	46,1	38,9	59,0	53,3
Право голоса и подотчетность	14,1	15,4	19,7	29,6	32,9	36,8
Среднее значение	18,5	17,9	16,8	14,1	15,0	21,6
	22,3	28,5	33,9	28,1	40,1	42,1

Источник: составлено автором на основе данных Всемирного Банка. URL: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>

Но также верно то, что со временем усиливается политика по улучшению качества работы институтов, что можно увидеть на основе показателей WGI в ретроспективе. Тем не менее ослабление бюджетных ограничений происходит одновременно с усилением институтов, что может показаться противоречивым. Скорее всего основная проблема заключается именно в сохраняющемся приоритете социального обеспечения в бюджетных расходах. В связи с этим снижение социальных расходов в том или ином виде видится неизбежной мерой в ближайшем будущем. Единственный способ остановить деструктивные процессы - повышение роли государства в росте приоритетных отраслей экономики. Также есть риск того, что не получится удерживать высокую долю образовательных расходов. Вероятность сокращения этих двух направлений подкрепляется тем, что при сокращении поступлений из нефтяного сектора главным приоритетом экономики станет поиск новых источников роста. Отдача от расходов на образование может быть недостаточной для покрытия ожидаемого дефицита, хотя в более длительной перспективе расходы на образование, очевидно, приведут к положительным эффектам. Из этого следует, что приоритетным направлением бюджетных расходов должно стать промышленное развитие, что позволит сохранить преимущества, в виде получения большого притока иностранной валюты, и перейти на следующий этап экономического развития.

Заключение. Казахстан характеризуется ресурсоориентированной экономикой, что обуславливает зависимость экономического роста от экспорта природных ресурсов. Положительный эффект от наличия обширной ресурсной базы неоспорим, однако в приоритетных направлениях экономического развития - промышленном росте, научном прогрессе, инновационной сфере, не удалось достичь многих поставленных целей. Это частично связано с наличием возможности применять “легкодоступные” средства от экспорта природных ресурсов, что ведет к снижению эффективности функционирования государственных институтов. С другой стороны нельзя сказать, что при отсутствии обширной ресурсной базы процесс экономического развития в Казахстане происходил бы быстрее.

В этом контексте существует опасность, что продолжающаяся тенденция расходования большей части средств бюджета на социальное обеспечение и образование может привести к ситуации, когда экспортные доходы, являющиеся одним из основных источников бюджета, резко сократятся, в то время как новые источники экспортной выручки еще не будут разработаны. В соответствие со стратегическим планом развития Казахстана, таким источником, в первую очередь, должна стать обрабатывающая промышленность. Однако развитие в различных направлениях данной отрасли происходит крайне медленно, что повышает риск усиления деструктивных процессов в экономике. Вследствие этого необходимо сделать больший акцент на промышленное развитие, чем на социальное обеспечение, что в первую очередь требует эффективной и согласованной работы государственных институтов и строгого соблюдения бюджетных правил. Данные меры неизбежно приведут к временному сокращению благосостояния населения, но это позволит

избежать высокого риска глубокой и затяжной рецессии в случае продолжения реализации текущей политики.

Список использованных источников

1. Об утверждении Концепции управления государственными финансами Республики Казахстан до 2030 года [Электронный ресурс] : [Указ Президента Республики Казахстан от 10 сентября 2022 года № 1005.].
URL: <https://adilet.zan.kz/rus/docs/U2200001005>
2. О Концепции формирования и использования средств Национального фонда Республики Казахстан [Электронный ресурс] : [Указ Президента Республики Казахстан от 8 декабря 2016 года № 385.].
URL: <https://adilet.zan.kz/rus/archive/docs/U1600000385/08.12.2016>
3. Об утверждении Концепции новой бюджетной политики Республики Казахстан [Электронный ресурс] : [Указ Президента Республики Казахстан от 26 июня 2013 года № 590].
URL: <https://adilet.zan.kz/rus/archive/docs/U1300000590/26.06.2013>
4. Абдикаримова А.Т., Аймагамбетова Г.Б. Отдельные аспекты проявления «голландской болезни» в экономике Республики Казахстан. Central Asian Economic Review. 2021;(2):22-41.
URL: <https://doi.org/10.52821/2224-5561-2021-2-22-41>
5. Ramez Badeeb, Hooi Hooi Lean, Jeremy Clark The Evolution of the Natural Resource Curse Thesis: A Critical Literature Survey// WORKING PAPER No. 5/2016, April 2016, DEPARTMENT OF ECONOMICS AND FINANCE COLLEGE OF BUSINESS AND LAW UNIVERSITY OF CANTERBURY CHRISTCHURCH, NEW ZEALAND URL: https://www.researchgate.net/publication/301627965_The_Evolution_of_the_Natural_Resource_Curse_Thesis_A_Critical_Literature_Survey
6. Peter Wierts and Guido Schotten Dutch Natural Gas Revenues and Fiscal Policy: Theory versus Practice// Occasional Studies Vol.6/No.5 (2008)
URL: https://www.dnb.nl/media/ppvm4iaf/200808_nr_05_-2008_-_dutch_gas_revenues_and_budgetary_policy_theory_versus_practice.pdf
7. Erling Roed Larsen Escaping the Resource Curse and the Dutch Disease? When and Why Norway Caught up with and Forged ahead of Its Neighbors// Discussion Papers No. 377, May 2004 Statistics Norway, Research Department
URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/249952367.pdf>
8. Iimi, A. (2006). Did Botswana Escape from the Resource Curse?. IMF Working Papers, 2006(138), A001. Retrieved Nov 25, 2024, from <https://doi.org/10.5089/9781451863987.001.A001>

МЕТОДЫ ПРОЕКТИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ МИКРОСЕРВИСНЫХ СИСТЕМ

Алмагамбетов А.О.

Студент 1 курса специальности «Информационные системы»,
Учреждение «Esil University», г. Астана

Аннотация: Микросервисная архитектура представляет собой перспективный подход к проектированию распределённых систем, позволяющий обеспечить гибкость, масштабируемость и отказоустойчивость приложений. В данной статье проведён анализ современных методов проектирования и реализации микросервисных систем, включая использование доменно-ориентированного проектирования (Domain-Driven Design), архитектурных паттернов (API Gateway, Service Discovery) и технологий контейнеризации и

оркестрации (Docker, Kubernetes). Рассмотрены гипотетические сценарии применения микросервисной архитектуры в таких областях, как электронная коммерция, потоковые платформы, финансовые системы и управление IoT-устройствами. Обсуждаются основные преимущества подхода, а также вызовы, связанные с управлением взаимодействиями между сервисами, согласованностью данных и миграцией монолитных систем. Полученные результаты подтверждают эффективность микросервисной архитектуры и подчёркивают важность использования современных инструментов мониторинга и логирования для успешной реализации.

Введение. Современный этап развития программного обеспечения характеризуется ростом требований к гибкости, производительности и масштабируемости приложений. Компании всё чаще сталкиваются с необходимостью быстрого внесения изменений в функционал систем, адаптации к изменениям пользовательских потребностей и увеличению нагрузки. Эти вызовы обуславливают переход от традиционных монолитных архитектур к микросервисной архитектуре, которая основывается на идее разделения сложных систем на автономные модули — микросервисы. Каждый микросервис выполняет строго определённую функцию и может быть разрабатываем, тестируем и развернут независимо от других. Такой подход обеспечивает гибкость разработки и улучшает адаптивность к изменениям [1].

Микросервисная архитектура привлекла внимание исследователей и разработчиков благодаря ряду преимуществ. Среди них — упрощённое масштабирование отдельных сервисов, ускорение процесса доставки новых функций, улучшение отказоустойчивости и возможность параллельной работы разных команд над различными компонентами системы [2]. С другой стороны, внедрение микросервисной архитектуры связано с новыми техническими вызовами. Например, усложняется управление взаимодействием между сервисами, требуется разработка стратегий мониторинга и логирования, а также решение вопросов согласованности данных в распределённой среде [4].

Одним из ключевых направлений исследований в области микросервисной архитектуры является разработка методов проектирования систем, включая применение принципов Domain-Driven Design (DDD), декомпозицию монолитов на микросервисы и использование паттернов архитектуры, таких как API Gateway и Service Discovery [3]. Эти методы позволяют не только упрощать разбиение систем, но и обеспечивают высокий уровень адаптивности приложений к изменениям требований. Особое внимание уделяется технологии контейнеризации (Docker) и оркестрации (Kubernetes), которые позволяют оптимизировать процессы развертывания и управления сервисами в распределённой среде [4].

Научные исследования также поднимают вопросы миграции устаревших монолитных систем на микросервисы. Это включает анализ декомпозиционных стратегий, выбор оптимальных метрик для оценки качества микросервисов и изучение экономической эффективности такого перехода [2]. Успешная миграция требует комплексного подхода, который включает как технические, так и организационные аспекты.

Цель настоящей работы — систематизация существующих методов проектирования и реализации микросервисных систем, анализ современных технологий, а также оценка их эффективности на практике. В рамках исследования будут рассмотрены ключевые архитектурные паттерны, такие как использование API Gateway для маршрутизации запросов, а также возможности интеграции DevOps-практик в процесс разработки и поддержки микросервисов [6]. Также работа направлена на восполнение пробелов в понимании практических аспектов реализации микросервисных архитектур, включая применение облачных технологий для повышения производительности приложений [4].

Таким образом, данное исследование является актуальным и практически значимым, поскольку микросервисная архитектура продолжает оставаться одной из основных парадигм разработки, обеспечивающей масштабируемость, гибкость и устойчивость современных программных систем.

Обзор литературы. Микросервисная архитектура в последние годы привлекла значительное внимание исследователей и практиков благодаря своим преимуществам в разработке распределённых и масштабируемых систем. Этот раздел предоставляет анализ ключевых публикаций и исследований, посвящённых проектированию и реализации микросервисных систем.

1. Архитектурные аспекты микросервисов

Одной из центральных тем в исследованиях является структура микросервисной архитектуры и её основные принципы. Farkiani и Jain (2024) предлагают детализированное изучение архитектурных паттернов, включая использование Service Mesh для управления коммуникациями между сервисами. Их работа акцентирует внимание на решении проблем взаимодействия, таких как маршрутизация, балансировка нагрузки и управление безопасностью, что особенно важно в системах с большим количеством микросервисов.

Mohottige и соавторы (2024) предоставляют обзор современного состояния микросервисной архитектуры, уделяя особое внимание процессам реинжиниринга устаревших монолитных систем. Их исследование подчеркивает, что переход на микросервисы требует использования методологий, таких как Domain-Driven Design (DDD), и стратегий декомпозиции, которые обеспечивают функциональную независимость сервисов.

2. Декомпозиция монолита и миграция

Chaieb и Saied (2024) рассматривают различные подходы к декомпозиции монолитных систем. Они проводят сравнительный анализ стратегий, включая разбиение по бизнес-доменам, функциональным областям и техническим требованиям. В их работе также обсуждаются метрики оценки качества полученных микросервисов, что является важным шагом в управлении сложностью крупных проектов.

Desina (2023) фокусируется на миграции облачных приложений на микросервисы. Их исследование демонстрирует, как архитектурные решения влияют на производительность системы. В частности, отмечается, что использование контейнеризации и оркестрации (например, Docker и Kubernetes) значительно улучшает гибкость и управляемость систем.

3. Технологические аспекты

Технологии контейнеризации и оркестрации являются ключевыми элементами в успешной реализации микросервисной архитектуры. Chowdary (2023) подробно описывает влияние этих технологий на производительность приложений. Работа подчеркивает, что использование Kubernetes позволяет эффективно управлять развертыванием микросервисов и обеспечивать их автоматическое масштабирование в условиях изменяющейся нагрузки.

Важным элементом микросервисных систем является реализация API Gateway для маршрутизации запросов и Service Discovery для поиска сервисов. Farkiani и Jain (2024) анализируют, как эти технологии упрощают взаимодействие между микросервисами и минимизируют связанность компонентов системы, что способствует их независимости.

4. Реализация и поддержка

Mohottige и соавторы (2024) обсуждают интеграцию DevOps-практик с микросервисной архитектурой, включая использование CI/CD (Continuous Integration and Continuous Delivery). В их исследовании приводится пример автоматизации процессов развертывания и мониторинга микросервисных систем, что позволяет улучшить их надежность и упрощает управление.

Азаренко (2024) акцентирует внимание на практических аспектах проектирования и реализации микросервисной архитектуры. В их работе поднимаются вопросы выбора инструментов и технологий, а также излагаются рекомендации по улучшению отказоустойчивости и масштабируемости приложений.

5. Проблемы и вызовы

Несмотря на многочисленные преимущества, микросервисная архитектура сталкивается с рядом проблем. Среди них — управление сложностью взаимодействий между сервисами, поддержание согласованности данных и обеспечение безопасности в распределённой среде. Chaieb и Saied (2024) отмечают, что решение этих проблем требует

использования специализированных инструментов мониторинга и управления, таких как Jaeger для трассировки запросов и Prometheus для сбора метрик.

Анализ литературы показывает, что микросервисная архитектура продолжает развиваться, а современные исследования сосредоточены на разработке методов, упрощающих проектирование и внедрение микросервисов. Однако, несмотря на значительные достижения, существует необходимость в дальнейших исследованиях, особенно в области автоматизации миграции и оптимизации производительности высоконагруженных систем.

Методы и подходы. В данном разделе представлены основные методы и подходы, применяемые при проектировании и реализации микросервисных систем. Эти методы основываются на анализе современных исследований и практических подходов, предложенных в литературе.

1. Domain-Driven Design (DDD)

Одним из ключевых методов проектирования микросервисной архитектуры является использование подхода, основанного на доменно-ориентированном проектировании (DDD). Этот метод позволяет определить границы каждого микросервиса в соответствии с бизнес-доменами системы. Основные шаги в использовании DDD включают:

- Идентификация доменных областей: разделение системы на изолированные контексты, которые соответствуют отдельным бизнес-функциям.
- Создание контекстных карт: визуализация взаимодействий между доменными областями.
- Определение объектов, агрегатов и сервисов: формирование структуры каждого микросервиса на основе анализа бизнес-логики [2].

2. Архитектурные паттерны

Для эффективного построения микросервисных систем используются архитектурные паттерны, которые определяют способы взаимодействия между компонентами. Основные из них:

- API Gateway: паттерн, обеспечивающий единый входной пункт для всех запросов. API Gateway отвечает за маршрутизацию, агрегацию данных и управление безопасностью [1].
- Service Discovery: автоматизация поиска доступных сервисов в системе, что упрощает управление динамически изменяющимся числом компонентов. Обычно используются такие инструменты, как Consul и Eureka.
- Saga Pattern: управление распределёнными транзакциями, обеспечивающее согласованность данных в системах без использования глобальных блокировок [3].

3. Контейнеризация и оркестрация

Технологии контейнеризации, такие как Docker, играют ключевую роль в реализации микросервисов, обеспечивая их независимость и переносимость. Оркестрация с использованием Kubernetes позволяет:

- Управлять развертыванием микросервисов.
- Обеспечивать автоматическое масштабирование в зависимости от нагрузки.
- Автоматизировать восстановление сервисов в случае отказов [4].

4. Подходы к декомпозиции монолита

При миграции монолитных приложений на микросервисы применяются различные стратегии декомпозиции:

- Разделение по бизнес-доменам: выделение микросервисов, соответствующих отдельным бизнес-функциям.
- Разделение по слоям приложения: например, создание сервисов для управления данными, логики и интерфейса.
- Идентификация горячих точек нагрузки: выделение наиболее нагруженных компонентов для оптимизации производительности [3].

5. Инструменты мониторинга и трассировки

Для эффективного управления микросервисными системами необходимо использовать инструменты мониторинга и трассировки, такие как:

- Prometheus: система сбора метрик и мониторинга состояния микросервисов.
- Jaeger: инструмент для трассировки запросов, позволяющий отслеживать их выполнение через множество сервисов.

6. Автоматизация процессов с помощью DevOps

Интеграция DevOps-практик с микросервисной архитектурой является важным элементом обеспечения эффективности разработки и поддержки системы. Основные аспекты:

- CI/CD (Continuous Integration and Continuous Delivery): автоматизация процессов сборки, тестирования и развертывания микросервисов [2].
- Инфраструктура как код (IaC): использование инструментов, таких как Terraform или Ansible, для автоматизации управления инфраструктурой.

Сценарий применения. Микросервисная архитектура демонстрирует свою эффективность в различных доменах, где требуется масштабируемость, гибкость и устойчивость к отказам. В этом разделе представлены гипотетические сценарии применения микросервисной архитектуры на основе рассмотренных методов и подходов, включая использование доменно-ориентированного проектирования (DDD), паттернов API Gateway и Service Discovery, а также технологий контейнеризации и оркестрации.

1. Интернет-магазин: Разделение бизнес-доменов

Интернет-магазины, такие как крупные e-commerce платформы, требуют обработки большого количества транзакций, работы с каталогами товаров, заказами, оплатами и системами доставки. Использование микросервисов позволяет разделить функциональность на независимые сервисы, что упрощает управление и масштабирование.

Описание архитектуры:

Сервисы:

- Каталог товаров (Product Catalog): хранение и поиск информации о товарах.
- Управление заказами (Order Management): обработка заказов, управление их статусами.
- Платёжная система (Payment Service): обработка платежей через интеграцию с внешними платёжными шлюзами.
- Уведомления (Notification Service): отправка уведомлений пользователям.

Реализация:

- API Gateway маршрутизирует запросы к соответствующим сервисам, обеспечивая единый входной пункт для клиентов.
- Service Discovery используется для автоматического обнаружения доступных сервисов, что позволяет динамически масштабировать приложение в условиях высокой нагрузки.
- Контейнеризация (Docker) обеспечивает независимость среды выполнения каждого сервиса, а Kubernetes управляет развертыванием и балансировкой нагрузки.

Преимущества:

- Упрощённое масштабирование отдельных сервисов в пиковые периоды (например, в дни распродаж).
- Минимизация рисков отказа системы: сбои в одном сервисе не влияют на работу других.

2. Система управления потоковым видео

Приложения для потокового видео, такие как стриминговые платформы, требуют обработки большого объёма данных, связанных с доставкой контента пользователям.

Описание архитектуры:

Сервисы:

- Управление видео-контентом (Content Management): загрузка и хранение видеоматериалов.

- Система рекомендаций (Recommendation Engine): анализ предпочтений пользователей и предоставление рекомендаций.
- Потокосовая доставка (Streaming Service): трансляция видео.
- Аналитика (Analytics Service): сбор и обработка данных о просмотрах.

Реализация:

- API Gateway маршрутизирует запросы, а паттерн Circuit Breaker предотвращает чрезмерную нагрузку на сервисы.
- Контейнеризация и оркестрация позволяют запускать несколько экземпляров потокового сервиса для обслуживания большого числа пользователей.
- Интеграция с базами данных для аналитики (например, ClickHouse) обеспечивает быструю обработку больших объёмов данных.

Преимущества:

- Высокая производительность и отказоустойчивость благодаря независимости потоковой доставки от других сервисов.
- Возможность масштабирования системы рекомендаций на основе увеличения пользовательской базы.

3. Финансовая платформа: Обработка транзакций

Финансовые платформы, такие как системы мобильного банкинга или электронные кошельки, требуют строгого контроля над безопасностью данных и высокой производительности.

Описание архитектуры:

Сервисы:

- Пользовательский профиль (User Profile): управление учетными записями.
- Сервис транзакций (Transaction Service): обработка платежей и переводов.
- Сервис уведомлений (Notification Service): информирование пользователей о состоянии счетов.
- Сервис аналитики (Analytics Service): анализ данных транзакций.

Реализация:

- Использование паттерна Saga для управления распределёнными транзакциями, что обеспечивает согласованность данных между различными сервисами.
- API Gateway обеспечивает контроль доступа и маршрутизацию запросов.
- Интеграция с системами безопасности, такими как OAuth 2.0 и JWT для управления аутентификацией.

Преимущества:

- Повышение отказоустойчивости за счёт разделения функций между сервисами.
- Лёгкость интеграции с внешними системами, такими как платёжные шлюзы.

4. Приложение для управления IoT-устройствами

Приложения для управления IoT-устройствами, такие как системы умного дома, требуют надёжного взаимодействия между устройствами и платформой управления.

Описание архитектуры:

Сервисы:

- Устройство и связь (Device Service): управление подключением устройств.
- Централизованное управление (Control Service): обработка команд и управление событиями.
- Сервис данных (Data Service): сбор и хранение данных, поступающих от устройств.

Реализация:

- Использование Event-Driven архитектуры для обмена сообщениями между сервисами.
- Service Discovery упрощает подключение новых устройств к системе.
- Мониторинг и логирование с использованием Prometheus и Jaeger для анализа работы устройств.

Преимущества:

- Гибкость масштабирования для подключения новых устройств.
- Высокая доступность за счёт изоляции каждого устройства в отдельном сервисе.

Эти сценарии демонстрируют, как микросервисная архитектура может быть адаптирована для различных областей, решая задачи масштабируемости, гибкости и отказоустойчивости. Применение таких подходов позволяет создавать системы, соответствующие современным требованиям, и эффективно управлять их сложностью.

Обсуждение. Микросервисная архитектура представляет собой эффективный подход к проектированию современных распределённых систем, позволяя решать ключевые задачи масштабируемости, гибкости и отказоустойчивости. Проведённый анализ продемонстрировал, что применение таких методов, как доменно-ориентированное проектирование (DDD), паттерны API Gateway и Service Discovery, а также технологий контейнеризации и оркестрации, позволяет создать независимые компоненты, которые могут быть легко адаптированы к изменениям бизнес-требований.

Тем не менее, внедрение микросервисной архитектуры связано с рядом вызовов. Во-первых, сложность управления взаимодействиями между сервисами увеличивается по мере роста системы. Использование API Gateway и Service Mesh, как описано в Farkiani & Jain (2024), помогает решить эти проблемы, но требует дополнительных ресурсов для настройки и управления. Во-вторых, обеспечение согласованности данных остаётся важным аспектом. Применение паттерна Saga, описанное в Chaieb & Saied (2024), демонстрирует потенциал для управления распределёнными транзакциями, однако требует тщательной проработки для предотвращения каскадных отказов.

Анализ сценариев применения показал, что микросервисная архитектура находит своё применение в самых разных областях — от интернет-магазинов и потоковых платформ до финансовых систем и приложений IoT. Эти примеры подтверждают универсальность архитектуры, но также выявляют ограничения. Например, миграция монолитных приложений на микросервисы, как указано в Mohottige et al. (2024), требует значительных ресурсов и времени, а также может столкнуться с проблемами интеграции устаревших систем.

Важно отметить, что внедрение микросервисной архитектуры должно сопровождаться использованием современных инструментов мониторинга и логирования, таких как Prometheus и Jaeger [4]. Эти технологии позволяют отслеживать состояние системы в реальном времени, своевременно выявлять узкие места и оптимизировать производительность.

Таким образом, ключевым выводом обсуждения является то, что микросервисы представляют собой мощный инструмент для создания масштабируемых и гибких приложений, однако их успешное внедрение требует тщательного планирования, глубокого понимания архитектурных паттернов и использования соответствующих инструментов.

Заключение. В данной статье был проведён анализ методов проектирования и реализации микросервисной архитектуры, основанный на современных исследованиях и теоретическом моделировании. Рассмотренные методы, включая доменно-ориентированное проектирование, использование API Gateway, Service Discovery, а также технологий контейнеризации и оркестрации, продемонстрировали свою эффективность для построения распределённых систем.

Рассмотренные сценарии применения показали, что микросервисная архитектура обладает высокой универсальностью и может быть адаптирована для различных доменов, включая электронную коммерцию, потоковые платформы, финансовые системы и приложения для управления IoT-устройствами. Тем не менее, внедрение микросервисов связано с рядом вызовов, таких как обеспечение согласованности данных, управление взаимодействиями между сервисами и сложность миграции монолитных систем.

Таким образом, микросервисная архитектура остаётся одной из самых перспективных парадигм проектирования, которая способна удовлетворять современным требованиям бизнеса и технологий.

Список используемой литературы:

1. Farkiani, B., & Jain, R. (2024b). Service Mesh: Architectures, applications, and implementations. arXiv (Cornell University). <https://doi.org/10.48550/arxiv.2405.13333>
2. Mohottige, T. I., Polyvyanyy, A., Buyya, R., Fidge, C., & Barros, A. (2024). Microservices-based software Systems Reengineering: State-of-the-Art and Future Directions. arXiv (Cornell University). <https://doi.org/10.48550/arxiv.2407.13915>
3. Chaieb, M., & Saied, M. A. (2024). Migration to Microservices: A Comparative Study of Decomposition Strategies and analysis Metrics. arXiv (Cornell University). <https://doi.org/10.48550/arxiv.2402.08481>
4. Desina, G. C. (2023). Evaluating the impact of Cloud-Based microservices architecture on application performance. arXiv (Cornell University). <https://doi.org/10.48550/arxiv.2305.15438>
5. Jdk, A. (2024, July 2). Микросервисная архитектура от А до Я. Axiom JDK. <https://axiomjdk.ru/announcements/2021/12/02/microservices-101/>
6. Azarenko, L. (2024, September 20). Что такое микросервисная архитектура: преимущества, недостатки, примеры использования. SimpleOne ESM-платформа Для Автоматизации Бизнес-процессов. <https://itsm.com/ru/blog/chto-takoe-mikroservisnaya-arhitektura-preimushhestva-nedostatki-primery-ispolzovaniya/>
7. Максим, & Максим. (2024, March 21). DevOps и микросервисная архитектура: оптимизация и развертывание. devdoo.ru - блог про веб-разработку. <https://devdoo.ru/devops-i-mikroservisnaya-arhitektura-optimizacziya-i-razvertyvanie/>
8. Максим, & Максим. (2024a, March 21). API и микросервисная архитектура: новые возможности и вызовы. devdoo.ru - блог про веб-разработку. <https://devdoo.ru/api-i-mikroservisnaya-arhitektura-novye-vozmozhnosti-i-vyzovy/>
9. Максим, & Максим. (2024b, March 21). API и микросервисы: руководство по созданию и интеграции. devdoo.ru - блог про веб-разработку. <https://devdoo.ru/api-i-mikroservisy-rukovodstvo-po-sozdaniyu-i-integraczii/>

INSURANCE MARKET OF KAZAKHSTAN: REALITY AND PROSPECTS

Zhalmagambetov Dias

Dias@mail.ru

Master's degree in Management

Esil University, Astana

Annotation. In 2023, the insurance market showed a good growth rate of premiums, by 29.6%, total premiums exceeded 1 trillion tenge. The share of insurance premiums from GDP amounted to 0.83% against 0.8% at the end of 2022. By the end of 2023, voluntary property insurance retains the first place in terms of premiums collected. Their volume increased by 38.5%, to 450 billion tenge. The decrease in annual inflation from 20.7% at the beginning of 2023 to 9.8% at the end and the easing of monetary policy by the National Bank stimulated the already high demand for car loans from the population. The amount of premiums for voluntary car insurance increased by 114%, to 120 billion tenge. Another factor in the growth of premiums in the class of voluntary property insurance was property insurance: fees increased by 25.2%, or 41.4 billion tenge, to 210 billion tenge. Voluntary property insurance premiums account for about 45% of the total portfolio.

Keywords: insurance, information services, financial information, ranking, demand.

The insurance market continues to show significant growth. In the 1st half of 2024, the insurance market grew by 20.5 percent, or 220.5 billion rubles in absolute terms compared to the 1st half of 2023. According to the results of the 1st half of 2024, the volume of the insurance market

reached 1.294 trillion rubles. This growth is largely due to life insurance. 66 percent of the absolute growth in the insurance market is accounted for by life insurance and only 34 percent by insurance other than life insurance. The drivers of growth in the 1st half of 2024 were cumulative and investment life insurance, as well as VMI and car insurance[1].

Life insurance increased by 42.2 percent, or 144,659 million rubles for the 1st half of 2024 compared to the 1st half of 2023, and its volume amounted to 487,395 million rubles. Such high growth rates of insurance premiums also contributed to an increase in the share of the life insurance segment in the overall structure of the insurance market to 38 percent in the 1st half of 2024 from 32 percent a year earlier. The main areas that have led to such a significant growth in the life insurance segment are cumulative and investment life insurance (NSF and ICI). In the 1st half of 2024, compared with the 1st half of 2023, the national housing stock increased by 95 percent (+142,344 million rubles), the housing stock increased by 81.6 percent (+65,569 million rubles). The high growth rates of the national housing and communal services are associated with an increase in household income and the availability of a tax deduction. In addition, the high growth rates of premiums may be influenced by the renegotiation of short life insurance contracts during the year, which leads to the accounting of such insurance premiums in statistics several times. At the same time, credit life insurance decreased by 58.4 percent (-62,583 million rubles) for the 1st half of 2024 compared to the 1st half of 2023. The main negative impact on life insurance is caused by high mortgage and consumer loan rates[2].

Insurance other than life insurance increased by 10.4 percent or 75,831 million rubles for the 1st half of 2024 compared to the 1st half of 2023. The volume of this segment reached 806,218 million rubles in the 1st half of 2024. The highest growth rates of insurance premiums for this period were noted in the VMI - 38.2 percent (+47,845 million rubles). The main growth factors of the VMI market are the expansion of social programs by employers for employees in order to retain and attract staff, as well as medical inflation and the sale of packaged products by banks. In the same period, car insurance increased by 22.2 percent (+26,807 million rubles) due to increased sales of new cars. Insurance of citizens' property also showed an increase of 11.3 percent (+5,751 million rubles). The growth rate of CTP slowed significantly and amounted to only 2 percent in the 1st half of 2024 compared to the 1st half of 2023, property insurance of legal entities increased by only 0.9 percent, and accident and disease insurance decreased by 26.7 percent.

According to Expert RA's forecast, by the end of 2024, the growth of the insurance market may amount to 18-20 percent, and the volume of the insurance market will reach 2.7 trillion rubles. Life insurance will continue to have a major impact on the growth of the insurance market. The trends of the 1st half of 2024 will continue in the 2nd. By the end of 2024, the life insurance segment may increase by 39-40 percent and amount to 1.1 trillion rubles, the segment of insurance other than life insurance - by 7-10 percent to 1.6 trillion rubles. The main drivers in life insurance will remain the national housing and communal services with growth rates of 80 percent and 70 percent, respectively. In non-life insurance, the largest increase in insurance premiums by the end of 2024 is expected in VMI (+25 percent) and car insurance (+20 percent), and insurance of citizens' property may grow by 10 percent, property of legal entities - by 2-3 percent, CTP - by 0-2 percent. The drop in insurance premiums in credit life insurance may amount to 60 percent, and in insurance against NS and diseases - 30 percent [3].

Recently, the structure of the insurance market has been changing in favor of an increase in the share of the voluntary personal insurance class. The volume of insurance premiums for this class in 2023 increased by 28.5%, to 357.1 billion tenge. The growth was mainly due to an increase in the amount of premiums collected for accident insurance (+66.5%, or 22.7 billion tenge).

In 2023, the UK collected 193.8 billion tenge for compulsory insurance, which is 14.3% more than in 2022. The increase was mainly due to mandatory employee accident insurance (+29.3%, or 18.6 billion tenge), taking into account the combination of this class of insurance with voluntary personal annuity insurance carried out within the framework of the law on mandatory employee accident insurance, as well as an increase in premiums for civil liability insurance of vehicle owners (+3.6%, or 3.4 billion tenge).

Insurance payments for 2023 amounted to 274.2 billion tenge, which is 43.7% more than in 2022. The increase was mainly due to an increase in property insurance and life insurance payments. In total, 1,114 thousand payments were made in 2023.

It is important to note the annual increase in 2023 by 37.5%, to 16,928 thousand insurance contracts concluded. The main dynamics occurred in accident insurance contracts (+151.5%, or 2,150 thousand contracts) and civil liability insurance for vehicle owners (+12%, or 738 thousand contracts).

As in the previous year, Eurasia IC occupies a stable position in terms of collected premiums in the context of non-state CBS. Over the year, its premiums increased by 20%, to 194.4 billion tenge, the market share in total premiums amounted to 28.5%. In second place is IC «Halyk» with a volume of premiums of 137.4 billion tenge (annual growth — 29.5%, market share — 20.1%). In third place is Jusan Garant IC with a portfolio of 59.4 billion tenge (47.9% and 8.7%, respectively). The maximum increase in premiums for 2023, 3.4 times, is for IC Victoria. The second place in terms of the dynamics of premium growth, by 2.2 times, belongs to the IC Freedom Finance Insurance[4].

In the context of non-state CSW, the largest portfolio of premiums was formed by CSW «Halyk—Life» - 165.4 billion tenge, or 32.7% of the CSW market. In 2023, the market share of Halyk-Life decreased slightly: in 2022 it was 32.9%. Nomad Life CSJ is in second place in terms of the volume of the premium portfolio — 128 billion tenge. The company's market share showed an increase to 25.3% from 23.9% by the end of 2022. In third place is Freedom Finance Life CSJ with a portfolio of 85.7 billion tenge. The share of this company in total market premiums increased to 17% from 10% a year earlier.

The largest among private banks in terms of assets — 512 billion tenge — remains IC Eurasia. In second place is IC «Halyk» with assets of 180 billion tenge. In the third place is IC Victoria with assets of 110.3 billion tenge. The maximum dynamics of growth in regulatory assets for the first nine months of 2023 was shown by Sinoasia B&R IC (97.4%). Assets of Jusan Garant IC increased by 37%, Kazakhmys IC — by 32%.

Among the CSJ, the largest by assets — 365.2 billion tenge — remains the CSJ «Halyk-Life», in the second position — the CSJ Nomad Life (304.3 billion tenge), in the third — the CSJ Freedom Finance Life (138.3 billion tenge) [5]. The maximum dynamics of the growth of regulatory assets for the first nine months of 2023 turned out to be at the KCJ Kommesk-Omir, 97%. The assets of KM Life increased by 25%, and the CSJ «Halyk-Life» — by 24.8%.

It can be noted that official insurance statistics reflect only the size of regulatory assets. The actual assets of the UK are much higher.

List of sources used:

1. Ajtimova SH.T. Strahovanie v Kitae: osobennosti, mekhanizm i model' strahovaniya rabotnikov ot neschastnykh sluchaev na proizvodstve // Aktual'nye nauchnye issledovaniya : sb. st. VII mezhdunar. nauch.-prakt. konf. – Penza, 2022. – S. 127-134. – Elektron. kopiya dostupna v nauch. elektron. b-ke eLibrary. URL: <https://elibrary.ru/xzlxim> (data obrashcheniya: 30.10.2024). – Dostup posle registracii.
2. Bi CHun'syao. Issledovanie razvitiya zelenogo strahovaniya v Kitae / Bi CHun'syao, Ven'kaj Se // Strahovoe delo. – 2023. – № 3 (360). – S. 3-7.
3. Bronskaya T.A. Principy i podhody sovershenstvovaniya sistemy social'nogo strahovaniya v Kitae / T.A. Bronskaya, S. SHi // Ekonomika. Upravlenie. Innovacii. – 2021. – № 2 (10). – S. 65-68. – Elektron. kopiya dostupna v nauch. elektron. b-ke eLibrary. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=47621333> (data obrashcheniya: 30.10.2024). – Dostup posle registracii.
4. Lazutkina S.S. Demograficheskoe starenie v Kitae v kontekste social'nogo strahovaniya // Aktual'nye problemy nauki i praktiki. – 2024. – № 1 (34). – S. 36-41. – Elektron. kopiya dostupna v nauch. elektron. b-ke eLibrary. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=66237383> (data obrashcheniya: 30.10.2024). – Dostup posle registracii.

5. Manataeva M.K. Sistema social'nogo strahovaniya ot neschastnyh sluchaev na proizvodstve v Kitae / M.K. Manataeva, A.SH. Tashenov // Razvitie nauki i praktiki v global'no menyayushchemsya mire v usloviyah riskov : sb. materialov XXV mezhdunar. nauch.-prakt. konf. – Moskva, 2024. S. 349-355. – Elektron. kopiya dostupna v nauch. elektron. b-ke eLibrary. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=60224917> (data obrashcheniya: 30.10.2024). – Dostup posle registracii.

РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА В МЕДИЦИНСКОМ УЧРЕЖДЕНИИ

Бегайдаров Аскар Даулетбекулы,
магистрант ОП ЕМВА «Госпитальный менеджмент»
НАО «Медицинский университет Астана»

Аннотация. В статье предлагается методика анализа эффективности использования персонала и ее влияние на оплату труда в медицинском учреждении. При раскрытии темы в статье использовались методы теоретического уровня, такие как изучение и обобщение, анализ и синтез; методы экспериментально-теоретического уровня, такие как логический анализ. С помощью них были изучены конкретные явления и проведено логическое исследование собранных фактов, сделаны теоретические обобщения. Предлагаемая методика основана на применении методов факторного анализа производительности труда и фонда оплаты труда. При использовании данной методики возможно определить факторы, влияющие на фонд оплаты труда конкретного медицинского учреждения. Для постоянной части это количество медицинского персонала, средняя зарплата и продолжительность рабочего дня в медучреждении; для переменной части – объем производства медицинских услуг, структура медуслуг, трудоемкость медуслуг конкретного учреждения здравоохранения. По результатам анализа предлагается внедрение направлений, нацеленных на повышение эффективности использования персонала медицинского учреждения.

Ключевые слова: эффективность, производительность труда, фонд оплаты труда, выработка, факторы, медицинский персонал

1 особенности медицинского персонала. При рассмотрении методики анализа эффективности использования персонала авторами используются различные подходы. Однако, можно сказать, что такие понятия, как: персонал, кадры, трудовые ресурсы, человеческие ресурсы – означают рассмотрение одного и того же объекта. Использование авторами разных понятий определяется исходя из контекста их использования в определенной теме при проведении определенных исследований в области экономики, управления персоналом, менеджмента, теории организации и др. Одни авторы и школы в большинстве своих исследований используют термин «персонал», другие «трудовые ресурсы» [14, с. 41].

На некоторых предприятиях (учреждениях) часто используется термин «персонал», к которому относятся сотрудники с комплексом индивидуальных качеств, наличие которых и отличает их от других факторов производств.

Медицинский персонал медицинского учреждения – это медицинские работники, обслуживающие медицинское учреждение. К медицинскому персоналу медицинского учреждения относятся высший, средний и младший медицинский персонал [7, с. 30]. Медицинский персонал осуществляет много разнообразных функций в зависимости от своей специальности и направления медицины. Персонал учреждений здравоохранения характеризуется по различным признакам. Специфика классификации данной категории персонала заключается в законодательно закреплённом перечне должностей, согласно которым устанавливается тарифный разряд работника. На основе разряда и тарифно-

квалификационных характеристик устанавливается размер оклада, а также надбавок и доплат работнику организации здравоохранения.

2 сравнение типовых методик анализа. Анализ применения методики анализа эффективности использования персонала и ее влияние на оплату труда на предприятии любой отрасли имеет огромное значение. В ходе такой аналитической работы важно вести аналитику и периодически контролировать формирование и использование фонда оплаты труда медицинской организации, определять резервы экономии средств на оплату труда за счет роста производительности труда медицинских работников [5, с. 105].

При проведении анализа эффективности использования персонала и оплаты труда, аналитической обработки экономической информации могут применяться методики различных авторов, в которых используется ряд специальных способов и приемов. Существуют различные мнения о показателях, характеризующих эффективность использования персонала и методики анализа эффективности использования персонала и фонда оплаты труда. Основные из них охарактеризованы в таблице 1, при этом выявлены их достоинства и недостатки.

Рассмотренные методики анализа фонда оплаты труда приведенных авторов сведены к конкретным показателям заработной платы и ФОТ, а также и единому алгоритму, поэтому на основании основной методики Г.В. Савицкой разработаем методику анализа эффективности использования персонала и ее влияние на оплату труда с учетом специфики медицинского учреждения. Анализ использования персонала и фонда оплаты как обычно необходимо начинать с использования абсолютных величин и приемов статистического анализа [12, с. 97].

Таблица 1 – Сравнительная оценка методик анализа эффективности использования персонала и ее влияние на оплату труда

методика	Авторы методик		
	Савицкая Г.В.	Русак Н.А.	Юзов О.В. и Седых А.М.
Методика	Используется двухфакторная модель при анализе фонда оплаты труда. Подходит для применения в здравоохранении	Анализируется динамика средней заработной платы по категориям персонала, проводится анализ использования ФОТ и выявляются факторы, на него влияющие	Проводится анализ заработной платы работников в динамике, проводится сравнительный анализ с другими отраслями Проводится факторный анализ ФОТ
Области применения	Методика используется для анализа ФОТ малых и средних организаций с незначительным удельным весом заработной платы в сумме расходов	Рекомендуется использовать для анализа фонда оплаты труда на предприятиях различных отраслей промышленности, где затраты классифицируются по нескольким видам	Необходимо использовать для крупных промышленных и, в частности, металлургических предприятий. Специализация.
Достоинства	позволяет выявить влияние изменения ФОТ (используется четырехфакторная мультипликативная модель анализа выработки одного работающего); использование небольшого количества факторов в факторной модели	анализируется динамика ФОТ по категориям персонала; дает возможность определить взаимосвязь оплаты труда и производительности труда; не вызывает трудностей в применении	применяется не для всех отраслей экономики (в основном для промышленных предприятия); анализируется фонд оплаты труда по категориям персонала; выявляются факторы, отрицательно повлиявшие на изменение ФОТ и производительность труда персонала
Недостатки	Не принимает в учет влияния факторов, зависящих от отраслевых норм	Трудоемкость методики за счет многообразия факторов, влияющих на ФОТ	Для выявления значимых факторов необходимы отраслевые источники информации

Источник: составлено автором

Далее, предлагается следующий алгоритм проведения анализа эффективности использования персонала и фонда оплаты труда медицинского учреждения:

1. проводится анализ состава и движения персонала медицинского учреждения;
2. проводится анализ производительности труда (выработки) в медицинском учреждении, а также выявляются факторы, повлиявшие на ее изменение;
3. выявляется динамика расходов на оплату труда персонала медицинского учреждения;
4. проводится факторный анализ расходов на оплату труда в абсолютных и относительных величинах;
5. по результатам проведенного анализа разрабатываются предложения по повышению эффективности его использования.

3 Показатели и факторные модели эффективности использования персонала и фонда оплаты труда медицинского учреждения

Показатели эффективности использования персонала медицинского учреждения изучаются во взаимосвязи с показателями производительности труда.

Наиболее обобщающим показателем производительности труда является среднегодовая выработка продукции (услуг) одним работником. Рассмотрим четырехфакторную мультипликативную модель анализа выработки одного работающего в учреждении здравоохранения, предложенную Г.В. Савицкой [13, с. 205] и адаптированную к особенностям учреждений здравоохранения.

Среднегодовая выработка услуг одним медицинским работником рассчитывается по следующей факторной модели:

$$ГВ = Уд \times Д \times П \times ЧВ. \quad (1)$$

Факторами, повлиявшим на изменения производительности труда (среднегодовой выработки одного работника) в медицинском учреждении могут быть:

1. удельный вес врачей и среднего медперсонала в общей численности;
2. количество отработанных дней одним медработником за год;
3. продолжительность рабочего дня в конкретном медицинском учреждении;
4. среднечасовая выработка в расчете на одного врача и среднего медперсонала.

Приступая к анализу использования фонда заработной платы, необходимо рассчитать абсолютное и относительное отклонение фактической величины ФОТ от плановой [8]. Постоянная часть ФОТ не изменяется при увеличении или спаде объема оказанных медицинских услуг (оплата труда медицинских работников по тарифным ставкам и коэффициентам, зарплата медперсонала по окладам, все виды доплат и соответствующие суммы отпускных).

Для детерминированного факторного анализа абсолютного отклонения ФОТ могут быть использованы модели по формулам (2)–(4):

$$ФЗП = ЧР * ГЗП, \quad (2)$$

где ЧР – среднегодовая численность персонала медицинского учреждения;

ГЗП – среднегодовая зарплата одного работника конкретного медицинского учреждения.

$$ФЗП = ЧР * Д * ДЗП, \quad (3)$$

где Д – количество отработанных дней одним медицинским работником в течение календарного года; ДЗП – среднедневная зарплата одного медицинского работника.

$$ФЗП = ЧР * Д * П * ЧЗП, \quad (4)$$

где Π – средняя продолжительность рабочего дня конкретного медицинского учреждения; ЧЗП – среднечасовая зарплата одного медработника;

ЧР – среднегодовая численность персонала конкретного медицинского учреждения;

ВП – валовой объем производства медицинских услуг (продажа медицинской продукции); ГВ – среднегодовая выработка одним работником конкретного медицинского учреждения.

Переменная часть ФОТ зависит от объема оказанных медицинских услуг (ВП), его структуры (Уд), удельной трудоемкости (УТЕ) и уровня среднечасовой оплаты труда медицинского персонала конкретного учреждения здравоохранения (ОТ).

Таким образом, общая сумма переменной части оплаты труда медицинского персонала зависит от оказанных медицинских услуг, их структуры в общем объеме медицинских услуг, и уровня затрат на отдельные услуги и процедуры. При этом, затраты на отдельные медицинские услуги определяются трудоемкостью и уровнем оплаты труда за 1 чел.-ч, схематично это представлено на рисунке 1.

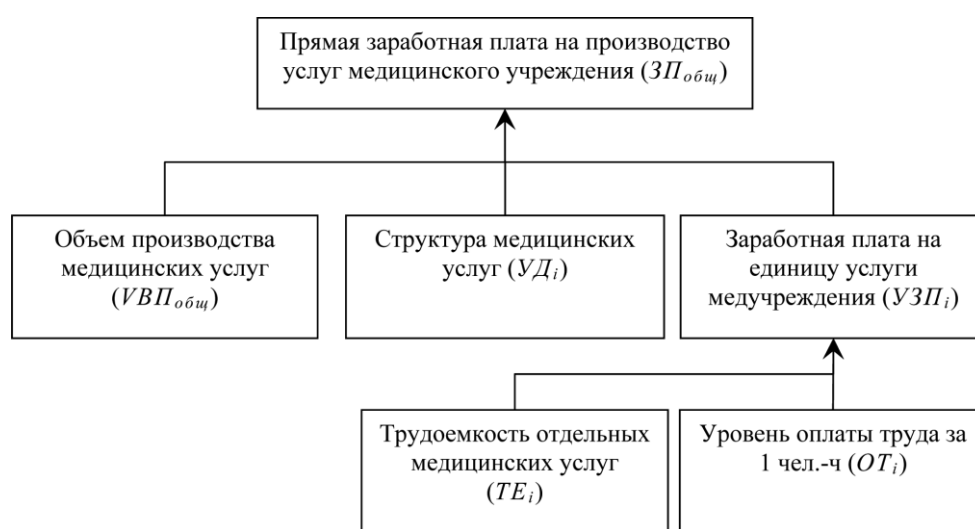


Рисунок 1 – Факторы, влияющие на переменную часть заработной платы

Факторную модель, позволяющую определить влияние конкретного фактора на эффективность формирования и использования фонда оплаты труда, можно представить как:

а) общую сумму прямой заработной платы в целом по медицинскому учреждению, определяемую по формуле (5):

$$ЗП_{общ} = \sum (ВП_{общ} * УД_i * ТЕ_i * ОТ_i); \quad (5)$$

б) сумму прямой заработной платы персонала учреждения здравоохранения на весь объем производства i -го вида медицинских услуг, определяемой по формуле (6):

$$ЗП_i = \sum ВП_i * ТЕ_i * ОТ_i; \quad (6)$$

в) суммы прямой заработной платы на единицу медицинской услуги i -го вида, определяемая по формуле (7):

$$УЗП_i = ТЕ_i * ОТ_i. \quad (7)$$

На основании предложенной методики анализа эффективности использования персонала и ее влияния на оплату труда, можно определить факторы, влияющие на фонд оплаты труда конкретного медицинского учреждения: для постоянной части это количество медицинского персонала, средняя зарплата и продолжительность рабочего дня в

медучреждении; для переменной части – объем производства медицинских услуг, структура медуслуг, трудоемкость медуслуг конкретного учреждения здравоохранения [6, с. 37].

По результатам анализа необходимо разработать направления повышения эффективности использования персонала и фонда оплаты труда медицинского учреждения.

4 Направления повышения эффективности использования персонала медицинского учреждения

С учетом всего вышеизложенного и действующей ситуации в стране необходимо преодолевать проблемы в области оплаты труда медицинского персонала в учреждениях здравоохранения. В этом случае работа должна вестись по нескольким направлениям:

1. за счет резервов снижения трудоемкости медицинских услуг, а именно – внедрения новых медицинских технологий в деятельность медучреждения;

2. за счет оптимизации использования рабочего времени медицинского персонала за счет совершенствования структуры медучреждения;

3. за счет совершенствования структуры персонала конкретного медучреждения – повышения квалификации медицинского персонала (специалистов, врачей, младшего медперсонала), изменения соотношения медицинского и управленческого персонала и т.д.

Построение системы показателей, в наибольшей степени характеризующих производительность труда персонала медучреждения, является одной из важнейших предпосылок эффективного управления этим процессом. От обеспеченности учреждения здравоохранения необходимым квалифицированным персоналом и эффективности его использования зависят объем и своевременность выполнения всех медицинских услуг, эффективность использования медицинского оборудования и препаратов и как результат – объем производства медицинских услуг, их себестоимость, прибыль и ряд других экономических показателей.

Анализ эффективности использования фонда оплаты труда медицинского учреждения необходимо рассматривать в тесной связи с анализом использования медперсонала, направленного на выявление резервов по повышению производительности труда.

Эффективное использование сформированного в медицинском учреждении персонала в значительной степени обеспечивается разработкой системы мероприятий, направленных на повышение производительности труда.

Список литературы

1. Кодекс Республики Казахстан О здоровье народа и системе здравоохранения (с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.05.2023 г.)

2. Акишкин В.Г. Региональное здравоохранение в условиях институциональных преобразований: экономико-финансовый аспект: монография / В.Г. Акишкин, И.Е. Квятковский, С.А. Путина. – Волгоград: Волгогр. науч. изд-во, 2014. – 276 с.: ил., табл. – Библиогр.: С. 186–194.

3. Антипенко Э.С. Аспекты понятий и закономерностей формирования и развития системы здравоохранения (размышления) / Э.С. Антипенко, А.Э. Антипенко; Моск. гос. медико-стоматол. ун-т им. А.И. Евдокимова МЗ РФ. – Изд. 3-е, испр. и доп. – М.: Спутник+, 2015. – 167 с.

4. Габуева Л.А. Актуальные вопросы совершенствования оплаты труда медицинских работников в условиях эффективных контрактов // Здравоохранение. – 2015. – № 5. – С. 104–111.

5. Духанина И.В. Персонализированная оценка труда медицинского персонала как метод повышения результативности медицинской помощи // Здравоохранение Республики Казахстан. – 2016. – № 3. – С. 35–39.

6. Качковский С.В. Содержание и задачи экономического планирования и анализа деятельности медицинского учреждения // Экономист лечебного учреждения. – 2012. – № 4. – С. 29–34.

7. Колесникова С.В. Эффективность использования трудовых ресурсов // Вопросы

экономики и управления. – 2016. – № 5 (07). – С. 153–154.

8. *Морева В.Н.* Совершенствование экономического управления медицинскими организациями // Главврач. – 2015. – № 7. – С. 32–47.

9. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 02.10.2018).

10. *Ройтберг Г.Е.* Медицинская организация по международным стандартам качества: практическое руководство по внедрению / Г.Е. Ройтберг, Н.В. Кондратова. – М.: МЕДпресс-информ, 2018. – 152 с.

11. *Сабанов В.И.* Организация и управление деятельностью больницы: учеб. пособие / В.И. Сабанов, Т.С. Дьяченко, В.В. Иваненко; Волгогр. гос. мед. ун-т. – Волгоград: ВолгГМУ, 2016. – 137 с.

12. *Савицкая Г.В.* Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. – 8-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 608 с.

13. *Шамигурина Н.Г.* Анализ экономической эффективности деятельности городской клинической больницы // Здоровоохранение. – 2015. – № 5 – С. 40–48.

14. Экономический анализ: учебник для академического бакалавриата / Н.В. Войтоловский, А.П. Калинина, И.И. Мазурова; под ред. Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой, И.И. Мазуровой. – 5-е изд., пер. и доп. – М.: Юрайт, 2015. – 620 с.

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ КАК ПУТЬ К ДОСТИЖЕНИЮ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Нургабыл Бейбарыс

Евразийский Национальный Университет

Введение. В 21 веке инновации являются движущей силой прогресса и меняют отрасли, общества и экономику. По мере того, как стремительное развитие технологий и усложнение глобальных проблем в сочетании с ускоряющимися темпами перемен вынуждают организации, правительства и население переосмысливать привычные подходы к развитию, они вынуждены принимать новаторские стратегии, которые могут эффективно решать возникающие проблемы. Устойчивый рост и конкурентные преимущества в настоящее время достигаются за счет новаторских разработок, которые характеризуются применением новых идей и технологий и процессов, которые используются эффективно.

Инновации больше не ограничиваются конкретными секторами, такими как технологии и производство, потому что они пронизывают каждый аспект человеческой деятельности. Инновации стимулируют прогресс, трансформируя коммуникации и бизнес, а также достигая прорывов в области возобновляемых источников энергии для решения проблемы изменения климата. Рост числа инновационных центров, таких как Силиконовая долина, Шэньчжэнь и Бангалор, показывает, что страны продвигают инновации для достижения экономического успеха. Для бизнеса способность к инновациям часто определяет, достигнут ли они лидерства на рынке или столкнутся с устареванием.

Просчитанное развитие служит основой для долгосрочного планирования и роста, что способствует будущему успеху. Постановка четких целей и эффективное распределение ресурсов, и разработка дорожной карты помогают достичь желаемых результатов. В то время как традиционные подходы к стратегическому развитию в первую очередь ориентировались на совершенствование текущих процессов и максимизацию текущих выгод, этого становится все более недостаточно в мире быстрых потрясений. Реальность такова, что как организации, так и политики могут признать, что внедрение инноваций в стратегические рамки необходимо для адаптации к меняющимся условиям, использования возникающих возможностей и снижения рисков. Инновационное развитие и стратегическое развитие – одно способствует другому. В то время как стратегическое развитие предлагает систематическую перспективу

для такой реализации, инновационное развитие привносит в дальновидность сущность творчества, гибкости и решаемости. В совокупности они не только помогают организациям и странам достигать своих целей, но и постоянно реализовывать рост в постоянно меняющемся глобальном сценарии. Это динамическое взаимодействие подчеркивает необходимость дальнейшего исследования того, как инновации могут обеспечить путь к реализации стратегических целей и формирует основу, на которой основан этот тезис.

Несмотря на широкое признание важности инноваций, многие организации и учреждения сталкиваются с трудностями при внедрении их в свои стратегические рамки. Подход к развитию большинства обычно ориентирован на краткосрочные результаты, без возможности достижения долгосрочного роста, который может возникнуть в результате инноваций. Общее непонимание того, как систематически использовать инновации, является еще одним аспектом, препятствующим прогрессу. В данной диссертации поставлена задача преодолеть этот разрыв путем изучения инновационных стратегий развития, которые обеспечат устойчивый рост и конкурентное преимущество.

В основе исследования лежит анализ взаимосвязи между инновационным развитием и стратегическим развитием, а также выяснение того, как инновации могут быть использованы для достижения долгосрочных целей. В нем рассматривается поиск практических стратегий и структур, которые позволяют фирмам логически интегрировать инновации в процесс стратегического планирования. Это исследование имеет огромную ценность как для академических исследователей, политиков, так и для бизнес-лидеров. Исследование раскрывает синергию между инновациями и стратегическим развитием, чтобы понять, как организации и правительства могут лучше подготовиться к будущим вызовам. Полученные результаты очень ценны в резко меняющейся глобальной среде, где инновации перестали быть вариантом, а стали данностью для простого выживания и расширения. Диссертация разделена на пять глав. Глава 1 знакомит с предысторией, постановкой проблемы, целями и значением исследования. В главе 2 обсуждается предыдущая литература по инновационному развитию и стратегическому планированию, а также приводятся теоретические основы и кейсы. В главе 3 изложена методология, которая будет использоваться при проведении исследования. В главе 4 представлен анализ и обсуждение выводов, касающихся роли инноваций в стратегическом развитии. Наконец, в главе 5 даются некоторые рекомендации и завершается исследование, подводя итоги его вклада и выводов.

Обзор литературы. Таким образом, взаимосвязь между инновационным развитием и стратегическим развитием широко исследуется с теоретических и практических позиций. Инновации больше не роскошь, а необходимость в динамичном мире, который создал такую взаимосвязанность – в измерении поддержания конкурентоспособности для долгосрочного роста. Организации и правительства все чаще ощущают давление, связанное с реагированием на сбои, начиная от технологических прорывов и заканчивая социально-экономическими проблемами, такими как изменение климата, глобальные кризисы в области здравоохранения и изменение поведения потребителей. По определению, стратегическое развитие предполагает формулирование и выполнение долгосрочных планов по достижению определенных целей. Тем не менее, традиционному стратегическому планированию не хватает способности поспевать за сбоями, распространенными в наше время. Инновационное развитие заполняет этот пробел, привнося креативность, гибкость и дальновидные решения в процесс разработки стратегии. Это даст организации возможность активно реагировать на неопределенности, извлекать выгоду из возникающих возможностей и повышать устойчивость. Цель данной главы – сформировать базовое понимание того, как инновационное развитие поддерживает и улучшает стратегическое планирование. Таким образом, обзор соответствующей литературы подготавливает почву для изучения ключевых определений, теорий и реальных примеров, относящихся к трансформационным инновациям для достижения стратегических целей. Инновации Создание и развитие новых идей, продуктов, процессов или услуг, предлагающих ценность, определяются как инновации. Согласно Шумпетеру в 1934 году, инновации являются движущей силой экономического роста. Он представил идею под названием

«созидательное разрушение», в которой старые методы разрушаются и заменяются инновационными способами для достижения роста. Инновации не только связаны с использованием технологий, но также могут включать в себя бизнес-модели, организационные структуры и социальные практики сегодняшнего дня. Стратегическое развитие включает в себя разработку и реализацию долгосрочных планов в отношении поставленных целей. Он включает в себя распределение ресурсов, экологический анализ и процессы принятия решений, направленные на обеспечение устойчивости и конкурентоспособности организации. Стратегическое развитие ориентировано на будущее и в основном опирается на способность предвидеть будущее и адаптироваться к внешним изменениям. Взаимодействие между инновациями и стратегией Стратегическое развитие, включающее инновации, будет способствовать адаптивности, гибкости и устойчивости. Эта синергия позволит организациям и странам опережать потрясения и реагировать на них про активно, использовать возможности и сохранять конкурентные преимущества в динамичных условиях.

Существует множество теорий и моделей, подчеркивающих важность интеграции инновационного развития в стратегическое планирование, что, в свою очередь, иллюстрирует такую важность и практическое применение. Такие структуры обеспечивают аналитические очки, с помощью которых можно измерить инновации как движущую силу для реализации стратегических целей. Теория экономического развития Шумпетера отражает способность инноваций трансформировать ландшафт экономического роста и социального развития, которая воплощена в теории Йозефа Шумпетера. По мнению Шумпетера, инновации разрушают существующие рынки и отрасли через процесс созидательного разрушения. Это ситуация, когда новые технологии, процессы или бизнес-модели делают старые системы устаревшими, уступая место экономическому обновлению и прогрессу. Предприниматели являются проводниками инноваций, и они играют очень важную роль в этом процессе, открывая новые возможности, бросая вызов устоявшимся нормам и стимулируя стратегические изменения. По словам Шумпетера, инновации — это причина оставаться актуальными и достигать стратегических целей в конкурентной среде. Теория конкурентного преимущества Майкла Портера рассматривает стратегии фирмы, с помощью которых она может достичь превосходных результатов. Дифференциация и инновации являются основными подходами, с помощью которых организации отличают себя от конкурентов. Это стало возможным благодаря уникальным ценностным предложениям, которые привлекают клиентов и заинтересованные стороны. По словам Портера, благодаря инновациям фирмы могут получить преимущества на постоянно растущем конкурентном рынке за счет продвижения продуктов и услуг, а также организационных процедур, экономической эффективности и положительной реакции на любые изменения. Это согласуется со стратегическими целями, потому что инновации будут глубоко укоренены в организационном способе действий, подразумевая, что со временем создается устойчивое преимущество. Dynamic Capabilities Framework была представлена Teece et al. еще в 1997 году. В ней подробно рассматривается понимание того, как фирмы адаптируются к изменяющимся условиям. Динамические возможности дают организации возможность интегрировать, создавать и перенастраивать внутренние и внешние ресурсы в изменяющейся среде для достижения текущих преимуществ и преимуществ по корректировке соответствия. Инновации лежат в основе этих возможностей, позволяя компаниям выявлять новые возможности, разрабатывать новые решения и корректировать стратегии в ответ на внешние изменения. Это показывает, что инновации – это не разовая деятельность, а скорее часть процесса обучения; таким образом, экспериментирование и пробование новых идей важны для долгосрочного стратегического успеха. Стратегия «Голубой океан» была предложена Кимом и Моборном в 2005 году и направлена на инновации для создания конкурентного рыночного пространства. Стратегия голубого океана показывает, что необходимо выйти из кривой конкуренции, предлагая инновационный продукт или услугу, которые ищут новый спрос, а не конкурируют с другими на уже конкурентном рынке. Система сочетается со стратегическими целями,

позволяя организациям стремиться к росту за счет дифференциации и ценностных инноваций, которые одновременно являются стремлением к дифференциации и снижению затрат. В этой теории основным аргументом является взаимозависимость инноваций в системе. Согласно этой теории, системные инновации необходимы для реализации стратегического развития, которое включает в себя не только изменение компонентов, но и взаимоотношения и взаимодействия между различными компонентами. Следовательно, например, при переходе к возобновляемым источникам энергии потребуются технологические инновации, инфраструктурные инновации, инновации в политике и изменения в поведении общества. Таким образом, эта целостная перспектива интегрирует инновации в общую стратегическую структуру. Стратегические инновации служат мостом для пересечения границы между стратегией и творчеством. Это помогает фирмам мыслить в терминах чего-то большего, чем постепенные улучшения. Рынки, бизнес-модели и даже более распространенные вопросы управляют традиционным мышлением и предположениями. Стратегические инновации не придают особого значения инновационным усилиям в соответствии с их согласием с миссией, видением и долгосрочными целями организации, чтобы инновации помогали в достижении стратегического успеха. Модель принятия технологий (ТАМ) Несмотря на то, что ТАМ ориентирована на внедрение технологий, она закладывает четкое понимание того, как инновации могут повлиять на стратегические результаты. Это свидетельствует о том, что воспринимаемая полезность и воспринимаемая простота использования являются детерминантами положительного принятия. Это играет важную роль в интеграции инновационных решений в стратегические инициативы, где перспективы успешной реализации часто зависят от принятия и принятия пользователями.

Цифровая трансформация в Казахстане. Казахстан рассматривает цифровую трансформацию в качестве краеугольного камня своей национальной стратегии развития. С помощью таких инициатив, как программа «Цифровой Казахстан», запущенная в 2017 году, страна стремится способствовать развитию конкурентоспособной цифровой экономики, улучшению государственных услуг и повышению качества жизни своих граждан. Эта программа направлена на широкое внедрение цифровых технологий в различных секторах, включая образование, здравоохранение, сельское хозяйство и финансы. Среди заметных проектов – развитие платформ электронного правительства, которые оптимизируют административные процессы и повышают прозрачность, а также внедрение технологий «умного города» в городских центрах, таких как Астана и Алматы.

Будучи страной, богатой природными ресурсами, Казахстан подчеркивает необходимость поиска устойчивых энергетических решений. Возобновляемые источники энергии поощряются политикой и стимулами со стороны правительства, нацеленными на то, чтобы к 2050 году 50% приходилось на альтернативные и возобновляемые источники энергии. В качестве примеров инноваций можно привести развитие проектов в области ветровой и солнечной энергетики, в том числе солнечной электростанции «Бурное», одного из крупнейших солнечных объектов в Центральной Азии. Она также поддерживает исследовательские проекты в области «зеленых» технологий, в том числе направленные на сокращение промышленных выбросов и обеспечение более эффективного управления водными ресурсами. Таким образом, «зеленые» инновации находятся в центре усилий Казахстана по содействию глобальной устойчивости и его стратегических приоритетов по диверсификации экономики, основанной на нефти и газе. Казахстан очень активно развивает социальные инновации, особенно в сфере образования и социального предпринимательства. Такие программы, как «Билим-Инновационные школы», интегрируют передовые методики преподавания и цифровые инструменты для подготовки учащихся к требованиям экономики, основанной на знаниях. Кроме того, безработица и развитие сельских территорий по-прежнему остаются актуальными вызовами, которые решают социальные предприятия при поддержке таких организаций, как Национальная палата предпринимателей «Атамекен». Эти инициативы демонстрируют инновации для достижения важных стратегических социальных целей, тем самым способствуя инклюзивному росту.

Методология. В данной главе представлена методология исследования, принятая для определения того, каким образом инновационное развитие выступает в качестве пути к стратегическому развитию. Это исследование отталкивается от качественного подхода и включает вторичные данные путем дальнейшего анализа соответствующих теорий, тематических исследований и тенденций. Он сочетает в себе примеры из теории и практики, относящиеся к предмету. В данном исследовании используется исследовательский дизайн для изучения взаимосвязи между инновационным и стратегическим развитием. Это идеально подходит для исследований, связанных со сложными и многогранными явлениями, такими как интеграция инноваций в стратегические структуры. Исследование структурировано таким образом, чтобы дать ответы на следующие ключевые вопросы: Какой вклад вносит инновационное развитие в достижение стратегических целей? Какие факторы влияют на успех инновационных стратегий? Чему Казахстан может научиться в процессе инновационного развития? Дизайн исследования будет основан на вторичных данных из некоторых крупных литературных источников, таких как академические журналы, отраслевые отчеты и правительственные публикации, а также тематических исследований. В частности, к таким источникам относятся: рецензируемые журналы и книги, посвященные инновациям и стратегическому развитию, теоретические модели, включающие теорию Шумпетера и конкурентное преимущество Портера. Информация об инициативах Казахстана, например, о программе «Цифровой Казахстан», наследии ЭКСПО-2017, а также о политике в области возобновляемых источников энергии. Анализ тенденций инноваций и их влияния на стратегию глобальными организациями, такими как Всемирный экономический форум, ОЭСР и McKinsey. Примеры реальных инновационных проектов и стратегий для Казахстана и других регионов. Данные обрабатывались по шаблонам, темам и выводам с использованием метода качественного контент-анализа, чтобы обобщить собранные данные. Изучение факторов, облегчающих интеграцию инноваций в стратегическое развитие. Теоретические подходы и способы их применения в реальных условиях. Влияние различных инновационных инициатив на стратегические цели: тематическое исследование в Казахстане - представление тематических результатов в области цифровой трансформации, зеленых инноваций и социальных инноваций. Поскольку данная исследовательская работа сосредоточена на примере Казахстана и исследует взаимосвязь между инновациями и реализацией стратегических целей, она вносит заметный вклад в инновации в реализации стратегических целей. Направления исследований включают цифровые технологии, возобновляемую энергетику и социальные инновации, а также обсуждается их соответствие стратегическим целям. Его основным ограничением являются вторичные данные, которые могут содержать не самую актуальную информацию или не давать столько подробностей по каким-то конкретным проектам. Исследование не включает в себя первичные данные, полученные в результате интервью и/или опросов заинтересованных сторон, которые могли бы иметь более глубокое представление о точке зрения заинтересованных сторон. Исследование носит этический характер, поскольку оно представляет данные очень точным образом, а источники цитируются надлежащим образом. Поскольку в исследовании рассматривается только общедоступная информация, конфиденциальность и информированное согласие не вызывают проблем.

Анализ и обсуждение. В следующей главе представлен анализ, основанный на полученных результатах, с акцентом на инновационное развитие во взаимосвязи со стратегическими целями. Он охватывает тематические области цифровой трансформации, зеленых инноваций и социальных инноваций, с особым акцентом на усилия и достижения, достигнутые в Казахстане. Это обсуждение дает всестороннее понимание того, как инновации выступают в качестве ворот к стратегическому развитию за счет интеграции теоретических и тематических исследований. Инновации являются одним из важнейших факторов конкурентоспособности как на организационном, так и на национальном уровне. Такие теории, как созидательное разрушение Шумпетера и конкурентное преимущество Портера, олицетворяют способы, с помощью которых инновации могут разрушить существующие системы, чтобы создать новые возможности для роста. Такие инициативы, как программа

«Цифровой Казахстан», показывают, как использование цифровых технологий повышает эффективность и конкурентоспособность ключевых секторов. Например, внедрение платформ электронного правительства позволило оптимизировать административные процессы, снизить затраты и повысить прозрачность. «Зеленые» инновации согласуются со стратегическими целями, решая экологические проблемы и способствуя экономическому росту. Акцент Казахстана на возобновляемые источники энергии, как это видно на примере таких проектов, как солнечная электростанция «Бурное», демонстрирует, как инновации могут способствовать долгосрочной устойчивости. В соответствии с принципами теории системных инноваций, государственная политика, направленная на инвестиции в «зеленые» технологии, поддерживает эти усилия. Социальные инновации играют центральную роль в реализации стратегических целей, связанных с инклюзивностью и социальной справедливостью. Таким образом, инвестиции, которые Казахстан вкладывает в образование и социальное предпринимательство, например, уделяя особое внимание инновационным школам Bilim, или оказывая поддержку стартапам через Astana Hub и предпринимая многочисленные усилия по расширению прав и возможностей населения, имеют стратегическую ценность. Эти шаги являются частью большого видения экономики, основанной на знаниях, и подготовки рабочей силы. Государственная поддержка: Сильная государственная поддержка является еще одним важным фактором, как в Цифровом Казахстане. Политика, финансирование и развитие инфраструктуры являются краеугольными камнями инноваций во всех секторах. Международное сотрудничество: Казахстан сотрудничает с международными организациями и инвесторами в достижении инновационных целей; Выставка «ЭКСПО-2017» стала одним из важных совместных проектов. Акцент на инфраструктуру: Постоянные инвестиции в цифровую инфраструктуру и объекты возобновляемой энергетики станут хорошей отправной точкой для устойчивых инноваций. Зависимость от природных ресурсов: Инновации предпринимаются все активнее, но зависимость страны от нефти и газа свидетельствует о проблемах в диверсификации экономики. Большая часть инноваций представлена и сосредоточена в таких городах, как Астана и Алматы, которые развиваются лучше по сравнению с сельской местностью. Современное развитие образования привело к формированию дополнительной рабочей силы, квалификация которой должна быть приведена в соответствие с требованиями инновационно-ориентированной экономики. Казахстан является хорошим примером того, насколько инновационная политика может соответствовать стратегическим целям развития. Такие программы, как «Цифровой Казахстан» и «Развитие возобновляемых источников энергии», простыми словами выражают связь инноваций с долгосрочным планированием. В частности, важно отметить, что такая интеграция цифровых, зеленых и социальных инноваций подчеркивает целостный подход к развитию. Фокусируясь на различных измерениях инноваций, Казахстан способен создавать синергию, поддерживающую общие стратегические цели. Тот факт, что она может адаптироваться к глобальным тенденциям, таким как цифровая трансформация и устойчивое развитие, означает, что динамические возможности сохраняют актуальность и конкурентоспособность. Эти результаты подтверждают существующие теории Шумпетера, Портера, но также представляют такие структуры, как Dynamic Capabilities Framework и Systems Innovation Theory. При этом пример из Казахстана смог определить, как эти теории могут быть реализованы на практике для достижения стратегических целей. Это также подчеркивает необходимость целевых инвестиций в инновации и инфраструктуру. Для бизнеса это подчеркивает важность согласования инновационных стратегий с долгосрочными целями. Прежде всего, уроки Казахстана могут стать полезными для аналогичных начинаний в других странах с развивающейся экономикой, стремящихся использовать инновации для стратегического развития.

Заключение. Исследование показывает, что инновационное развитие может быть использовано в качестве пути к реализации стратегических целей благодаря его потенциалу для трансформации. Основные выводы включают: Инновации внедряют новые технологии, практики и решения, повышающие конкурентоспособность, устойчивость и инклюзивность.

Различные теоретические модели, такие как творческое разрушение Шумпетера и конкурентное преимущество Портера, указывают на то, что инновации открывают новые возможности и укрепляют устойчивость организаций и стран. Примерами инноваций в Казахстане являются программа «Цифровой Казахстан», проекты по возобновляемым источникам энергии, социальное предпринимательство. В связи с этим существует потребность в государственной поддержке инновационных инициатив, международного сотрудничества и инвестиций в инфраструктуру. Несмотря на значительный прогресс в некоторых из этих областей политики, экономическая зависимость от природных ресурсов остается проблемой в сочетании с региональными различиями и разрывом в трудовых навыках. Все это является ограничивающими факторами в поддержании и расширении инновационных стратегий Казахстана. Необходимо разработать всеобъемлющую политику с целью поощрения инноваций во всех сферах, в том числе в технологиях, энергетике, образовании. Повышение региональной справедливости: Инновационные инициативы должны быть распространены на сельские районы за счет инфраструктуры и доступности ресурсов, чтобы гарантировать, что выгоды от стратегического развития достаются всем регионам. Переориентировать образовательные программы в соответствии с требованиями экономики, ориентированной на инновации, уделяя особое внимание императивам STEM и цифровой грамотности. Встраивайте инновации в корпоративные стратегии: Компании должны смотреть в будущее, интегрируя инновации в основные стратегии, которые сделают их конкурентоспособными на динамичных рынках. Сотрудничество: Сотрудничайте с академическими учреждениями, государственными органами и другими компаниями для продвижения инноваций путем обмена ресурсами. Внедрение «зеленых» практик: Предприятия должны уделять особое внимание «зеленым» инновациям, поскольку это приводит бизнес-операции в соответствие с тенденциями устойчивого развития во всем мире и ожиданиями потребителей. Обмен знаниями: Передовой опыт, технологии и опыт должны постоянно пересекать границы между Казахстаном и другими странами для ускорения инноваций. Это требует финансирования и инвестиций в масштабирование инновационных проектов и стартапов в Казахстане с финансовой и технической поддержкой. Несмотря на то, что в исследовании инновационное развитие рассматривалось в контексте достижения стратегических целей, будущие исследования могут быть посвящены следующим аспектам: Сбор первичных данных: интервью или опросы с казахстанскими политиками и лидерами отрасли и новаторами, чтобы узнать больше об их проблемах и возможностях. Инновации в конкретных секторах: Инновационные тенденции в конкретных секторах, таких как сельское хозяйство, здравоохранение или производство, могут быть проанализированы более подробно с конкретными рекомендациями. Сравнительные исследования: Сравнительное исследование инновационной стратегии в Казахстане в сравнении с другими странами с целью получения передового опыта и извлеченных уроков. Влияние глобальных трендов: оценка влияния таких глобальных вызовов, как изменение климата, цифровая трансформация и геополитические сдвиги, на будущий инновационный ландшафт Казахстана. Таким образом, инновационное развитие является ключевым путем для достижения всех стратегических целей в условиях все более сложного и взаимозависимого мира. Примеры Казахстана отражают большой потенциал использования инноваций для повышения конкурентоспособности, устойчивости и инклюзивности. Однако то, насколько дальнейшим будет продолжаться этот прогресс, зависит от решения стоящих перед ним задач и укрепления культуры инноваций. Приняв меры на основе рекомендаций, изложенных в настоящем докладе, Казахстан и другие страны могут в полной мере раскрыть потенциал инноваций для создания процветающего и устойчивого будущего.

References

1. Schumpeter, J. A. (1942). Капитализм, социализм и демократия. Харпер и Роу.
2. Портер, М. Е. (1985). Конкурентное преимущество: создание и поддержание превосходной производительности. Свободная пресса.

3. Ким, В. К., и Моборн, Р. (2005). Стратегия голубого океана: как создать неоспоримое рыночное пространство и сделать конкуренцию неактуальной. Гарвард Бизнес Пресс.
4. Кристенсен, К. М. (1997). Дилемма инноватора: когда новые технологии приводят к банкротству крупных фирм. Harvard Business Review Press.
5. Всемирный экономический форум. (2020). Доклад о глобальной конкурентоспособности 2020. Всемирный экономический форум.
6. McKinsey & Company. (2019). Новая экономика: глобальная стратегия инноваций. McKinsey & Company.
7. Министерство цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности Республики Казахстан. (2018). Стратегия «Цифровой Казахстан-2020».
8. Международное энергетическое агентство (МЭА). (2021). Обновление рынка возобновляемых источников энергии.
9. Национальная палата предпринимателей Казахстана «Атамекен». (2020). Поддержка инноваций в Казахстане. Получено из <https://atameken.kz>
10. ОЭСР. (2020). Инновации и технологии в странах с развивающейся экономикой. Получено из <https://oecd.org>

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ В ЛОГИСТИКЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Череева Б.Т.

PhD,

Esil University, Астана, Казахстан

Реализация логистических проектов в организации требует эффективной организации системы управления и соответствующей корпоративной культуры, когда управление проектами становится инструментом формирования и поддержания конкурентного преимущества на основе логистики как экономичного, ресурсосберегающего подхода к управлению предприятием. При этом системная деятельность, направленная на поддержание конкурентного преимущества, предполагает формирование системы управления проектами, включающей в процессы управления проектами все структурные подразделения и ресурсы предприятия.

Понятие «проект» определяется как неповторяющееся комплексное мероприятие, ограниченное определенным временным интервалом, выполняемое относительно независимо от повторяющейся деятельности предприятия. Основными признаками проекта являются [1]:

- целенаправленность - ориентация на достижение конкретных целей, определенных результатов;

- уникальность - проект является ответом на единичный запрос, разовой деятельностью; он может предполагать однократность (неповторяемость) не только по характеристикам самого проекта, но и по условиям, в которых реализуется проект, а также уникальность для субъекта, реализующего проект или являющегося потребителем (заказчиком) проекта (или его результата);

- комплексность - согласованное выполнение многочисленных, взаимосвязанных, сложных действий, в управлении и реализации которых участвуют специалисты различного профиля и многих подразделений предприятия (или нескольких предприятий);

- детерминизм - наличие ограничений по проекту; чаще всего отмечается детерминированность проекта, но по времени - ограниченность во времени, а также по месту и условиям;

- автономность - независимость от других мероприятий, реализуемых на предприятии: проект - это мероприятие, которое, учитывая их объем и сложность, обычно невозможно реализовать силами существующих структур предприятия. Автономия позволяет сохранить

устойчивость проекта в процессе реализации, что способствует, в свою очередь, повышению его надежности; дает возможность оперативного самостоятельного принятия решений, что способствует повышению эффективности управления; открывает простор для деятельности по отношению к внешней среде проекта, что существенно повышает выживаемость экономической системы.

Американский институт управления проектами (PMI) характеризует управление проектами как отрасль менеджмента, направленную на применение имеющихся знаний, навыков и умений для удовлетворения потребностей и ожиданий заказчиков проектов. Отечественные специалисты вносят конкретику, определяя управление проектами как «методологию организации, планирования, управления, координации трудовых, финансовых и материально-технических ресурсов на протяжении всего цикла проекта, направленную на эффективное достижение его целей путем использования современных методов, приемов и технологий управления для достижения определенных в проекте результатов по составу и объему работ, стоимости, времени, качеству и удовлетворенности участников проекта». В этом определении заложен так называемый процессный подход к управлению: управление проектом описывается через процессы, из которых оно состоит, и их взаимосвязи; при этом процессы соотносятся с общими функциями управления. Однако у процессного подхода есть и другой аспект, который предполагает управление технологическими, коммерческими и другими процессами, обеспечивающими достижение целей проекта в последовательности этапов проектных работ - этот аспект становится наиболее актуальным для применения логистики [2].

Вышесказанное требует различать управление проектами в логистике и управление проектной логистикой, в соответствии с тем, как различаются логистические проекты и проекты с логистической поддержкой. В качестве логистического инвестиционного проекта рассматривается, например, проект строительства склада, терминала и других объектов логистической инфраструктуры; проект с логистической поддержкой - это проект строительства жилого дома.

Возможность использования логистики в управлении проектами обусловлена наличием множества потоковых процессов, которыми необходимо управлять. Это, в свою очередь, связано с тем, что реализация проекта обеспечивается различными видами обеспечения, в том числе:

- материально-техническое - закупка и доставка материалов, приобретение машин и оборудования и т.д.;
- финансовое - поиск источников и привлечение инвестиций;
- кадровое - подбор «команды», прием и расстановка кадров, увольнение;
- информационная - накопление, систематизация и обновление информации об этапах работы и видах сопровождения проектов;
- юридический - правовое сопровождение проекта;
- математическое и программное обеспечение - экономико-математические модели, программы и базы данных.

По сути, логистический подход к управлению проектами полностью соответствует системному подходу к управлению проектами в области безопасности. Однако реализация логистической концепции в управлении проектами представляется гораздо шире, чем просто управление ресурсами проекта, - это стратегическая концепция управления проектами, основанная на системном подходе. Проектная логистика, стремясь повысить эффективность управления проектами, становится его неотъемлемой частью и занимается непосредственно управлением ресурсными потоками.

Важнейшими задачами логистики в управлении проектами являются:

- создание интегрированной системы управления материальными потоками на основе информационных потоков;
- разработка методов управления движением ресурсов и контроля материальных потоков;

- определение стратегии и технологии физического выделения ресурсов для работы проекта;
- прогнозирование объемов поставок, транспортировки и складирования;
- оптимизация технических и технологических структур транспортно-складских комплексов и др.

При этом логистика в управлении проектами не ограничивается в функциональном плане только сферой обеспечения, а в ресурсном - только материальными потоками и охватывает весь ресурсно-функциональный спектр потоковых процессов, возникающих в ходе реализации проекта. Управление этими процессами на основе логистики находит свое выражение в понятии «управление логистикой проекта», которое определяется специалистами как системно организованный процесс управления инвестиционными и инициируемыми ими материальными, финансовыми, информационными, сервисными потоками проекта, реализуемого в последовательности этапов жизненного цикла в соответствии с правилами логистики посредством построения логистических цепей. В качестве комментария следует подчеркнуть, что наряду с традиционными видами потоков, рассматриваемых логистикой, проектное логистическое управление, учитывая инвестиционную природу логистических проектов, предполагает также выделение в качестве объекта управления инвестиционного потока, который может существовать в различных формах (денежной, товарной, интеллектуальной).

Логистический проект - это комплексное мероприятие, направленное на создание/преобразование логистической системы или ее элементов, а также решение логистических задач в соответствии с целями проекта. Управление проектами в логистике, в свою очередь, представляет собой применение концепции и методов управления проектами в процессе создания/преобразования логистических систем, а также решения задач функционирования логистических систем.

Направления реализации проектного управления в логистике предприятия определяются структурой логистической системы предприятия, которая определяет структуру проектной деятельности предприятия, которая представлена в таблице 1 [3].

Таблица 1 - Структура логистического проекта

Уровень проекта	Характер проекта	
	Организационные и управленческие	технология
Концепция	Концепция логистики	
Система	Микрологистическая система	Логистическая инфраструктура
Предоставление	Корпоративная информационная система	Информационные технологии

Концепция логистики определяет основополагающий принцип достижения экономической эффективности на основе логистического подхода. Концепция, в свою очередь, предполагает соответствующую системную реализацию в виде конкретной микрологистической системы и производственного потенциала (инфраструктурная составляющая). К обеспечивающим подсистемам относятся корпоративная информационная система определенного класса и соответствующее ей специфическое программное обеспечение, а также информационные технологии и технические средства, соответствующие корпоративной информационной системе и позволяющие реализовать ее возможности. Логистический проект может быть направлен на внедрение/преобразование как отдельных компонентов логистической системы, так и всей системы в целом и основываться на предиктивном или адаптивном подходе.

Таким образом, можно сделать вывод, что формирование системы управления проектами в логистике предприятия определяется структурой его логистической системы и базируется на концептуальной основе (логистической концепции). Последняя определяет требования к типовым компонентам системы управления проектами предприятия: корпоративным стандартам управления проектами, информационной системе управления проектами, программам подготовки и укомплектования персонала для управления проектами, а также проектному офису. Процесс внедрения включает прохождение рассмотренных выше этапов от разрозненных действий по управлению проектами до формирования системы, обеспечивающей сохранение конкурентных преимуществ предприятия в долгосрочной перспективе на основе применения проектного управления для совершенствования логистики предприятия.

Список литературы:

- 1 Wolfson B. Flexible management projects and products. SPB. Peter, 2016. - 144 pp.
- 2 Нугайбеков Р.А., Максин Д.Г., Лящук А.В. Управление проектами корпоративных систем: от методологий к практикам. – М.: ALP Publishing, 2015. – 236 с.
- 3 Логистика и управление раздельным стандом / ред. В.В. Щербакова. – М.: Юрайт, 2019. – 582с.

НОВЕЙШИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И ЧАСТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Ярёменко Максим Николаевич

miariomienko4@gmail.com

Магистрант 2 курса ОП «Менеджмент»

Аннотация: Статья о новейших управленческих подходах для государственных и частных организаций предлагает обзор современных тенденций в области управления, которые помогут повысить эффективность работы организации. В статье рассматриваются такие концепции, как стратегическое управление, гибкая методология управления проектами (Agile), аутсорсинг, диджитализация бизнес-процессов, управление знаниями, Lean Management, Design Thinking, и другие инновационные методы управления, которые стали особенно актуальными в условиях быстро меняющегося бизнес-окружения. Автор анализирует преимущества и недостатки каждого подхода, а также предлагают рекомендации по их внедрению. Статья предназначена для менеджеров и руководителей организаций, которые стремятся быть успешными и конкурентоспособными на рынке.

Ключевые слова: управление, управление проектами, государственное управление, эффективность, инновации.

Введение. В современном мире, когда технологии и требования рынка постоянно меняются, управленческие подходы становятся все более важными для государственных и частных организаций. Новейшие тенденции в управлении помогают им эффективно реагировать на изменения внешней среды, улучшать производительность и достигать поставленных целей. Среди ключевых управленческих подходов, которые набирают популярность, можно выделить стратегическое управление, гибкая методология управления проектами (Agile), аутсорсинг, диджитализация бизнес-процессов, управление знаниями, Lean Management, Design Thinking, и другие. Комбинируя различные подходы, организации могут создать уникальные стратегии управления, отвечающие их специфике и потребностям. В данной статье мы рассмотрим новейшие управленческие подходы, которые используются как в государственных, так и частных организациях, и рассмотрим примеры их успешной

реализации. Мы также обсудим преимущества и недостатки каждого подхода, а также рекомендации по их внедрению для повышения эффективности управления в организации.

Стратегическое управление – это процесс планирования, координации и контроля деятельности организации с целью достижения ее стратегических целей и задач. Важными преимуществами стратегического управления являются:

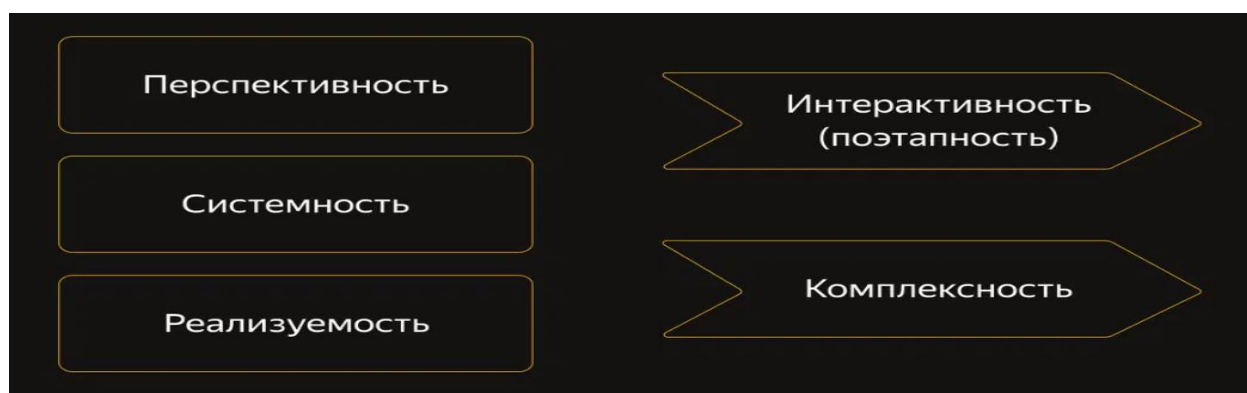


Рис. 1 – Основные пять принципов стратегического менеджмента

- **Определение курса развития.** Стратегическое управление позволяет определить цели и направления развития организации на долгосрочную перспективу.
 - **Повышение эффективности.** Стратегическое управление помогает оптимизировать использование ресурсов, улучшить процессы и повысить конкурентоспособность организации.
 - **Принятие обоснованных решений.** Благодаря стратегическому управлению руководство организации имеет возможность принимать обоснованные и обдуманные решения на основе анализа внутренней и внешней среды.
- Однако у стратегического управления есть и недостатки, среди которых:

- **Сложность реализации.** Стратегическое управление требует значительных временных и финансовых ресурсов, а также высокой квалификации и аналитических навыков сотрудников.
- **Риск неудачи.** Не всегда стратегия, разработанная организацией, оказывается успешной из-за изменений во внешней среде или ошибок в планировании.

Чтобы успешно внедрить стратегическое управление в организации, рекомендуется:

1. Проанализировать внутреннюю и внешнюю среду организации, чтобы учесть все факторы, влияющие на ее деятельность.
2. Определить ясные и конкретные стратегические цели и показатели эффективности, которые позволят оценить достижение поставленных задач.
3. Разработать стратегический план действий, определить механизмы контроля и оценки результатов реализации стратегии.
4. Вовлечь в процесс стратегического управления всех сотрудников организации, чтобы обеспечить их поддержку и вовлеченность в достижение общих целей.

С учетом этих рекомендаций и анализа преимуществ и недостатков стратегического управления, организация сможет эффективно управлять своим развитием и достигать желаемых результатов.

Гибкая методология управления проектами (Agile) является все более популярным подходом к управлению проектами, который позволяет быстро реагировать на изменения в требованиях и условиях проекта, давая команде большую свободу в принятии решений и адаптации к новым обстоятельствам. Однако, как и любой другой методологии, у Agile есть свои преимущества, недостатки и советы по внедрению.

Преимущества гибкой методологии управления проектами:

- Гибкость и открытость к любым изменениям. Можно быстро внести новые требования заказчика, оперативно ответить на действия конкурентов, работать в условиях неопределенности.
- Сниженные риски провала. Тестирование, анализ результатов и общение с заказчиками есть в конце каждого цикла, так что можно быстро понять, что что-то идёт не так, и исправить это. Ситуации, что в конце получился никому не нужный продукт, точно не возникнет.
- Устойчивость к срыву сроков. Их можно гибко адаптировать в зависимости от того, растянулась ли разработка какой-то фичи. В том числе можно отказаться от каких-то функций прямо в процессе работы, чтобы в срок выпустить готовый продукт.
- Большая вовлечённость команды. Отсутствие микроменеджмента, тесная работа с руководством и самоуправление помогают разработчикам работать эффективнее и видеть своё влияние на проект.
- Высокая скорость реакции на проблемы. Если появится баг — его можно быстро устранить в новом цикле. Не нужно полностью перекраивать проект, сдвигать сроки или откладывать исправление ошибки на потом.
- Минимум рутины. Разработчики тратят меньше времени на документацию и отчёты — то, что они обычно не любят больше всего.

Недостатки гибкой методологии управления проектами:

- У проекта нет чёткого плана и структуры. В конце может получиться совсем не то, что в начале. Это минус скорее для заказчиков, которым важна определённая и чёткое следование определённым требованиям. Например, для государственных компаний.
- Потребность в тесном общении. Заказчику нужно постоянно общаться с командой, обновлять требования, смотреть промежуточные результаты.
- Завязанность на команду. В процессе работы сложно бывает сменить разработчика или руководителя, так как его придется погружать в подробности всех прошлых циклов и в уже отработанные процессы.
- Слишком большой фокус на мелочах. Иногда за обновлением, дополнением и исправлением функций можно потерять глобальную цель проекта, удариться в доработку мелочей и забыть о главном.
- Сложности с внедрением. Если в компании работали по другой методологии, построить Agile может быть сложно. Потребуется отдельный сотрудник либо менеджер проекта, который хорошо разбирается в гибких методологиях. И переход может занять много времени. [1]

Рекомендации по внедрению гибкой методологии управления проектами:

1. Обеспечьте обучение команды. Проведите обучение сотрудников по принципам Agile и предоставьте им необходимые инструменты и знания для успешной реализации методологии.
2. Начните с малого. Начните с внедрения Agile на небольшом проекте, чтобы опробовать методологию и выяснить, как она работает для вашей команды и организации.
3. Поддерживайте команду. Обеспечьте команду всей необходимой поддержкой и помощью в процессе внедрения Agile, чтобы обеспечить успешную реализацию методологии.
4. Оценивайте результаты. Проводите регулярные оценки и анализ результатов внедрения Agile, чтобы определить его эффективность и внести необходимые коррективы в работу команды.

Аутсорсинг — это передача выполнения определенных функций или процессов внешнему поставщику услуг. Этот метод работы имеет свои преимущества и недостатки, и требует тщательного планирования и контроля.

В аутсорсинге выделяют несколько направлений, которые соответствуют функциям подразделений компании: IT-аутсорсинг, аутсорсинг бухгалтерского учёта, аутсорсинг

кадрового делопроизводства, аутсорсинг административных функций, аутсорсинг производственных процессов, складской аутсорсинг.

Преимущества аутсорсинга:

- Ответственность за процессы лежит на аутсорсинговой компании — заказчик получит результат работы, даже если часть сотрудников провайдера уйдёт на больничный или в отпуск.
- Растёт качество непрофильных процессов заказчика — у провайдера больше опыта и лучшие ресурсы: специалисты, софт, оборудование.
- Заказчик фокусируется на ключевых задачах, не отвлекается на второстепенные.

Недостатки аутсорсинга:

- Большой риск столкнуться с недобросовестным провайдером. Такие компании могут задерживать зарплаты своим сотрудникам — это сказывается на качестве работы. Проблема особенно актуальна, когда у аутсорсера нет конкурентов.
- Конфиденциальность заказчика под угрозой. Заказчик передаёт часть своих бизнес-процессов сторонней компании. Поэтому он всегда рискует, что конфиденциальную информацию разгласят. [5]

Рекомендации по внедрению аутсорсинга:

1. Тщательный выбор поставщика услуг: перед принятием решения о сотрудничестве, необходимо провести анализ рынка и выбрать проверенного и надежного партнера.
2. Четкое определение задач и ожиданий: необходимо четко сформулировать задачи, цели и ожидания от аутсорсинга, чтобы избежать недопониманий.
3. Установление контроля и управления: для успешной реализации проекта необходимо установить систему контроля и управления работой поставщика услуг.
4. Обучение персонала: необходимо подготовить сотрудников к новым процессам и методам работы, связанным с аутсорсингом.

Следуя этим рекомендациям и учитывая преимущества и недостатки аутсорсинга, компании могут успешно внедрить этот метод работы и получить выгоду от сотрудничества с внешними поставщиками услуг.

Диджитализация бизнес-процессов – это процесс внедрения цифровых технологий и инструментов для оптимизации и автоматизации бизнес-процессов компании. Это позволяет улучшить эффективность работы организации, ускорить выполнение задач, сократить издержки и повысить конкурентоспособность.

Преимущества диджитализации бизнес-процессов:

- Увеличение производительности и эффективности работы сотрудников за счет автоматизации рутинных задач.
- Сокращение времени на выполнение задач и ускорение процессов.
- Возможность быстрого доступа к информации и улучшение принятия решений на основе данных.
- Снижение издержек и оптимизация бизнес-процессов.
- Улучшение качества предоставляемых услуг и продукции благодаря цифровым инструментам.
- Усиление конкурентного преимущества компании на рынке.

Недостатки диджитализации бизнес-процессов:

- Необходимость больших затрат на внедрение и поддержание цифровых технологий.
- Риск утечки и утери данных, необходимость обеспечения безопасности информации.
- Сложность адаптации сотрудников к новым цифровым инструментам и технологиям.
- Возможность сбоев и проблем с работой систем при неправильном внедрении.
- Необходимость постоянного обновления и развития цифровых систем.

Рекомендации по внедрению диджитализации бизнес-процессов:

1. Оцените текущие бизнес-процессы и выявите области, где можно внедрить цифровые технологии.

2. Разработайте стратегию цифровизации, определите цели и задачи, которые вы хотите достичь.
3. Инвестируйте в обучение сотрудников и поддержку при внедрении новых технологий.
4. Обеспечьте надежную защиту данных и информации компании.
5. Оценивайте эффективность и результаты внедрения цифровых технологий и вносите коррективы при необходимости.
6. Постоянно следите за новыми технологиями и возможностями их применения для улучшения бизнес-процессов.

Управление знаниями (Knowledge management) представляет собой искусственно созданную систему процессов для аккумулирования и дальнейшей передачи информации и навыков внутри компании.

Распространение знаний происходит следующими способами: поиск информации, ее публикация, передача данных, ответы на вопросы. Реализация каждого из способов осуществляется с использованием вспомогательных инструментов: [4]

Таблица 1 - Инструменты и технологии корпоративной системы управления знаниями

Способы	Инструменты
Поиск	Библиотеки, поисковые системы, учебно-методические центры
Публикация	Сайты в интернете, корпоративный портал, блог, гайд, справочники, обучающие платформы
Передача	Лекции, вебинары, конференции, видеоматериалы, рассказывание историй (storytelling), подкасты
Вопросы	Интервью, коучинг, семинар, форум

Преимущества управления знаниями:

- Увеличение производительности и эффективности работы сотрудников.
- Сокращение времени на поиск информации и принятие решений.
- Снижение вероятности ошибок и повторения работ.
- Повышение инновационности и конкурентоспособности организации.

Улучшение коммуникации и сотрудничества среди сотрудников.

Однако, есть и недостатки внедрения управления знаниями:

- Необходимость вложения времени и ресурсов для организации и поддержания системы.
- Недостаточная мотивация сотрудников к активному участию в процессе управления знаниями.
- Риск утечки информации и уязвимость системы к кибератакам.

Сложности в измерении и оценке эффективности управления знаниями.

Для успешного внедрения управления знаниями рекомендуется:

1. Создать структурную модель управления знаниями, определить цели и стратегию внедрения.
2. Обеспечить поддержку руководства и создать команду для внедрения и поддержания системы.
3. Обучить сотрудников работе с системой управления знаниями и мотивировать их к участию.
4. Регулярно обновлять и совершенствовать систему и процессы управления знаниями.
5. Проводить анализ эффективности управления знаниями и вносить коррективы при необходимости.

В целом, управление знаниями может стать сильным инструментом для повышения эффективности и конкурентоспособности организации, если будет внедрено и поддержано правильно.

Lean production или концепция бережливого производства — это метод управления, с помощью которого можно улучшить работу компании, увеличить прибыль и сократить издержки. В исследовании аналитики приводят причины, по которым компании внедряют Lean:

- 58% респондентов используют методологию, чтобы увеличить свою конкурентоспособность;
- 18% применяют ее для увеличения прибыли и снижения затрат;
- 12% — чтобы модернизировать производство;
- 12% — из-за тяжелой экономической ситуации на предприятии.

Обычное производство, на котором не используют метод Lean. Утром работники завода в течение часа распределяют задачи, устанавливают, кто с каким оборудованием работает. Каждый день 30–50 минут у них уходит на то, чтобы найти нужные детали на складе. Из-за этого производительность падает, один работник за смену выпускает 10 единиц товара. Сотрудникам приходится надолго покидать рабочее место, чтобы найти детали, из-за этого у них нет возможности следить за оборудованием, в результате увеличивается количество дефектов.

Производство, на котором используют метод Lean. Каждый вечер ответственный сотрудник составляет задачи на следующий день, распределяет оборудование между работниками. Утром они получают готовое задание, сразу приступают к работе. На заводе внедрили систему хранения деталей и автоматизацию их поиска. Теперь сотрудники тратят 5 минут, чтобы найти нужную деталь. Один работник за смену выпускает 12 единиц товара. Скорость выпуска продукции увеличилась на 20%, уровень брака снизился на 17%. [2]

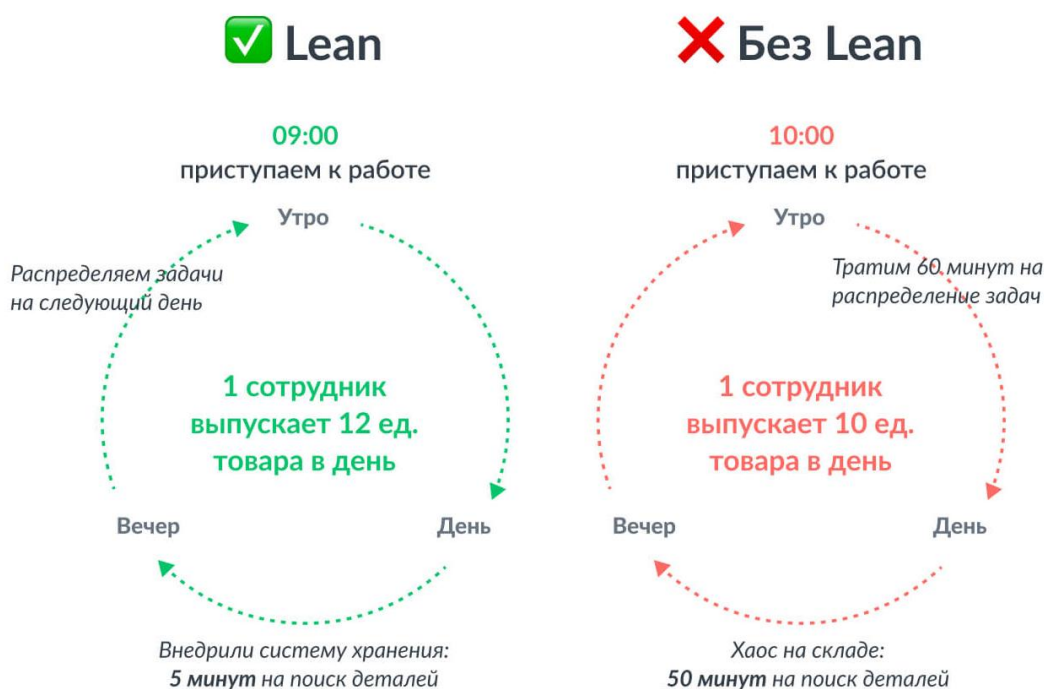


Рис. 2 – Отличие организации с Lean и без Lean Management

Преимущества Lean Management:

- Увеличение эффективности производственных процессов за счет оптимизации рабочих операций и минимизации потерь.
- Сокращение времени и затрат на производство продукции или оказание услуг.
- Улучшение качества продукции или услуг за счет постоянного контроля и устранения возможных дефектов.
- Повышение уровня удовлетворенности клиентов за счет сокращения времени выполнения заказов и повышения качества обслуживания.
- Сокращение издержек на складирование и хранение запасов благодаря точному планированию и управлению запасами.

Недостатки Lean Management:

- Необходимость значительных изменений в организационной структуре и производственных процессах, что может вызвать сопротивление со стороны сотрудников.
- Ограниченная гибкость системы, что может затруднить быструю адаптацию к изменяющимся рыночным условиям.
- Не всегда подходит для всех типов бизнеса, особенно для компаний с большим разнообразием продукции и услуг.
- Требуется постоянное обучение сотрудников и внедрение новых методов работы, что может потребовать дополнительных затрат и усилий.

Рекомендации по внедрению Lean Management:

1. Оцените готовность организации к изменениям и проведите анализ текущих производственных процессов.
2. Проведите обучение сотрудников и вовлеките их в процесс внедрения Lean Management.
3. Начните с маленьких изменений и постепенно масштабируйте Lean-подход на всю организацию.
4. Установите ключевые показатели эффективности и постоянно контролируйте их для оценки результатов внедрения Lean Management.
5. Не забывайте о поощрении и мотивации сотрудников за участие в процессе улучшения производственных процессов.

Дизайн-мышление (Design Thinking) — это метод и процесс решения конкретных задач, который помогает понять пользователя, осмыслить его проблему и найти альтернативные решения. Правильный перевод слова «дизайн» в термине — это проектирование, конструирование и создание чего-то нового.

Процесс дизайн-мышления проходит шесть этапов, которые можно поделить на две фазы:

- дивергентную (когда собирают информацию и открывают разные варианты решений);
- конвергентную (когда анализируют всё множество идей и определяют решение). [3]

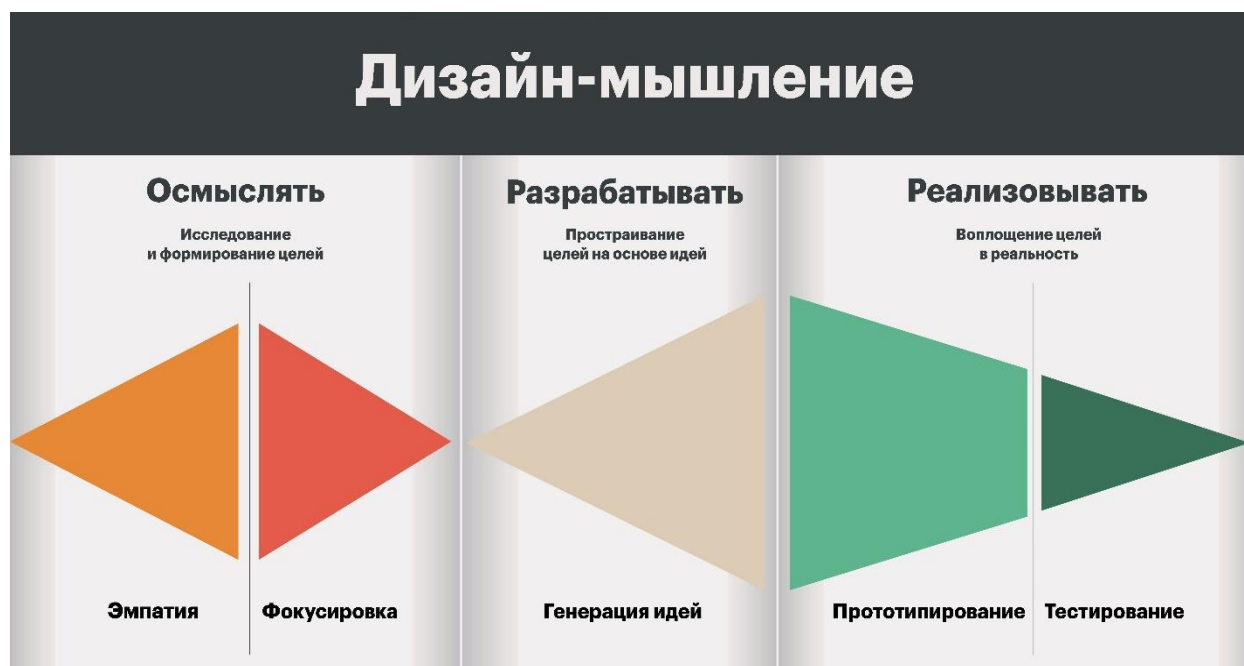


Рис. 3 – Этапы дизайн-мышления

Преимущества Design Thinking:

- Центрирование на пользователя. Design Thinking помогает создавать продукты и услуги, которые действительно отвечают на потребности пользователей.
- Инновационность. Методология Design Thinking способствует поиску новых идей и решений, что помогает организациям быть конкурентоспособными на рынке.
- Прототипирование. Дизайн-мышление позволяет быстро создавать прототипы продуктов и тестировать их на пользователях, что снижает риски неудачного запуска продукта на рынок.
- Креативность и коллаборация. Design Thinking способствует совместной работе команды и развитию креативных навыков у участников процесса.

Недостатки Design Thinking:

- Процесс может занять много времени. Итеративный процесс Design Thinking может потребовать значительных временных затрат на исследования, прототипирование и тестирование.
- Не всегда подходит для всех типов задач. Методология может быть менее эффективной в решении технических проблем или задач, требующих строгого формализованного подхода.
- Не всегда можно сразу увидеть результаты. Некоторые проекты, основанные на Design Thinking, могут требовать времени для получения ощутимых результатов.

Рекомендации по внедрению Design Thinking:

1. Обучите сотрудников. Проведите тренинги по методологии Design Thinking для сотрудников, чтобы они понимали основные принципы и инструменты работы.
2. Создайте среду для креативности. Обеспечьте командам удобные условия для совместной работы над проектами, где они могли бы свободно выражать свои идеи и экспериментировать.
3. Используйте Design Thinking в реальных проектах. Позвольте сотрудникам применять методологию на практике, решая реальные задачи компании, чтобы они могли увидеть преимущества и результаты работы в действии.

Заключение. В заключение можно констатировать, что современный управленческий ландшафт характеризуется быстрыми изменениями и возрастающей сложностью, требующими от организаций гибкости и адаптивности. Статья продемонстрировала, что новейшие подходы, такие как стратегическое управление, гибкая методология управления проектами (Agile), аутсорсинг, диджитализация бизнес-процессов, управление знаниями, Lean Management, Design Thinking предлагают эффективные инструменты для решения вызовов как в государственном, так и в частном секторах. Их применение позволяет оптимизировать процессы, улучшить качество услуг и продуктов, повысить продуктивность сотрудников и укрепить внутреннюю кооперацию. Однако, успешная имплементация новых подходов требует более глубокого понимания их специфики и учета контекстуальных особенностей организации. Ключевыми факторами успеха являются не только выбор соответствующей методологии, но и готовность руководства к изменениям, инвестиции в обучение персонала, построение культуры непрерывного улучшения и способность к адаптации к динамично меняющейся среде. Особое внимание следует уделить синтезу различных подходов, позволяющему создать индивидуальную модель управления, максимально эффективную для конкретной организации. В дальнейшем исследовании необходимо уделить внимание проблемам внедрения инноваций в государственном секторе, где часто возникают ограничения, связанные с бюрократическими процедурами и регламентами. Дальнейшие работы должны быть направлены на разработку практических рекомендаций и инструментов,

способствующих эффективному и устойчивому внедрению новейших управленческих подходов в различных организационных контекстах.

Список использованных источников

1. Agile: что это такое и где используется, принципы методологии [Электронный ресурс] / Блог Я Практикума. 22 апреля 2022 года. – URL: <https://practicum.yandex.ru/blog/metodology-agile/> (дата обращения 16.11.2024). – Режим доступа: открытый.
2. Методология Lean: что это, кому и как использовать [Электронный ресурс] / Compass x Журнал. 18 августа 2024 года. – URL: <https://getcompass.ru/blog/posts/metodologiya-lean?ysclid=m3k717r460168644680> (дата обращения 16.11.2024). – Режим доступа: открытый.
3. Что такое дизайн-мышление и когда оно нужно [Электронный ресурс]. / Skillbox Media. 5 мая 2022 года. – URL: https://skillbox.ru/media/design/chto_takoe_dizayn_myshlenie/?ysclid=m3k7lpcz14937179264 (дата обращения 16.11.2024). – Режим доступа: открытый.
4. Управление знаниями: преимущества, инструменты и разработка программ [Электронный ресурс] / GeekBrains. 16 ноября 2022 года. – URL: <https://gb.ru/blog/upravlenie-znaniyami/?ysclid=m3k82t8jlt31150> (дата обращения 16.11.2024). – Режим доступа: открытый.
5. Аутсорсинг: что это такое, зачем он нужен, каким компаниям подходит и как его организовать [Электронный ресурс]. / SkillboxMedia. 8 сентября 2022 года. – URL: <https://skillbox.ru/media/management/outsorsing-chto-eto-takoe-zachem-on-nuzhen-kakim-kompaniyam-podkhodit-i-kak-ego-organizovat/?ysclid=m3k8i3gbcz148491023> (дата обращения 16.11.2024). – Режим доступа: открытый.

ГИБКАЯ МЕТОДОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ (AGILE)

Ярёменко Максим Николаевич

miariomienko4@gmail.com

Магистрант 2 курса ОП «Менеджмент»

Аннотация: Статья посвящена гибкой методологии управления проектами Agile, её принципам и практическому применению в современных условиях. В условиях быстро меняющейся среды традиционные подходы часто оказываются неэффективными. Agile предлагает альтернативу, основанную на итеративном развитии, тесном сотрудничестве команды и постоянной обратной связи. В статье рассматриваются ключевые принципы Agile, такие как гибкость, адаптивность и ценностно-ориентированный подход. Подробно анализируются популярные фреймворки Agile, включая Scrum и Kanban, с акцентом на их преимущества и недостатки. Особое внимание уделяется практическим аспектам внедрения Agile, управлению изменениями в организациях и преодолению возникающих трудностей. Статья будет полезна руководителям проектов, менеджерам и всем, кто заинтересован в повышении эффективности управления проектами и достижении лучших результатов в динамичной бизнес-среде.

Ключевые слова: управление проектами, гибкая методология, гибкость, адаптивность, повышение эффективности.

Введение. В современном быстро меняющемся мире, где инновации и адаптация к новым условиям являются ключевыми факторами успеха, гибкие методологии управления проектами, и в частности Agile, обретают всё большую популярность. Классические, итерационные подходы к управлению проектами, часто не способны справиться с динамикой

современного рынка и непредвиденными изменениями. Это приводит к задержкам, перерасходу бюджета и снижению удовлетворённости заинтересованных сторон. Гибкая методология Agile, основанная на принципах итеративности, адаптивности и сотрудничества, предлагает альтернативный подход, который позволяет организациям справляться с неопределённостью и быстро реагировать на изменения.

Agile принципы, такие как фокус на ценность, сотрудничество команды и непрерывная обратная связь, направлены на создание более эффективного и продуктивного процесса управления проектом. Итеративный характер Agile позволяет разбивать большой проект на более мелкие, управляемые части, что позволяет быстрее получать результаты и вносить необходимые корректировки на основе обратной связи. Эта гибкость, сочетающаяся с постоянным мониторингом и приспособлением к изменениям, позволяет командам более эффективно реагировать на новые потребности и требования заказчиков. Непрерывное взаимодействие с заинтересованными сторонами, встроенное в Agile-методологии, способствует улучшению понимания их потребностей, что повышает удовлетворённость результатом проекта и снижает вероятность возникновения недоразумений.

Данная статья посвящена исследованию основных принципов и практик гибкого управления проектами (Agile). В ней будут рассмотрены преимущества и недостатки Agile, сравнение с традиционными методологиями, а также практические рекомендации по внедрению Agile в различные типы организаций. Целью статьи является не только предоставление теоретического обзора, но и освещение практических аспектов применения гибких методологий для достижения максимальной эффективности проектов в условиях современности.

Agile — это не один конкретный метод, а скорее философия и набор принципов управления проектами, которые фокусируются на гибкости, адаптивности и сотрудничестве. Вместо жесткого планирования на длительный срок, Agile предполагает итеративный подход, разбивая проект на небольшие, управляемые циклы (спринты), с постоянной обратной связью и адаптацией к изменениям. Ключевые характеристики Agile:

1. Итеративность: Работа разбивается на короткие итерации (спринты), обычно 1-4 недели. Каждый спринт заканчивается рабочим продуктом.
2. Адаптивность: Готовность к изменениям требований в течение проекта. Agile-команды способны быстро реагировать на новые данные и корректировать планы.
3. Сотрудничество: Тесное взаимодействие между разработчиками, заказчиками и другими заинтересованными сторонами.
4. Постоянная обратная связь: Регулярные встречи и демонстрации результатов работы позволяют оперативно выявлять и исправлять ошибки.
5. Фокус на ценность: Приоритет отдается наиболее ценным для клиента функциям.

Существует множество фреймворков, реализующих принципы Agile, например, Scrum, Kanban, XP (Extreme Programming) и другие. Выбор конкретного фреймворка зависит от специфики проекта и организации. Agile подходит для проектов с неопределёнными или изменяющимися требованиями, где важна скорость и адаптивность.

Термин Agile употребляют в двух разных смыслах:

- Философия и система ценностей, которой придерживается команда. Тут речь не о конкретных инструментах и практиках, а скорее о принципах, по которым строится работа.
- Собирательное название нескольких разных гибких методологий, для которых общими являются ценности Agile.

Как правило, для гибкого подхода Agile характерна работа короткими итерациями по две-три недели. Внутри каждой итерации собрана серия задач: анализ, проектирование, непосредственно работа и тестирование. После каждой итерации команда анализирует результаты и меняет приоритеты для следующего цикла.



Рис. 1 – Циклы гибкого подхода Agile [1]

Подход Agile возник после того, как в сфере ИТ устали от излишней бюрократии и строгости. Разработчики поняли, что создавать инновационные продукты по старым строгим методологиям просто нельзя, поэтому в 2001 году в американском штате Юта 17 разработчиков со всего света собрались и подписали манифест о новых передовых принципах разработки, которые и легли в основу Agile. [1]

Agile-манифест (Agile Manifesto) — основной документ, в котором описаны ценности и принципы гибкого управления проектами. Полный текст манифеста на разных языках можно посмотреть на официальном сайте. Мы перечислим только ценности и принципы.

Четыре ценности гибкого управления проектами:

1. Люди и взаимодействие важнее процессов и инструментов.
2. Работающий продукт важнее исчерпывающей документации.
3. Сотрудничество с заказчиком важнее согласования условий контракта.
4. Готовность к изменениям важнее следования первоначальному плану.

Важно понимать, что в Agile-манифесте не отрицается то, что справа, но больше ценится то, что слева.

Кроме главных ценностей, в Agile-манифесте перечислены 12 принципов Agile:

1. Приоритет команды проекта — удовлетворение потребностей заказчика с помощью своевременной и регулярной поставки качественного продукта.
2. Изменение требований к продукту приветствуется даже на поздних стадиях разработки. Agile-процессы позволяют обеспечить продукт конкурентными преимуществами.
3. Промежуточный рабочий продукт нужно показывать заказчику как можно чаще — с периодичностью от пары недель до пары месяцев.
4. Руководители и разработчики должны ежедневно работать вместе на протяжении всего проекта.
5. Над проектом должны работать мотивированные специалисты. Нужно создать для них необходимые условия и обеспечить им поддержку.

6. Личное общение — самый практичный и эффективный способ обмена информацией в команде.
7. Работающий продукт — основной показатель прогресса.
8. Процессы в Agile должны быть настроены так, чтобы проект развивался устойчиво. Заказчики, разработчики и пользователи должны быть готовы к тому, что изменения будут вноситься равномерно.
9. Постоянное внимание к техническому совершенству продукта и качеству проектирования повышает гибкость проекта.
10. Не стоит переусложнять проект — лишние процессы нужно свести к минимуму.
11. Лучшие продукты рождаются у команд, которые умеют организовать себя самостоятельно.
12. Команда должна постоянно искать способы работать эффективнее и корректировать свой стиль работы.

Перечисленные ценности и принципы — это чек-лист, по которому можно понять, насколько команда проекта соответствует или не соответствует Agile. [3]

Agile — это гибкая методология управления проектами, позволяющая быстро реагировать на изменения. Вместо жесткого плана, команда работает со списком задач, который корректируется по мере необходимости. Работа организована в короткие итерации (спринты, 1-3 недели), каждая из которых завершается рабочим результатом. Это обеспечивает гибкость и позволяет адаптироваться к новым требованиям и обстоятельствам, не застревая в избыточной документации.

Существует множество различных agile направлений. Ваша команда должна выбрать наиболее подходящий для вас процесс. Все они следуют короткому циклу, который повторяется в течение каждой итерации. Не все фазы в цикле agile-разработки могут происходить последовательно. Они гибкие постоянно развиваются и совершенствуются, причем многие из них происходят параллельно.

- Анализ требований: Ключевые заинтересованные стороны и пользователи встречаются для определения бизнес-требований, которые являются количественно измеримыми, релевантными и подробными.
- Планирование: После подтверждения целесообразности идеи команда проекта собирается вместе, чтобы определить функционал, расставить приоритеты и распределить их по итерациям.
- Дизайн: На основе выявленных требований готовится дизайн, и команда рассматривает, как будет выглядеть продукт или решение, а также определяет стратегии тестирования или план дальнейших действий.
- Имплементация или разработка: Разработка функций и планирование итераций для развертывания.
- Тестирование: Тестирование кода на соответствие требованиям, чтобы убедиться, что продукт действительно удовлетворяет потребности клиента. Эта фаза включает модульное тестирование, интеграционное тестирование, системное тестирование и приемочное тестирование.
- Развертывание: Внедрение продукта для клиентов. Когда клиенты начнут использовать продукт, они могут столкнуться с новыми проблемами, которые команда проекта должна будет решить в последующих итерациях. [2]

Внедрение Agile способствует: улучшению управления меняющимися приоритетами; повышению прозрачности; более эффективному управлению удаленными командами; лучшей согласованности между бизнес-целями и выполнением задач; ускорению процессов. Agile не обязательно применять во всей компании; его можно использовать для отдельных команд, например, разработки или техподдержки, где это наиболее эффективно.

Среди многообразия Agile-методологий наиболее широкое распространение получили Scrum и Kanban. Эти два фреймворка, отличающиеся подходами к управлению задачами и рабочим процессам, представляют собой лишь вершину айсберга. За ними скрываются такие

методики, как экстремальное программирование (XP), ориентированная на функциональность разработка (FDD), адаптивная разработка систем (ASD), метод разработки динамических систем (DSDM), бережливая разработка ПО (Lean) и легковесная методология Crystal Clear. Выбор оптимального метода зависит от специфики проекта и организационной культуры.

Scrum — это методология организации рабочего процесса, при которой команда работает над продуктом итерациями. Заказчик составляет список требований к продукту, передает его команде Agile. В этом случае нет руководителей, команда работает самостоятельно. Есть Scrum-мастер, который помогает сотрудникам.

В Agile Scrum используют 5 инструментов:

- Спринт — это цикл работы над продуктом. Небольшой период времени, в течение которого команда выполняет задачи. Обычно он длится от 1 до 4 недель.
- Планирование спринта — по результатам предыдущего цикла команда, Scrum-мастер и Product Owner, клиент или владелец продукта, планируют следующий. Целью этого планирования является получение так называемого инкремента, промежуточного жизнеспособного результата. Например, при создании сайта инкремент — это работающая главная страница или форма для сбора данных.
- Дейли — ежедневные встречи. Каждый день команда собирается на 10–15 минут и проводит митинг. На встречах люди делятся информацией: обсуждают, что было сделано за прошедший день и будет сделано за следующий.
- Обзор спринта — команда представляет результаты работы, инкремент. Заказчик может оценить, насколько результат совпал с целями, поставленными на этапе планирования.
- Ретроспектива — команда анализирует свою работу, проделанную в течение спринта. Сотрудники отмечают, что получилось хорошо, а что нужно улучшить.

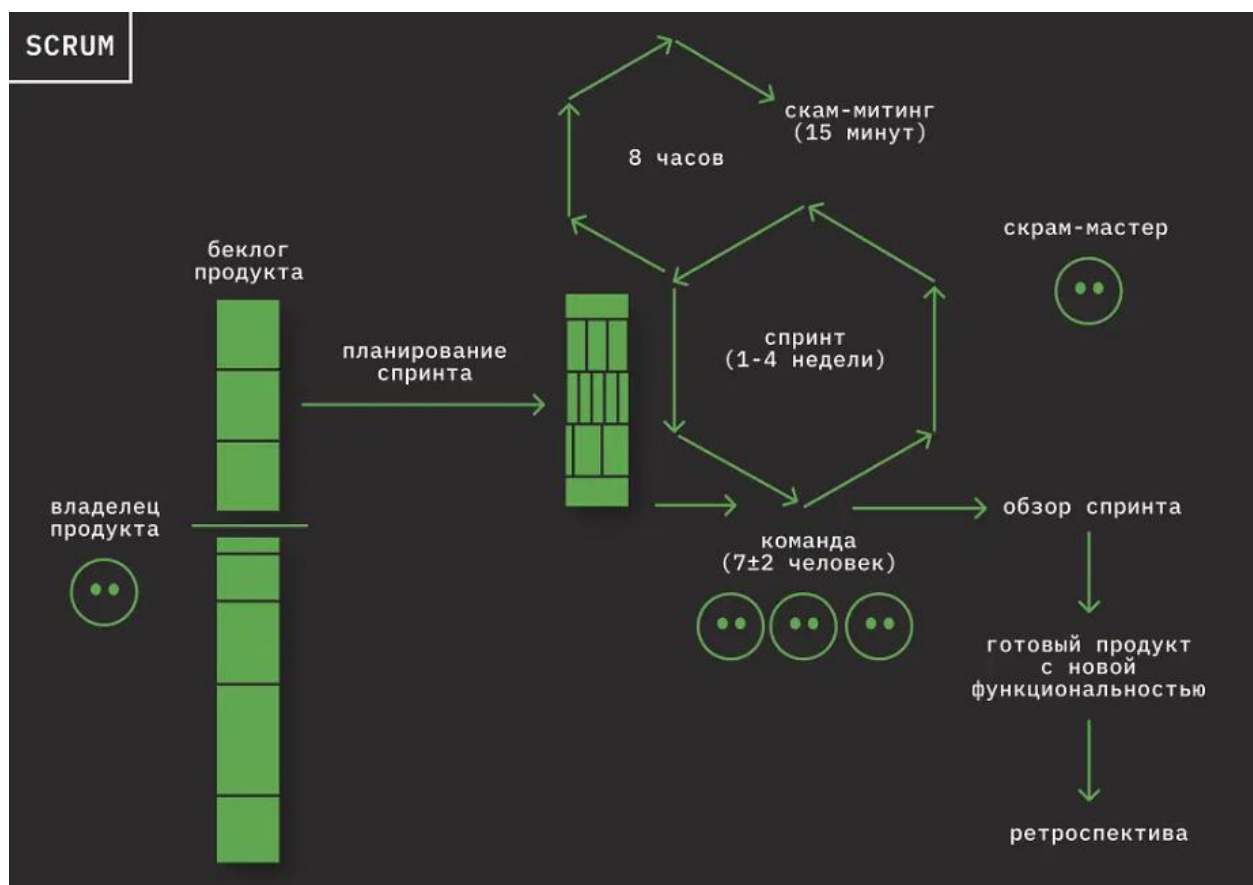


Рис. 2 – примерная схема ведения проекта по Scrum [1]

В Scrum есть бэклог продукта и спринта. Бэклог продукта — это список задач по проекту, которые предстоит сделать. В процессе работы в список добавляют новые задачи, убирают те, которые решили не делать.

Список задач составляет Product Owner. Дальше он расставляет задачи в порядке приоритета, указывает сроки для каждой задачи. Команда берет задачи из бэклога продукта в бэклог спринта. Когда задача уходит в бэклог спринта, возле нее ставят статус «В работе».

Бэклог спринта — задачи для конкретного цикла работы над продуктом. Команда и Scrum-мастер составляют список задач во время планирования. Это постоянный список, его нельзя менять. Если задачи уже в работе, команда должна их выполнить. [4]

Канбан (Kanban) — это гибкая методология управления проектами и процессами, фокусирующаяся на визуализации и ограничении работы в процессе (Work in Progress – WIP). Вместо жестких спринтов, как в Scrum, Канбан использует визуальную доску (физическую или цифровую), на которой отображаются задачи на разных этапах выполнения. Это позволяет команде увидеть весь поток работы, определить узкие места и оптимизировать процессы.

Основные принципы Канбан:

- Визуализация: Все задачи отображаются на доске в виде карточек, что обеспечивает прозрачность и позволяет отслеживать прогресс.
- Ограничение работы в процессе (WIP): Команда берет на себя ограниченное количество задач одновременно, чтобы избежать перегрузки и повысить фокус.
- Поток: Цель – оптимизировать поток задач, минимизируя время выполнения и увеличивая эффективность.
- Политика вытягивания (Pull-system): Задачи берутся в работу по мере готовности, а не назначаются сверху.
- Непрерывное совершенствование: Регулярный анализ процесса и внесение изменений для повышения эффективности.

Ключевые элементы Канбан-доски:

- Столбцы: Представляют этапы выполнения задачи (например, “To Do”, “In Progress”, “Done”).
- Карточки: Представляют отдельные задачи с описанием и необходимой информацией.
- Ограничители WIP: Указывают максимальное количество задач, которые могут находиться на каждом этапе одновременно.

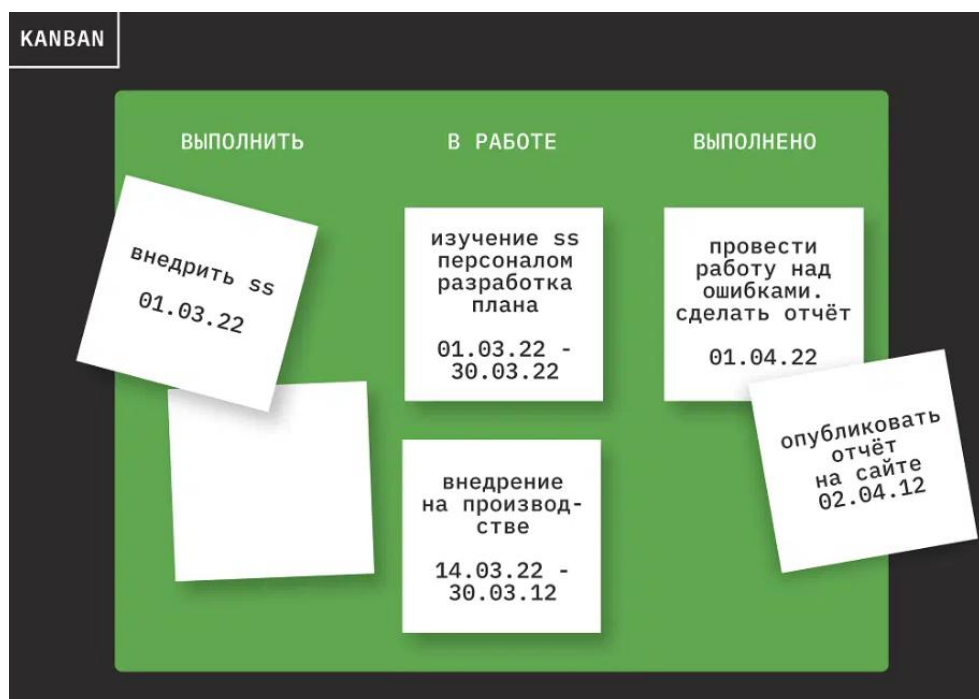


Рис. 3 – Пример Kanban-доски [1]

Преимущества Канбан:

- Простота внедрения: Канбан легко адаптируется к существующим процессам.
- Гибкость: Легко изменяется в соответствии с меняющимися требованиями.
- Улучшение потока работы: Визуализация помогает выявить и устранить узкие места.
- Повышение прозрачности: Все участники команды видят состояние проекта.

Недостатки Канбан:

- Отсутствие жестких рамок: Может потребовать высокой самоорганизации команды.
- Сложность масштабирования: Может быть сложнее масштабировать Канбан на большие проекты или команды.

Канбан особенно эффективен в ситуациях, когда требуется гибкость и адаптация к изменениям, а также для оптимизации непрерывных процессов. Он может быть успешно использован в различных областях, от разработки программного обеспечения до обслуживания клиентов.

SWOT-анализ Agile методологии позволяет оценить её сильные и слабые стороны, а также возможности и угрозы при внедрении. Результаты такого анализа будут зависеть от конкретного контекста (организация, проект, команда), но можно выделить общие моменты:

Таблица 1 – SWOT-анализ Agile

Сильные стороны (Strengths): 1. Гибкость и адаптивность: Agile позволяет легко адаптироваться к изменениям требований и рыночной ситуации. 2. Быстрое получение результатов: Итеративный подход обеспечивает частые релизы и быструю обратную связь. 3. Высокое вовлечение команды: Командная работа и самоорганизация повышают мотивацию и эффективность. 4. Повышенная прозрачность: Визуализация процесса и регулярная коммуникация улучшают понимание проекта. 5. Улучшение качества: Постоянная обратная связь и тесное взаимодействие с клиентом способствуют созданию качественного продукта.	Слабые стороны (Weaknesses): 1. Требуется высокой квалификации команды: Успешная реализация Agile требует опытных и самоорганизованных сотрудников. 2. Сложность внедрения: Требуется изменений в культуре организации и может встретить сопротивление. 3. Зависимость от опытного Scrum Master/Kanban Master: Роль лидера команды (Scrum Master) или менеджера потока (Kanban Master) критически важна. 4. Не подходит для всех проектов: Agile не всегда эффективен для проектов с жесткими требованиями и предсказуемым процессом. 5. Может привести к “scope creep” (расширению функциональности): Гибкость может привести к добавлению новых функций без должной оценки стоимости и сроков.
Возможности (Opportunities): 1. Ускорение выхода на рынок: Быстрая разработка и выпуск продукта обеспечивают конкурентное преимущество. 2. Улучшение сотрудничества с клиентом: Тесное взаимодействие позволяет лучше понимать потребности клиента.	Угрозы (Threats): 1. Сопротивление изменениям: Внедрение Agile может встретить сопротивление со стороны сотрудников, привыкших к традиционным методам. 2. Нехватка квалифицированных кадров: Недостаток опытных Agile-команд может замедлить внедрение. 3. Неправильное понимание Agile: Неверное применение принципов

3. Повышение удовлетворенности клиента: Частая обратная связь и адаптация к требованиям повышают удовлетворенность.	Agile может привести к снижению эффективности.
4. Повышение инновационности: Гибкий подход способствует экспериментированию и внедрению новых идей.	4. Изменение требований заказчика: Частые изменения требований могут привести к сложности управления проектом.
5. Повышение производительности команды: Самоорганизация и вовлечение команды ведут к росту производительности.	5. Недостаточный контроль со стороны менеджмента: Отсутствие надлежащего контроля может привести к отклонению от целей проекта.

Этот SWOT-анализ дает общее представление. Для конкретной ситуации необходим более детальный анализ, учитывающий специфические обстоятельства организации и проекта.

Внедрение Agile — это итеративный процесс, который требует тщательного планирования и постепенного внедрения. Нельзя просто объявить о переходе на Agile и ожидать мгновенных результатов. Успех зависит от множества факторов, включая культуру организации, готовность команды и правильный выбор методологии. Вот пошаговый план:

1. Обучение и повышение квалификации:

- Понимание Agile: Начните с обучения всех заинтересованных сторон основным принципам и ценностям Agile. Важно, чтобы все понимали “почему” происходит переход.
- Выбор методологии: Выберите наиболее подходящую методологию (Scrum, Kanban, или гибридный подход) в зависимости от специфики вашей организации и проекта.
- Обучение практическим навыкам: Обучите команду конкретным практикам выбранной методологии (например, проведению спринтов, планированию, ретроспективам).

2. Выбор пилотного проекта:

- Небольшие проекты: Начните с небольшого, относительно несложного проекта, чтобы проверить эффективность Agile на практике и получить опыт.
- Поддержка руководства: Выберите проект, который имеет поддержку со стороны руководства и важен для организации.
- Мотивированная команда: Соберите команду, которая мотивирована и готова к изменениям.

3. Подготовка инфраструктуры:

- Инструменты: Выберите инструменты для управления проектом (например, Jira, Trello, Asana).
- Визуализация: Создайте визуальную доску (физическую или цифровую) для отслеживания прогресса.
- Процессы: Определите и документируйте процессы работы в рамках выбранной методологии.

4. Внедрение и мониторинг:

- Итеративный подход: Внедряйте Agile постепенно, итеративно совершенствуя процессы.
- Регулярные ретроспективы: Проводите регулярные ретроспективы для анализа эффективности и внесения корректировок.
- Измерение результатов: Отслеживайте ключевые показатели эффективности (KPI) для оценки прогресса.
- Обратная связь: Собирайте обратную связь от команды и заинтересованных сторон.

5. Масштабирование:

- Постепенный переход: После успешного завершения пилотного проекта, постепенно масштабируйте Agile на другие проекты и команды.
- Адаптация к контексту: Адаптируйте Agile к специфике разных команд и проектов.
- Непрерывное совершенствование: Agile — это непрерывный процесс улучшения, поэтому важно постоянно анализировать и совершенствовать процессы.

Важные моменты:

- Поддержка руководства: Ключевым фактором успеха является поддержка со стороны руководства.
- Изменение культуры: Agile требует изменения культуры организации, перехода от командной работы к самоорганизации.
- Коммуникация: Открытая и прозрачная коммуникация является основой успешного внедрения Agile.
- Терпение: Внедрение Agile требует времени и терпения. Не ожидайте мгновенных результатов.

Этот план является общим руководством. Конкретные шаги могут варьироваться в зависимости от вашей организации и проекта. Важно адаптировать подход к вашей специфической ситуации.

Заключение. В заключение следует отметить, что гибкая методология управления проектами Agile представляет собой эффективный подход к управлению в условиях неопределенности и быстро меняющихся требований. Итеративный характер Agile, фокус на сотрудничестве и непрерывной обратной связи, а также адаптивность к изменениям позволяют создавать качественные продукты и услуги, удовлетворяющие потребностям заказчиков. Хотя внедрение Agile требует изменений в корпоративной культуре и требует высокой квалификации команды, его преимущества, такие как повышение эффективности, ускорение времени выхода на рынок и повышение удовлетворенности заказчиков, делают его привлекательным вариантом для многих организаций. Однако, необходимо помнить, что Agile – не панацея, и его эффективность зависит от правильного выбора методологии, подготовки команды и поддержки со стороны руководства. Дальнейшие исследования должны быть направлены на изучение эффективности различных Agile-фреймворков в конкретных организационных контекстах, а также на разработку методик успешного масштабирования Agile на уровне всей организации. Только тщательное планирование, постоянное совершенствование процессов и адаптация к конкретным условиям гарантируют максимальную отдачу от внедрения гибких методологий управления проектами.

Список использованных источников

1. Agile: что это такое и где используется, принципы методологии [Электронный ресурс] / Блог Я Практикума. 22 апреля 2022 года. – URL: <https://practicum.yandex.ru/blog/metodology-agile/> (дата обращения 17.11.2024). – Режим доступа: открытый.
2. Управление проектом по Agile методике [Электронный ресурс] / Хабр. 11 января 2023 года. – URL: <https://habr.com/ru/companies/otus/articles/710034/> (дата обращения 17.11.2024). – Режим доступа: открытый.
3. Agile: что это такое и как работает гибкое управление проектами [Электронный ресурс] / Skillbox Media. 9 января 2024 года. – URL: https://skillbox.ru/media/management/что_такое_agile/?ysclid=m3lmeqbqic271843423 (дата обращения 17.11.2024). – Режим доступа: открытый.
4. Что такое Agile: разбираем на примерах [Электронный ресурс] / Compass журнал. 2 августа 2024 года. – URL: <https://getcompass.ru/blog/posts/что-такое-agile?ysclid=m3lmewodko626626784> (дата обращения 17.11.2024). – Режим доступа: открытый.

Жуманова Б.К., Байгиреева Ж.З., Рюмкина И.Н.

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА И УПРАВЛЕНИЕ: НОВЫЕ ВЫЗОВЫ И
РАЗВИТИЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ
ИЗМЕНЕНИЙ**

Сборник материалов международной научно-практической конференции

**Сборник материалов отпечатан с электронной версией авторского
оригинала**

**Подписано в печать. Электронный вариант.
Астана: ИПЦ «Esil University». – 2025. – 1240 с.
Уч. – изд. л. 77,5 п.л. Заказ №**

Издательско-полиграфический центр учреждения «Esil University»

г. Астана, ул. Жубанова, 7

**Система менеджмента университета сертифицирована на соответствие
ISO 9001**