

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ БІЛІМ ЖӘНЕ ҒЫЛЫМ МИНИСТРЛІГІ
МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН
MINISTRY OF SCIENCE AND EDUCATION OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

ҚАЗАҚ ЭКОНОМИКА, ҚАРЖЫ ЖӘНЕ ХАЛЫҚАРАЛЫҚ САУДА УНИВЕРСИТЕТІ
КАЗАХСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ, ФИНАНСОВ
И МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ
KAZAKH UNIVERSITY OF ECONOMICS, FINANCE
AND INTERNATIONAL TRADE



2021 жылғы 16 сәуірдегі
**«XXI ғасырдың жастары мен ғылымы:
қазіргі жағдайы мен болашағы»**
атты X жоғары оқу орны аралық студенттердің
ғылыми-тәжірибелік конференциясының
МАТЕРИАЛДАР ЖИНАҒЫ

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ
X Межвузовской студенческой научно-практической конференции
«Молодёжь и наука XXI века: реалии и перспективы»
16 апреля 2021 года

COLLECTED PAPERS
of the X Interuniversity Student Scientific Conference
«Youth and Science of XXI century: realities and prospects»
16th of April, 2021

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ БІЛІМ ЖӘНЕ ҒЫЛЫМ МИНИСТРЛІГІ
МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН
MINISTRY OF SCIENCE AND EDUCATION OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

ҚАЗАҚ ЭКОНОМИКА, ҚАРЖЫ ЖӘНЕ
ХАЛЫҚАРАЛЫҚ САУДА УНИВЕРСИТЕТІ
КАЗАХСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ, ФИНАНСОВ И
МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ
KAZAKH UNIVERSITY OF ECONOMICS, FINANCE AND
INTERNATIONAL TRADE



2021 жылғы 16 сәуірдегі
**«XXI ғасырдың жастары мен ғылымы:
қазіргі жағдайы мен болашағы»**
атты X жоғары оқу орны аралық студенттердің
ғылыми-тәжірибелік конференциясының
МАТЕРИАЛДАР ЖИНАҒЫ

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ
X Межвузовской студенческой научно-практической конференции
«Молодёжь и наука XXI века: реалии и перспективы»
16 апреля 2021 года

COLLECTED PAPERS
of the X Interuniversity Student Scientific Conference
‘Youth and Science of XXI century: realities and prospects’
16th of April, 2021

Нұр-Сұлтан, 2021

**ӘОЖ 001
КБЖ 72
Ж 66**

Под редакцией:

*Академика Междоународной академии наук высшей школы,
доктора педагогических наук, профессора математики
С.А. Абдыманапова*

Ответственные за выпуск:

*А.А. Мусина – д.э.н., профессор,
директор Центра социально-экономических исследований;
Туружанова А.А. – ведущий специалист Отдела организации НИР*

Ж66 «XXI ғасырдың жастары мен ғылымы: қазіргі жағдайы мен болашағы» // Жоғары оқу орындары аралық студенттердің ғылыми-тәжірибелік конференциясы. – Нұр-Сұлтан: ҚазЭҚХСУ БПО, 2021 – 326 б.

П 18 «Молодёжь и наука XXI века: реалии и перспективы» // Межвузовская научно-практическая конференция студентов – Нұр-Сұлтан: ИПЦ КазУЭФМТ, 2021 – 326 с.

ISBN 978-601-326-554-4

Жинаққа қазіргі таңда Қазақстанның дамуы туралы материалдар енгізілген, келесі салалар қамтылған: Постковидтік кезеңдегі Қазақстан экономикасының дамуының қазіргі заман қауіп қатерлері мен мүмкіндіктері, қаржы-несие жүйесінің тұрақты даму тенденциялар, есеп және аудиттің дамуы.

Экономикасын цифрландыру жағдайындағы маркетинг пен әдет-ғұрыптың дамуы, адами капиталды қалыптастыру мен дамыту мәселелері, туризм мен әлеуметтік жұмыстың қазіргі жағдайы, сандық технологиялар, және әлеуметтік-гуманитарлық білім жүйесіндегі көптілділіктің теорияларға бөлек мақалалар арналған.

Жинақ материалдары студенттер, магистранттар, белгілі бір бағытта ізденіс жұмыстарын жүргізетін мамандарға арналған.

В сборник включены материалы касательно развития экономики Казахстана на современном этапе, в частности охвачены следующие аспекты: современные вызовы и возможности для развития экономики Казахстана в постковидный период, развитие финансово-кредитной системы, учета и аудита.

Отдельные публикации посвящены вопросам развития маркетинга и таможенного дела в условиях цифровизации экономики республики, проблемы формирования и развития человеческого капитала, состояние туризма и социальной работы, цифровые технологии настоящего и будущего, а также теоретические основы полиязычия в системе социально-гуманитарного образования.

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

**ӘОЖ 001
КБЖ 72**

ISBN 978-601-326-554-4

**© ҚазЭҚХСУ, 2021
© КазУЭФМТ, 2021**

ПЛЕНАРЛЫҚ МӘЖІЛІС / ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ

*Қазақ экономика, қаржы және халықаралық сауда университетінің ректоры,
Жоғары мектеп ғылымы Халықаралық академиясының академигі, п.ғ.д.,
математика профессоры
Сарсенғали Абдығалиевич Абдыманаповтың алғы сөзі*

Нышанәлі Арай
*«Әлемдік экономика» мамандығының 3 курс студенті
Ғылыми жетекшісі: **Сандыбаева Б.А.**, э.ғ.м
ҚазЭҚХСУ, Нұр-Сұлтан қ.*

**ТҮРКІСТАН ОБЛЫСЫНДАҒЫ ЦИФРЛЫ ЭКОНОМИКАНЫҢ ДАМУ
ПЕРСПЕКТИВАЛАРЫ**

Аннотация. Бұл мақалада қазіргі уақытта маңызды мәселелердің бірі Түркістан облысының экономикалық маңызды облысқа айналуы, сондай-ақ облыста цифрлы экономиканың дамуы, ерекшеліктері, қажеттіліктерімен маңыздылығы қарастырылды. Сонымен қатар Түркістан облыс орталығына айналғаннан бері инфрақұрылымының дамуы жайында зерттеу жұмыстары жүргізілді.

Қазіргі таңда еліміздің алдына қойған басты мақсаттарының бірі дамыған 30-елдің қатарына кіру. "Қазақстанның Үшінші жаңғыруы: жаһандық бәсекеге қабілеттілік" атты ел халқына Жолдауында ҚР Тұңғыш Президенті Н.Ә. Назарбаев 3Д-баспа, онлайн-сауда, мобильді банкінг, цифрлық сервистер және т.б. сияқты перспективалы салаларды дамыту қажеттігін атап өтті. Қазақстан Республикасы тұрғындарының өмір сапасын жақсарту мақсатында еліміздің экономикасын цифрландыру үшін 2017 жылдың 12 желтоқсанында «Цифрлы Қазақстан» мемлекеттік бағдарламасы іске қосылған болатын. Бағдарламада Елді үшінші жаңғыртуды іске асыру мақсаттарына қол жеткізуді көздейтін цифрлық экономиканың негізгі бағдарлары айқындалған - Қазақстан 2050 жылға қарай әлемнің дамыған 30 мемлекетінің қатарына кіреді. Бұл ретте 4,0 индустриясы өнеркәсіптегі, ғылыми-технологиялық және әлеуметтік салалардағы мемлекеттік саясатты цифрлық трансформациялаудың өзегі болып табылатыны анық. Басты мақсат әлеуметтік-экономикалық дамудың жетекші күшінің рөлі мен функциялары дәстүрлі салалардан экономиканың цифрлық секторына ауысатын жағдайлар жасау болуға тиіс. Қазақстан экономикасы үшін жаңа техниканы пайдалануға енгізуді, қолданыстағы жабдықты жетілдіруді, автоматтандыруды пайдалануды меңзеген осы салаларды цифрландыру еңбек өнімділігін арттырудың негізгі резервтерінің бірі болып қала береді.

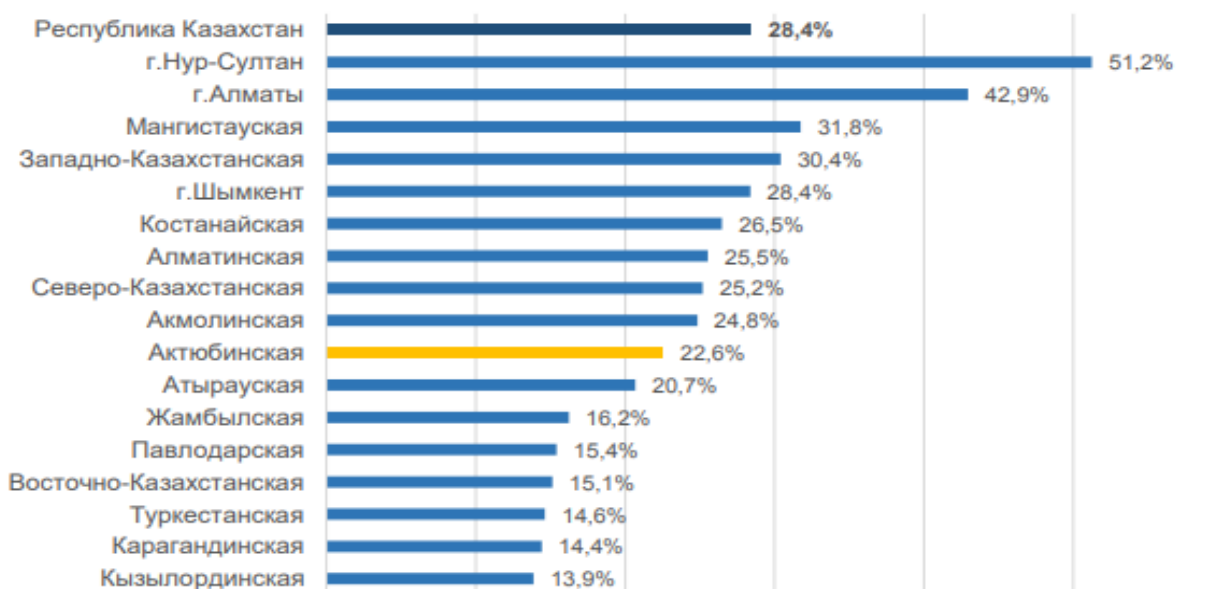
Әлемдік экономикада болып жатқан сапалық өзгерістердің ауқымы соншалық, әлеуметтік - экономикалық даму ғылыми-технологиялық революция, цифрлық технологиялар, қоғам қажеттіліктерінің тез өзгеруі, өзара әрекеттесудің жаңа формаларының жаңашылдығы дәуіріне аяқ басты. Осыған байланысты цифрлық экономиканы қалыптастыру мен дамытудың теориялық және практикалық мәселелері өзекті болып отыр.

Түркістан облысы экономикалық маңызды облыс, 2018 жылы 19 маусымда Оңтүстік Қазақстан облысының атауын өзгерту нәтижесінде пайда болды. Түркістан облысының орталығы Түркістан қаласы болды, Қазақстанның Тұңғыш Президенті - Елбасы Нұрсұлтан Назарбаев атап өткендей, Түркістан ғасырлар бойы Қазақ хандығының,

жалпы бүкіл түркі дүниесінің саяси және рухани өмірінің өзегі болды. Түркістан облысы Қазақстанның оңтүстігінде орналасқан. Өңір аумағы - 116,1 мың км². Облыста облыстық маңызы бар 3 қала, 13 аудан, 836 елді мекен, 177 кент және ауылдық округтер бар. 2019 жылғы 1 желтоқсандағы мәліметтер бойынша облыста 2 млн астам адам тұрады. Өңірдің басты мақтанышы әрі жауһары - Түркістан қаласы түркі дүниесінің рухани астанасы, оның бай тарихы, зор болашағы бар.

Қала Ұлы Жібек жолының дәл ортасында орналасқан. Бүгінде өңірде қым-қуат тіршілік қарқынды жүруде: ауқымды құрылыс жұмыстары жүргізілуде, инфрақұрылым жылдам дамып жатыр, сауда саласы дамуда. Облыс зор мүмкіндіктер өңірі ретінде танылды. Шынымен де, облыстың экономикалық даму әлеуеті өте зор.

Өңірде жұмыстар төрт аса маңызды бағыт бойынша жүргізілуде: шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту, инвестициялар тарту, экспортты ұлғайту, туристік әлеуетті ауқымды жүзеге асыру. Шағын, оның ішінде микробизнес Түркістан облысының ғана емес, бүкіл елдің әлеуметтік-экономикалық және саяси өмірінде маңызды рөл атқарады. Шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту бойынша нақты міндеттер мен мақсаттарды ҚР Президенті Қ.Тоқаев "Сындарлы қоғамдық диалог - Қазақстанның тұрақтылығы мен өркендеуінің негізі" Жолдауында қойды[6]. Түркістан облысының әкімдігінде атап өткендей, қазіргі кезде өңірде шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту, әкімшілік кедергілерді жою, бизнес жүргізу рәсімдерін жеңілдету үшін қажетті жағдайлар жасау бойынша жұмыстар атқарылуда. Қабылданған шаралардың нәтижесінде, облыс ШОБ(шағын және орта бизнес) субъектілерінің саны жағынан көшбасшылар қатарына енді - облыста 141,9 мың кәсіпкер жұмыс істейді (2020 жылғы 1 қаңтардағы жағдай бойынша). Бір жыл ішінде олардың саны 8,5%-ға артқан. 2020 жылдың бірінші жартысында Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігі Статистика комитетінің мәліметтері бойынша Түркістан облысының ЖӨӨ 770,2 млрд теңгені немесе ЖІӨ-нің 2,7% -ын құрады. Есепті жылы ЖКӨ-де ЖКҚ-ның ЖКҚ үлесі бойынша облыс республикада 14,6% көрсеткішімен 15-орында тұр (оның ішінде шағын кәсіпорындар - 11,0%, бірлескен кәсіпорындар - 3,7%), бұл көрсеткіштің 1,2 пайыздық тармаққа төмендеу тенденциясы бар. 2019 жылдың бірінші жартыжылдығымен салыстырғанда (2019 ж. - 15,8%), сурет 1.



1-сурет. Түркістан облысының 2020 жылдың бірінші жартыжылдығының аяғындағы «Қазақстанөңірлерінің ЖӨӨ-дегі ШОБ-тың ЖКҚ үлесі» көрсеткіші бойынша жағдайы,%

Облыстың жалпы жұмыспен қамтылуындағы ШОБ үлесі 27,6% және 215,3 мың адамды құрайды, бұл республикалық көрсеткіштен 10,1 пайыздық тармаққа төмен

(республикадағы үлес - 37,9%). Шаруа (фермер) қожалықтарында жұмыспен қамтылғандардың ең көп саны - 85,2 мың. адам. Түркістан облысында ШОБ-та жұмыс істейтіндердің жалпы санының 39,6% құрайды. Жеке кәсіпкерлер 35,4% немесе 76,3 мың адамды жұмыспен қамтыды. Шағын және орта бизнестің заңды тұлғалары 55,3 мың адамды жұмыспен қамтыды, бұл Түркістан облысының ШОБ-да жұмыспен қамтылғандар санының 24,9% құрайды.

Түркістанның шағын және орта бизнесі 2020 жылдың бірінші жартыжылдығында облыста 224,0 млрд. теңгенің өнімі өндірілді, шағын кәсіпорындардың үлесіне 52,1% (116,7 млрд. теңге), одан кейін орта кәсіпорындар - 24,0% (53,8 млрд. теңге), үшінші орында жеке кәсіпкерлер - 15,4% (34,5 млрд. теңге) құраған. 2020 жылдың бірінші жартыжылдығының қорытындылары бойынша шағын және орта кәсіпкерліктің негізгі капиталына салынған инвестиция көлемі 145,9 млрд теңгені құрады, бұл Түркістан облысына тартылған инвестициялардың жалпы көлемінің 90,2% құрайды. 2020 жылғы қаңтар-маусымда негізгі капиталға инвестициялар 161,7 млрд теңгені құрады немесе 2019 жылдың тиісті кезеңінің деңгейіне қарағанда 121,5%, оның 40,9% (66,2 млрд. Теңге) - кәсіпорындардың өз қаражаттары есебінен, 48,5% (78,4 млрд. Теңге) - бюджет қаражаты, 1,5% (2,5 млрд. Теңге) - банк несиелері, 9,1% (14,7 млрд. Теңге) - басқа қарыз қаражаттары есебінен.[7]

Түркістан облысы көптеген шетелдік инвесторлар үшін тартымды. Өңірдің негізгі артықшылықтары - географиялық тиімді орналасуы және логистика, "Батыс Еуропа - Батыс Қытай" автомагистралінің болуы, табиғи ресурстарының молдығы, адам капиталы және еңбекақы төлеуде шығындардың төмен болуы, АӨК және туризмнің дамуының жоғары әлеуеті. Түркістан облысының аумағында дайын инфрақұрылымы мен инвестициялық артықшылықтар беру мүмкіндігі бар алаңдар бар. Олар "Түркістан" арнайы экономикалық аймағы және аудандардағы индустриялық аймақтар.

Мәселен, облыста "TURKISTAN INVEST" арнайы инвестициялық компаниясы жұмыс істейді, онда 24/7 режимінде жобаның барлық кезеңінде сүйемелдеумен "бір терезе" қағидаты бойынша инвесторларға барлық толық қызмет түрлері көрсетіледі. Сонымен қатар бірыңғай ақпараттық порталды құру бойынша жұмыстар жүргізілуде, онда өңірдің әлеуеті туралы ақпарат пен бос жер телімдері мен қажетті инфрақұрылымның болуы көрсетілген интерактивті инвестициялық карта жарияланады. Сонымен қатар, облыс әкімдігі "Invest House" құру мәселесін пысықтап жатыр, оның алаңында инвесторлардың келуін жеңілдетуі тиіс барлық ұйымдар орналастырылатын болады. Инвестицияларды негізгі капиталға пайдалану бойынша бірінші орында электрмен, газбен, бұмен, ыстық сумен және кондиционерленген ауамен жабдықтау - 15,1%. Екінші орында жылжымайтын мүлікпен операциялар (13,5%) және жабылады үздік үштік - әкімшілік және қолдау қызметтері (9,5%) құрады[8].

Түркістан облысының сыртқы сауда айналымы 2020 жылғы қаңтар-маусым айларында Қазақстан Республикасы Қаржы министрлігі Мемлекеттік кірістер комитеті мен Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігі Статистика комитетінің мәліметтері бойынша 275,8 млн АҚШ долларын құрады. 2020 жылдың қаңтар-маусымында Түркістан облысы тауарларының экспорты 228,6 млн АҚШ долларын құрады (тауар айналымының 82,9% -ы), ал тауарлардың импорты 2020 жылғы қаңтар-маусымда 47,2 млн АҚШ долларын (17,1%) құрады. жалпы айналымнан). Сыртқы сауда айналымының сальдосы 181,4 млн. АҚШ доллары деңгейінде оң болды[4]. 2020 жылғы 1 шілдедегі жағдай бойынша облыстағы банктік несиелер 109,3 млрд. теңге, оның 1,4%-ы шағын кәсіпкерлікке бағытталған. Салыстыру үшін, 2019 жылдың 1 шілдесіндегі жағдай бойынша бұл көрсеткіш 1,5% құрады, бұл көрсеткіштің 0,1 пайыздық тармаққа төмендеуін көрсетеді. Шағын кәсіпкерлікке несие алушылардың құрылымында 18,0% банктік емес заңды тұлғалар және 82,0% жеке тұлғалар деп жарияланды. Түркістан облысы бойынша мемлекеттік кірістер департаментінің мәліметтері бойынша 2020 жылдың бірінші жартыжылдығында мемлекеттік бюджетке салық түсімдері 101,0 млрд.

теңгені құрады, бұл 2019 жылдың сәйкес көрсеткішінен 16,1 пайыздық тармаққа жоғары (2019 жылға - 87,0 млрд. теңге).[9]

Қолайлы инвестициялық климаттан басқа, Түркістан өңірі бай тарихы және ерекше әсем табиғаты бар. Түркістан - кішкентай Мекке. Рухани жағынан да, сан алуан туристік маршруттар мен сапалы демалу мүмкіндіктерін ескере отырып. Аймақтағы туризмнің әлеуеті зор, мен бұл саланы креативті көзқараспен және тың идеялармен дамытуға болатындығына шын жүректен қуаныштымын. облыстың осы саладағы әлеуеті «Жыл бойы туризм !!!». Мұнда тау шаңғысы курорттары да, сафари орындары да бар, ең талғампаз саяхатшының жаны қалағанның бәрі бар. Біз оны пайдалануымыз керек! Түркістанға «бір күндік» келушілер саны 2018 жылы 1 миллион адамды құрады, ал қала халқы шамамен 170 мың адам. Тұрғындарының санынан алты есе көп. Егер қызмет көрсету сапасын жақсартса, туристер ағынын едәуір арттыруға болады.

Бүгінгі таңда облыс орталығы Қазақстанның туристік картасының үздік 10-ына кіреді. Қасқасу тау-шаңғы базасы, Сарыағаш курорты және Сайрам-Өгем мемлекеттік ұлттық табиғи паркі аймақтық маңызы бар 50 нысанға кіреді. Осының бәрін ескере отырып, Қазақстан Республикасында туризм саласын дамытудың 2023 жылға дейінгі мемлекеттік бағдарламасының жобасына сәйкес, аймақ «Ұлы Жібек жолы жаңғыру кластеріне» енгізілді. Түркістан қаласы кластердің негізгі объектісі ретінде анықталды. Жыл сайын өңірге келетін туристер легі артып келеді. Ресми статистикаға сәйкес, 2018 жылы тұру орны бойынша туристер саны 152 мыңды құрады, бұл 2017 жылмен салыстырғанда 15% -ға көп.

Түркістан облысында цифры экономиканың дамуы. Қазіргі уақытта Қазақстан экономикасын цифрландырудың өсіп келе жатқан өзектілігі одан әрі экономикалық өсу мен әлемдік аренада елдің бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз етеді. Осы мақсатқа жетудің негізгі құралы – бұл «Цифрлық Қазақстан» мемлекеттік бағдарламасы. Цифрландыру ұлттық экономиканың қозғаушы күші және тұрақты жұмыс орындарын құрушы бола алады. Цифрландыру жұмыс орындарын құрудың жаңа толқынын бастауға мүмкіндік беретін Қазақстан экономикасына жаңа технологиялардың бейімделуі мен оларды әзірлеудің қозғаушы күшіне айналады. Елбасы, Қазақстанның тұңғыш Президенті Н.Назарбаев Түркістан облысын құру туралы Жарлыққа қол қойып, көне шаһарға облыс орталығы мәртебесін бергеніне де 1 жыл толды. Осы орайда, біз Түркістанның әлеуметтік-экономикалық дамуымен қатар, идеологиялық дамуының 4 бағытын айқындап алдық. Бұл идеологиялық ұстанымның Бірінші басымдығына сай – осы қалаға келген адам күллі Қазақ мемлекетінің басынан өткен тарихи оқиғалардан мағлұмат алатындай болуы тиіс.

Түркістан облысы-тиімді инвестиция салу үшін жаңа мүмкіндіктер мен зор әлеует. Аймақ стратегиялық маңызды географиялық орынға ие, бизнес жүргізу үшін қолайлы орта, инвесторлардың құқықтарын қорғау және инвестициялық ынталандыруларға ие. 2019 жылдың қорытындысы бойынша Түркістан облысы өткен жылдың деңгейіне қарағанда 138,5% көрсеткішпен инвестициялар тартудың өсу қарқыны бойынша ҚР өңірлері арасында 2-орын алды. Жалпы алғанда, өткен жылы өңір экономикасына 441 млрд. теңге инвестиция бағытталды, деп хабарлады Түркістан облысы әкімінің баспасөз қызметі.

Айта кету керек, 2020 жылдың қаңтар-наурыз айларында өңдеу өнеркәсібінің негізгі капиталына инвестициялар көлемі 2,6 млрд теңгені немесе 2019 жылдың тиісті кезеңіне 185,9% құрады. Сондай-ақ сыртқы инвестициялардың айтарлықтай өсуі тіркелді, олар 13,1 млрд теңгені құрады, бұл өткен жылғы көрсеткішпен салыстырғанда 87% - ға жоғары. Статистикалық мәліметтерге сәйкес, 2020 жылдың 1-тоқсанында облыстың негізгі капиталына 56,8 млрд теңге немесе 2019 жылдың 1-тоқсанының деңгейіне 141,3% бағытталды.

Қазіргі уақытта "Turkistan Invest"(Түркістан" әлеуметтік - кәсіпкерлік корпорациясы) командасы Түркістан облысының экономикасына инвестиция салу туралы

шешім қабылдаған шетелдік инвесторлар үшін инвесторлық визаларды ресімдеуге жәрдемдесу бойынша жұмысты жалғастыруда.

Жалпы, 2020 жылы Түркістан облысы бойынша жалпы сомасы 397,7 млрд.теңгеге, 5 508 жаңа жұмыс орнын құрумен 97 инвестициялық жобаны іске асыру жоспарланған, оның ішінде шетелдік қатысумен жалпы сомасы 268,8 млрд. теңгеге, 2 660 жұмыс орнын құрумен 14 жоба. 2020 жылы іске асыру жоспарланған жобалардың басым бағыттары ретінде мыналарды атап өтуге болады: агроөнеркәсіптік кешенді, "жасыл экономиканы", химия өнеркәсібін дамыту және әлеуметтік объектілер салу.

Бізді болашақта цифрлық экономиканың одан да ауқымды дамуы күтіп тұрғандықтан, қазірдің өзінде жұмыс істеуді бастау қажет бірқатар проблемалар туындайды. Бірінші проблема ЭЫДҰ елдері деңгейінде адамдардың өмір сүру сапасы мен ұзақтығының проблемасы (бағдарламаға бұл "Қазақстанға Цифрлық бағдар береді"). Екінші жағдайда, цифрлық экономиканы экономиканың негізін жаңғырту құралы ретінде қарастыру қиынды. Бұл модернизацияны өнеркәсіптің өзі де, халық шаруашылығының басқа салалары да материалдық-техникалық модернизацияны құратын сала ғана жасай алады. Экономиканың тағы бір маңызды мәселесі. Цифрлық негіздерді құру үшін жағдайлардың тағы бір проблемасы — экономиканы инновациялық құруға көшу. "Цифрлық Қазақстан" мемлекеттік бағдарламасын іске асыру осындай ауқымды міндетті фрагменттік шаралармен шешу мүмкін болмайтыны барған сайын айқын бола түсуде.Қазақстанның алдына қойған ең басты мақсаттарының біріТүркістан облысының дамуына үлкен күш салу. Себебі Түркістан облысы республиканың барлық ауыл шаруашылығы өнімінің 12,5 %-ін, Қазақстанда өсірілетін барлық мақтаның 100 %-ін, жүзімнің 72,5 %-ін, бақшаның 60 %-ін өндіреді. Республикадағы барлық жылыжай шаруашылығының 80 %-і тиесілі әлеуметтік-экономикалық маңызы бар облыс.

Дамудың қазіргі кезеңінің мәні-бұл люксиялық өзгерістер емес, логикалық құрылым. Технологияны өзгерту-бұл қоғамның әлеуметтік-экономикалық ұйымының негіздерін өзгерту қажеттілігін білдіреді. Егер индустрияландыру ауқымды электрлендіруді жүзеге асыруды және су қызметінің жаңа технологияларын игеру және ұйымдастыру үшін мәдени революция жүргізуді талап етсе, онда қазіргі өнеркәсіптік революция түбегейлі жаңа инфрақұрылымды құрудың технологиялық негізіне үлкен құрылымдық өзгерістерді талап етеді.

Әдебиеттер тізімі

1. Қазақстан Республикасының Тұңғыш Президенті Н.Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына жолдауы- 31 қаңтар 2017ж.
2. Қазақстан Республикасының Президенті — Елбасы Н.Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы "Қазақстан-2050"Стратегиясы.
3. Қалыптасқанмемлекеттіңжаңасаясибағыты. - 22.07.2015ж.
4. «Цифрлы Қазақстан мемлекеттік бағдарламасы» 2017ж.
5. Мемлекет басшысы Қасым-Жомарт Тоқаев «Тәуелсіздік бәрінен қымбат» атты мақаласы.
6. <https://digitalkz.kz/> сайтындағы ақпарат.
7. ҚР Президенті Қ.Тоқаев "Сындарлы қоғамдық диалог - Қазақстанның тұрақтылығы мен өркендеуінің негізі" Жолдауы.
8. <http://atameken.kz>
9. Ұлттық экономика министрлігініңресми интернет-ресурсы. - Кірурежимі: <http://economy.gov.kz>
10. <http://turkistaninvest.com/>



ЕДИНАЯ ПЛАТФОРМА ДЛЯ ТЕХНИЧЕСКОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Аннотация. Статья посвящена анализу существующих программ и сервисов для написания и поддержки технической документации программного обеспечения. В статье рассмотрены проблемы и решения этих проблем путем объединения функций. Дан краткий обзор платформы и его возможности. Проведен анализ рынка и показаны сильные и слабые стороны программных обеспечений. Предложены пути преодоления трудностей, связанных с внедрением платформы. Рассмотрены перспективы и польза от внедрения платформы.

Для создания быстрой, структурированной и понятной технической документации, нужна удобная и в тоже время единая платформа.

Для решения поставленной цели приведу основные этапы разработки веб-приложения:

- ❖ Разработка архитектуры и поведенческую модель проекта;
- ❖ Прототипирование и создание дизайна;
- ❖ Верстка веб-приложения;
- ❖ Программирование и контроль качества;
- ❖ Тестирование и отладка.

Необходимо разработать многофункциональный и в тоже время удобный интерфейс основанную на пользовательском опыте – UX, выбрать веб-технологии для долгосрочной поддержки, а также проработать вопросы обеспечения необходимого уровня защиты данных.

В данной работе рассматриваются проблемы программ для написания технической документации программного обеспечения, которые уже существуют на рынке.

Реализация предложенного проекта позволит сократить время создание документации и повысить производительность труда. Как следствие, образует дополнительные временные ресурсы для доработки и реализации более читабельности и ясности документации проекта. Таким образом решиться проблемы обновление и поддержки документации в свежем состоянии [1].

Основные инструменты для разработки:

- ❖ Язык программирование PHP;
- ❖ Фреймворк Laravel для Backend-a;
- ❖ Библиотека Bootstrap для Frontend-a;
- ❖ WKHTMLtoPDF для рендеринга html в pdf;
- ❖ CodeMirror многофункциональный текстовый редактор.

В качестве языка программирование был выбран PHP по этим причинам:

- ❖ Разработка на PHP занимает меньше времени;
- ❖ PHP отличается гибкостью и хорошей совместимостью;
- ❖ Сервисы на PHP хорошо масштабируются и документируются;
- ❖ PHP открывает широкие возможности для хостинга.

Структура веб-приложения должна быть спроектирована таким образом, чтобы обеспечить отказоустойчивость системы. Это показано на рисунке 1.

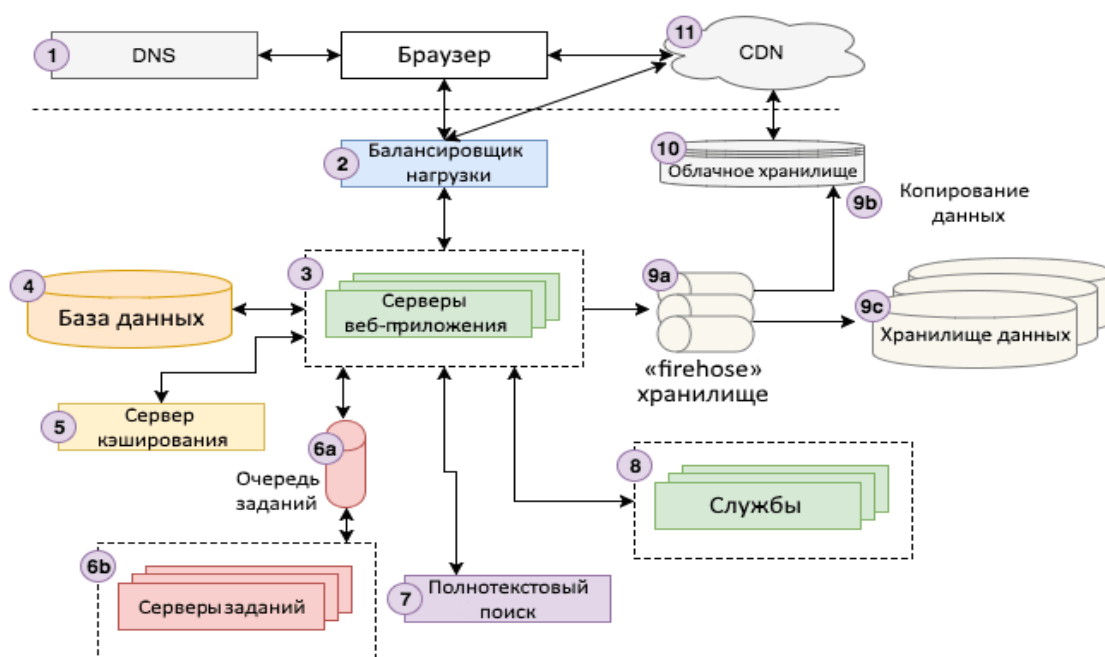


Рисунок 1- Архитектура проекта

После разработки структуры сайта и проработки карты-сайта, представляющие в виде чертежа блок-схемы, на котором каждая страница отображается отдельными прямоугольниками. Исходя из поставленных задач, был разработан прототип и дизайн будущего веб-приложения, который можно посмотреть на рисунке 2.

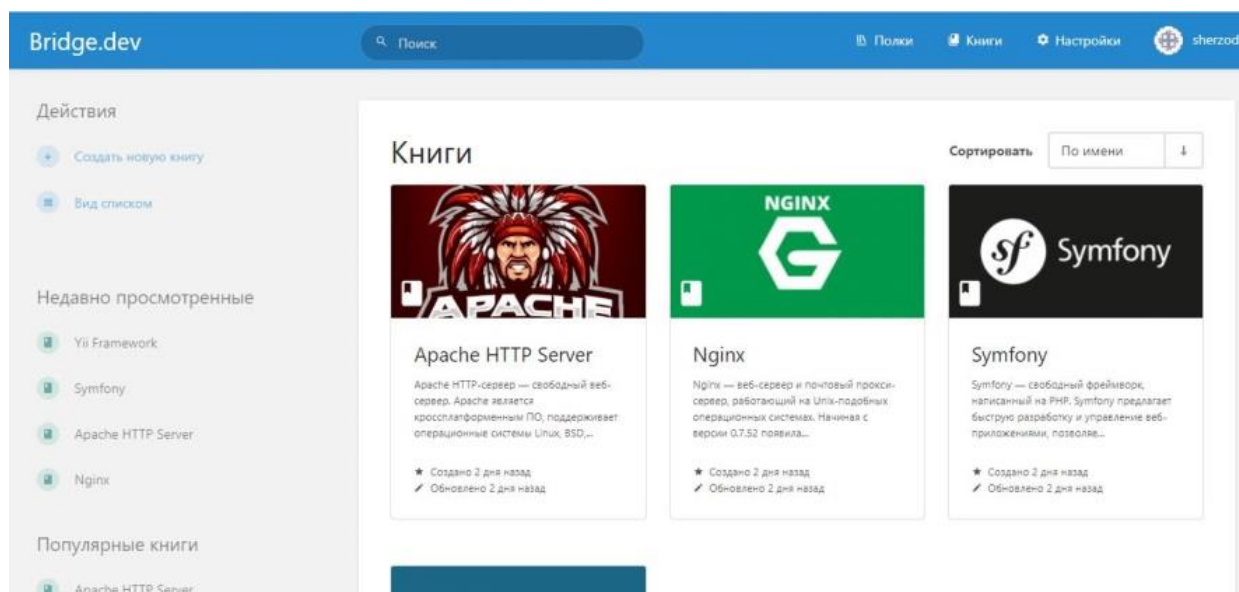


Рисунок 2 – Дизайн главной страницы

При создании дизайна платформы были использованы исследования, основанные на методах UI/UX.

UX/UI - исследований много, цель любого из них - выяснить, что лучше для конечного пользователя. В общем и целом, все исследования сводятся к трем ключевым методологиям[2].

❖ **Наблюдение.** подразумевает наблюдать и учитывать пользовательское поведение и реакцию, если вы хотите получить полезные данные.

❖ **Понимание.** Собрать информацию о пользователях -это даже не половина дела. Важно получить пользу от этой информации, понять, что же пользователи действительно хотят.

❖ Анализ. Исследование само по себе может быть ценным, но, чтобы его результаты реализовать на практике, важно проанализировать выводы и понять, как дизайн будет решать проблемы пользователей.

На данный момент для написания технической документации существует множество сервисов и программ, и я провел исследование и попробовал написать техническую документацию программ на каждом из них. В результате исследования выбрал подходящие программы, сервисы, платформы и попробовал выявить лучшие стороны и недостатки [3].

Приведу список лучших сервисов:

- ❖ Google docs;
- ❖ Git Book;
- ❖ Doxygen.

Данная тема имеет немаловажное значение для развития и продвижения программного обеспечения. С каждым днем появляются все больше новых технологий и разработка ПО все усложняется. Чтобы работать с технологиями эффективно и быстро вникать в философию разработки, роль хорошо читабельной и удобно поддерживаемой документации растет.

Вовремя написания своей системы, я реализовал все недостатки, которые выявил во время исследования и собрал в единую платформу. И надо учесть тот факт, что популярность новой технологии пропорционально хорошей документации.

Литература

1. Владимир Дронов. «Laravel. Быстрая разработка современных динамических Web-сайтов на PHP, MySQL, HTML и CSS» С.13-15.
2. Расса Унгера и Кэролайна Чендлера. «UX-дизайн. Практическое руководство по проектированию опыта взаимодействия» С.16-19.
3. Итана Маркотта. «Отзывчивый веб-дизайн» С.54-57.



Назармухамедова Луиза

студент 2 курса специальности «Таможенное дело»

*Научный руководитель: Жусупов А.Д., д.э.н., профессор
КазУЭФМТ, г. Нур-Султан*

РАЗВИТИЕ ТАМОЖЕННОГО ДЕЛА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Аннотация. Статья посвящена процессам перехода на технологию цифровой таможни: рассмотрены основные направления деятельности и рекомендации Всемирной таможенной организации, а также проанализирован опыт развития и основные этапы.

Нурсултан Назарбаев:

- Цифровизация – это не цель, это средство достижения абсолютного преимущества Казахстана.

Цифровые технологии все активнее входят в нашу жизнь. Некоторые и вовсе не представляют себя без новомодных изобретений или возможности мгновенно получить информацию. И сотовый телефон, когда-то считавшийся роскошью, сегодня всего лишь средство общения.

В современном мире цифровые технологии играют все более важную роль в развитии экономики стран. Цифровые технологии дали ряд преимуществ-упрощение доступа населения и бизнеса к государственным услугам, ускорение обмена

информацией, появление новых возможностей для ведения бизнеса, создание новых цифровых продуктов и т.д.

Вопросы цифровой экономики становятся все более актуальными в повестке развития и Евразийского экономического союза, и Республики Казахстан.

Одним из важнейших элементов информационного (цифрового) общества, о котором речь велась ранее, является электронное правительство. Перемещение экономической активности в цифровое пространство предопределяет необходимость перехода контролирующих органов также в цифровую плоскость деятельности. Международным сообществом накоплен положительный опыт функционирования электронной таможни как органа электронного правительства.

В Правительстве РК рассмотрены вопросы цифровизации налоговой и таможенной деятельности. Министерством финансов реализуется проект по автоматизации бизнес-процессов налогового и таможенного администрирования в рамках программы «Цифровой Казахстан». Проект состоит из двух направлений: совершенствование таможенного администрирования и переход на электронное таможенное декларирование; цифровизация налогового администрирования. Проекты направлены на существенное сокращение сроков таможенной очистки и упрощение процедур таможенного декларирования. ТС Астана-1 настроена в соответствии с нормами Таможенного кодекса ЕАЭС. В ней уже реализованы нововведения по таможенному законодательству такие как: электронное декларирование товаров; автоматическая регистрация таможенной декларации и автоматический выпуск декларации на товары.

В Республике Казахстан впервые реализовано и внедрено электронное декларирование. Электронное декларирование дает возможность участникам внешнеэкономической деятельности подать таможенную декларацию, не выходя из дома или офиса и из любой точки мира (при наличии логина и электронно-цифровой подписи). ИС «АСТАНА-1» разработана и введена в рамках реализации 38 шага Плана нации в целях развития электронного декларирования. Новая информационная система разработана в соответствии с нормами ВТО, международными стандартами и передовой практикой, призвана способствовать сокращению количества документов для экспорта и импорта, а также времени их обработки, другими словами, упростить таможенные формальности.

Цифровизация отраслей экономики - одно из приоритетных направлений, нацеленных на повышение производительности труда.

Для обеспечения прозрачности движения товара по всей цепочке создана Национальная система прослеживаемости товаров, состоящая из ряда информационных систем. Начальным звеном прослеживаемости является система «АСТАНА-1».

«Вместе с тем участникам внешнеэкономической деятельности приходится сталкиваться с рядом трудностей еще до процессов таможенного оформления, таких как получение различных сертификатов, разрешений, предварительных решений по классификации товара. В целях решения данной проблемы был запущен портал «Единого окна» по экспортно-импортным операциям. Следующим этапом является физическая маркировка товаров. ИС «Маркировка» внедрена для защиты от контрафактной продукции потребителя и добросовестной конкуренции. Документальная прослеживаемость товаров осуществляется в системе «Электронные счета-фактуры», где все плательщики НДС с 1 января 2019 года выписывают счета-фактуры в электронном виде. Это позволяет достигнуть прозрачности товарных потоков, оптимизировать процедуры контроля и возврата НДС».

«Цифровая таможня» является логическим продолжением, развитием «безбумажной таможни» и «электронной таможни». В науке и практике дискуссионный характер носит понимание содержания понятий «безбумажный», «электронный», «цифровой».

Таким образом, в понятие «электронная таможня» входят элементы, охватывающие важнейшие процессы таможенной очистки, производимые с помощью ИКТ.

Появление парадигмы «Цифровая таможня» связано с возрастающим объемом интернет-торговли и необходимостью контроля перемещения таких товаров. «Цифровая цепь поставки товаров – это сфера, в которой мир торговли трансформируется, так как потребители и предприятия переходят на цифровые средства информатизации, цифровые товары и интернет-торговлю вместо физических товаров, покупаемых прямо на заводах.

Термин «Цифровая таможня» подразумевает использование информационно-коммуникационных технологий, баз данных, облачных технологий, объединяя информацию, полученную посредством технологий электронной таможни, а также глобальной сети Интернет, СМІ и сотовых сетей.

Проведенный сравнительный анализ содержания понятий «электронная таможня» и «цифровая таможня» позволяет сформулировать следующие выводы:

1. «Электронной таможне» и «цифровой таможне» присущи ниже представленные квалифицирующие признаки:

а) электронная таможня: электронная обработка, упрощение и дематериализация документа; электронная оплата пошлин и налогов; система таможенного декларирования (для целей электронной коммерции); предварительная дополнительная информация до погрузки товара; автоматизация работы таможни по принципу «24/7»; электронный калькулятор пошлин; мобильные услуги (информация о статусе товара); электронный возврат товаров;

б) цифровая таможня: гиперсвязность; обработка больших данных (Big Data); использование Интернета и СМІ (в том числе социальных сетей); телематика; транспортная телематика (спутниковый мониторинг транспорта); автоматизация зданий (организация производства); телематика услуг (бизнес, коммерция, логистика, правительство); облачные технологии; Интернет вещей; мобильные технологии и сотовые сети (для мониторинга местонахождения беспилотных транспортных средств).

2. Электронная таможня представляет собой первоначальный этап, а цифровая таможня последующий этап, соответствующий стадиям эволюции «от электронной экономики к цифровой».

3. Эволюцию исследуемых понятий условно можно представить следующим образом: «бесбумажный» (таможенная очистка посредством подачи электронной таможенной декларации) – «электронный» (сбор, аккумулирование, анализ рисков в электронном виде) – «цифровой» (обработка больших данных, отслеживание новейших беспилотных транспортных средств, практически полная автоматизация с минимальным участием должностного лица таможенного органа).

4. Сутью электронной таможни заключается в обмене данными по принципу АСУ-АСУ для эффективного скоординированного управления границами, формирования устойчивого функционирования системы «единого окна» и сотрудничества с другими пограничными ведомствами.

5. Суть цифровой таможни раскрывается через использование ИКТ, больших данных, телематики, облачных технологий и интернета для эффективного контроля цепи поставки товаров, а также для взаимодействия с другими таможенными администрациями.

Цифровая таможня на сегодняшний день является современным международным трендом. Появление данного понятия обусловлено функционированием цифровой экономики, которая представляет собой быстроразвивающееся международное экономическое явление, а также создает новые интеллектуальные цифровые сети, фундаментально меняющие традиционную торговлю.

Согласно трактовке Оксфордского словаря, цифровая экономика – это экономика, функционирующая главным образом с помощью цифровых технологий, в частности электронных транзакций, совершаемых через Интернет. «Оцифровка всего» создает новые

интеллектуальные цифровые сети, которые фундаментально меняют традиционную торговлю.

В качестве меры обеспечения соблюдения таможенных процедур геоинформационные технологии являются перспективным направлением, дающим возможность, в рамках функционирования цифровой таможни, определить различные виды нарушений и принимать решения о форме и методе таможенного контроля. Таким образом, можно сделать вывод, что за счет уменьшения торговых издержек и обеспечения более быстрого, безопасного и надежного управления данными, цифровые технологии изменяют глобальный торговый ландшафт, вследствие чего повышая общую эффективность международной цепи поставок.

Цифровизация экономики и управления не могла не затронуть такую интенсивную и значимую сферу товарообмена, как внешняя торговля, и государственные механизмы таможенного регулирования. За последние годы таможенная сфера претерпела существенные изменения от традиционного бумажного документооборота к «бесбумажной таможне», а затем и к таможне электронной.

Цифровизация представляется как организационно-техническая предпосылка включения электронной торговли в единое пространство фискального таможенного регулирования.

2020 год — электронная таможня

- Личный кабинет участника ВЭД;
- Автоматизация применения системы управления рисками;
- 16 мест таможенного декларирования;
- Автоматическая регистрация деклараций на товары и автоматический выпуск товаров;
- Единые лицевые счета плательщиков таможенных платежей.

2030 год — интеллектуальная таможня

- Применение искусственного интеллекта;
- Оценка уровня риска каждой товарной партии в режиме реального времени;
- «Интеллектуальный пункт пропуска»;
- Электронное межведомственное взаимодействие на пространстве ЕАЭС;
- Современные платежные решения;
- Семантическая сверка электронных разрешительных документов.

Литература

1. Алибеков С.Т. Таможенное право Республики Казахстан. – Алматы, 2006г.
2. Байсалова Г.Т. Правовые основы таможенного дела в Республике Казахстан: Общая часть: Учеб. пособие.
3. Кодекс Республики Казахстан от 26 декабря 2017 года No 123-VI «О таможенном регулировании в Республике Казахстан».



Kubenova Zhanel, Orazbekkyzy Aigul
 4rd year students of the specialty 'World Economics' and 'Economics'
 Scientific advisers: **Baktymbet A.S.**, PhD in Economics, assoc. professor;
Mukanova M.A., Master, Teacher
 KazUEFIT, Nur-Sultan

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY IN THE CONTEXT OF THE PANDEMIC (CORONACRISIS)

Annotation. The analysis of the main indicators of the world economy at the moment was carried out and a number of proposals were put forward regarding the successful implementation of all priority tasks for the development of the national economy of the Republic of Kazakhstan during the pandemic.

The COVID 19 pandemic is a human catastrophe that has affected billions of people around the world. It has had a negative impact on many developing countries and has become a real storm for public finances. The crisis undermined economic activity and affected both the revenue and expenditure side of the budget. Coronavirus infection has spread to all economic components in Kazakhstan. Sharp contraction of markets, suspension of supplies, cancellation of air travel, restriction of the movement of citizens, a sharp massive transition to a regime of self-isolation, all this led to a decline in business in various industries. Thus, due to the aftermath of COVID 19, the demand for oil dropped impressively, as well as the unsuccessful OPEC + negotiations. This colloquium ended with the impossibility of concluding agreements between Russia and Saudi Arabia. All this influenced the colossal drop in world oil prices, which naturally did not pass by Kazakhstan either. According to the forecasts of the International Energy Agency, the demand for oil in the world in 2020 will decrease due to the spread of COVID 19 by 9.3 million barrels per day (9%). In April, demand fell by 29 million barrels per day, to its lowest level since 1995. Moreover, the devaluation of the tenge, caused by a fall in oil prices and a decrease in demand and prices for base metals, negatively affects the effective demand of the population, while strengthening, nevertheless, the competitive positions of enterprises in export-oriented industries of Kazakhstan. Economists from all regions believe that this global crisis could leave behind consequences worse than the Second World War. On April 2, 2020, the Ministry of Finance of the Republic of Kazakhstan announced an increase in the state budget deficit from 1.2 trillion tenge to 2.4 trillion tenge, as well as an increase in the amount of the transfer from the National Fund in favor of budget revenues from 2.7 trillion tenge to 4.77 trillion tenge.

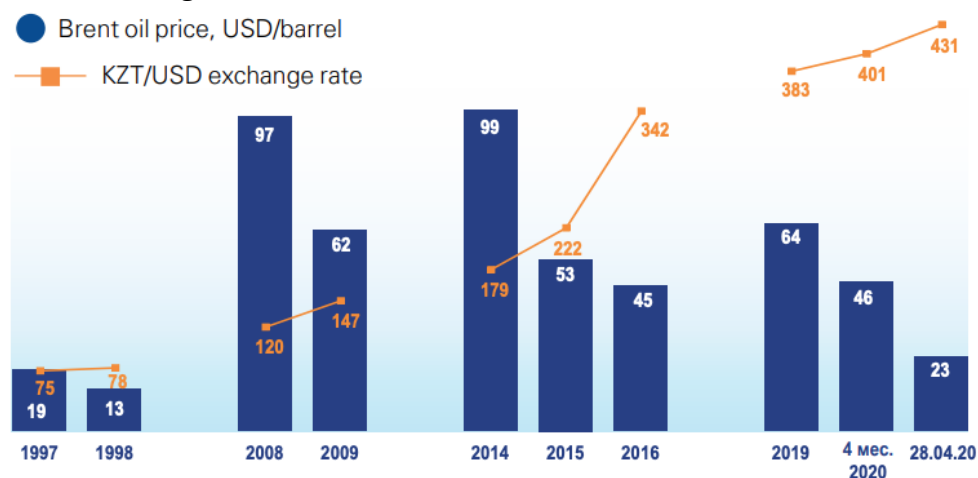


Figure 1. Tenge exchange rate dynamics and oil prices in recession years

Source: National Bank of the Republic of Kazakhstan, International Energy Agency, KPMG analysis

In April 2020, the industry declined 6.6% on an annualized basis, with the manufacturing industry hitting hardest. The most significant decline was observed in the sectors of the investment complex and the automotive industry, while production increased in the sectors of the continuous cycle, for example, in oil refining, and in the production of essential goods, such as food, medical goods. The government expected a larger drop in production in the first full quarantine month, especially since the data on industrial production in other countries also showed a more significant decline during the period of restrictive measures (USA - minus 15% in April, Germany - minus 11.6% in March, China - minus 13.5% in January – February).

In the mining sector, there is a need to build up stocks of consumables and reagents to continue the work of technicians. In addition, the main problem in many industrial sectors turned out to be - the delay of equipment in temporary storage warehouses, certain difficulties in the timely delivery of consumables, there are also minor reductions in wages and transfers of part of the staff to leave. A similar situation has arisen in the mechanical engineering sector. A decline in sales and an increase in costs may cause problems with the fulfillment of obligations to distributors, in the event of a long process of restoring financing to buyers by leasing companies. The investment real estate sector is in a “freeze” stage as real estate transactions and infrastructure and housing development programs have been suspended. Also, there was a slowdown in construction work due to delays in deliveries and bureaucratic obstacles in real estate registration due to the closure of the PSC.

The pandemic has affected all areas of business to varying degrees. As part of the study, 50 business leaders from 14 sectors of the economy were interviewed, data was collected in April this year. The greatest adaptability to the prevailing conditions of the pandemic was shown by companies that, before the introduction of quarantine measures, had their own online platforms and well-established Internet services. According to the researchers, 58% of respondents noted that the conditions of the pandemic forced them to reconsider the paradigm of their business for the future.

“Thus, COVID-19 has become a driver of business digitalization,” said Iris Mariich, Director, Investment and Capital Markets Department of KPMG in Kazakhstan and Central Asia.

Optimization of the procurement structure was observed in 48% of respondents. The companies focused on the procurement of key goods and materials and temporarily postponed the purchase of non-essential products. About 67% of non-food retailers are restructuring accounts payable by:

- Agreeing on deferred payments;
- Transferring part of the volumes of current productions to the future;
 - Delay of delivery.

70% of all companies surveyed reduced their administrative costs, including travel, consulting, marketing, training costs and labor costs. Some companies are actively negotiating with landlords and seeking 1-2 month rental vacations or rent reductions during quarantine. (Figures 2 and 3)

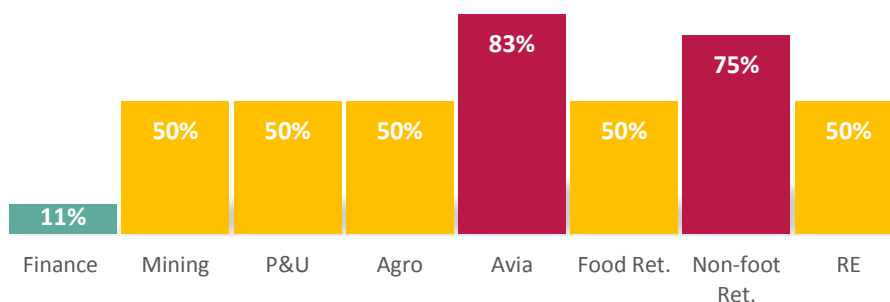


Figure 2. Share of respondents who cited the optimisation of procurements

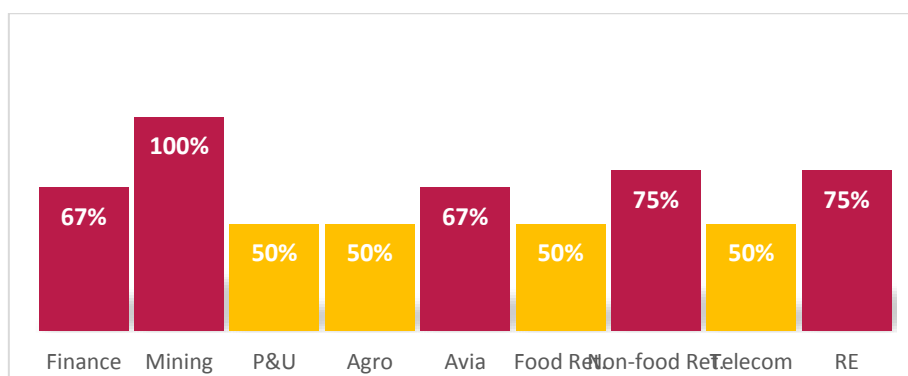


Figure 3. Share of respondents who cited a reduction in general and administrative expenses

In the last message of President Kassym Jomart Tokayev, dated 1 September 2020, a number of principles were put forward for the decision to develop the new economic course of Kazakhstan.

In this draft we have singled out several of them because we believe that they are really important and will have a strong impact on the growth of the economy of Kazakhstan.

The first principle is - **the leading role of private enterprise.**

Currently, anti-crisis measures are aimed at supporting small and medium-sized businesses. In order to help small and medium-sized businesses, the President has instructed the State to subsidize interest rates of up to 6 per cent annually on all existing loans in the affected sectors of the economy.

In order to counterbalance the negative effects of the restrictive measures imposed by the subsequent extension of COVID-19, a number of favourable conditions have been granted - tax breaks, deferred of credit payments, as well as the possibility of refinancing the latter.

These benefits were introduced with the intention of preventing the mass destruction of business entities. The Commissioner for the Protection of the Rights of Entrepreneurs Rustam Zhursunov is confident that due to the conditions of the present period of time, which were influenced by COVID-19, a decision to subsidize interest rates on all existing small and medium-size business (SMB) loans in the affected sectors of the economy would have a positive effect.

Many measures have already been put in place. According to the data provided by the Financial Market Regulation and Development Agency of the Republic of Kazakhstan, at the time of the accident, 12,411 small and medium-sized enterprises (SME) were granted a grace period of 164.4 billion tenge for the period from 16 March to 10 May in second-tier banks. This represents 41.6 per cent of the total number of borrowers.

Despite the fact that the main direction of state aid was directed at small and medium-sized businesses, one should not forget about large business. It also did not remain without attention. For this type of activity, tax relief has become the main help for SMEs. This is mainly related to payroll taxes and concessional lending. Examples of tax relief have been in the following sectors:

1) Food retail. For each supermarket, the VAT was reduced from 12% to 8% for products with a socially significant consumption character. These innovations were introduced by 1 October 2020. This format allowed market participants to show more flexible pricing policies and to increase demand.

2) The Aviation sector. We would like to note at the outset that airports that have not related to SME, have not received state assistance. And for airports related to SME, concessional lending was put forward. Benefits had been provided for people who had been forced to take leave without pay. However, the issue for the Airport Government, which is not part of SME, is the granting of tax relief, cost subsidies, and concessional lending.

3) Financial sector. The banks have received government funding to provide concessional lending to the population and SMEs in priority sectors of the economy. Note: Other

financial institutions (investment companies, brokerage firms, etc.) do not expect assistance from the State.

4) Real estate sector. All major facilities, such as shopping centers, sports facilities, cinemas have been exempted from property tax since all these facilities were not operational during the emergency period and had to leave their staff on paid or unpaid leave.

- Delays in repayment of loans;
- Soft loans and loans for small and medium-sized businesses;
- Exemption from property, land, and income taxes for certain groups of companies;
- Cash benefits for the self-employed and those who lost their jobs as a result of the pandemic;
- Funding for spring fieldwork and procurement from the agricultural sector.

Kazakhstan has allocated \$14 billion us dollars in support of the private enterprise. The Government has been actively supporting all branches of small, medium, and large businesses throughout the pandemic, and we believe that our state's support for private enterprise is one of the most important ways to keep the economy "afloat" in such a difficult period.

The next principle from the message of the President is «greening» the economy, environmental protection. The COVID-19 pandemic has led to the final realization that the transition to a «green» economy is necessary. Since the «green» economy is one of the important tools for ensuring the sustainable development of the country, which by 2050 is estimated to promote an additional increase of GDP by 3%, to create more than 500 thousand new jobs, and to develop new industries and services.

This crisis has prompted many countries to switch to «clean» energy consumption as part of anti-crisis programs. Also, this problem points to the need of our country in the development of technological developments in «green innovations», which besides will allow people to think about ecology and be more careful about the environment.

On the basis of the above, we expect that the introduction of modern technological innovations will lead our country to stable and innovative industrial development and to compliance with the rules on environmental protection. Ecology has thus become an important component of the economy. Also, the «green» bonds that debuted in Kazakhstan only in August 2020 were issued for financing «green» and environmental projects. Thanks to the «Damu» Enterprise Development Fund, with the support of the UN Development Program, their placement in the trading system of the stock exchange of the International Financial Center «Astana».

The implementation of «green» bonds will allow to achieve economic goals, contribute to the improvement of the environmental situation in the country, and will undoubtedly help in the fight against climate change by reducing greenhouse gas emissions. In general, it is a complementary tool for stimulating the economy, as well as moving towards more sustainable development.

The share of the urban population is growing steadily in the world: by 2050, up to 80% of the population of developed countries will live in cities. Population growth dictates the need to maintain the quality of life. In the digital reality, smart technologies are used to solve this problem - more and more intelligent systems are helping to manage various aspects of the urban environment. Therefore, we offer a human-centered digital economy, since we believe that the transition to a new course of the economy is a solution to long-term and urgent problems today.

Smart city - is an initiative to improve the management of city resources and services and improve infrastructure through the introduction of innovative solutions in order to create a comfortable environment for citizens. The concept of “smart” cities considers the transition to the values of a “green” economy, that is, cities must transform not only into a business, scientific and educational center, but also into a place of recreation for the population, useful both for the environment and for humanity. Thus, for the further sustainable development of Kazakhstan, in the post-epidemic period, we put forward an intensified promotion of the idea of a “smart” city. A metropolis built with green technologies complement the sustainable urbanization plan.

Moreover, now that with the wave of the epidemic all enterprises have switched to digital business, this is more relevant than ever. A smart city uses various types of electronic methods and sensors to collect data. The information generated from this data is then processed and analyzed to monitor and manage the various spectra of urban life. Likewise, the digital city allows city authorities to interact directly with both citizens and city infrastructure, and to monitor what is happening for timely action in real time.

References

1. Economic development in the new reality//President of Kazakhstan Kassym-Jomart Tokayev's State of the Nation Address, September 1, 2020. – Retrieved from: https://www.akorda.kz/en/addresses/addresses_of_president/president-of-kazakhstan-kassym-jomart-tokayevs-state-of-the-nation-address-september-1-2020
2. International green technologies and investment projects Center. Retrieved from: <https://igtipc.org/en/about>
3. Data of the Rating Agency "Expert RA" [Electron. resource]. – <http://www.raexpert.kz/>
4. Digital Kazakhstan// Total Economic Impact, 2020. – Retrieved from: <https://kapital.kz/tehnology/83781/tsifrovoy-kazakhstan-cto-izmenilos-v-strane-za-god.html>
5. "World Development Report (WDR) 2019: The Changing Nature of Work"
6. KPMG research. Retrieved from: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/kz/pdf/2020/05/covid-rk-economy-sectors.pdf>
7. Strategic plan 2025. Retrieved from: <https://www.primeminister.kz/ru/documents/gosprograms/stratplan-2025>.



Саден Азиза

студент 2 курса специальности «Туризм»

Научный руководитель: Аuezова З.Т., к.г.н., доцент

КазУЭФМТ, г. Нур-Султан

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ТУРИСТСКОГО ИМИДЖА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Казахстан с его обширной и разнообразной территорией, богатейшим природным и историческим наследием, интересной культурой и традициями является привлекательным туристским объектом. Туристский потенциал Казахстана имеет хорошие позиции для развития почти всех видов туризма: культурного, познавательного, приключенческого, спортивного, экологического, в том числе специализированных туров по интересам (например: научный, религиозный, орнитологический). До обретения независимости в Казахстане туризм финансировался по остаточному принципу и не имел существенной экономической значимости.

Однако сегодня в Казахстане уделяется огромное внимание туризму, обновляется законодательная и нормативная правовая база туризма. Принят Закон Республики Казахстан «О туристской деятельности в РК».

Казахстан активно участвует в известных международных туристских выставках и организует ежегодное проведение подобных мероприятий в республике для обеспечения маркетинга и продвижения национального турпродукта. В целях продвижения страны на мировой туристский рынок необходимо дальнейшее

осуществление мероприятий по формированию привлекательного туристского имиджа РК.

В рамках реализации стратегии вхождения Казахстана в число пятидесяти наиболее конкурентоспособных стран мира и продвижения Казахстана как страны туризма следует принять меры по:

- формированию новых направлений обеспечения роста экономических показателей туризма и осуществлению его широкомасштабной государственной поддержки; разработке и реализации «прорывных» туристских проектов международного значения;

- развитию транспортной инфраструктуры и рынка туристских услуг;

- вхождению страны в глобальную экономику сферы туризма через участие в международных экономических организациях и союзах;

- активному использованию фактора евразийского исторического развития страны и многонационального, многоконфессионального и мультикультурного характера казахстанского общества, его ценностей, традиций, кухни, искусства с привлечением Ассамблеи народов Казахстана, культурных и научных сил республики;

- разработке действенных механизмов популяризации Казахстана и знакомства представителей зарубежной общественности с его административными и культурно-историческими центрами с привлечением таких международных организаций, как Всемирная туристская организация, ЮНЕСКО (Организация Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры), ПРООН (Программа развития Организации Объединенных Наций), Всемирный Банк, Азиатский Банк Развития, Исламский Банк Развития, и отечественных институтов развития;

- разработке планов развития специализированных видов туризма в Республике Казахстан; проработке вопроса создания на региональном уровне тематических парков, таких, как этномемориальный комплекс «Атамекен»;

- эффективному рекламно-информационному обеспечению казахстанских турпродуктов на внутреннем и внешнем рынках туристских услуг.

Принята новая Инструкция о порядке выдачи виз РК, утвержденная совместным приказом Министра иностранных дел РК от 24 декабря 2002 года N 08-1/77 и Министра внутренних дел РК от 27 декабря 2002 года N 806, где предусмотрено упрощение визовых процедур для иностранных граждан из 54 государств. Агентством РК по статистике разработаны статистическая номенклатура видов деятельности и услуг в области туризма (СНДУТ), анкеты и таблицы, по которым проводятся дополнительные аналитические обследования для реализации в дальнейшем проекта по внедрению Вспомогательного счета туризма (ВСТ) в систему национальных счетов. Это позволит вести точный учет показателей туристской отрасли и определять экономические параметры воздействия туризма на другие секторы экономики. О поступательном и устойчивом развитии туризма свидетельствуют темпы роста объемов въездного и внутреннего туризма и создание системы государственного регулирования туристской деятельности.

Особое внимание при этом уделялось формированию туристского имиджа страны и продвижению национального туристского продукта на мировой рынок туристских услуг: начиная с 2009 года по настоящее время обеспечивается ежегодное участие Казахстана в крупнейших международных выставках и ярмарках, проводимых в городах Берлине (ФРГ), Лондоне (Великобритания), Мадриде (Испания), Москве (РФ), в городе Утрехте (Голландия). С каждым годом увеличиваются выставочные площади, расширяется представительство туристских организаций республики, повышается качество рекламно-информационной продукции. Ежегодно в городе Алматы проводится Казахстанская международная туристская ярмарка - KITF, международный туристский фестиваль «Белуха» в Восточно-Казахстанской области, которые включены в Календарь мероприятий Всемирной туристской организации. В ярмарке KITF приняли участие более

200 компаний из 23 стран мира, а в 2018 году ее экспонентами стали 450 компаний из 30 стран. Также проводится ежегодная международная казахстанская туристская выставка «Астана-Отдых», основными задачами которой являются привлечение туристского потока в центральные и северные регионы страны, формирование имиджа столицы – Нур-Султан как города третьего тысячелетия.

Стоит отметить, что, несмотря на достаточно приличный объем проделанной работы в сфере создания благоприятного туристского имиджа Казахстана на мировой арене, все же актуальной остается проблема плохой узнаваемости нашей страны в мире. По данным исследования «IPK International» только у 5% опрошенных на международных рынках имя «Казахстан» вызывает положительные ассоциации, 39% опрошенных проявили интерес. При этом 30% респондентов связывают Казахстан с негативными представлениями, а 26% - вообще никогда не интересовались Казахстаном. Представление о Казахстане в мире в среднем имеют 58% опрошенных респондентов. В азиатском регионе наилучшие показатели узнаваемости у Казахстана в Японии – 79%. Это закономерно объясняется высоким уровнем делового сотрудничества наших стран, и как следствие, достаточно хорошая информированность жителей Японии о нашей стране.

В Европе лучше всех о Казахстане осведомлены жители Великобритании. Это также является закономерным фактом, поскольку в Великобритании проживает самая многочисленная в Европе казахская диаспора, которая насчитывает около пяти тысяч человек.

Основные ассоциации, которые вызывает Казахстан на мировой арене: Россия/бывший СССР, обширная территория, ислам, степная местность.

Также Казахстан знают из-за нефти, полезных ископаемых, зерна и космодрома Байконур. То есть ничего более или менее связанного с туризмом неизвестно широкому кругу мировой общественности. Это объясняется тем, что туризму долгое время не уделялось внимание.

Его развитие происходило по остаточному принципу. Туризм не рассматривался как стратегическая отрасль, приносящая значительный доход государству. Рассматривая имидж Казахстана на мировом туристском рынке можно сделать вывод, что позиционирование нашей страны, как привлекательного туристского направления недостаточно развито и имеет слабые результаты. Сегодня практически все существующие виды туризма представлены в Казахстане. В рамках развития туристского кластера в республике были выделены приоритетные направления развития туризма, такие, как деловой, экологический, культурно-познавательный, а также экстремальный виды туризма [1,2].

Основными поставщиками туристских услуг являются туристские организации, которые представлены 846 туристскими организациями и 30 индивидуальными предпринимателями, имеющими лицензии на право осуществления туристской деятельности. Наибольшее количество действующих туристских фирм и предприятий гостиничного хозяйства находится в Алматы (605), ВКО (124), Карагандинской (122), Алматинской (71) областях и г. Нур-Султане (79).

На рынке туристских услуг Казахстана работает около 3,2 тыс. человек, 1,5 тыс. профессиональных гидов и экскурсоводов. 98,3% всех организаций туристского рынка представлены малыми предприятиями (численность работающих в них до 50 человек). Средние предприятия с численностью персонала до 250 человек составляют 1,3%, а крупные - 0,4%. Как видно из анализа, большинство туристских организаций составляют малые и средние предприятия, которые во многих странах мира являются эффективным генератором экономического роста, основанного на инновациях. Создаются условия для привлечения иностранных туристов в республику. Одним из шагов, предпринятых в данном направлении является упрощение визовых процедур для граждан политически и экономически стабильных стран. Сегодня в консульских

пунктах аэропортов Нур-Султана и Алматы могут оформить визы представители 24 стран мира [3,4].

В области туризма было заключено 19 международных соглашений о сотрудничестве с такими странами, как Венгрия, Египет, КНР, Израиль, Турция, Болгария, Иран, Россия, Узбекистан, Кыргызстан и другие. Планируется подписание Соглашения с Украиной, Малайзией, Катаром. Казахстан с 1993 года является Действительным членом Всемирной Туристской Организации (ВТО). Имиджевая реальность Казахстана в сфере туризма должна выступить как территориальный ресурс и источник конкурентных преимуществ [3,4]. В данном случае принципиально важным является осознание того, что при таком понимании в центре конкурентоспособности страны оказывается не столько конкурентность продукции, сколько сама страна как определенная «символическая ценность». Попадая в информационную среду, под влиянием информационно-коммуникативных технологий такая «символическая ценность» становится частью имиджа государства и приобретает вполне реальную оценочную стоимость. Таким образом, оценивая современное состояние туристской отрасли Казахстана, необходимо отметить основные тенденции ее развития. Туризм в Казахстане признан перспективным направлением развития несырьевого сектора экономики и включен в число семи национальных приоритетных кластеров. Туризму уделяется большое внимание. Однако в стремлении активно развивать туризм, наша республика сталкивается с некоторыми проблемами. Для Казахстана на современном этапе наиболее серьезными препятствиями в развитии туризма являются проблема подготовки кадров, неразвитая инфраструктура и слабое позиционирование на международном рынке. Именно решение данных проблем позволит Казахстану более динамично развивать туризм и выйти на международный рынок со своим уникальным продуктом.

Литература

1. Закон РК от 13 июня 2001 года № 211-ІІ О туристской деятельности в РК (с изменениями и дополнениями по состоянию на 02.01.2021 г.)
2. Александрова А.Ю. Международный туризм. Учебник. / - Москва: КноРус, 2020.
3. Джанджугазова, Е. А. Маркетинг туристских территорий: учебное пособие. Москва: Издательство Юрайт, 2017.
4. Таранова. Ю.В. Туристический имидж страны // сб. науч. трудов. Вып. 3 /отв. ред. Д.П. Гавра. – СПб: Роза мира, 2009.



ПОСТКОВИДТІК КЕЗЕҢДЕГІ ҚАЗАҚСТАН ЭКОНОМИКАСЫНЫҢ
ДАМУЫНЫҢ ҚАЗІРГІ ЗАМАН ҚАУІП ҚАТЕРЛЕРІ МЕН МҮМКІНДІКТЕРІ

СОВРЕМЕННЫЕ ВЫЗОВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ
КАЗАХСТАНА В ПОСТКОВИДНЫЙ ПЕРИОД

MODERN CHALLENGES AND OPPORTUNITIES FOR THE DEVELOPMENT OF
THE ECONOMY OF KAZAKHSTAN IN THE POST-COVID PERIOD

V.Pak, 3rd year student of the specialty "World Economy"
Scientific adviser: Aydarkhanova B.B., candidate of economic sciences
KazUEFIT, Nur-Sultan

THE DELPHI METHOD AS ONE OF THE FORECASTING TOOLS

Annotation. This article discusses one of the most prominent representatives of forecasting. The name of the developed decision-making strategy was borrowed from the Delphic Oracle, and its name is the Delphi Method. It is based on the hypothesis that forward-looking estimates from structured expert groups are more accurate than from unstructured ones. Therefore, in order to get more familiar with this method, we will study its application and basic properties. And at the end, a scheme for applying the method by a well-known camera company will be presented.

So, among the tools currently available for selecting and evaluating the effectiveness of solutions, a special place is occupied by the Delphic method or, as it is also called, the Delphi method. It is very effective both in everyday life and in the professional sphere of activity, because it allows you to take into account the opinions of all people who are related to any issue, through a consistent combination of considerations, suggestions and conclusions, and then come to a specific agreement.

A technology forecast based on the Delphi method is an attempt to predict the development of a particular technology in the long term (20-30 years). Developed for the first time in the 50s by RAND Corp., the Delphi method technique was used for the first time for the purposes of national and industry technological forecasting by Japan (since 1970). 6 studies have already been performed), and subsequently, and largely on the Japanese model, by Germany, France, Great Britain, Spain, Austria, and South Korea, mainly during the last decade (we can talk about the boom of this method in the 90s).

The Delphi method consists in the assessment of technologies by experts, (their number varied from 123 people in Spain, to 25 thousand at the first stage — in South Korea) based on the proposed schemes, which include several positions, including the level of research activity in this area, participation in the creation of national wealth, improving the quality of life and competitiveness, and the expected timing of the implementation of new achievements. The two-to four-step evaluation procedure allows experts to clarify or revise their point of view, taking into account the opinions of colleagues, and as a result, develop a coherent, truly collective position on the entire range of issues raised, the number of which at the first stage, as a rule, exceeds a thousand.

The "Delphi" method is a method of expert assessments. The method of expert assessments is a method of analyzing and evaluating economic processes, developing

management decisions based on the opinions of qualified experts. It involves generating ideas through a discussion process conducted by a group of specialists and selecting the best solution based on expert assessments. The method is used for expert forecasting. This method is used when the significance of factors is uncertain.

This method consists in the consistent implementation of procedures aimed at forming a group opinion on various issues.

The objects of research were proposed to make: scientific breakthroughs, population growth and resource allocation, automation, space exploration, the emergence and prevention of wars, future promising weapons systems. Over the next half-century, the list of predicted processes has expanded significantly, but, undoubtedly, this method has found the greatest application in areas related to scientific and technological progress. In particular, to determine the main priorities of scientific research in the field of high technologies.

The method allows you to determine and predict:

✓ priority areas for the development of enterprises and sectors of the economy-by production technology, volume of production, number of employees, volume of required financial investments, etc.;

✓ criteria for assessing the significance of scientific developments, etc.;

✓ analyze the prospects of the ideas put forward.

The key properties of the Delphi method are:

- Anonymity of participants.
- Structuring information flows.
- Regular feedback.
- The role of the intermediary.

Table 1.

Pros and cons of the "Delphi" method»	
Pros	Cons
Allows you to summarize the opinions of the participating experts	Requires a lot of time and organizational effort
Availability of feedback between the analytical team and experts	Possible conformism of experts-the desire to get into the majority
Allows you to reduce fluctuations across the entire set of individual responses	Possible impact on experts from outside
Helps you predict future events with a small amount of information	

Different countries have developed their own specifics of forecasting using the Delphi method. For example, in Spain, a group of 123 experts was involved, and in South Korea, up to 25 thousand were involved in the first stage, based on the proposed initial schemes, including, among other things, the level of research activity in this area, participation in creating national wealth, improving the quality of life and competitiveness, and the expected timing of the implementation of new achievements.

An example of forecasting based on the "Delphi" method

"Agfa-Gevart" is a European international company engaged in the production of cameras.

AGFA was founded in 1867 in Berlin by the chemist Paul Mendelssohn Bartholdy, the son of the famous composer Felix Mendelssohn, and Karl Alexander von Martius. The AGFA trademark appeared on April 15, 1897.

A camera company has produced a new product. For this purpose, a new camera was issued to 14 experts. They were asked to evaluate the company's new products and point out possible shortcomings.

The experts were asked to give themselves an individual self-assessment in points ranging from 0 to 10. The quality level of the new camera is suggested to be estimated in % (percent) in the range from 0 to 100. In this case, the length of the confidence interval should be equal to 26.

Table 2.

Expert's number	Self-assessment coefficient (points)	Expert assessment (%)	Expert comment
1	7,5	84	The shutter is too loud
2	6	90	I didn't like the built-in flash
3	8	78	Low battery charge
4	9	49	A weak matrix for such a camera
5	8,5	87	A little heavy
6	7	70	Low color depth
7	6	76	No hybrid autofocus
8	9	94	Inconveniently located power button
9	10	55	No more choice of lenses
10	5,5	71	I didn't like the standard lens
11	7	80	Bulky in comparison with its counterparts
12	8	46	Uncomfortable ergonomics
13	6	58	Small sensor sensitivity range
14	8,5	74	Bad video shooting

Subsequently, the analytical group calculates the following indicators necessary for determining the results.

1. The average group score is the sum of the self-assessment coefficient in relation to the number of experts. Calculated using the following formula:

$$S = \frac{7,5 + 6 + 8 + 9 + 8,5 + 7 + 6 + 9 + 10 + 5,5 + 7 + 8 + 6 + 8,5}{14} = 8$$

2. The average value of the quality assessment is the sum of the quality assessment of the new camera according to the assessment of each expert in relation to the number of experts. Calculated using the following formula:

$$S = (84 + 90 + 78 + 49 + 87 + 70 + 76 + 94 + 55 + 71 + 80 + 46 + 58 + 74)/14 = 72,3$$

3. The weighted average quality score is the sum of the products of the self-assessment coefficient by the camera quality level in relation to the sum of the self-assessment coefficients. Calculated as follows:

$$S = (7,5 * 84 + 6 * 90 + 8 * 78 + 9 * 49 + 8,5 * 87 + 7 * 70 + 6 * 76 + 9 * 94 + 10 * 55 + 5,5 * 71 + 7 * 80 + 8 * 46 + 6 * 58 + 8,5 * 74)/(7,5 + 6 + 8 + 9 + 8,5 + 7 + 6 + 9 + 10 + 5,5 + 7 + 8 + 6 + 8,5) = 71,8$$

4. The median (because there are an even number of experts) is calculated as the arithmetic mean between the average estimates. To begin with, let's organize all the experts' estimates, putting them from less to more.

The ordered estimates will look like this: 46-49-55-58-70-71-74-76-78-80-84-87-90-94
The average scores are 74 and 76.

Therefore, the median will be as follows $ME = \frac{74+76}{2} = 75$

Next, we find the area of confidence: The minimum score from the set of examinations is 46, the maximum is 94. The quartile will be equal to $-\frac{94-46}{4}=12$.

It follows that, the lower bound of the confidence region is $46+12=58$

The upper bound of the confidence region is $94-12=82$.

Accordingly, the confidence interval is from 58% to 82%, that is, it is equal to 24, which means that the first round meets the set criterion. All the results obtained are offered to the experts for consideration. If the experts consider it appropriate to correct their opinion, they pass their corrections to the analytical group. And the analytical group calculates the new results using the algorithm that was discussed above.

The Delphi method is one of the universal methods of expert assessments. It allows you to summarize the opinions of many qualified experts into one. No wonder it is used to predict future events in many sectors of the economy and life.

References

1. Economic modernization and social development: Publishing House of the Higher School of Economics, 2007, Sokolov A.V., p. 411-422.
2. Economic dictionary. 2000.
3. <https://wiki.loginom.ru/articles/delphi-technique.html>
4. <https://blog.wikium.ru/metod-ekspertnoj-otsenki-delfi-i-ego-primeneniye.html>
5. <http://best-stat.ru/risk-menedzhment/identifikatsiya-i-otsenka-riskov-5-metod-delfi.html>

*С. Максам, студент 1 курса специальности «Учет и аудит»
Научный руководитель: Каримбаева Г.Ж., к.э.н., ст. преподаватель
КазУЭФМТ, г. Нур-Султан*

ВЛИЯНИЕ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ НА ЭКОНОМИКУ СТРАН БАЗИРОВАНИЯ И ПРИНИМАЮЩИХ СТРАН

Аннотация. В статье рассматривается влияние ТНК на экономику стран базирования и принимающих стран, участие в международном бизнесе, значение в мировой экономике.

Транснациональная компания (корпорация) (ТНК) - компания (корпорация), владеющая производственными подразделениями в нескольких странах. По другим источникам, это компания, международный бизнес которой является существенным; компания, на зарубежные активы которой приходится около 25-30 % их общего объема, и которая имеет филиалы в двух и более странах [1].

Страна базирования - страна, в которой находится штаб-квартира ТНК. Принимающие страны - страны, в которых размещена собственность ТНК.

Выделяют три основных этапа развития ТНК.

1) Начало XX века. ТНК создавались для разработки сырья в слаборазвитых государствах, параллельно организуя там торговые представительства. Производство оставалось в промышленно развитых странах - не было высокой автоматизации и требовался квалифицированный персонал. Организаторами ТНК в этот период выступали

обычно объединения фирм разных стран (международные картели), которые делили рынки сбыта, проводили согласованную ценовую политику и т. д.

2) Середина XX века. Выросла роль зарубежных производственных подразделений, которые стали производить ту же продукцию, которая ранее производилась в «родной» для ТНК стране. Филиалы ТНК всё более и более переориентируются на обслуживание местного спроса. Переносу производства способствовала автоматизация операций, из-за чего шире использовался низко квалифицированный персонал. Развитие информационных коммуникаций позволило не терять управляемость удалёнными от центра процессами. Транспортная инфраструктура сделала экономически целесообразным дробить и размещать отдельные технологические процессы в тех странах, где факторы производства дешевле.

3) Конец XX века. ТНК создают глобальную систему производства и реализации. Главную роль в выборе мест для дочерних структур играет минимизация производственных и сбытовых издержек, из-за чего производства осуществляются в странах с дешевыми ресурсами.

Участие транснациональных корпораций в международном бизнесе многозначно и имеет несколько уровней. Прежде всего они являются наиболее активными участниками современной формы международного разделения труда и конкуренции на международном уровне. В рамках отдельных государств они конкурируют с местными компаниями или другими международными компаниями за рынки сырья и сбыта, а также за местные дотации и другие льготы.

В пределах данной сложной и подчас конфликтной системы существуют две сферы отношений ТНК с государствами и правительствами: одна - между материнской структурой международной корпорации и правительством ее родины (страны базирования); другая – между транснациональной корпорацией и правительством принимающей страны.

Вряд ли у кого-нибудь вызовет возражение тезис, что деятельность транснациональных корпораций наиболее тесно связана с интересами государства их происхождения. Более того, можно утверждать, что в абсолютном большинстве случаев фундаментальные интересы государств и базирующихся на их территории ТНК объективно совпадают (что хорошо для General Motors, хорошо для США).

В эпоху, когда прямой политический контроль над территориями других государств стал невозможен, ТНК позволяют «своим» странам, имеющим технологическое и экономическое преимущество, получать беспрепятственный доступ к ресурсам других государств. Кроме того, в тех случаях, когда другие государства могут применить протекционистскую политику в отношении товаров экономически развитых стран, ТНК, размещая производство на территории этих государств, избавляют «свои» страны от необходимости преодолевать протекционистские барьеры и тем самым сохраняют за ними данное рыночное пространство в рамках существующего международного разделения труда. Образуя на территории других государств анклавы своей собственности в виде филиалов или дочерних компаний, ТНК создают и укрепляют за рубежом позиции своей страны. Развитые страны в свою очередь активно способствуют развитию собственных ТНК, практикуя разнообразные меры поддержки транснационального капитала, среди которых можно выделить:

- предоставление государственных гарантий и страхование прямых зарубежных инвестиций;

- защиту инвестиций ТНК за рубежом путем заключения соответствующих двухсторонних соглашений, а также создания специализированных институтов международного арбитража в инвестиционной сфере;

- создание справедливых недискриминационных инвестиционных условий, в частности исключение двойного налогообложения.

Иногда ТНК прибегают и к непосредственным формам государственной экономической поддержки. Это может быть поддержка НИОКР, специальные субсидии в пользу определенных высокотехнологичных отраслей, создание «национальных чемпионов» в области бизнеса, которые часто превращаются в транснациональные компании. Известны примеры, когда осуществлялась прямая поддержка транснациональной корпорации с помощью информации, стимулирования сбыта продукции и подключения дипломатических служб страны их происхождения.

Новой тенденцией в отношениях ТНК со страной базирования является стремление правительств некоторых стран установить над ними определенный государственный контроль, что привело к появлению многочисленной группы ТНК с государственным участием, крупнейшие из которых расположены во Франции, Италии, Австрии и Индии.

Доля ТНК в международной торговле, по подсчетам различных экономистов и международных организаций превышает половину, а в экспорте и импорте отдельных развитых стран доходит до 80%, на филиалы ТНК приходится одна десятая мирового ВВП и одна треть мирового экспорта. Влияние ТНК на инновации и технологии в глобальном контексте еще более впечатляюще. Согласно информации Европейской Комиссии, в 2007 г. 2000 крупнейших компаний, из которых 1000 - европейские, а 1000 из других стран вне ЕС, инвестировали в общей сложности 372 млрд. евро в НИОКР, что соответствует 80% глобальных затрат на НИОКР промышленного сектора. В США доля ТНК в общих НИОКР частного сектора достигает 74%.

Включение стран с переходной экономикой в мирохозяйственные связи, модернизация их производственного потенциала на основе привлечения внешнего финансирования, прежде всего прямых иностранных инвестиций, во многом связаны с деятельностью ТНК.

Так, доля ТНК в ВВП Венгрии составляет 30%, они обеспечивают 65% венгерского экспорта продукции обрабатывающей промышленности, на долю ТНК приходится 75-80% иностранных инвестиций в экономику Венгрии.

В Польше в число крупнейших иностранных инвесторов входят следующие ТНК: «Фиат» - 1637,7 млн. долл., «Дэу» - 1552,3 млн. долл., РАО «Газпром» - 1283,8 млн. долл., «Дженерал Моторс» - 800 млн. долл. Именно благодаря созданию соответствующих условий для привлечения ТНК Венгрия и Польша смогли получить значительные иностранные инвестиции. Так по, имеющимся данным, в Венгрию в 1980-2002 гг. поступило 24,4 млрд. долл. прямых иностранных инвестиций (2416 долл. на душу населения), в Польшу – 45,2 млрд. долл. США (168 долл. Соответственно [2].

Сложнее складываются отношения ТНК с развивающимися странами, что обусловлено частым несовпадением их экономических интересов. В целом ряде случаев ТНК вносят определенный вклад в развитие рассматриваемой группы стран, что находит отражение в:

- получении ими передовых производственных технологий в некоторых отраслях национального производства (добывающая, текстильная, швейная, электронная и др.);
- содействии превращению развивающихся стран из экспортеров сырья в продавцов готовой продукции;
- ускорении процессов технологических инноваций;
- увеличении занятости местного населения и роста доходов местных работников корпораций;
- модернизации методов управления и др.

Однако практика взаимоотношений ТНК с развивающимися странами имеет также негативное влияние на экономику соответствующих принимающих государств. Среди причин подобного влияния можно назвать:

- Возможность жесткой конкуренции со стороны ТНК местным компаниям.
- Опасность превращения принимающей страны в место сброса устаревших и экологически опасных технологий.

■ Захват иностранными фирмами наиболее развитых и перспективных сегментов промышленного производства и научно-исследовательских структур принимающей страны. ТНК, обладающие даже в моменты потрясений крупными финансовыми ресурсами, активно используют плохую конъюнктуру для захвата других компаний.

■ Возможность навязывания компаниям принимающей страны неперспективных направлений в системе разделения труда в рамках ТНК.

■ Ориентация ТНК на поглощение влечет возрастание неустойчивости инвестиционного процесса. Крупные инвестиционные проекты, связанные с реальными капиталовложениями, отличаются известной устойчивостью - они не могут быть начаты без длительной подготовки и внезапно завершены без внушительных потерь. Политика захватов, наоборот, предполагает финансовую неустойчивость.

■ Устойчивое положение ТНК дает им возможность принимать более решительные меры в случае кризисов – закрытие предприятий, сокращение производства, что ведет к безработице и другим негативным явлениям. Этим объясняется, в частности, явление дезинвестиций (массового изъятия капитала из страны).

■ Склонность ТНК к преувеличению реакции на изменение конъюнктуры дает множество поводов для снижения выпуска продукции, если конкурентоспособность данного государства по тем или иным причинам снижается.

■ Противодействие реализации экономической политики тех государств, где ТНК осуществляет свою деятельность.

■ Нарушение законодательства страны пребывания. Так, манипулируя политикой трансфертных цен, дочерние компании ТНК обходят национальные законодательства, укрывая доходы от налогообложения за счет перекачивания их из одной страны в другую.

■ Установление монопольных цен, диктат условий, ущемляющих интересы развивающихся стран [3].

Рассмотрев особенности взаимодействия современных ТНК с различными национальными государствами и подводя итог краткому рассмотрению теоретических основ возникновения, сущности и типологии транснациональных компаний (корпораций), отметим следующие положения, имеющие важное методологическое значение.

• Важнейшей чертой современного мира является сосуществование транснациональных структур и национальных экономических пространств.

• Формирующаяся целостная система глобальной экономики - это не просто сумма национальных хозяйств и ТНК, а совокупность взаимоотношений между национальными государствами и ТНК.

• Транснационализация производства оказывает все большее воздействие на развитие национальных экономик, определяя их место в иерархии международного разделения труда. При совпадении интересов ТНК обеспечить этим странам значительное преимущество в межстрановой экономической конкуренции.

• Внутри- и межфирменные потоки товаров, услуг, капиталов, технологий, обращающиеся в рамках ТНК, как бы «накладываются» на традиционную организацию межотраслевых потоков, оказывая сложное воздействие на экспорт отдельных стран (стимулируя, ограничивая или замещая его) и во все большей степени определяя их международную специализацию.

• Ускоряющиеся процессы транснационализации не уничтожают национальные экономики, но также усиливают тенденции к формированию «планетарной» системы производства, цен, потребления, техники, информации, культуры, образа жизни и идей.

• Взаимодействие транснациональных структур и национальных государств принимает разнообразные формы: от прямого противостояния до конструктивного и взаимовыгодного сотрудничества [4].

Рассмотрим особенности деятельности ТНК на примере индустрии моды в условиях пандемии COVID-19. В развитии мирохозяйственных связей ТНК играют ведущую роль благодаря разработке и реализации глобальных стратегий, объединяющих

национальные и региональные рынки. В полной мере это относится к крупнейшим ТНК индустрии моды, среди которых следует отметить такие компании, как Inditex, Fast Retailing, H&M, Next, L. Brands, PVH, Gap, Ralph Lauren, American Eagle Outfitters, Esprit, Primark и др. Из исследования Boston Consulting Group (BCG) следует, что из-за пандемии снижение продаж на международном рынке модной одежды достигнет 25%. Это повлечет потенциальные убытки в размере до 340 млрд. евро. Общая EBITDA на рынке модной одежды упадет на 35-40%, составив 60-65 млрд. евро.

Больше всего пострадали компании специализированной розничной торговли: оффлайн-магазины одежды и обуви. Многочисленные магазины были закрыты. Основные проблемы сегмента розничной торговли одеждой - страх покупателей, финансовый кризис и проблемы с примеркой.

Пандемия коронавируса привела к ускорению процесса цифровизации – потребители теперь намного чаще делают покупки онлайн, все больше людей используют интернет как главный источник информации и развлечений. COVID-19 меняет покупательские привычки. Все меньше людей решаются выйти на улицу из-за ограничений и страха перед толпой, в то время как покупатели сокращают свои траты из-за потери рабочих мест и экономических потрясений. По оценке FCG, на онлайн торговлю сейчас приходится 23% от локальных покупок и 33% от трансграничных, есть целый набор факторов, которые говорят, что этот рынок будет расти дальше. К концу 2020 года доля онлайн-продаж на рынке модной одежды увеличилась практически в 2 раза. Компании, которые сделали электронную торговлю основой своей бизнес-стратегии, готовы к постковидной эпохе. В апреле прошлого года посещаемость вебсайтов, принадлежащих 100 ведущим модным брендам, в Европе выросла на 45%. Некоторые из крупных игроков даже снизили интенсивность своего продвижения, чтобы иметь возможность обрабатывать объем заказов. Один из крупнейших мировых ритейлеров одежды и обуви, испанская ТНК Inditex, которая владеет брендами Zara, Pull&Bear, Massimo Dutti, Bershka, Stradivarius и Oysho, впервые во 2 квартале 2020 г. сработала с убытками из-за падения продаж в период пандемии. Чистый убыток Inditex в первом полугодии 2020-2021 финансового года, составил 198 млн. евро против прибыли в 1,55 млрд. евро годом ранее.

Кризис COVID-19 выявил серьезные недостатки в функционировании глобальных цепочек создания стоимости и выявил хрупкость модели, характеризующейся высокой взаимозависимостью между ТНК индустрии моды и поставщиками, расположенными в развивающихся странах с невысокими издержками. Динамичные рыночные изменения, порожденные пандемией, привели к серьезным проблемам на мировом рынке модной одежды, что коснулось всех фирм. В условиях пандемии компании индустрии моды, оперативно перепрофилировались, наладив производство масок для лица и дезинфицирующих средств для рук, а также делая пожертвования в пользу здравоохранения и общественных организаций. В то же время часть ведущих компаний индустрии моды борются с такими последствиями пандемии COVID-19, как отмену заказов и массовую потерю рабочих мест в отрасли, которая обеспечивает средства к существованию для миллионов людей во всем мире.

Литература

1. <https://core.ac.uk/download/pdf/.38538034pdf>
2. <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-deyatelnosti-transnatsionalnyh-korporatsiy-industrii-mody-v-usloviyah-pandemii-covid-19>
3. Арсеньев М. С. Транснациональные корпорации // Российский экономический журнал. - 2006. - № 12. – С. 35-4
4. Василевский Т. Л., Налеваева М. А. Транснациональные корпорации в мировом хозяйстве // Российский экономический журнал. - 2008. - № 2. – С 53-60

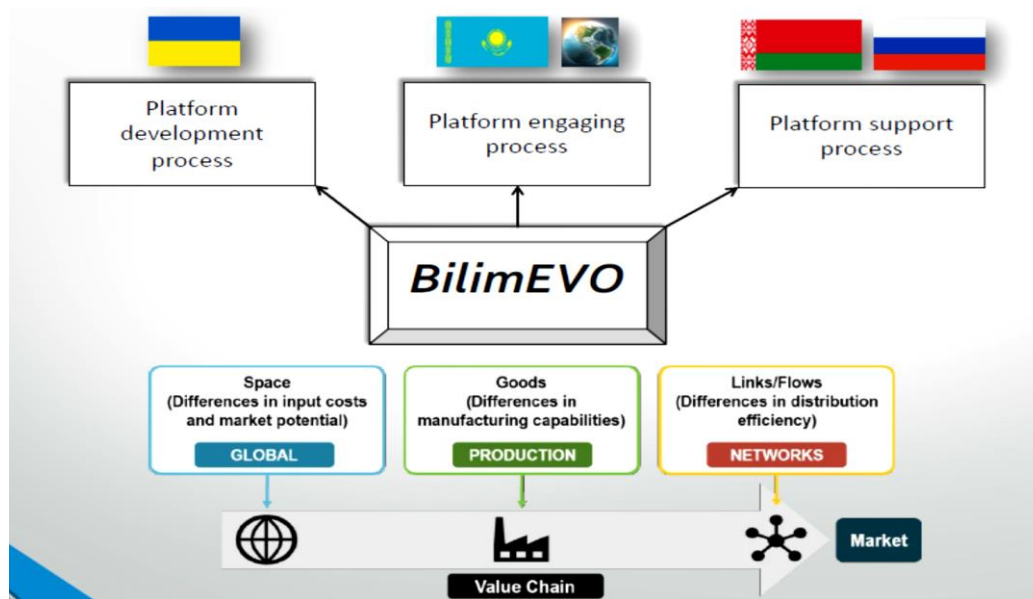


A. Baisanov, R. Kilibayeva, V. Pak
3rd -4th year students of the specialty "World Economy"
Scientific advisers: **Essengeldin B.S.**, doctor of Economic Sciences, Professor
Mukanova M.A., Master, teacher
KazUEFIT, Nur-Sultan

PROJECT BILIM EVO

Annotation. Student and teacher exchange always were a good instrument for qualification development, but pandemic and concomitant travel restrictions suspended it for undefined time. Modern realities and conditions lead the world community to the use of different digital platforms for educational and business purposes. Bilim EVO's purpose is to connect two important approaches and perform the world economy development through the globalization processes.

Since BilimEVO is a business project, cost reduction in the development and support of the platform is one of the main goals. A global value chain approach is a perfect approach that BilimEVO can use. To diversify the platform implementation Bilim EVO's development breakdown into three parts, platform development process, engaging process and support process. Platform development process that is including iOS, Android application and website development is executed by software developers from Ukraine. As Ukraine is became an European "Silicon Valley" a huge supply of cheap and qualitative developers offers a convenient pricing for the platform software development. To engage the users to the platform, Bilim EVO allocate agents in Kazakhstan and countries of the near abroad. Once platform is established, it's further work should be under the software maintenance and Russian and Belarussian developers are the ones who will support its work on outsource.



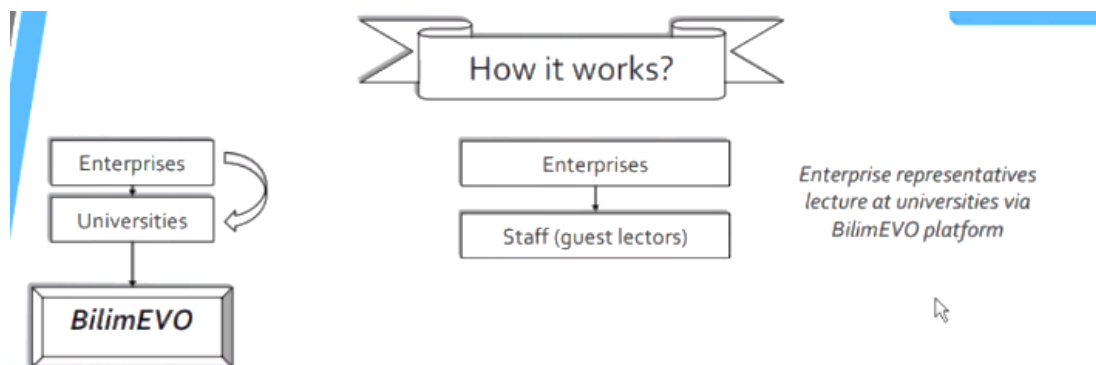
Picture 1. Compiled by the authors

Bilim EVO is a modern platform that is presented by the web-site and applications based on iOS and Android

Bilim EVO focuses on universities, especially on faculties that are linked to business, world economy and accounting fields. Bilim EVO focuses on enterprises that specialize on consulting and accounting services.

Universities that are working through Bilim EVO are creating an unified academic space. Each university obtain many academic cooperation agreements with other higher education institutions. Bilim EVO offers a platform where universities can perform a learning experience exchange within one academic space

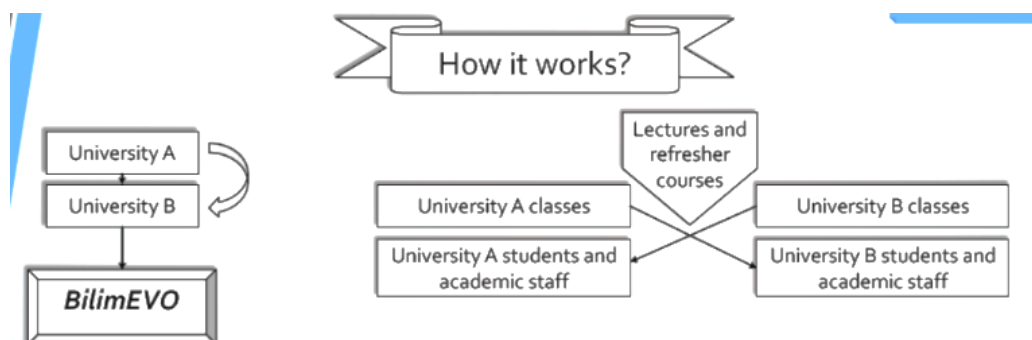
How it works? For example, University A and University B are connected through Bilim EVO. Educational institutions are connected on the basis of internal faculties, for example, the world economy. Responsible representatives of the universities draw up the curriculum in accordance with the subjects of the partner universities. When all the necessary documentation is ready, students of University A listen to lectures by teachers of University B and vice versa. Also, in addition to lectures for students, it is planned to conduct advanced refresher courses for the teaching staff. The number of lectures is determined by the universities themselves. Lectures are always delivered via video and audio connection. No additional software is required, Bilim EVO obtains integrated audio and video communication features to make the user experience more comfortable.



Picture 2. Compiled by the authors

Enterprises that are working through Bilim EVO are creating a self-development & recruiting space for students. Enterprises and universities connect through the Bilim EVO and create an infrastructure of continuous development. Enterprises offer students with a real cases linked to the world economy processes and those who show excellent results can be hired after the graduation.

How it works? For example, universities and enterprises are connected through Bilim EVO. Enterprises staff are represented in Bilim EVO as guest lectors, their purpose is to teach students of Bilim EVO's partnering universities. Enterprise staff present real business and finance cases for the students for the familiarization of world economy processes. Students that are doing their best with the cases are becoming potential newcomers for the enterprises in the future.



Picture 3. Compiled by the authors

At this point, let us talk about Bilim EVO's 3-stage strategy. Bilim EVO's initial step is concluded in invitation of universities from Kazakhstan, Armenia, Russia, Belarus and Kyrgyzstan. As those countries are representing Eurasian Economic Union, that combination should arrange a multinational economic discussion between platform users. At first, Bilim EVO will invite Kazakhstani enterprises that are focused on finance and economic area.

Once Bilim EVO's coverage is established in CIS, region platform will invite higher education institutes from European Union. Next step of cooperation between Bilim EVO and enterprises is concluded in invitation of foreign audit and consulting companies.

Bilim EVO's final goal is to create an around-the-world progressive academic community. At this point Top-enterprises and famous lecturers participation in Bilim EVO platform.

To conclude the idea of Bilim EVO let's divide it to four sections. Why is it fresh? Of course, educational platforms are not new for the world, such examples as KhanAcademy, Coursera and many others are showing us that worldwide community is constantly developing such solutions, but Bilim EVO's difference that it is completely free for both universities and enterprises.

Why is it effective? Bilim EVO is offering a brand new approach. Connection of universities between enterprises makes a very good space of constant educational development and therefore it works as a space of new talent discovery.

Why is it necessary? The world is turned on globalization and digitalization. Bilim EVO is including the education in this chain and this union makes a huge effort for the progress of the multinational academic community. As Bilim EVO offers, an online working solution with that platform pandemic is nevermore an obstacle for education.

Why is it successful? Bilim EVO obtain a very huge potential and according to its strategy platform aims for the cooperation with the top universities and top personalities. A student from hinterland that can educate from the Elon Musk or Jeff Bezos. Just a dream? No more with the Bilim EVO.

References

1. Porter M. E., Towards a Dynamic Theory of Strategy, Strategic Management Journal, 1991, Volume 12, Special Issue: Fundamental Research Issues in Strategy and Economics, pp. 95-117.
2. Wolf, H. 2005. Making the transition to strategic purchasing. MIT Sloan Management Review (Summer): 17-20.
3. International green technologies and investment projects Center. Retrieved from: <https://igtipc.org/en/about>



*Р.А. Килибаева, студент 3 курса специальности «Мировая экономика»
Научный руководитель: Макашева А.К., магистр, ст. преподаватель
КазУЭФМТ, г. Нур-Султан*

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ КАК РЕЗУЛЬТАТ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Совершенствование системы оборотного водоснабжения на предприятии

Аннотация. Научная статья посвящается исследованию рационального использования водных ресурсов с получением положительного экономического эффекта, в результате применения системы оборотного водоснабжения при оказании услуг на автомобильных мойках, станциях технического обслуживания и т.д.

Данную научную статью можно обозначить как принцип органического единства и взаимосвязи экономики и экологии. В перспективе при сохранении нынешнего темпа развития отраслей экономики республика не в состоянии обеспечить экологическую безопасность.

Новшеством предлагаемого научного проекта является то, что оно определяет вещества, оказывающие негативное воздействие на качество воды, положительные воздействия системы

оборотного водоснабжения и ввиду дороговизны оборудования предлагает два варианта оказания мер поддержки предпринимателям для установки СОВ на примере автомойки и СТО.

За последние 60 лет на планете потребление питьевой воды возросло в 8 раз. К середине столетия многие страны будут вынуждены импортировать воду. **Вода** - крайне ограниченный ресурс.

При оказании некоторых видов услуг характерен непрерывный рост использования водоемких производств. Изучение водных ресурсов Казахстана показало, что назрела угроза недостатка воды требуемого качества.

В связи с этим особое значение приобретают вопросы очистки и многократного использования воды для технического водоснабжения объектов, характеризующихся большими объемами потребления воды. Тут подразумеваются такие предприятия как химчистки, автомойки, сауны, банные комплексы и т.д. Так как они используют питьевую воду.

В современном мире управление водными ресурсами осуществляется на различных уровнях: межгосударственном, государственном, бассейновом, территориальном, а также на уровне водопользователей.

Система управления водными ресурсами внутри страны необходима для четкого определения задач, стоящих перед государством в водном секторе и определения основных путей решения. Создание действенного механизма управления водными ресурсами является сложной задачей. В этой связи особенно ценным является опыт экономически развитых государств, столкнувшихся в свое время с этой проблемой и сумевших разработать и успешно внедрить у себя механизмы решения.

Выстраивая определенные логические схемы управления водными ресурсами, в том числе всестороннюю экономию водных ресурсов, многие страны мира одновременно широко применяют территориальное перераспределение речного стока, при этом не только внутри одной страны, но и между сопредельными государствами. Такая кооперация достигается благодаря межгосударственному сотрудничеству в вопросах водных отношений. Вместе с тем, такие мероприятия в большинстве своем являются очень капиталоемкими, но правительства стран идут на такой шаг в связи с большой неравномерностью распределения стока рек по территории и в связи с тем, что водный фактор становится лимитирующим в социально-экономическом развитии страны.

Конституции целого ряда стран устанавливают исключительно государственную собственность на водные ресурсы. В других странах предусматриваются наряду с государственной, частная и муниципальная собственности на водные ресурсы. В государствах, имеющих федеративное устройство, конституции передают часть прав и полномочий государственной власти субъектам федерации и разграничивают предметы ведения в сфере водопользования между ними.

Прогрессивный мировой опыт показывает, что лучшей практикой управления водными ресурсами является использование интегрированного подхода, который включает 6 основных составляющих:

1. Управление в бассейновом разрезе;
2. Объединенное управление водными и земельными ресурсами;
3. Совместное рассмотрение социального, экономического и экологического факторов;
4. Включение поверхностных и подземных водных ресурсов в планирование;
5. Участие общественности в процессе планирования;
6. Прозрачность и подотчетность в процессе принятия решений.

Водное законодательство большинства стран мира предусматривает государственное регулирование в сфере использования и охраны водных ресурсов. В этой связи созданы государственные водохозяйственные органы, на которые возложены функции регулирования отношений в сфере водопользования, исходя из интересов

общества. Всё большее значение приобретает разрешительный порядок предоставления водных объектов в пользование с учетом приоритетности водопользователей.

В странах с развитой экономикой законодательно установлена необходимость разработки долгосрочных программ комплексного использования и охраны водных объектов с целью снижения уровня их загрязнения и предотвращения истощения водных ресурсов.

В перспективе при сохранении нынешнего темпа развития отраслей экономики республика не в состоянии обеспечить потребности в воде отраслей экономики и сохранения экологической безопасности в бассейнах рек. В Послании Президента народу Казахстана «Стратегия «Казахстан – 2050»: новый политический курс состоявшегося государства» определена стратегическая задача по вхождению в число 30 высокоразвитых государств мира и по переходу страны на «зеленый» путь развития.

По мере развития отраслей экономики, сопровождаемого истощением и загрязнением водных ресурсов, общая заболеваемость населения возрастает.

От всего вышеперечисленного следует, какие необходимо предпринимать кардинальные мероприятия по обеспечению потребности в воде водопотребителей и сохранению экологической безопасности в окружающей среде. Для этого, в первую очередь, надо выяснить, состояние развития отраслей экономики и динамику изменения удельных норм водопотребления в отраслях экономики, а также качество воды в водных источниках за ретроспективные периоды и анализировать, какие задачи и цели заложены в стратегических документах на перспективу. Таким образом, в идеале требуется согласование возможности отбора воды из окружающей среды определенного количества природных, в том числе и водных ресурсов с самовосстанавливающей способностью окружающей среды. И только тогда на втором этапе можно будет назначать, и предпринимать определенные шаги для решения стратегических задач в области водного хозяйства.

В промышленности нормированное водопользование должно осуществляться с применением водосберегающих технологий и замкнутых циклов использования воды после соответствующей очистки. Потому что, вода, используемая в технологических процессах мойки машин, загрязняется взвешенными веществами, компонентами моющих растворов (ПАВ), маслами и нефтепродуктами.

Необходимо исходить из условия, что приоритетными потребителями воды должны оставаться коммунально-бытовое, промышленное, сельскохозяйственное водоснабжение и требования природных комплексов к объему и режиму воды. Тогда, при ограниченном количестве воды, выделенной для отрасли орошения, необходимо добиться производить в достаточном количестве продукцию и обеспечить занятость населения.

Для полноценной работы автомоек, сервисного центра и др. разработана специальная установка очистного сооружения. Очистные сооружения автомоек проектируются по принципу оборотной системы водоснабжения с замкнутым циклом. Это позволяет минимизировать воздействие на окружающую среду в части образования отходов и полностью устранить возможность сброса неочищенных сточных вод на рельеф или в природные водоемы. Простая в эксплуатации и надежная система циркуляционного типа позволяет собирать грязную воду после мойки автотранспорта и, очистив ее, использовать повторно в режиме замкнутого цикла, что значительно сокращает издержки владельца и экономит затраты на воду.

Оборотная система водоснабжения предусматривает очистку загрязненных стоков на локальных очистных сооружениях и повторное использование в циклах производства.

Сброс неочищенных сточных вод на грунт, в поверхностные водоемы или городскую канализацию полностью исключен.

Эффективность систем оборотного водоснабжения неоспорима:

1. Резко снижается водопотребление, обычно на 85-90% (восполняются только невозвратимые потери воды);

2. Устраняется возможный унос загрязнений сточных вод;
3. Снижается воздействие на окружающую природную среду.

Экономический эффект оборотной системы водоснабжения заключается в финансовой экономии от платы за водопользование и штрафов за превышение предельно-допустимых концентраций вредных веществ в сточных водах.

Сточные воды, образующиеся на автомойках гаражей, СТО, автозаправочных станций и транспортных предприятий, можно использовать повторно в замкнутом режиме, так как вода не изменяет своих качеств и не требует особых методов очистки.

Этапы очистки технической сточной воды на автомойке: отстаивание, флотация, механическая фильтрация, при необходимости — дополнительная реагентная или биологическая очистка. Глубина очистки сточной воды для повторных нужд регламентируется техническими требованиями конкретного предприятия.

Механическая фильтрация предваряет основные этапы очистки и удаляет из воды мусор и крупноразмерные загрязняющие вещества. В процессе флотации в сточную воду нагнетается воздух под высоким давлением, а при падении давления до атмосферного образуется пена, которая абсорбирует моющие вещества, масла, нефтепродукты и бензин. Загрязненный шлам сбрасывается в шламосборник и накапливается в шламонакопителе для дальнейшей утилизации.

Химическая реагентная очистка в общем случае реализует процесс перевода растворенных примесей в нерастворимое состояние с последующим осаждением и удалением примесей из сточной воды.

Для совершенствования системы был разработан дополнительный этап. Он основан на высокой окислительной способности микроорганизмов в аэробных или анаэробных условиях.

Наиболее распространённая схема замкнутого оборотного водоснабжения автомоек включает в себя метод очистки напорной флотацией. Пенная флотация обеспечивает высокую эффективность очистки от характерных загрязнителей в условиях автомойки и отличается невысокими затратами в обслуживании и эксплуатации.

Помещение оборудуется двухконтурной системой водоснабжения, которая питает моющие аппараты высокого давления — контур с чистой водой и контур с оборотной (очищенной) водой. Основные моечные операции идут с применением оборотной воды. Чистая первичная вода используется только для финального ополаскивания и составляет по объёму не более 10% от оборотной воды (согласно нормам СНиП 2.04.03-85). Рассмотрим эффективность на примере автомойки. Полноценная мойка одного легкового автомобиля требует не менее 100 литров воды. 1 м³ воды достаточно для помывки 9-10 легковых автомашин. Оборотная система водоснабжения позволит при том же объёмном расходе чистой воды помыть 50-60 автомобилей.

Излишки стоков регулярно отводятся из рабочего объёма оборотной системы через сорбционный фильтр в канализацию или в сборный резервуар и направляются на утилизацию.

Одним из наиболее важных определяющих факторов при подборе очистных сооружений для автомойки, предназначенных для создания системы оборотного водоснабжения, является объём циркулирующей воды в час. Необходимо также учесть долю поступления в систему свежей воды (например, для моек автотранспорта — 15%).

Определение объёма циркулирующей воды производится исходя из производительности моечных агрегатов и количества моечных постов.

Так, для ручной автомойки с двумя постами и аппаратами высокого давления (производительность порядка 800 л/ч) минимальный объём циркулирующей воды составит 1 м³ в час.

При подборе очистных сооружений автомоек необходимо также уделить внимание вопросам компоновки и размещения. Так необходимо учесть, что система может размещаться только в закрытых помещениях, с рабочими значениями температуры

воздуха от + 35 до + 5°C. Другим важным фактором компоновки является возможность размещения первичного отстойника под землёй, с целью экономии пространства.

Ввиду дороговизны оборудования и отсутствие средств на приобретение, и установку СОВ субъектами малого бизнеса предлагаем два варианта оказания мер поддержки предпринимателям для установки СОВ в автомойках и СТО:

1. Участие предпринимателей в совместном проекте в рамках государственно частного партнёрства (далее – ГЧП). ГЧП представляет собой институциональный и организационный альянс государственной власти и частного бизнеса с целью реализации общественно значимых проектов в широком спектре сфер деятельности.

2. Субсидирование. Сегодня предприниматель, пришедший в любой банк или лизинговую компанию, может воспользоваться субсидированием процентной ставки вознаграждения по кредитам или лизинговым сделкам и получить гарантии по займу от Фонда «Даму». По этим инструментам Фонд «Даму» взаимодействует практически со всеми банками второго уровня и лизинговыми компаниями. Нагрузка по кредиту снижается. Государство субсидирует 7–10% по кредитам или лизинговым сделкам, срок — 3 года с возможностью пролонгации до 6 лет. К примеру, предприниматель получает кредит на бизнес в банке под 19% годовых, из них 7–10% оплачивает Фонд «Даму», оставшиеся 9–12% - сам предприниматель. Таким образом, нагрузка по кредиту у предпринимателя снижается. Причем, подчеркивает спикер, неважно, крупный предприниматель или представитель МСБ обращается за поддержкой, дело не в масштабе предприятия, а в сумме кредита: максимальная сумма — 4,5 млрд. тенге для одного предпринимателя.

Применение одного из двух мер покажет благотворное влияние на окружающую среду и на развитие самого бизнеса.

Литература

1. Водный кодекс РК;
2. СНиП РК;
3. «Әділет» информационно-правовая система нормативно правовых актов РК;
4. ТОО "Новые инженерно-промышленные изобретения экологических программ" (<http://astana-eco.kz/pds>);
5. Заурбек Ауельбек, д. т. н., профессор кафедры «Физическая и экономическая география», ЕНУ им. Гумилева, Август 24, 2014;
6. Ranking.kz;
7. «Автомойка: с чего начать, как преуспеть» Дубровского Д.А, издательства «Питер».

*Ж. Кубенова, «Экономика» мамандығының 4 курс студенті
Ғылыми жетекшісі: Кожабоева С.А., э.ғ.к., доцент
ҚазЭҚХСУ, Нұр-Сұлтан қ.*

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ҚҰС ШАРУАШЫЛЫҒЫНЫҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ ТУРАЛЫ

Аңдатпа. Мақалада Қазақстанның құс шаруашылығы саласын экономикалық-статистикалық талдаудың кейбір нәтижелері келтірілген. 2010-2019 жылдар аралығындағы кезеңде Қазақстанның жетекші өңірлеріндегі құс шаруашылығы саласының жай-күйі мен дамуына талдау және бағалау жасалды. Ауыл шаруашылығы салаларының өзара байланысы айқындалды, осыған байланысты бір саланы дамыту қажеттілігі басқасын дамыту қажеттілігін туындатады.

Осылайша, құс шаруашылығын дамыту жалпы Өсімдік шаруашылығын дамытуды ынталандыруды көздейді. Қазақстанда құс шаруашылығы саласының тиімді дамуын уәждейтін негіз қалаушы факторлар айқындалды, оның ішінде оларды шешуді елемеу елдің азық-түлік қауіпсіздігінің тәуекелін қамтамасыз ете отырып, түптеп келгенде одан да ауқымды бірқатар проблемаларға әкеп соқтыруы мүмкін бірқатар проблемалардың болуы бөліп көрсетіледі.

Ауыл шаруашылығы саласы Қазақстан экономикасының негізгі саласы болып табылады, оның даму дәрежесі азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз етуге, сондай-ақ мемлекеттің қоғамдық-саяси тұрақтылығына әсер етеді. Экономиканың бәсекеге қабілеттілігін арттыру проблемаларын шешу тұрғысынан ауыл шаруашылығы саласының рөлі мен маңызы едәуір артады. [1]

76 мың га ауыл шаруашылығы алқаптары мен елдің солтүстігінде астық, мақта, қант қызылшасы, оңтүстігінде күріш өсіру үшін қолайлы климаттық жағдайлары бола отырып, мал шаруашылығы кіші саласын дамыту үшін әлеуеті бола отырып, Қазақстан нарықтық жағдайларда туындайтын құрылымдық проблемаларды шешу кезінде серпінді дамуда. Сонымен қатар, құс өсіру жүйесінің негізгі байланысындағы артықшылықтар өзгереді, атап айтқанда: ауылшаруашылық құсы иммундық жүйенің дамуы, жақсы бейімделу және ет пен жұмыртқаның жоғары өнімділігі және т. б. сияқты қасиеттерге ие болуы керек. Бұл мақсатқа қол жеткізу – бәсекеге қабілеттілікті арттыру – генетика мен селекцияның кешенді тәсілі мен жүйелі үйлестірілуін пайдалана отырып қол жеткізуге болады. [2] Ауыл шаруашылығы саласын дамытуға ынталандыратын және ықпал ететін барлық факторларға ие бола отырып, осы саланы дамытуға байланысты проблемаларды мұқият зерделеу, оның ішінде кешенді талдау жүргізу, қазіргі проблемаларды анықтау, сондай-ақ саланы одан әрі табысты дамыту модельдерін айқындау өте маңызды. [3] Мұндай қажеттілік құс шаруашылығы сияқты қосалқы саланың өнімдері елдің азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз етуде маңызды рөл атқаратындығына байланысты туындайды. Алайда, соңғы жылдары біздің елімізде ауыл шаруашылығының дағдарыстық жағдайына және соның салдарынан импорттық тәуелділікке байланысты құстар санының азаюы байқалды, бұл елдің азық-түлік қауіпсіздігінің жалпы жағдайына теріс әсер етеді.

Бұл мәселені Д. М. Кейнс, П. Самуэльсон, М. Л. Лурье және т. б. ғалымдар өз еңбектерінде зерттеді.

ТМД кеңістігіндегі зерттеушілер арасында аграрлық мәселелерді зерттеумен Н.А.Попов, Pershukevich М. және т. б. айналысты. Н. А. Попов ауылшаруашылық өндірісін ұйымдастырудың теориялық және әдіснамалық негіздерін атап өтті, сонымен қатар агроөнеркәсіптік кешеннің жалпы жүйесіндегі ауылшаруашылық кәсіпорындарының шаруашылық қызметін талдады. [9] Ламакин А.И. агроөнеркәсіптік кешеннің ресурстық әлеуетін зерттеді, агроөнеркәсіптік кешеннің қажеттіліктерін және агроөнеркәсіптік кешенді дамытудың өндірістік және ғылыми-техникалық жағдайларын қанағаттандыра алатын инфрақұрылымның өзара байланысын анықтады. [5]

Осылайша, экономикалық әдебиеттерде ауылшаруашылық өндірісін тиімді жүргізу мәселелері зерттеліп, аймақтарда бейімділік деп аталатын, яғни белгілі бір климаттық жағдайлар бар жекелеген кіші салалардың дамуына баса назар аударылады.

Біздің мақалада біз жалпы ғылыми талдау әдістерінің кең спектрінен әдістер жиынтығын қолдандық. Ауыл шаруашылығын талдау негізінде біз барлық ауылшаруашылық процестері бір-біріне тәуелді және шартталған деп болжайтын диалектикалық әдісті қолдандық. Ауылшаруашылық ғылымы ауылшаруашылық өнімдерінің өнімділігін арттыруға қабілетті диалектикалық әдіске сүйене отырып, бақылау мен эксперименттер арқылы да жүзеге асырылады. Оның ішінде ауыл шаруашылығы экономикасын зерттеуде талдаудың ерекше әдістері қолданылды: экономикалық-математикалық, экономикалық-статистикалық. Математикалық статистика әдісі алынған деректерді жоспарлау мен өңдеудегі маңызды құрал болып табылады. Бұл әдіс бастапқы деректерден ақпараттың максималды мөлшерін анықтауға мүмкіндік береді, опциялар арасындағы айырмашылықтарды бағалауға мүмкіндік береді. Ғылыми

зерттеулер әдістерінің үйлесуі ғылыми негізделген нәтижелер алу мүмкіндігін қамтамасыз етеді.

Жүргізілген экономикалық зерттеулердің көздері ауыл шаруашылығы саласының дамуы туралы статистикалық деректер, арнайы ғылыми отандық және шетелдік әдебиеттер болды.

Әлемдік маңызы бар астық нарықтарында Қазақстан Республикасының бірқатар батыс өңірлерінде егілетін және өсірілетін қатты сортты бидай сұраныстың жоғары деңгейін пайдаланады. Өсімдік шаруашылығының тиімді дамуы республикаға халықтың азық – түлік өнімдеріне деген ішкі қажеттіліктерін толтыратын дәстүрлі мал шаруашылығы саласын, ал жеңіл өнеркәсіпті-қажетті шикізатпен дамытуға мүмкіндік береді. Шошқа шаруашылығының кіші саласы мен сүтті мал шаруашылығы республиканың солтүстігінде дамып келеді, оңтүстігінде жылқы, түйе, етті мал және қой шаруашылығын дамыту үшін барлық жағдай жасалған. Құс шаруашылығы республиканың өңірлері бойынша біркелкі бөлінуге жатады, өйткені өңірлердің табиғи-климаттық жағдайлары мен қазіргі заманғы техникалық мүмкіндіктері бұған ықпал етеді. Азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз етуде құс шаруашылығы өте маңызды рөл атқарады. Сонымен қатар, құс шаруашылығы саласы өнімділікті арттыруға және құстардың асыл тұқымдық қасиеттерін күшейтуге, азықтандыру мәселелерінде тепе-теңдікке бағытталған селекциялық жұмыстардың деңгейіне байланысты. Құс шаруашылығы саласының 2010-2019 жылдар аралығындағы даму серпінін 1-суретте көруге болады.



Ескерту- [10] негізінде құрастырған автор
1-сурет. Жыл соңындағы құс саны, млн. бас

2019 жылы құстардың саны айтарлықтай өсті, бірақ өсім барлық аймақтарда біркелкі болмады. Республиканың он облысы құс өндірісінің санын азайтты. Ал төрт облыс, керісінше, құс санының өсуін көрсетті.

Құстардың азаюы ауылшаруашылық дағдарысының нәтижесінде пайда болды, бұл біртіндеп құс шаруашылығын импортқа тәуелділікке алып келеді. Ал бұл, өз кезегінде, тұтастай алғанда республиканың азық-түлік қауіпсіздігіне теріс әсер етеді.

ҚР Стратегиялық жоспарлау және реформалар жөніндегі агенттігінің Ұлттық статистика бюросының деректері бойынша құс шаруашылығы саласын дамытуға қатысу дәрежесі бойынша Алматы облысы, Ақмола облысы, Солтүстік Қазақстан облысы көш бастап тұр. Маңғыстау және Атырау облыстары құс өсіру бойынша қолайсыз табиғи-климаттық жағдайлар себебінен республиканың құс шаруашылығын дамытуға қатысудың ең аз үлесін қалыптастырады.

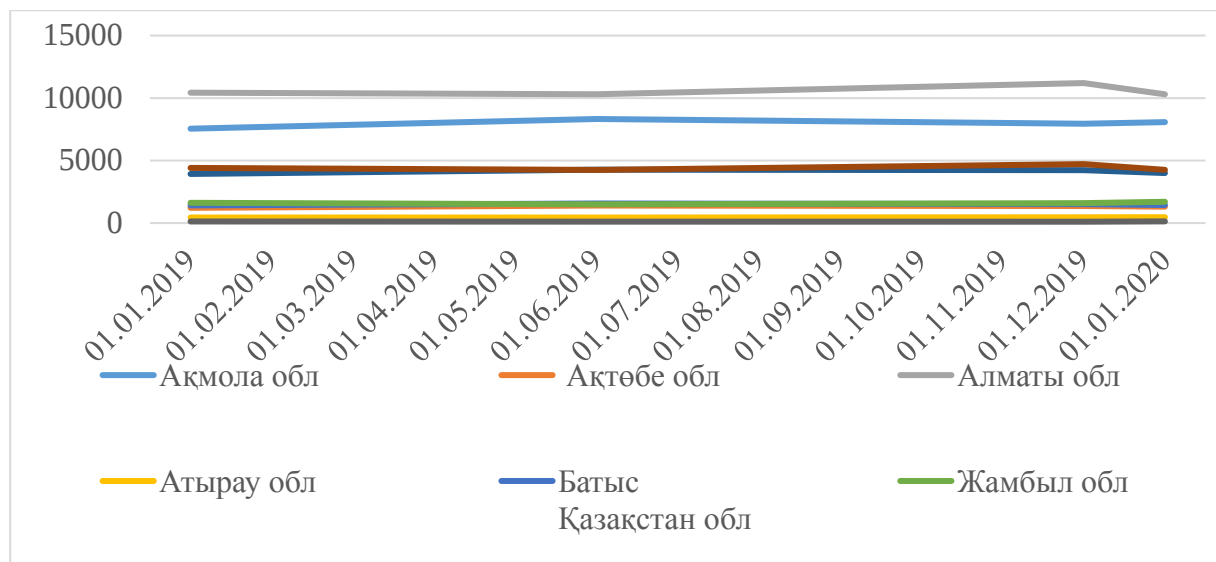


Ескерту- [10] негізінде құрастырған автор

2-сурет. 2019 жылғы Қазақстандағы құс басының өзгеруіндегі айырмашылық, мың бас

2019 жылдың 1 қарашасында құстардың саны 47850 мың басқа дейін өсті, бұл алдыңғы кезеңмен салыстырғанда 468 мың басқа көп (2-суретті қараңыз). Қараша айында Қазақстанда құс басының саны 47521 мың басқа теңдей бастады, яғни 329 мың басқа азайды, яғни 0,7% айырмашылығы бар. 2020 жылғы 1 қаңтарға қарай құстардың саны 2323 мың басқа, атап айтқанда 47521 мың бастың көрсеткішінен 45197 мың басқа дейін төмендеді, яғни айырмашылық 4,9%. Жалпы, 2019 жылы елімізде құс басының саны 891 мың басқа, атап айтқанда 44305 мың бастан 45197 мың басқа дейін өсті, яғни айырмашылық 2% - ды құрады.

Егер облыстар бөлінісінде талдайтын болсақ (3-суретті қараңыз), онда Алматы облысында 2019 жылғы желтоқсан айында құстар санының 11200 мың бастан 10311 мың басқа дейін ең көп төмендеуі байқалды, яғни айырмашылық 889 мың басты құрады, Солтүстік Қазақстан облысында 5382 мың бастан 4614 мың басқа дейін, яғни 767 мың басқа қысқарды, Қостанай облысында құс басының қысқаруы 4714 мың бастан 4266 мың басқа дейін болды, айырмашылық Шығыс Қазақстан облысында 447 мың басты құстардың саны 4189 мыңнан 3875 мыңға дейін азайды, яғни айырмашылық 314 мың басқа тең. Басқа алты облыста құстардың саны 300 мыңнан аспай азайды. Бірақ құстардың саны азайып қана қоймай, республиканың екі облысында құстардың саны артты. Мысалы, Түркістан облысында құстардың саны 1907 мыңнан 2178 мың басқа дейін, бұл 270 мың басқа өсті. Ақмола облысында құстардың саны 7954 мың бастан 8078 мың басқа дейін өсті, айырмашылық 124 мың басты құрады.



Ескерту- [10] негізінде құрастырған автор

3-сурет. 2019 жылғы Қазақстан облыстары бөлінісінде құстар санының динамикасы, мың бас

Жалпы, 2019 жылы Ақмола облысында құс саны 528 мың басқа, Түркістан облысында 130 мың басқа өсті. 2019 жылы құстар санының ең көп қысқаруы Қостанай облысында болды, 4422 мың бастан 4266 мың басқа дейін, айырмашылық 156 мың басты құрады, сондай-ақ Алматы облысында 2019 жылы құс басы 10426 мың бастан 10311 мың басқа дейін қысқарды, айырмашылық 115 мың басты құрады.

Жалпы өсу үрдісіне қарамастан, құс шаруашылығының отандық өндірушісі ресейлік өндірушімен салыстырғанда да жоғары бәсекеге қабілетті емес.

Құс шаруашылығы саласында бүгінгі күні өнімнің тиімділігі де, оның қауіпсіздігі де (тұтынудың сапасы мен зиянсыздығы тұрғысынан қауіпсіздік) өте маңызды. Сонымен қатар, құс өсіру жүйесінің негізгі байланысындағы артықшылықтар өзгереді, атап айтқанда: құс иммундық жүйенің дамуы, жақсы бейімделу және ет пен жұмыртқаның жоғары өнімділігі және т.б. сияқты қасиеттерге ие болуы керек. Қазақстанда 2018 жылы 60-қа жуық құс фабрикасы болды, ет өндірісі шамамен 180 мың тоннаны құрады. Ал етке деген жалпы қажеттілік шамамен 300 мың тоннаны құрайды. Яғни, құс етіне нарықтың ішкі қажеттіліктерінің жартысынан көбін отандық өндірушілер алады. Мұндай импортқа тәуелді жағдай көптеген проблемалардың нәтижесінде пайда болды, соның ішінде:

- азықтық құрауыштың жоғары құнына байланысты;
- моральдық және физикалық тұрғыдан ескірген жабдықтарды пайдалану.

Ағымдағы жағдайды шешу үшін, қажет:

1. Техника мен арнайы жабдықты сатып алуға, ет және жұмыртқа бағытындағы шаруашылықтардың модульдік өндірістік конструкцияларын салуға байланысты қаржылық шығындардың бір бөлігін (30%) өтеу.

2. Құс шаруашылығы ұйымдарының инвестициялық қызметін жеңілдікпен субсидиялау (мөлшерлемесі жылдық 5% - ға дейін, мерзімі 20 жылдан кем емес).

3. Мемлекеттік резервте ғана емес, сондай-ақ ауыл шаруашылығы тауарын өндірушілер қауымдастығында да жемдік астықтың тұрақтандыру қорларын қалыптастыру.

Көрсетілген шаралар арқылы Құс шаруашылығы мен жалпы ауыл шаруашылығы саласының дамуын тежейтін факторлардың әсерін барынша азайтуға болады.

Қазақстан экономикасының аграрлық саласы бүгінгі күні дағдарыста, бұл азық-түлік мәселелерін шешудің өзектілігін және өзінің аграрлық саясатын қайта қарауды ынталандырады. Дағдарыс аграрлық сектордың маусымдық өндіріс болып табылатындығымен және аграрлық сектордың I және III салаларының шаруашылық

жүргізуші субъектілерінің монополиялық саясатына объективті түрде қарсы тұра алмауымен байланысты. Елімізде уақтылы қабылданып жатқан алдын алу шаралары ішкі азық-түлік нарығында тұрақтылықты сақтауға көмектеседі. Өкінішке орай, біздің ауылшаруашылығымыздың әлемдік нарықтағы әлсіздігі және әлемдік тенденциялардан жоғары осалдық сақталуда.

Ауыл шаруашылығына, оның ішінде құс шаруашылығына жүргізілген талдау нәтижесінде құс шаруашылығының кіші саласын дамыту мүмкіндіктері және оның өсу үрдісі айқындалды. Қазақстан ресми түрде 60-қа жуық құс фабрикасын иелене отырып, 180 мың тонна көлемінде құс етін өндіреді, ал өнімнің осы түріне ішкі қажеттілік шамамен 300 мың тоннаны құрайды. Ішкі қажеттіліктерді қамтамасыз ету үшін құс шаруашылығын дамыту қажет, осылайша құс өнімдерінің бірқатарындағы импорттық тәуелділікті азайту қажет. Қазақстанның құс шаруашылығын дамытудағы проблемалар атап өтілді:

- азық компонентінің жоғары құны;
- моральдық және физикалық тұрғыдан ескірген жабдықтарды пайдалану.

Құс шаруашылығының дамуын тежейтін факторлардың әсерін азайтуға болатын іс-шаралар ұсынылды:

1. Техника мен арнайы жабдықты сатып алуға, ет және жұмыртқа бағытындағы шаруашылықтардың модульдік өндірістік конструкцияларын салуға байланысты қаржылық шығындардың бір бөлігін (30%) өтеу.

2. Құс шаруашылығы ұйымдарының инвестициялық қызметін жеңілдікпен субсидиялау (мөлшерлемесі жылдық 5% - ға дейін, мерзімі 20 жылдан кем емес).

3. Мемлекеттік резервте ғана емес, сондай-ақ ауыл шаруашылығы тауарын өндірушілер қауымдастығында да жемдік астықтың тұрақтандыру қорларын қалыптастыру.

Әдебиеттер тізімі

1. Балобин Б.В. Құс шаруашылығы және жұмыртқа мен құс етін өндіру технологиясы бойынша Практикум: оқу құралы / Б. В. Балобин. - М.: Уражай, 1998. - 226 Б.

2. Davis K.F. Meeting future food demand with current agricultural resources / K.F. Davis et al. // *Global Environmental Change*. — 2016. — Т. 39. — С. 125–132.

3. De Olde E.M. Assessing sustainability at farm-level: Lessons learned from a comparison of tools in practice / E.M. De Olde et al. // *Ecological Indicators*. — 2016. — Т. 66. — С. 391–404.

4. Gutzler C. et al. Agricultural land use changes—a scenario-based sustainability impact assessment for Brandenburg, Germany / C. Gutzler et al. // *Ecological indicators*. — 2015. — Т. 48. — С. 505–517.

5. Ламакин А.И. Жұмыртқа мен тауық еті өндірісін ұлғайтудың ұйымдастырушылық-технологиялық әдістері. Мен бөлігі (ред. г. П. Демякина). - Сатаров: СМУ баспасы, 1991. - 152 б.

6. Minviel J.J. Effect of public subsidies on farm technical efficiency: a meta-analysis of empirical results / J.J. Minviel, L. Latruffe // *Applied Economics*. — 2017. — Т. 49. — №. 2. — С. 213–226.

7. Mogaji K.A. Regional prediction of groundwater potential mapping in a multifaceted geology terrain using GIS-based Dempster–Shafer model / K.A. Mogaji, H.S. Lim, K. Abdullah // *Arabian Journal of Geosciences*. — 2015. — Т. 8. — №. 5. — С. 3235–3258.

8. Наумова В. В. Құс Шаруашылығы. М. - 2008.-258 Б.

9. Попов н. в. ауыл шаруашылығы экономикасы. – М: "Экмос" - 352 б.

10. ҚР Стратегиялық жоспарлау және реформалар жөніндегі агенттігінің Ұлттық статистика бюросының сайты. <https://stat.gov.kz/official/dynamic>.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В АО «СБЕРБАНК»

Аннотация. В данной статье рассмотрены проблемы финансового менеджмента, касающиеся современной банковской системы. Проанализирована деятельность АО «Сбербанк» на предмет выявления указанных проблем. Рассмотрены виды рисков и принципы управления рисками финансовых операций банка в контексте финансового менеджмента. Рассмотрены меры по минимизации выявленных видов риска указанного банка. Предложены мероприятия для совершенствования механизма финансового менеджмента в АО «Сбербанк».

В банковской деятельности имеют место проблемы и риски, которые негативно влияют на эффективную работу любого банка в Республике Казахстан, что также плохо отражается на финансовой системе и экономики нашего государства.

Так в любом коммерческом банке существуют основные банковские риски: кредитные, рыночные, операционные и риски ликвидности. Кроме того, имеются проблемы в области управления затратами.

Данные проблемы и риски в банковской сфере успешно решает правильно организованный и развитый финансовый менеджмент.

Финансовый менеджмент в коммерческом банке — это управление процессами формирования и использования денежных ресурсов. Финансовый менеджмент представляет собой комплекс взаимосвязанных организационных, информационных, финансовых и юридических мероприятий.

Анализ основных проблем и рисков в АО «Сбербанк».

Мониторинг банковских проблем и рисков показал их причину образования, а также необходимость принятия банком соответствующих стратегических нормативных и действенных операционных, финансовых мер.

Основными задачами политики управления рисками является достижение оптимального соотношения между принимаемыми рисками и доходностью банковских операций.

Основными принципами управления рисками в АО «Сбербанк» являются:

- учет всех основных видов риска, присущих банковской деятельности;
- системный и комплексный подход при анализе различных видов принимаемых рисков;
- независимость подразделений, осуществляющих оценку и контроль рисков, от подразделений, инициирующих соответствующие операции; и т.д.

Кредитный риск — риск возникновения убытков вследствие неисполнения, несвоевременного либо неполного исполнения должником финансовых обязательств перед Банком в соответствии с условиями соглашения.

В качестве обеспечения могут приниматься:

- зalog недвижимости, товарно-материальных ценностей, оборудования, прав требования, ценных бумаг, драгоценных металлов;
- гарантии и поручительства.

Рыночный риск — риск возникновения у Банка убытков вследствие неблагоприятного изменения рыночных цен на финансовые активы (прежде всего, ценные бумаги), валютных курсов, процентных ставок.

К рыночным рискам относятся:

- фондовый риск;
- валютный риск;
- процентный риск.

Операционный риск – риск потерь в результате нарушений или ошибок в действиях работников, нарушений нормального функционирования систем Банка и его внутренних бизнес-процессов

Основными мерами, применяемыми в АО «Сбербанк» в целях минимизации операционного риска, являются:

- снижение операционных рисков Банка, связанных с отдельными бизнес-процессами, за счет их проведения сторонними организациями (аутсорсинг);
- снижение рисков, связанных с персоналом, путем установления критериев по его отбору и проведения предварительной проверки, реализации мероприятий по подготовке и обучению персонала, повышению его квалификации; и т.д.

Сравнительный анализ подходов к определению понятий "затраты", "издержки", "расходы" позволяет сделать вывод, что природа их едина, однако каждое из них имеет собственное экономическое содержание.

Управление затратами является обязательным элементом финансового менеджмента, поскольку отражает философию бизнеса независимо от сферы его функционирования: получение наибольшей прибыли при наименьших затратах.

Деление затрат на запосоемкие затраты и расходы имеет огромное значение для оценки и анализа результатов работы всего банка и его подразделений, а также для определения себестоимости продуктов и услуг. Основными формами цены банковских продуктов и услуг являются процент, дисконт, комиссия.

Затраты банка, как известно, являются закономерной составляющей его операционной деятельности и функционирования.

Процесс управления затратами банка включает две составляющие:

- управление затратами на стадии принятия инвестиционного решения о последующем развитии банковского бизнеса;
- управление текущими затратами на стадии его функционирования.

Необходимо заметить, что из всех решений, которые принимают собственники и менеджмент банка, решения о капиталовложениях являются наиболее сложными, поскольку процесс вовлечения значительных денежных ресурсов зачастую необратим. При принятии решений о капиталовложениях (инвестиции в здание, банковское оборудование, программное обеспечение, рекламу и др.) анализируются, прежде всего, объемы производимых инвестиций и сроки их окупаемости.

Перспективы развития финансового менеджмента в АО «Сбербанк».

В условиях сложной финансово-экономической ситуации в мире и стране, АО «Сбербанк» наибольшее внимание уделяет перспективам развития и совершенствования финансового менеджмента в банке.

Так, для усиления контроля рисками банк обеспечивает разработку и реализацию активной маркетинговой политики:

1. выявление и анализ потенциальных рынков;
2. выбор конкретных рынков и выявление потребностей банковской клиентуры;
3. внедрение новых видов услуг в практику и контроль банка за реализацией программ внедрения.
4. завоевание новых рынков банковских услуг, например, программы кредитования личного подсобного хозяйства или внедрение специализированных продуктов, применительно к отдельным сферам хозяйствования или отдельным регионам.

Все это позволит банку еще больше укрепить свои позиции на рынке финансовых учреждений Казахстана и более полно удовлетворять потребности населения.

Новой тенденцией последних лет стало появление интегрированных банковских карточных продуктов – социальные, студенческие, транспортные карты. Такие карты, выступая средством доступа к банковскому счету, становятся универсальным идентификатором личности и могут использоваться в этом качестве в бюджетных и

корпоративных программах. Дополнительные возможности открывает использование в таких проектах смарт-карт.

В настоящее время необходимо отметить следующие пути улучшения финансового менеджмента, проводимого в банке:

Во-первых, это развитие финансового менеджмента от подразделений банка к необходимым им для этого функциям.

Во-вторых, развитие финансового менеджмента от используемых функций к формированию соответствующих подразделений банка.

В-третьих, развитие от необходимых функций к движению функциональных процессов внутри менеджмента банка.

Литература

1. Зейнельгабдин А. Б. Проблемы управления финансовыми ресурсами в Республике/А. Б. Зейнельгабдин // Финансовый менеджмент, 2018, N № 7.-С.66-71;

2. Исаков У.М., Бохаев Д.Т., Рузиева Э.А. Финансовые рынки и посредники: Учебник.- Алматы: Экономика, 2015. Рекомендован МОН РК, УМО по экономическим специальностям вузов РК и ученым советом КазЭУ им. Т. Рыскулова;

3. Хамитов Н.Н.Банковский менеджмент: учеб. пособие / Алматы: Экономика, 2017.- с. 231;

4. Лаврушин О.И. Банковское дело: Учебник для вузов, обучающихся по экономическим специальностям. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2018. – с. 672;

5. Каналина А.С. Управление банковской системой Республики Казахстан/А.С. Каналина // Банки Казахстана. - Алматы, 2015. т.№:3.-С.41-47;

6. Шлямин К. Автоматизация управленческого учета в финансово-промышленной группе: особенности, этапы реализации, результаты. Банки и технологии, 2015, № 3.

*А.К. Кунчиева, студент 4 курса специальности «Экономика»
Научный руководитель: Саду Ж.Н., к.э.н., ст. преподаватель
КазУЭФМТ, г. Нур-Султан*

ОСНОВНЫЕ ПУТИ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация. В данной статье анализируются финансовые результаты, динамика прибыли, факторы, влияющие на прибыль, пути увеличения прибыли и рентабельности конкретного предприятия - ТОО «Жайық құрылыс факт». Раскрываются мероприятия по повышению эффективности деятельности организации и совершенствованию системы управления финансовым результатом предприятия.

Проблема повышения финансовых результатов является важнейшей для любого коммерческого предприятия, так как именно в финансовом результате заключается выраженный в денежной форме итог хозяйственной деятельности организации в целом и ее отдельных подразделений. Улучшение финансовых результатов зачастую указывает на такие важные процессы, как увеличение прибыльности предприятия, реализация запланированных показателей, осуществление инноваций, а также общее повышение эффективности деятельности предприятия.

Прибыль и рентабельность являются важнейшими показателями хозяйственной деятельности организаций. Эти показатели отражают все стороны деятельности

организаций: объем и структуру выручки от реализации продукции, рациональность использования ресурсов, осуществление мероприятий по совершенствованию организации хозяйственной деятельности и т.д.

Рассмотрим основные пути увеличения прибыли и рентабельности предприятия на примере ТОО «Жайық құрылыс факт», основными направлениями деятельности которого является специализация организации по строительству систем газораспределения и газопотребления в г.Уральск и Западно - Казахстанской области [1].

Об улучшении деятельности ТОО «Жайық құрылыс факт» в 2019 г. по сравнению с 2017 годом свидетельствуют: увеличение выручки от реализации продукции (услуг) на 55504 тыс. тг. или 50%; рост прибыли от продаж на 2571 тыс. тг. или 29%; значительный прирост чистой прибыли на 3748 тыс. тг. или 51%; повышение эффективности использования основных средств и оборотных средств; рост производительности труда на 40%, причем отмечается и рост заработной платы на 30%; увеличение рентабельности производственных фондов и рентабельности активов соответственно на 33% и 29%.

Однако в деятельности анализируемого предприятия наблюдается и негативная тенденция, а именно низкий уровень рентабельности продаж и рентабельности продукции - в этой связи руководству организации стоит задуматься над его повышением, а также над совершенствованием системы управления прибылью ТОО «Жайық құрылыс факт». Изменение прибыли предприятия за 2017-2019 годы представлено в таблице 1.

Таблица 1 - Динамика прибыли ТОО «Жайық құрылыс факт» за 2017-2019 гг., тыс. тг.

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Абсолютное изменение		Темп роста, %	
				2018 г.	2019 г.	2018г.	2019 г.
Выручка от реализации продукции	111578	135921	167082	24343	55504	121,8	149,7
Валовая прибыль	8918	9240	11488	322	2570	103,6	128,8
Прибыль от продаж	8918	9240	11488	322	2570	103,6	128,8
Прибыль до налогообложения	9725	10354	14205	629	4480	106,5	146,1
Чистая прибыль	7282	7844	11030	562	3748	107,7	151,5

Примечание – Составлена автором на основе источника [1]

Как видно из таблицы 1 наблюдается устойчивая тенденция роста прибыли ТОО «Жайық құрылыс факт» в 2019 году по сравнению с 2017 годом: выручка от реализации продукции, услуг выросла в полтора раза (на 55504 тыс. тг.); валовая прибыль и прибыль от продаж выросли на 28,8% (на 2570 тыс.тг.); прибыль до налогообложения выросла на 46,1% (на 4480 тыс.тг.); чистая прибыль выросла на 51,5% (на 3748 тыс.тг.), что наглядно отображено на рисунке 1.

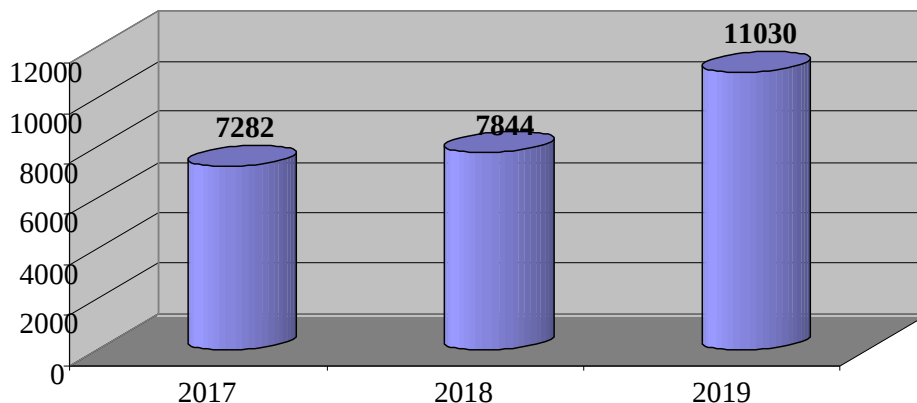


Рисунок 1 - Динамика чистой прибыли ТОО «Жайық құрылыс факт» в 2017-2019 гг., тыс. тг.

Примечание – Составлен автором

Прибыль от реализации продукции в целом по предприятию зависит от четырех факторов первого уровня соподчиненности. Выполнение плана по реализации на анализируемом предприятии составляет: $K_{рп} = VP_{Пф} / VP_{Пл} = 167082 / 111578 = 1,5$. Как видим отклонение выполнения плана по реализации от 1 (от 100%) составляет 0,5 (50%), значит, если бы величина остальных факторов не изменилась, то сумма прибыли должна была увеличиться на 50% и составить: $7282 + 7282 * 50\% = 10920$ тыс.тг.

Факторный анализ прибыли от реализации продукции ТОО «Жайық құрылыс факт» проведем по методике Савицкой Г.В. [2]

Сумма прибыли при фактическом объеме и структуре реализованной продукции, но при плановой себестоимости и плановых ценах составила: $108231 - 99580 = 8651$ тыс.тг.

Сумма прибыли, которую могло бы получить анализируемое предприятие при фактическом объеме реализации, структуре и ценах, но при плановой себестоимости продукции составляет: $167082 - 99580 = 67502$ тыс.тг.

Исходные данные для факторного анализа прибыли от реализации продукции ТОО «Жайық құрылыс факт» представим в таблице 2.

Таблица 2 - Исходные данные для факторного анализа прибыли от продаж ТОО «Жайық құрылыс факт», тыс. тг.

Показатель	План (2017 год)	План, пересчитанный на фактический объем продаж	Факт (2019 год)
Выручка от продаж (В)	$\Sigma (VP_{Ппл} * Ц_{пл}) = 111578$	$\Sigma (VP_{Пф} * Ц_{пл}) = 108231$	$\Sigma (VP_{Пф} * Ц_{ф}) = 167082$
Полная себестоимость реализованной продукции (З)	$\Sigma (VP_{Ппл} * С_{пл}) = 102660$	$\Sigma (VP_{Пф} * С_{пл}) = 99580$	$\Sigma (VP_{Пф} * С_{ф}) = 155594$
Прибыль (П)	7282	7355	11030

Расчет влияния факторов первого уровня на изменение суммы прибыли от реализации продукции в целом по предприятию произведем способом цепной подстановки, позволяющем определить влияние отдельных факторов на изменение величины результативного показателя путем постепенной замены базисной величины каждого факторного показателя в объеме результативного показателя на фактическую в отчетном периоде. Данные анализа представлены в таблице 3.

Таблица 3 - Расчет влияния факторов первого уровня на изменение суммы прибыли от продаж в целом по предприятию ТОО «Жайық құрылыс факт»

Показатель прибыли	Фактор				Порядок расчета	Прибыль, тг.
	Объем продаж	Структура продаж	Цена	Себесто- имость		
План	План	План	План	План	Впл - Зпл	7282
Усл.1	Факт	План	План	План	Ппл * Крп	10920
Усл. 2	Факт	Факт	План	План	Вусл - Зусл	8651
Усл. 3	Факт	Факт	Факт	План	Вф - Зусл	67502
Фактически	Факт	Факт	Факт	Факт	Вф - Зф	11030

Примечание – Составлена автором на основе источника [2]

По данным таблицы 3 можно установить, как изменилась сумма прибыли за счет каждого фактора:

- объема реализации продукции: $\Delta\P_{врп} = \Pi_{усл1} - \Pi_{пл} = 10920 - 7282 = + 3638$ тыс.тг.;

- структуры товарной продукции: $\Delta\P_{стр} = \Pi_{усл2} - \Pi_{усл1} = 8651 - 10920 = -2269$ тыс.тг.;

- отпускных цен: $\Delta\P_{ц} = \Pi_{усл3} - \Pi_{усл2} = 67502 - 8651 = +58851$ тыс. тг.;

- себестоимости реализованной продукции: $\Delta\P_{с} = \Pi_{ф} - \Pi_{усл3} = 11030 - 67502 = -56472$ тыс.тг.

Итого: +3748 тыс.тг.

Результаты расчетов показывают, что план прибыли ТОО «Жайық құрылыс факт» перевыполнен в основном за счет увеличения реализационных цен. Росту суммы прибыли на 3748 тыс. тг. способствовало увеличение объема продаж. В связи с повышением себестоимости продукции сумма прибыли уменьшилась на 56472 тыс. тг., а с изменениями в структуре товарной продукции - на 2269 тыс.тг.

В качестве мероприятия по повышению эффективности деятельности организации и совершенствованию системы управления финансовым результатом предлагается в ТОО «Жайық құрылыс факт» организовать центры финансовой ответственности (ЦФО), представляющие собой структурный элемент (подразделение) организации, действующий с целью оптимизации прибыли и способный оказывать непосредственное влияние на ее уровень. Разделение ответственности между подразделениями позволит руководителю компании ТОО «Жайық құрылыс факт»: оценить результаты их деятельности; оперативно скоординировать работу; децентрализовать управление затратами; сформировать эффективную систему мотивации сотрудников.

Можно выделить следующие этапы управления прибылью ТОО «Жайық құрылыс факт» на основе организации ЦФО:

1) исследование особенностей функционирования отдельных структурных подразделений с позиций их влияния на отдельные аспекты формирования и использования прибыли;

2) определение основных типов центров ответственности в разрезе структурных подразделений предприятия;

3) формирование системы прав, обязанностей и меры ответственности руководителей структурных подразделений, определенных как центры ответственности;

4) разработка и доведение центрам ответственности плановых (нормативных) заданий в форме текущих или капитальных бюджетов;

5) обеспечение контроля за выполнением установленных заданий центрами ответственности путем получения соответствующей информации (отчетов), ее анализа и установления причин отклонений.

Укрупненно содержание методики управления формированием и распределением прибыли в рамках ЦФО может быть представлено в виде цепочки последовательных действий, таблица 4.

Таблица 4 - Предлагаемая методика управления прибылью ТОО «Жайық құрылыс факт» на основе организации ЦФО.

Наименование	Содержание
Цель управления прибылью	Обеспечение максимизации прибыли предприятия в текущем периоде и в перспективе
Методический инструментарий управления прибылью:	
Маржинальный анализ на основе развитого «директ-костинга»	Маржинальный доход Относительный доход Передаточное отношение (производственный рычаг) Точка безубыточности Зона финансовой безопасности

Разработка гибкого бюджета	Обеспечение прогнозных данных для разных уровней выпуска в пределах уровней деятельности Контроль и анализ отклонений
Анализ и контроль отклонений	По материалам По труду По накладным расходам По валовой прибыли

Последовательность, представленная в таблице 4 наглядно показывает, что расчету прибыли и точки безубыточности предшествует анализ маржинального дохода по системе «директ-костинг», который проводится по каждому центру ответственности:

- наибольшая ответственность по выполнению плана продаж может быть возложена на плановый отдел (в размере 40%), а наименьшая на бухгалтерию (в размере 25%);

- наибольшая ответственность по выполнению плана издержек может быть возложена на плановый отдел (в размере 40%), а остальная ответственность - поровну распределена между финансовым отделом и бухгалтерией (в размере 35% и 25% соответственно).

Применение разработанной методики позволит получать исчерпывающую информацию об издержках и доходах по каждому центру ответственности, при этом в ходе анализа выявляются участки, где чаще всего возникают отклонения, а также виды продукции с низкой рентабельностью. Своевременное принятие рациональных решений увеличивает в среднем объемы продаж в месяц от 1% до 3%, при этом себестоимость растет более медленными темпами: от 1% до 2%. Предложенные мероприятия помогут предприятию повысить объем продаж, уменьшить себестоимость продукции, увеличить финансовый результат (прибыль). Для получения максимальной прибыли предприятию необходимо: наиболее полно использовать свои ресурсы; приобретать высококачественные основные средства; поддерживать своевременность обновления основных средств; повышать уровень квалификации персонала; повышать коэффициент сменности работы предприятия; улучшать подготовку материалов к процессу производства; повышать уровень концентрации, специализации и комбинирования производства; внедрять новую технику и прогрессивные технологии; совершенствовать организацию производства и труда с целью сокращения потерь рабочего времени; проводить автоматизацию и телемеханизацию производственных процессов, что позволит сократить численность обслуживающего и управляющего персонала, обеспечивая экономию заработной платы на единицу транспортируемой продукции; проводить оптимизацию структуры сбыта, в результате чего вес продукции, которая реализуется по договорным, более высоким ценам должен увеличиться до максимума в противовес той доле продукции, реализуемой по более низкой цене как взаимозачет другим организациям.

На основании данных выводов можно сделать следующие предложения по повышению прибыли и рентабельности предприятия: снижение себестоимости продукции; реализация продукции по более выгодным ценам; поиск более выгодных рынков сбыта, в том числе продажа на экспорт; проявление большей гибкости в отношении интересов покупателей; поиск новых форм в работе с заказчиками, предоставление им дополнительных фирменных услуг.

Следует отметить, что ситуация с коронавирусом повлияла на отечественный бизнес, пострадали практически все отрасли экономики. Много зависит от принимаемых государством антикризисных мер (отсрочек по налоговым платежам, кредитам, арендной плате и др.), эффективное внедрение которых будет способствовать сохранению большинства субъектов бизнеса.

Литература

1. Финансовая отчетность ТОО «Жайық құрылыс факт» за 2017-2019 годы;
2. Савицкая Г. В. Экономический анализ: учебник. - 14-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2011. - 649 с.



*А. Мақсұтұлы, «Әлемдік экономика» мамандығының 3 курс студенті
Ғылыми жетекшісі: Бозишагулова С.О., магистр, аға оқытушы
ҚазЭҚХСУ, Нұр-Сұлтан қ.*

КӘСІПОРЫННЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН АРТТЫРУ ЖОЛДАРЫ

Аңдатпа. Экономикалық дамудың қазіргі кезеңінде бәсекеге қабілеттілік мәселесі мемлекеттің экономикалық саясатында басты орын алады. Қарсыласқа бәсекелестік артықшылықтар жасау мемлекет пен оның органдарының ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету саласындағы қызметінің стратегиялық бағыттарына тоқталған. Бұл ретте бәсекеге қабілеттілікті арттыру оның иерархиясының барлық мынадай деңгейлерін қарастырылған: өнім, кәсіпорын, сала, өңір және тұтастай ел, бірақ экономиканың негізгі буыны ретінде кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі ерекше маңызға ие боладығы зерделенген.

Қазіргі уақытта кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі маңызды міндет болып табылады. Үкімет әлемдік нарыққа түсетін қазақстандық тауарлардың бәсекеге қабілеттілігін арттыруға ерекше назар аударады. Осылайша, Қазақстан әлемнің бәсекеге қабілетті 30 елінің қатарына енгісі келеді.

Кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігін басқару ерекше маңызға ие. Бәсекеге қабілеттілік - бұл салыстырмалы термин, өйткені кейбір нарықтарда сәтті бәсекелесе отырып, өнім басқаларында мүлдем бәсекеге қабілетсіз болады. Бұл сыртқы және ішкі нарықтардағы бәсекеге қабілеттілікті саралау қажеттілігін анықтайды. Осылайша, бәсекеге қабілеттілік саласында бірыңғай тұжырымдаманы қалыптастыру кезінде осы құбылыстың барлық аспектілерін ескеру қажет.

Кез келген ұйымның түпкі мақсаты - бәсекелестікті жеңу. Сонымен қатар, Жеңіс жалғыз немесе кездейсоқ болмауы керек, бірақ кәсіпорын басшылығының тұрақты және сауатты күш-жігерінің табиғи нәтижесі болуы керек. Оған қол жеткізіле ме, жоқ па, бұл кәсіпорындардың тауарлары мен қызметтерінің бәсекеге қабілеттілігіне, яғни олардың басқа кәсіпорындардың өнімдері мен қызметтерімен салыстырғанда қаншалықты жақсы екендігіне байланысты.

Компанияның жетістігі тауарлар мен қызметтерді ұсыну қабілетімен анықталады — сонымен қатар нарық пен тұтынушылардың қажеттіліктеріне жақсы жауап береді. Осыған байланысты бәсекеге қабілеттілік сияқты кәсіпорын қызметінің маңызды аспектісіне ерекше назар аудару өте маңызды.

Қазіргі уақытта қазақстандық өнеркәсіптік кәсіпорындар үшін бәсекелестік алаңы айтарлықтай кеңейді. Кәсіпорындардың бәсекелестік ортасының сандық және сапалық күрделілігі, бәсекелестіктің деңгейі мен қанықтылығы артады. Отандық экономикаға инвестициялардың өсу әлеуетінің кеңеюімен және инвестициялық саланың біртіндеп қалыптасуымен, қауіпсіздікті қамтамасыз ету қажеттілігімен өндірістік кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігі артады, сондай-ақ олардың жұмыс істеу тиімділігі артады.

Бүгінгі таңда нарық пен нарықтық қатынастарды бәсекелестік сияқты ұғымсыз елестету мүмкін емес.

Қазақстан Республикасы Кәсіпкерлік кодексінің 160-бабында экономикалық бәсекелестік деп Бәсекелестікті қорғау, Қазақстан Республикасының тауар

нарықтарындағы адал бәсекелестікті және тауар нарықтарының тиімді жұмыс істеуін қолдау және қолайлы жағдайлар жасау, еркін экономикалық кеңістіктің біртұтастығын қамтамасыз ету, бәсекелестікті мемлекеттік реттеудің мақсаттары түсініледі осы Кодекске сәйкес монополистік қызметті реттеу және шектеу, адал бәсекелестікке жәрдемдесу және Қазақстан Республикасының бәсекелестікті қорғау саласындағы заңнамасын бұзушылықтардың алдын алу, Мемлекеттік, Жергілікті атқарушы органдардың, Мемлекет нарық субъектілерінің қызметін реттеу функцияларын берген ұйымдардың бәсекелестікке қарсы әрекеттерінің және жосықсыз бәсекелестіктің жолын кесу болып табылады.

Кәсіпорындар мен ұйымдардың бәсекеге қабілеттілігінің мәні туралы әртүрлі авторлардың пікірлерін қорытындылай келе, тиімді жұмыс істейтін немесе тұтынушыға бәсекеге қабілетті тауарлар мен қызметтерді ұсынатын шаруашылық субъектілері бәсекеге қабілетті деп саналады.

Кең мағынада, бәсекеге қабілеттілік дегеніміз-ішкі және сыртқы нарықтағы позицияларды нығайту үшін күрес барысында алға қойылған мақсаттарға жету үшін басқалардан озып кету мүмкіндігі. Бұл шаруашылық жүргізуші субъектінің басқа субъектілерге қатысты басым орынға ие болуға ұмтылатындығында немесе, кем дегенде, өзінің өндірістік қызметінің нәтижесінде оны нашарлатпайтындығында көрінеді. Кез келген коммерциялық кәсіпорын өз иелері үшін пайда табу үшін жұмыс істейтінін және тауар нарықтарында үнемі бәсекелестік болатынын, жағдай өзгеретінін, жаңа тауарлар пайда болатынын ескере отырып, кәсіпорынның (фирманың) бәсекеге қабілеттілігін, біздің ойымызша, кәсіпорын тұтынушылардың басым сұранысына ие өнімдер шығаруға мүмкіндік беретін сипаттамалардың жиынтығы деп түсіну керек. Демек, бәсекеге қабілеттілік сыртқы және ішкі факторларға байланысты динамикалық категория болып табылады және кәсіпорынның ішкі сипаттамасы емес.

Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі оның нарықта сұранысқа ие және табысты болу, бәсекелес фирмалармен бәсекелес болу және ұқсас өнімдерді ұсынатын кәсіпорындарға қарағанда көбірек экономикалық пайда алу мүмкіндігін білдіреді.

Қазіргі заманғы кәсіпорындардың қызметіндегі бәсекеге қабілеттілік тұжырымдамасы соңғы рөлден алшақтады.

Жалпы алғанда, бәсекеге қабілеттілік - бұл кешенді сипаттама, ол көрсеткіштер жиынтығының көмегімен көрінуі мүмкін. Экономикалық субъектінің ішкі және сыртқы нарықтағы орнын анықтау үшін оның бәсекеге қабілеттілігін бағалау қажет.

Кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігін бағалау көбінесе түйсікке негізделген, бірақ оған әсер ететін факторларды анықтау арқылы бағалауды жүргізуге және бәсекеге қабілеттілігін арттыруға мүмкіндік беретін бірқатар көрсеткіштерді сипаттау арқылы айтарлықтай рәсімдеуге болады.

Компанияның бәсекеге қабілеттілігін бағалау үшін қолданылатын өлшемдер әртүрлі және олардың жиынтығы бағалау кезінде қолданылатын әдіснамаға байланысты өзгеруі мүмкін.

Қазіргі ғылымда бәсекеге қабілеттілікті анықтайтын алты негізгі тәсіл бар.

Бірінші көзқарас бойынша бәсекелестік бәсекелестерге қарағанда артықшылықтар тұрғысынан қарастырылады.

Екінші тәсіл А.Маршаллдың тепе-теңдік теориясына негізделген. Өндірушінің басқа күйге көшуіне ешқандай себеп жоқ және ол максималды табыс пен сатылымға қол жеткізеді.

Үшінші тәсіл - құзыреттіліктің әр түрлі сипаттамалары үшін көпбұрышты профильдерді құру негізінде өнім сапасының бәсекеге қабілеттілігін бағалау.

Төртінші тәсіл - бәсекеге қабілеттілікті бағалаудың матрицалық әдісі, ол матрицаларды құру және стратегияларды алдын-ала таңдау арқылы жүзеге асырылады.

Бесінші тәсіл - құрылымдық, оған сәйкес кәсіпорынның жағдайын саланы монополияландыру деңгейі, нарықта жаңа кәсіпорындар үшін кедергілердің болуы сияқты көрсеткіштермен бағалауға болады.

Алтыншы тәсіл функционалды, оның өкілдері шығындар мен бағалар, өндірістік қуаттылықтың жүктемесі, өнімдер саны және басқа көрсеткіштер арасындағы байланысты анықтайды. Осы тәсілге сәйкес, қаржы ресурстарын тиімді басқаратын тауарларды өндіруді және одан әрі сатуды жолға қойған кәсіпорындар бәсекеге қабілетті болып саналады. Мысалы, бұл тәсілді әйгілі американдық "Дан және Брэдстрит" консалтингтік фирмасы қолданады.

Бірінші топқа кәсіпорынның өндірістік және сауда қызметінің тиімділігін сипаттайтын көрсеткіштер жатады. Оларға мыналар жатады: таза пайданың материалдық құндылықтардың таза құнына қатынасы, таза пайданың таза кіріске қатынасы, таза пайданың таза айналым капиталына қатынасы.

Көрсеткіштердің екінші тобы - негізгі және айналым қаражатын пайдалану қарқындылығының көрсеткіштері. Бұл топтың өкілдері мыналар болып табылады: таза сатылымның таза айналым капиталына қатынасы, таза сатылымның материалдық активтердің таза құнына қатынасы, негізгі құралдардың материалдық активтердің құнына қатынасы, таза сатылымның құнға қатынасы. Қорлар және таза қорлар, жұмыс капиталы.

Көрсеткіштердің соңғы тобы тиімділіктің қаржылық көрсеткіштерімен ұсынылған. Олар ағымдағы құн мен қорлардың қатынасы, айналым капиталының ағымдағы үлеске қатынасы, ағымдағы міндеттемелердің таза айналым капиталына қатынасы сияқты сипаттамаларға ие.



Сурет-1. Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі

Бәсекеге қабілетті - бұл тұтынушы және шығын сипаттамаларының кешені оның нарықтағы жетістігін анықтайтын өнім, яғни. басқа өнімнің бәсекелес басқа аналогтық өнімдермен алмасу үшін кең ұсыныс жағдайында берілген өнімнің ақшаға айырбастау мүмкіндігі.

Жұмысты қорытындылайтын болсақ - кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі-бұл кәсіпорынның дамуы мен бәсекеге қабілетті фирмалардың дамуындағы адамдардың қажеттіліктерін қанағаттандыру дәрежесі мен өндірістік қызметтің тиімділігі арасындағы айырмашылықты білдіретін салыстырмалы сипаттама.

Кәсіпорынның тауарлар мен қызметтер нарығындағы тұрақты жағдайы бәсекеге қабілеттілік деңгейімен анықталады. Өз кезегінде, бәсекеге қабілеттілік бірнеше ондаған факторлардың әсерімен байланысты, олардың ішінде екі негізгі факторды бөлуге болады – баға деңгейі және өнім сапасы.

Кәсіпорындар бәсекеге қабілеттілікті арттырудың бірнеше әдісі бар:

- өнімнің сату көлемінің өсуі;
- өндірілетін өнімнің сапасын жақсарту;
- шығындарды азайту;
- салыстыру.

Бәсекеге қабілеттілікті арттыру тәсілдерінің бірі - өнімді (қызметтерді немесе жұмыстарды) сату көлемін ұлғайту. Сату көлемінің ұлғаюы өздігінен қажетті нәтиже бермейтінін есте ұстаған жөн, өйткені мұнда кәсіпорын шығындарының мөлшері, оның пайдасы және т.б. сияқты маңызды көрсеткіштер ескерілмейді. Өндіріс процесін ұйымдастырғанда және осы әдіске сәйкес көлемді жоспарлауда бірқатарды шешу қажет

міндеттер, олардың ішіндегі ең маңыздыларының бірі - өнімді сату көлемін анықтау, сол кезде шығынсыз өндіріс қызметі қамтамасыз етіледі.

Өндірістік тиімділіктің өсуі - бәсекелестік ортадағы кәсіпорынның табыстылығын арттырудың негізі - корпоративті басқарудың басым мақсаты болуы керек. Ұзақ мерзімді перспективада өнімділіктің негізгі факторы технологияның және өндірісті ұйымдастырудың инновациялық өзгерістері болып табылады, бұл шығындардың төмендеуіне әкеледі.

Бәсекеге қабілеттілікті арттыру үшін өнімділікті арттырудың маңыздылығы

кәсіпорындар қазіргі уақытта әлемнің барлық елдерінің іскер топтары терең түсінеді.

Кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігінің бағдарламалары келесі міндеттерді шешуге арналған:

- өндірісті ұйымдастырудағы өзгерістер есебінен қолда бар өндірістік ресурстардың өнімділігін арттыруға бағытталған;

- жаңа техника мен технологияны өндіріске табысты енгізу үшін қажетті басқарушылық және ұйымдастырушылық алғышарттар жасау және осы негізде ұзақ уақыт тұрақты өсуді қамтамасыз ету өнімділік.

Тұтастай алғанда, өнімділікті арттыру бағдарламалары мен өндірісті басқару мен ұйымдастыруды жетілдіру бойынша оларды іске асыру мен жүзеге асыру процесінде қабылданған шаралар дамыған елдерде бейімделу бағытында қолданылатын басқару саласын қайта құрылымдаудың ең тән көріністерінің бірі болып табылады бұл жаңа жағдайларға.

Әдебиеттер тізімі

1. Дональд Куратко «Кәсіпкерлік: теория, процесс және практика». Алматы, Ұлттық аударма бюросы, 2018ж.;
2. Қазақстан Республикасының кәсіпкерлік кодексі, 04.01.2016ж.;
3. Дунаев В.Ф. «МГӨ Кәсіпорын экономикасы» М: Искра, 2016ж.;
4. Л.Е. Басовский «Сала экономикасы», Infra-M, 2015ж.;
5. Н.А. Сафронов Өндірістік сфера экономикасы: оқу құралы М: Инфра 2015ж.



Идирис Ж. Н.
студент 4 курса специальности «Мировая экономика»
Научный руководитель: **Саду Ж.Н.**, к.э.н., ст. преподаватель
КазУЭФМТ, г. Нур-Султан

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЭКСПОРТНОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Аннотация. В данной статье раскрываются основные направления экспортной политики Казахстана. Рассматриваются тенденции и структура внешнеторгового товарооборота, объемы экспорта и импорта Казахстана в 2019-2020 годы, географическая структура товарооборота, а также экспортирующие и импортирующие отрасли экономики.

В настоящее время совершенствуются основные направления внешних связей Казахстана с зарубежными партнерами: экспортно-импортные отношения; совместное предприятие (производство, финансы, внешняя торговля и др.); освоение природных ресурсов.

В январе-феврале 2020 года взаимная торговля Республики Казахстан со странами ЕАЭС составила 2927,9 млн. долларов США, что на 4,4% больше, чем в январе-феврале 2019г., в том числе экспорт – 818,3 млн. долларов США (уменьшился на 6,4%), импорт – 2109,6 млн. долларов США (увеличился на 9,3%).

По информации ведомства, в общем объеме внешнеторгового оборота Республики Казахстан со странами ЕАЭС приходится на Российскую Федерацию – 92,5%, Кыргызскую Республику – 4,1%, Республику Беларусь – 3,3%, Республику Армения – 0,1%.

Динамика товарооборота в Казахстане 2015-2020

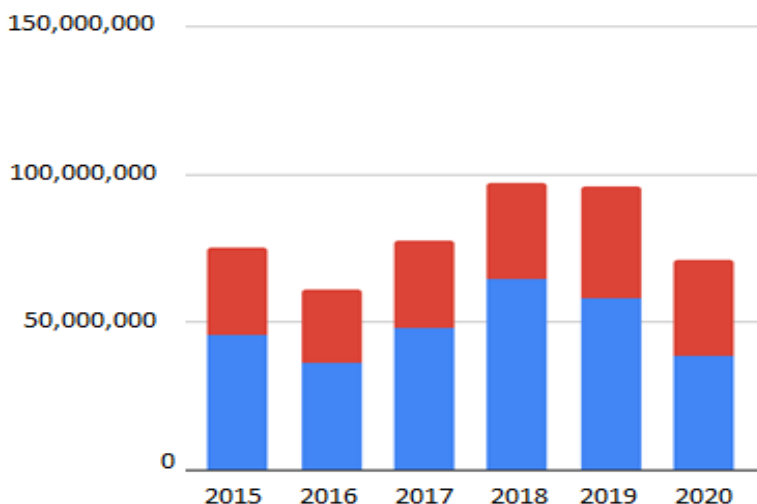


Рисунок 1 - Динамика объема внешней торговли Казахстана
за 2015-2020 годы млрд долл.

Примечание – Составлен на основе источника [1]

В 2020 году товарооборот Казахстана со странами мира составил 85 млрд долларов, что на 13% или 12,7 млрд долларов, меньше уровня 2019 года. Объем совершаемых сделок снизился со многими странами мира. Основными причинами являются *мировой экономический кризис, снижение мировых цен на нефть, переход к плавающему курсу национальной валюты*. Страны СНГ для Казахстана являются основными поставщиками минеральной продукции, металлов и изделий из них, машин, оборудования, транспортных средств, химической продукции, продукции животного и растительного происхождения, продуктов питания.

В 2020 году в условиях пандемии COVID-19 и снижения темпов мировой экономики снизился и объем экспорта товаров из Казахстана. Общее снижение экспорта составило 20% в стоимостном выражении или -11477264,8 тыс. долларов США. Основной причиной стало снижение цен на энергоносители – основной экспортный товар страны.

Некоторые отрасли экономики сумели в этих условиях нарастить объемы экспорта. Наибольшее увеличение экспорта продемонстрировали: продукция химической и связанной с ней отраслей; драгоценные и полудрагоценные камни; текстильные материалы и текстильные изделия; средства наземного транспорта, летательные аппараты, плавучие средства; готовые пищевые продукты; алкогольные и безалкогольные напитки и уксус; табак и его заменители.

При этом общий объем импорта за год вырос на 3,7% или на 1397488,1 тыс. долларов США. Наибольший рост продемонстрировали: машины и оборудование; электротехническое оборудование и их части; продукция химической и связанных с ней отраслей; готовые пищевые продукты; алкогольные и безалкогольные напитки и уксус; табак и его заменители; инструменты и аппараты оптические, фотографические; кинематографические, измерительные.

Итоговый показатель внешнеторгового оборота положительный. Объем экспорта Казахстана превысил объёмы импорта на 7443919,7 тыс. долларов США (рис.2).

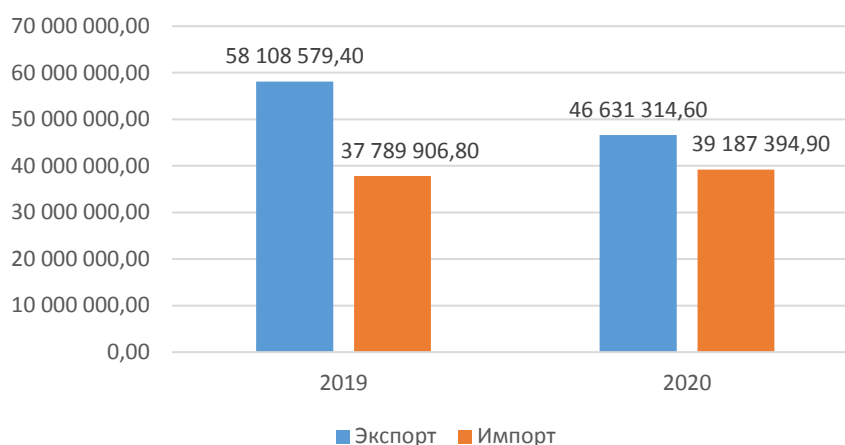


Рисунок 2 – Объемы экспорта и импорта Казахстана в 2019-2020 гг.

Примечание – Составлен на основе источника [1]

Анализ представленных в таблице 1 основных экспортируемых товаров показывает, что наблюдается небольшой рост экспорта некоторых видов химической продукции, средств наземного транспорта, природного или культивированного жемчуга, драгоценных или полудрагоценных камней, готовых пищевых продуктов, жиров и масла животного или растительного происхождения, по другим товарам происходит уменьшение экспорта.

Таблица 1 – Экспорт товаров в 2019-2020 гг.

Наименование продукции	Объемы экспорта, тыс. долл.		Изменение, тыс. долл.	Темп роста, %
	2019	2020		
Минеральные продукты	43 060 478,00	30 905 846,70	-12 154 631,30	71,8
Недрагоценные металлы и изделия из них	7 498 437,50	7 426 498,40	-71 939,10	99,0
Продукция химической и связанной с ней отраслей	2 551 554,60	2 827 270,20	+275 715,60	110,8
Продукты растительного происхождения	2 379	2 389	+10 478,20	100,4

	119,80	598,00		
Средства наземного транспорта, летательные аппараты, плавучие средства	568 076,00	761 719,30	+193 643,30	134,1
Жемчуг природный или культивированный, драгоценные или полудрагоценные камни, изделия из них, бижутерия	364 020,70	612 442,10	+248 421,40	168,2
Машины, оборудование и механизмы; электротехническое оборудование; их части	527 179,50	513 359,20	-13 820,30	97,4
Готовые пищевые продукты; алкогольные и безалкогольные напитки и уксус; табак и его заменители	413 809,70	473 159,40	+59 349,70	114,3
Жиры и масла животного или растительного происхождения и продукты их расщепления	173 948,00	209 895,90	+35 947,90	120,7
Живые животные; продукты животного происхождения	289 367,40	186 634,50	-102 732,90	64,5
Текстильные материалы и текстильные изделия	-	135 079,00	-	-
Пластмассы и изделия из них; каучук, резина и изделия из них	138 582,70	114 179,10	-24 403,60	82,4
Изделия из камня, гипса, цемента, асбеста, слюды или аналогичных материалов	49 934,10	40 007,90	-9 926,20	80,1
Древесина и изделия из нее; изделия из соломы, пробка и изделия из нее	49 187,30	-	-	-
Разные промышленные товары	44 884,10	35 624,90	-9 259,20	79,4
Итого	58 108 579,40	46 631 314,60	-11 477 264,80	80,2

Примечание – Составлена на основе источника [2]

Наибольшее снижение объемов экспорта в региональном разрезе произошло в страны Европы, являющиеся основными потребителями казахстанских энергоносителей. Данное снижение частично было компенсировано увеличением экспорта в Китай и страны Азии.

По состоянию на 1 сентября 2020 года совокупный товарооборот Казахстана составил \$55,6 млрд. При этом 29% продаж приходится на рынок ЕС, 20% – на Россию и 18% – на Китай. Однако из-за вспышки коронавируса структура торговли сформировалась так, что экспорт казахстанской продукции снизился на 18,6%, а импорт – лишь на 6,4%, что несет угрозу экономическому развитию страны.

Больше всего из-за последствий карантинных мер пострадали отрасль автомобильной промышленности (индекс упал до 71,8%) и сфера авиаперевозок (индекс на уровне 76,5%). Немного лучшую динамику продемонстрировали контейнерные перевозки, где индекс снизился до 86,9% и экспортные поставки с показателем индекса 88,4%. Меньше всего пострадали сельскохозяйственная и техническая сферы – они расположились на одном уровне, снизившись до 92,5% и 92,8% соответственно. Положение казахстанских экспортеров на фоне общей ситуации в мире также ухудшилось [3].

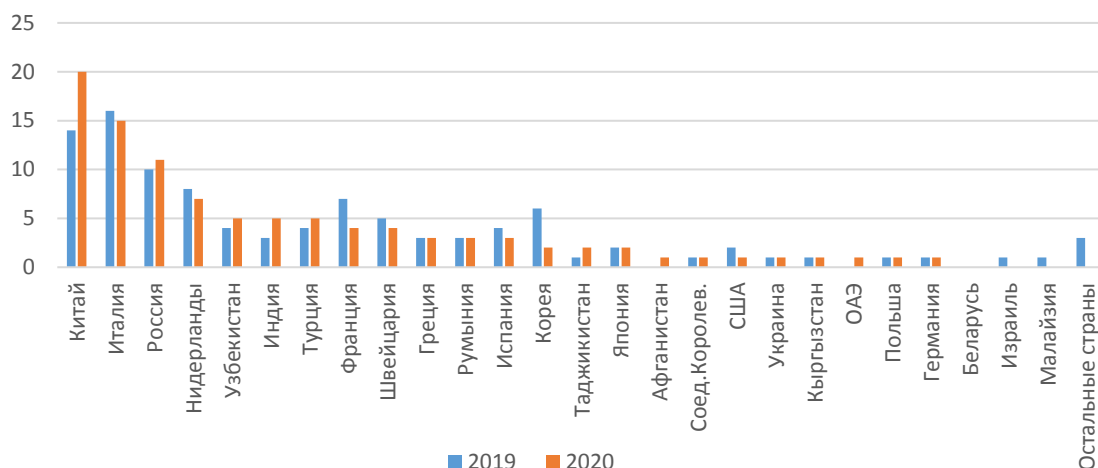


Рисунок 3 - Экспорт Казахстана по странам в 2019-2020 гг., %
Примечание – Составлен на основе источника [3]

На фоне введенных ограничительных мер по всему миру Казахстан был вынужден сократить на 16,8% поставки минерального сырья – ключевой товарной группы, на которую приходится около 70% всего экспорта. Поставки казахстанской сырой нефти в абсолютном значении выросли на 12,7%, но в денежном выражении, из-за обрушения нефтяного рынка сократились на 25,9%, достигнув 17,1 млрд долл. США. Продажа природного газа снизилась на 22,2%, а руд и концентратов – на 17,3%. Положительная динамика наблюдается в части реализации автомобильного бензина – объем его продаж вырос на 97,9%, но в общем объеме экспорта данная товарная группа составляет менее 1%. Также существенно выросла реализация тракторов (прирост 87,3%) и муки (+22,6%). Углеводороды заняли 22,6% в общем объеме экспорта Казахстана в Китай. Также возросли поставки меди и медных сплавов на 22,5%, природного газа – на 19,7%, продуктов неорганической химии – на 12,1%. Италия закупила отечественную нефть на 4,6 млрд долл. США. Нидерланды закупили нефть и нефтепродукты на 2,4 млрд долл. США [3].

Следует отметить, что Казахстан остается высоко зависимым от импорта по ряду товарных групп (сахар, куриное мясо, машины, оборудование, одежда и др.).

На экономическом развитии страны сказываются резкий спад экспорта и относительно незначительное снижение импорта. Из-за спада мировой торговли перспективы дальнейшего развития глобальной торговли остаются неопределенными. В случае затяжного ввода карантинных мер инвестиционная активность продолжит находиться в подавленном состоянии, что в свою очередь усилит спад внешнего спроса [1].

Несмотря на непредсказуемость развития внешнеторговых отношений в ближайшие время, различные исследовательские институты допускают их постепенное восстановление.

Литература

1. Экономика Казахстана 2021: реальные цифры, прогнозы, анализ, статистика [Электрон. ресурс]. – <http://marketingcenter.kz/20/economy-kazakhstan.html> (дата обращения: 01.04.2021);
2. Статистические данные Комитета по статистике Министерства национальной экономики РК [Электрон. ресурс]. – <http://stat.gov.kz/> (дата обращения: 01.04.2021);
3. Главные торговые партнеры Казахстана: 10 стран с наибольшим товарооборотом [Электрон. ресурс]. – <https://inbusiness.kz/ru/neus> (дата обращения: 12.03.2021).

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ҚАРЖЫ-НЕСИЕ ЖҮЙЕСІНІҢ ТҰРАҚТЫ
ДАМУ ТЕНДЕНЦИЯЛАР

ТЕНДЕНЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ
СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

TRENDS IN SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE FINANCIAL AND CREDIT
SYSTEM OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

*Д.М. Зейнулла, студент 1 курса специальности «Финансы»
Научный руководитель: Джумабекова А. Т., к.э.н., доцент
КазУЭФМТ, г. Нур-Султан*

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ В РЕСПУБЛИКЕ
КАЗАХСТАН

Аннотация. Основы платежной системы Республики Казахстан были заложены в 1996 году. За 25 лет развития, национальная платежная система РК успешно функционирует и обеспечивает современный денежный оборот в интересах национальной экономики. В статье анализируются основные индикаторы развития платежных систем в республике и определены основные тенденции их развития.

В современной практике стабильность экономических систем в значительной степени определяется сложившимися механизмами денежного обращения, в рамках которых ведущее место отводится платежным системам, которые позиционируются как безналичные денежные системы, или системы электронных денег. Платежная система представляет собой совокупность процедур, правил и инфраструктуры, выполняющих функцию перевода стоимости от одного участника экономических отношений другому. Процессы интеграции, глобализации национальных экономик в мировую экономическую систему, а также рост требований юридических и физических лиц к обеспечению стабильности, своевременности и надежности обеспечения процедур купли-продажи (перехода права собственности) являются причиной дополнительных требований к развитию платежной системы. На рисунке 1 показаны виды платежных систем в Республике Казахстан.

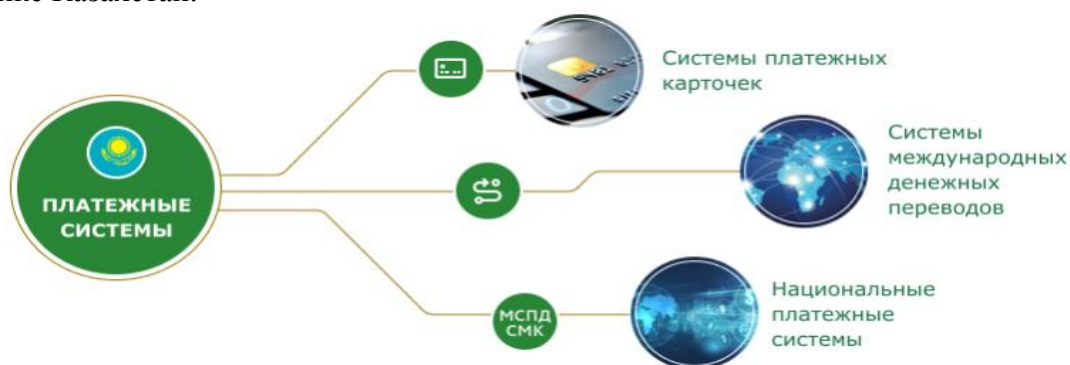


Рисунок 1 – виды платежных систем Республики Казахстан.

Уникальность платежного рынка Республики Казахстан заключается, во-первых, в том, что только в 35 странах мира существуют национальные платежные системы, и Казахстан – одна из них, во-вторых, в Казахстане основы национальной платежной системы были заложены в 1996 г. как Система крупных платежей, которая в 2000 г. была преобразована в Межбанковскую систему перевода денег (МСПД).

Совершенствование системы МСПД осуществлялось в направлении реализации следующих принципов:

- окончательность расчетов;
- безотзывность расчетов;
- завершение платежей в режиме реального времени.

Параллельно с «Межбанковской системой перевода денег» функционирует и вторая платежная национальная система – клиринговая. При этом еще в 1999 г. была прекращена деятельность клиринговых палат при областных филиалах Национального Банка РК, в результате чего клиринговая межбанковская деятельность в современных условиях осуществляется через РГП на ПВХ «Казахстанский Центр Межбанковских Расчетов НБРК» (КЦМР), который в 1996 г. был преобразован из Алматинской клиринговой палаты, созданной в 1995 г. «Система межбанковского клиринга» (СМК) обслуживает розничные платежи на небольшие суммы.

Важным этапом в развитии регулирования платежных систем на территории Казахстана явилось принятие Закона Республики Казахстан «О платежах и платежных системах» от 26 июля 2016 г. № 11-VI, в котором определены основные требования к платежным системам, виды платежных систем и способы определения их значимости (системно значимая платежная система, значимая платежная система, иная платежная система), порядок регулирования платежных систем и надзор за ними, а также порядок регулирования рынка платежных услуг и контроль за ним. При этом Закон РК «О платежах и платежных системах» определяет следующие понятия: система денежных переводов, межбанковская система перевода денег, система межбанковского клиринга как виды платежных систем.

Вместе с тем стабильно функционирующая платежная система, представляющая собой совокупность организационных форм, правил, платежных инструментов, технологических средств и процедур, обеспечивающих обращение денежных средств между субъектами расчетных отношений, служит основой для осуществления Национальным Банком Республики Казахстан эффективной денежно-кредитной политики государства, от четкости и надежности функционирования расчетного механизма которой в решающей степени зависит финансово-экономическое положение как отдельных субъектов хозяйствования, так и страны в целом. Именно поэтому расчетно-платежные отношения являются важной составной частью денежно-кредитной политики государства и анализ показателей развития платежных систем в Республике Казахстан актуален не столько в долгосрочном разрезе, сколько в краткосрочном аспекте в связи с высоким уровнем изменчивости основных факторов, влияющих на основные платежные индикаторы.

В таблице 1 дана характеристика основных показателей развития платежной системы Республики Казахстан за 2018-2019 гг.

Таблица 1 - Основные показатели развития платежной системы Республики Казахстан, 2018-2019 гг.

Показатели	на 01.2018	на 01.2019
Количество карточек в обращении, в т.ч.	23,4 млн.	32 млн.
-дебетовые	17,8 млн.	25,5 млн.
-кредитовые	4,8 млн.	5,3 млн.
-дебетовые карточки с кредитным лимитом и	0,9 млн.	1,2 млн.

предоплаченные		
Количество POS –терминалов(шт.)	135 796	161,7 тыс.
Количество банкоматов	10,8 тыс.	11,3 тыс.
Примечание – таблица составлена по источнику [2].		

Анализ основных показателей развития платежных систем Республики Казахстан за период 2018 — 2019 гг. указывает на соответствие основным трендам развития, а именно увеличение количества POS-терминалов оплаты и банкоматов за анализируемый период на 19,2% и 4,6% соответственно, увеличение количества карточек на 36,7%, что указывает на активное развитие платежной системы в рамках национальной экономики, вовлечение физических и юридических лиц в платежную систему, увеличение кредитования за счет использования кредитных карт.

Одним из основных индикаторов развития национальной платежной системы являются объемы сделок, совершаемых в рамках Межбанковской системы перевода денег (МСПД) и Системы межбанковского клиринга (СМК), которые выполняют функцию обеспечения экономики страны ликвидностью и перетока капитала. (Таблицы 2, 3)

Таблица 2 - Динамика платежей МСПД Республики Казахстан
(ед. изм. млн. транзакции и трлн. тг.)

Год	Всего	
	Кол-во	Объем
2018	16,8	828,1
2019	14,5	755
Изменение в %	-13,4%	-8,8%
Примечание – таблица составлена по источнику [2].		

Динамика МСПД за 2019 год указывает на снижение количества и объемов сделок. На основании анализа данных таблицы 3 можно сделать вывод, что количество сделок, совершаемых через платежную систему СМК увеличилось в 2019 году на 3,5%, а объем сделок вырос на 10,2%.

Таблица 3 - Динамика платежей СМК Республики Казахстан
(ед. изм. млн. транзакции и трлн. тг.)

Год	Количество	Объем
2018	26,2	6,4
2019	27,1	7,1
Изменение в %	+3,5%	+10,2%
Примечание – таблица составлена по источнику [2].		

Анализ текущего состояния и основных тенденций развития платежной системы Республики Казахстан указывает на ее широкую интеграцию в рамках сегментов физических и юридических лиц, внедрение и развитие межбанковской системы перевода денег и системы межбанковского клиринга. При этом увеличение рисков, связанных с развитием электронных платежных систем, требует дополнительного контроля и регулирования со стороны государства.

Из основных тенденций развития платежных систем в Республике Казахстан можно выделить следующие:

- снижение доли операций, совершаемых в рамках наличного обращения, увеличение доли объектов розничной торговли, подключенных к POS-терминалам, увеличение количества банкоматов;
- увеличение доли электронных платежных систем в совокупном объеме операций;

- увеличение рисков нарушения платежных операций ввиду кибер-угроз, взлома злоумышленниками платежных систем.

Проблема увеличения кибер-угроз является одной из существенных, поскольку она, с одной стороны, замедляет развитие платежных систем, а с другой – вызывает настороженность реального сектора экономики из-за высокой вероятности операционных рисков, рисков мошенничества, потери контроля над расчетными счетами, что в целом широко отражено в профессиональных печатных и электронных СМИ.

Среди основных рекомендаций по снижению и контролю рисков в системах, основанных на неттинге, в международной практике применяется: по кредитному риску – введение лимитов по операциям и конкретным клиентам, а также требований к обеспечению, проведению мониторинга лимитов в режиме реального времени, а для рисков ликвидности – планирование графиков осуществления платежей, гибкое использование лимитов, покрытие прогнозируемых позиций ликвидности платежными обязательствами.

Таким образом, анализ текущего состояния и основных тенденций развития платежной системы Республики Казахстан указывает на ее широкую интеграцию в рамках сегментов физических и юридических лиц, внедрение и развитие межбанковской системы перевода денег и системы межбанковского клиринга. При этом увеличение рисков, связанных с развитием электронных платежных систем, требует дополнительного контроля и регулирования со стороны государства

Литература

1. О платежах и платежных системах: Закон Республики Казахстан от 26.07.2016 №11-VI;
2. Официальный сайт Национального Банка РК: www.nationalbank.kz ;
3. Карменов Б.А. Платежные системы Республики Казахстан: тенденции развития // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. 2016. № 4. С. 44–50.

А.Е. Жаксыбергенова, Д.И. Григоренко
студенты 4 курса специальности «Финансы»
Научный руководитель: Алина Г.Б., к.э.н., ассоц. профессор
КазУЭФМТ, г. Нур-Султан

ПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА КАЗАХСТАНА: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Аннотация. Платёжная система является стратегически важным инструментом по обеспечению экономической безопасности и сохранению национальных интересов страны в условиях цифровой экономики. В статье приводятся данные развития платежной системы РК. Подход основан на систематизации и сопоставлении информации развития платежной системы РК. Определены перспективы развития отечественной платежной системы, позволяющие значительно повысить доступность финансовых услуг.

Становление прогрессивной экономики в Казахстане в критериях ее глобализации и интеграции в крупное объединение в значимой степени обосновано становлением государственной платежной системы, соответственной интернациональным условиям и стандартам. Трудности становления казахстанской платежной системы экономики стоят в центре множества сегодняшних экономических исследований.

Платежная система представляет собой совокупность договоренностей по поводу погашения обязательств, принимаемых хозяйственными субъектами, приобретающими материальные или финансовые ресурсы и услуги; набор методик и средств, при помощи которых достигается окончательный расчёт.

Платёжный оборот любой из экономических систем подразделяется на наличный денежный оборот и безналичный денежный оборот. Во всех экономически развитых странах основной денежный оборот состоит из сферы безналичных расчётов. Как правило, наличный оборот представляет собой расчёты населения за товары и услуги, но в настоящее время наличные расчёты имеют наименьший спрос и ведут к сокращению. Так же на работу системы наличных расчётов огромное влияние оказывают такие факторы как политика государства и финансово-экономическое состояние, процессы состояния национальной валюты и процессы, связанные с инфляцией. Именно безналичные расчёты являются основной платёжной системой государства в целом. Их использование помимо удобства и безопасности, позволяет сокращать наличную денежную массу, что в свою очередь упрощает управление экономикой.

Основным законодательным актом, регулирующим отношения, возникающие при осуществлении платежей и переводов денег в Республике Казахстан является Закон Республики Казахстан «О платежах и платежных системах» от 26 июля 2016 г. Виды и порядок оформления и использования платежных документов при осуществлении безналичных платежей и переводов денег, права, обязанности и ответственность участников платежей и переводов денег определяют «Правила использования платежных документов и осуществления безналичных платежей и переводов денег на территории Республики Казахстан».

Настоящий Закон Республики Казахстан «О платежах и платёжных системах» регулирует общественные отношения, возникающие в сфере организации и функционирования платежных систем, регулирования рынка платежных услуг, а также при осуществлении платежей и (или) переводов денег в Республике Казахстан.

На территории Республики Казахстан при осуществлении платежей и переводов денег используются следующие платежные инструменты:

- 1) платежное поручение;
- 2) платежное требование;
- 3) чек;
- 4) вексель;
- 5) инкассовое распоряжение;
- 6) платежный ордер;
- 7) платежное извещение;
- 8) средство электронного платежа.

Участники платёжной системы делятся на две категории – это пользователи и агенты. Пользователи платёжной системы чаще всего – это хозяйствующие субъекты и физические лица, которые с помощью системы переводов и платежей осуществляют между собой расчеты, а агентами платёжной системы выступают банки и учреждения, которые выполняют процедуру по переводу денежных средств. Физические и юридические лица, такие как предприятия, организации и хозяйствующие субъекты, являются основными пользователями платежной системы. Они в процессе производства и хозяйственной деятельности осуществляют расчёты по приобретению товаров и услуг. Все денежные средства хозяйствующие субъекты хранят на банковских счетах и осуществляют безналичные расчёты между собой с помощью банка.

Современное развитие рынка финансовых услуг, оказываемых банками, характеризуется бурным внедрением электронных технологий и одно из важнейших мест в сфере безналичного денежного обращения занимают пластиковые карты. Рынок банковских карт имеет значительные перспективы для развития, в чем заинтересованы все участники безналичных расчетов, включая государство. Именно государство

заинтересовано в широком привлечении средств в банки, развитии безналичных форм расчета за товары и услуги, сокращении наличной денежной массы и затрат на ее поддержание, сокращении масштабов теневого экономического оборота и в увеличении масштабов потребительского кредитования населения.

В Казахстане количество банков, эмитирующих пластиковые карты различных отечественных и международных платежных систем увеличивается. Расширяется сеть торговых предприятий, реализующих свои товары с использованием пластиковых карт, банки активно внедряют в сферу своих услуг выдачу наличных денежных средств по пластиковым картам через банкоматы, растут объемы операций по картам.

В последние годы, как во всём мире, так и непосредственно в Казахстане наблюдается тенденция роста рынка электронной коммерции и, соответственно, количества безналичных платежей. Пандемия коронавируса COVID-19 заметно ускорила процесс перехода на безналичные платежи, повсеместное использование платёжных карт и развитие электронной торговли. Так, к октябрю текущего года в обращении находилось 44,3 млн платёжных карт — сразу на 45% больше, чем в аналогичном периоде 2019 года (30,6 млн платёжных карт). Подобный рост — максимальный за последние годы. Наиболее распространены дебетовые карточки, их доля составляет 76,5%, доля кредитных карт — 20,0%.

По данным на 1 декабря в реестре платежных систем включено 20 платежных систем, из них 1 системно значимая платежная система - Межбанковская система переводов денег, 3 значимые платежные системы – Система межбанковского клиринга, Золотая Корона, MasterCardEurope SA и 16 иных платежных систем (таблица 1).

Таблица 1- Виды платежной системы Казахстан

Вид платежной системы	Наименование платежной системы	Кол-во участников
Системно значимая платежная система	Межбанковская система переводов денег	43
Значимая платежная система	Система межбанковского клиринга	34
	Золотая Корона	17
	MasterCardEurope SA	19
Иные платежные системы	VISA International	22
	ANELIK	22
	BLIZKO	1
	CONTACT	2
	FASTER	6
	MONEYGRAM	1
	Вестерн Юнион	2
	Международные денежные переводы ЛИДЕР	21
	Платежная система АО «Народный Банк Казахстана»	2
	Система массовых электронных платежей	12
	ЮНИСТРИМ	11
	DinersClubInternational	11
	UnionPay International Co.Ltd	1
	Интелэкспресс	9
	AmericanExpress	1
	Платежная система «Мир»	1

Источник: собственная разработка автора на основании данных [1]

Одним из основных индикаторов развития национальной платежной системы являются объемы сделок, совершаемых в рамках межбанковской системы перевода денег

(МСПД) и системы межбанковского клиринга (СМК), которые выполняют функцию обеспечения экономики страны ликвидностью и перетока капитала.

Отдельный интерес представляет анализ динамики платежей через систему межбанковского клиринга в 2019–2020 гг. (таблица 2)

Таблица 2 - Динамика платежей МСПД и СМК Республики Казахстан, 2019–2020 гг.

Год		Ноябрь		Всего (январь-ноябрь)	
		Кол-во	Объем	Кол-во	Объем
2019	Всего	2 224,4	628,6	24 587,8	6 358,5
	В среднем за день	105, 9	29,9	108,3	28,0
2020	Всего	3 007,7	705,6	32 630,2	6 559,5
	В среднем за день	143, 2	33,6	144,4	29,0
Изменение в %	Всего	35,2%	12,2%	32,7%	3,2%
	В среднем за день	35,2%	12,2%	33,3%	3,6%

Источник: таблица составлена по данным [2]

За январь-ноябрь 2020 года через указанную систему было проведено 32,6 млн. электронных платежных сообщений на сумму 6,6 трлн. тенге. По сравнению с аналогичным периодом 2019 года количество и сумма платежных сообщений в СМК увеличились на 32,7% (на 8 042,3 тыс. документов) и 3,2% (на 201,0 млрд. тенге) соответственно.

В среднем за день через Систему межбанковского клиринга за январь-ноябрь 2020 года проходило 144,4 тыс. платежных сообщений на сумму 29,0 млрд. тенге, что больше по сравнению с аналогичным периодом 2019 года по количеству платежей на 33,3% (на 36,1 тыс. транзакций) и на 3,6% (на 1,0 млрд. тенге) по сумме платежей.

В целом через Межбанковскую систему переводов денег (МСПД) и Систему межбанковского клиринга (СМК) было проведено 46,0 млн. транзакций на сумму 582,4 трлн. тенге. По сравнению с аналогичным периодом 2019 года количество платежей в указанных платежных системах увеличилось на 22,0% (на 8307,8 тыс. транзакций), а сумма платежей уменьшилась 17,3% (на 122,1 трлн. тенге). [2]

На МСПД приходится основная доля от суммы платежей, проведенных через платежные системы Национального Банка Казахстана (99%), тогда как основное количество платежных сообщений обрабатывается через СМК (доля - 60%).

По состоянию на 1 декабря 2020 года в обращении находится 46,8 млн. платежных карточек, а количество держателей данных карточек составило – 38,8 млн. держателей (по сравнению с ситуацией на аналогичную дату 2019 года – рост на 46,7% и 36,5% соответственно). Наиболее распространенными являются дебетные карточки, их доля составляет 74,9%, доля кредитных карточек – 22,2%. На долю дебетных с кредитным лимитом и предоплаченных карточек приходится 2,4% и 0,5% соответственно.

При этом количество безналичных транзакций выросло более чем в 2 раза до 2 506,9 млн. операций на 30,6 трлн. тенге. Держателями платежных карточек было проведено 271,3 млн. операций по снятию наличных денег на сумму 14 869,4 млрд. тенге. Наблюдается уменьшение количества операций по снятию наличных денег в сравнении с январем-ноябрем 2019 года на 21,2%. При этом, объема операций по снятию наличных денег вырос на 0,5%.

Основная доля безналичных операций в Казахстане совершена посредством интернета и мобильного банкинга (58,5% и 81,5% от общего количества и объема

безналичных платежей и переводов денег) и POS-терминалов (41,3% и 18,1% от общего количества и объема безналичных платежей и переводов денег). Операции по выдаче наличных денег в основном совершались посредством банкоматов (98,8% и 91,8% от общего количества и объема операций по выдаче наличных денег).

Таблица 3- Сведения об использовании платежных инструментов за 2020 год

Платежный инструмент	2020		2019		2018	
	Абс. значение	В % от общего объема	Абс. значение	В % от общего объема	Абс. значение	В % от общего объема
Платежные поручения	143196,9	35,9%	136378,02	36%	129639,8	37,3%
Платежные требования-поручения	2181,7	0,5%	2077,9	0,5%	2559,8	0,7%
Инкассовые распоряжения	136,6	0,03%	130,1	0,03%	96,7	0,03%
Платежные карточки	252725,5	63,4%	240691,04	63,5%	215076,3	61,9%
Прочие инструменты	25,5	0,006%	13,5	0,004%	30,8	0,01%
Общий итог	398266,2	100%	379290,4	100%	347403,6	100%

Источник: таблица составлена по данным [2]

Наиболее распространенными из указанных платежных инструментов являются платежные поручения (35,9% от общего количества безналичных платежей с использованием вышеуказанных платежных инструментов) и платежные карточки (63,4%). При этом средняя сумма одного платежного поручения составила за 2020 год 908.2 тыс. тенге. Высокий удельный вес платежных карточек по количеству и низкий - по объему платежей характеризуется использованием данного платежного инструмента в основном для снятия небольших сумм наличных денег. Наименьшая доля приходится на инкассовые распоряжения (всего 0,03% по количеству) (таблица 3).

Таким образом, можно выявить тенденции развития казахстанской платежной системы:

- Улучшение качества работы рынка платежных услуг, повышение его эффективности;

- Расширение перечня платежных инструментов и услуг;

Платежная система Республики Казахстан играет важную роль в обеспечении динамики и устойчивости денежно-кредитной системы страны, позволяет институтам платежной инфраструктуры управлять ликвидностью, ускорять операции в сфере экономической политики государства. Развитие рынка платежных услуг является одной из главных задач в условиях обострения экономических кризисов.

Стабильность финансовой системы государства в целом напрямую связана со стабильностью внутренней платежной системы. Степень эффективности функционирования платежной системы определяется соотношением таких показателей, как скорость прохождения платежей и суммой операционных издержек, которые несут участники при проведении расчетов. Возможность проведения расчетов в короткие сроки с наименьшими затратами делают систему более заинтересованной для его пользователей. Среди рисков, которые могут возникнуть при осуществлении расчетов, можно выделить кредитные риски, риск мошенничества, операционный риск.

Среди основных рекомендаций по снижению и контролю рисков в системах, основанных на неттинге, в международной практике применяется: по кредитному риску – введение лимитов по операциям и конкретным клиентам, а также требований к обеспечению, проведению мониторинга лимитов в режиме реального времени, а для рисков ликвидности – планирование графиков осуществления платежей, гибкое

использование лимитов, покрытие прогнозируемых позиций ликвидности платежными обязательствам.

Следует отметить, что существенную роль в снижении степени риска при межбанковских переводах, особенно в процессе функционирования платежных систем, играют следующие меры предосторожности:

- установление унифицированных стандартов защищенности для всех систем платежей страны;
- введение пропускной системы, шифровки информации, и ее отдельного хранения на файлах и бумажных документах;
- расширение скрытых способов защиты от подделки банкнот, ценных бумаг и пластиковых карточек;
- запрет на рекламу дизайна банкнот и ценных бумаг;

Литература

1. Закон Республики Казахстан от 26 июля 2016 года №11 «О платежах и платежных системах» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 10.03.2020 г.)
2. Интернет-ресурс: [//http://www.kisc.kz](http://www.kisc.kz) – сайт Казахстанского центра межбанковских расчетов.

***Н.Н. Курвоналиева, «Қаржы» мамандығының 4 курс студенті**
Ғылыми жетекшісі: **Лукпанова Ж.О., э.ғ.д., профессор**
ҚазЭҚХСУ, Нұр-Сұлтан қ.*

«ФОРТЕ БАНК» АҚ МЫСАЛЫНДА БАНКТІК ИПОТЕКАЛЫҚ НЕСИЕ ПОРТФЕЛІН ТАЛДАУ

Аңдатпа. Жоғары нарықтық бәсекелестік және қаржы нарықтарының тұрақсыздығы жағдайында кредиттік ұйымдардың қызметін талдау және объективті бағалау мәселелері қазіргі уақытта күн сайын өзекті бола түсуде. Бұл мақалада ипотекалық несиелер портфелінің сипаттамасы қарастырылады. Ипотекалық несиелер портфелінің сапасын бағалаудың сапа критерийлері мен ерекшеліктеріне ерекше назар аударылады.

Қазақстандағы экономикалық жағдайының деңгейін көтеру және ең маңызды әлеуметтік мәселелерді шешу қажеттілігіне байланысты, ипотекалық несиелеу жүйесін дамыту соңғы жылдары маңызды бола бастады, оның қалыптасуы Қазақстанда 2010 ж. Басталды. Сол кезден бастап Қазақстандағы, оның ішінде банк секторы арқылы ипотека үнемі қарқын ала бастады. Бірақ ипотеканың әртүрлі түрлерінің дамуы (өндірістік, жер, тұрғын үй) синхронизациядан шықты. Өнеркәсіптік ипотека тиісті деңгейде дамымаған, оның жұмыс істеу салалық тәсілдері әзірленбеген. Жер ипотекасы жетілмеген заңнамалық қолдау, дамымаған нарықтар (жер, жерді ипотекалық несиелеу, жер ипотекалық бағалы қағаздар), жер ипотекалық несиелерін қайта қаржыландыруды қамтамасыз ететін нарықтық инфрақұрылым субъектілерінің болмауы және т.б.

Ипотека саласындағы сенімсіздік пен тәуекел үй ипотекалық несиелер беретін банктердің мінез-құлқын анықтады. Олардың көпшілігінде жабық ипотекалық бағдарламалар бар. Бұл, бір жағынан, ипотекалық несиелер бойынша олардың төленбеуіне байланысты тәуекелдердің өсуіне байланысты. 2008 жылдың аяғында ипотекалық несиелер портфелі бойынша мерзімі өткен қарыздың едәуір өсуі болжануда. Екінші жағынан, банктер мұндай несиелендірудің ресурстық базасын қысқартып жіберді: әлемдік экономикалық дағдарыс жағдайында ресурстардың шетелдік көздері жабылды,

банкаралық несиелеу төмендеді, бағалы қағаздар дағдарысына байланысты банктерден клиенттер қаражаттарының шығуы өсті нарық.

Қазіргі жағдайда банктік активтер тұрғысынан стратегияны өзгерту қажет. Банк салымдарынсыз экономиканың қалпына келуі мен дамуын қамтамасыз ету мүмкін емес. Бірақ инвестициялар мемлекеттің қаржылық қолдауымен сайлау учаскелеріне салынуы керек. Ипотеканың әлеуметтік және экономикалық мәселелерді шешуде маңыздылығына байланысты, ол осы таңдалған бағыттардың бірі бола алады. Алайда, ипотеканың дамуы оны басқаруды жетілдірген кезде ғана ойдағыдай жүруі мүмкін

Осылайша, дипломдық жұмыстық зерттеудің өзектілігі мыналарға байланысты:

1) Қазақстанда ипотеканың барлық түрлерін бірдей принциптерге біріктіретін және олардың синхронды дамуын анықтайтын ипотекалық несиелеу жүйесінің болмауы;

2) жер және ипотекалық несиелеу саласындағы нарықтық реформалардың толық еместігі;

3) өндірістік ипотеканың дамымауы;

4) тұрғын үй ипотекасының дағдарысы және одан шығу қажеттілігі, оның ішінде мемлекеттік қолдау мен ипотекалық несиелеудің банктік менеджменті көмегімен.

«Ипотека» термині Грецияда б.з.д. е. Ежелгі гректер өздеріне тиесілі жерді кепілге қойып несиелен алатын. Зерделі жер иесі бір учаскемен кепілдендірілген бірнеше несиелен алуға жүгінбеуі үшін, учаскеге арнайы пост орналастырылды. Барлық кепілдік ақпарат оған орналастырылды. Ежелгі адамдар бұл ипотека деп атаған.

Бұл терминология әр түрлі елдердің заңдарында үш заңды санатты белгілеу үшін қолданылады:

- жеке несиелен алу мақсатында (нақты ипотеканың заңды қызметі.);
- ипотекалық міндеттеме бойынша құқықтарды растайтын қарыздардың басқа атаулары болса.);

- ипотекалық несиелен (қолма-қол несиелен) қарыз алушыларға жылжымайтын мүлікпен кепілдендірілген несиелік ұйымнан беріледі (ипотеканың экономикалық қызметі).

О.И.Лаврушиннің пікірі бойынша: «Ипотека - бұл жылжымайтын мүлікпен міндеттемені қамтамасыз ету тәсілдерінің бірі, онда күдік үлкен брендтің уәде етілген жылжымайтын мүліктен қанағаттануды ала алмаған жағдайда құқық болып табылады».

М.П. Логинов тұрғын үйге арналған ипотекалық қарызды «қатынастар, оның мақсаты тұрғын үй сатып алу, тұрғын үйді уәде етумен қамтамасыз ету, қатысушылардың ипотекалық шарт бойынша міндеттемелерді орындауы, субъектіні алып тастау болып табылатын қатынастар» деп түсіндіреді кепілдік және оны іске асыру туралы». «Ақша, несиелен, банктер» оқулығының авторлар тобы редакциялаған.

Н.Белоглазова ипотекалық несиелен бойынша «жылжымайтын мүлік кепілімен қамтамасыз етілген несиелен» деп түсінеді.

Б.А. Раисберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева ипотекалық несиелені «жылжымайтын мүлік кепілімен қамтамасыз етілген ұзақ мерзімді несиелер: жер, өндірістік және тұрғын үйлер, құрылыстар» деп қарастырады.

В.А. Горемыкин «ипотекалық несиелендіру - бұл жылжымайтын мүлікпен ұзақ мерзімді несиелен беру (алу) процесі, оның ішінде: тікелей несиелік қатынастар; капитал нарығынан қаражат тарту операциялары; оның ішінде мәміле түрінде берілген несиелер; жылжымайтын мүлік нарығындағы мәмілелер». Ипотека - бұл күрделі экономикалық және құқықтық құрал, оның көмегімен кепілге салынған жылжымайтын мүлікті қарызға алушылар клиенттің банкке қайтарылуын қамтамасыз етудің сенімді құралы бола алады, басқаша айтқанда мүлікке меншік құқығын бұзады.

Ипотека - бұл банктен алынған несиелен емес, несиелен берушіге несиелені қайтаруға кепілдік беретін кепілдік түрі.

Ипотеканың екі аспектісі бар - экономикалық және заңды.

Экономикалық мағынада бұл жылжымайтын мүлікке меншік құқығын қамтамасыз етудің нарықтық құралы болып табылады, ал мүлікті берудің басқа әдістері заңды және

коммерциялық тұрғыдан тиімді емес. Сондай-ақ, ипотека көмегімен сіз әртүрлі бағдарламаларды іске асыруға қосымша қаражат тарта аласыз.

Занды мағынада ипотека - бұл жылжымайтын мүліктің кепілі, оның мақсаты мүлік қарыз алушының иелігінде қалған кезде ипотекалық несиені алу болып табылады.

Ипотекалық несиенің оны ипотекалық емес несиеден айыратын белгілері:

1. Кепілдік - ипотеканың негізгі критерийі. Егер жылжымайтын мүліктің қауіпсіздігіне қарсы берілсе, несиені ипотека деп аталуы мүмкін.

3. Ипотека мемлекеттік тіркеуге жатады.

4. Ипотекалық несиені мақсатты бағытталған. Ол үй немесе пәтер сатып алуға беріледі. Сіз басқа қажеттіліктерге ақша жұмсай алмайсыз.

5. Егер ипотекалық несиені мөлшерін тұтынушылық несиенімен салыстыратын болсақ, онда бұл әлдеқайда көп.

6. Несиенің ұзақ мерзімді мерзімі бар. Ресей Федерациясының көптеген банктерінде 30 жасқа дейін.

7. Егер ставканы тұтынушылық ставкамен салыстыратын болсақ, онда ол да төмен.

Кесте 1 - Бөлшек бизнес-блок клиенттерін ипотекалық қаржыландыру шарттары

Өнім	Жедел қажеттіліктер	Ипотека	Жедел несиені	Ақшамен қамтамасыз етілген несиені
Теңге / валюта баламасындағы сома	500,000 - 50,000,000	500,000 - 50,000,000	100,000 - 5,000,000	Банкке кепіл ретінде берілген ақша сомасының 95% -нан көп емес / банктегі жаңадан ашылған салым, кепілге Банк
Мерзім	120 айға дейін	180 айға дейін	60 айға дейін	1) ақшаны кепілге беру кезінде - 84 айға дейін. 2) ақша кепілімен - салым мерзімі (салым шарты) минус 1 (бір) ай.
Міндеттері	тұтынушылық мақсаттар және / немесе өтелмеген несиені қалдығын қайта қаржыландыру	тұрғын үй жылжымайтын мүлігін сатып алу / салу / жөндеу / ипотека (тұрғын үй) заемы бойынша өтелмеген қарыздардың қалдығын қайта қаржыландыру	тұтынушылық мақсаттар	тұтынушылық мақсаттар

Сыйақы мөлшерлемесі	19,99% - 29,49%	14,49% - 28,49%	0,1% - 32,99%	депозиттік өнімнің ең төменгі ставкасы + (Банк маржасы) 2% - дан 4% -ға дейін жылдық.
Ұйымдастыру жарнасы	0,49% - 1,99% несие сомасы	0,49% - несие сомасынан 1,99%	4,99% - 9,99% жеңілдік несие сомасы	Несие сомасынан 0,1%
Қауіпсіздік	жылжымайтын мүлік	жылжымайтын мүлік	берілмеген	түрінде: 1) ипотекалық ақша; 2) ақшалай ипотека.

«Baspana Hit» - бұл «7-20-25» мемлекеттік бағдарламасының операторы болып табылатын «Baspana» ипотекалық ұйымынан бастапқы және қайталама тұрғын үйді ипотекалық несиелеу бағдарламасы.

Baspana Hit бағдарламасы мемлекеттік емес, оның 7-20-25 аралығында қарыз алушыларға қойылатын шектеулер мен талаптары жоқ.

«Baspana Hit» бағдарламасының шарттары және оның «7-20-25» -тен айырмашылықтары

Банктің өтімді активтерінің үлесі жоғары деңгейде қалып отыр

"ForteBank" АҚ ағымдағы көрсеткіштері (1Q19):

Активтер: 1 685,0 млрд теңге (-3,7 млрд теңге; -0,2%)

Міндеттемелер: 1 475,6 млрд теңге (-12,5 млрд теңге; -0,8%)

Капитал: 209,4 млрд теңге (+8,8 млрд теңге; 4,4%)

Пайда: 6,5 млрд теңге (+1,4 млрд теңге; 28,7%)

Банктің таза пайдасының елеулі өсімі негізінен таза пайыздық (+4,2 млрд теңге) және комиссиялық кірістердің (+3,4 млрд теңге) ұлғаюымен қатар жүрді. Бұл ретте банкте несие портфелі (-3,8%) және инвестициялық бағалы қағаздар портфелі (+0,3%) айқын емес динамиканы көрсеткеніне қарамастан, берілген қарыздар (+1,0 млрд теңге), сондай-ақ инвестициялық бағалы қағаздар (+2,4 млрд теңге) бойынша пайыздық кірістердің өсуі байқалады. Сонымен қатар комиссиялық кірістер құрылымында негізгі өсім карточкалық (+2,0 млрд теңге) операцияларға келеді.

Өтімді активтердің үлесі жоғары деңгейде қалып отыр және барлық активтердің 49,7% - ын (+1,0%) құрайды. Несие портфелінің төмендеуі және өтімді активтердің жоғары үлесі аясында активтер мен капитал рентабельділігінің орташаланған көрсеткіштері салыстырмалы түрде жоғары емес деңгейде (тиісінше 0,3% және 2,9%) сақталуда, бұл жүйедегі орташа көрсеткіштермен салыстырғанда біршама төмен (тиісінше, Цеснабанкті есепке алмағанда, 0,7% және 5,5%). Дегенмен, банкте CIR (cost-to-income ratio) көрсеткішінің 59,8% - дан 48,8% - ға дейін айтарлықтай жақсаруы байқалады, бұл пайыздық және комиссиялық кірістердің өсуіне байланысты. Банктік практика үшін CIR көрсеткішінің 50% - ға дейінгі мәні қолайлы екенін атап өтеміз.

NPL аздап 6,6% - дан 8,0% - ға дейін өсті, бұл жүйедегі жұмыс істемейтін қарыздардың жалпы деңгейімен салыстырғанда біршама төмен (8,6%). Жиынтық провизиялар 59,1 млрд теңгеге дейін 5,2% - ға жылдам өсуді көрсетті және жұмыс істемейтін қарыздар көлемін толығымен (116%) жабады.

Міндеттемелердің теріс серпіні негізінен репо мәмілелері бойынша кредиторлық берешектің қысқаруымен (-23,6 млрд теңге) қамтамасыз етілді, бұл теңгелік облигацияларды (+4,3 млрд теңге) оң қайта бағалаумен ішінара өтелді. Қаржы мекемесінің капиталына өткен жылдардың жинақталған залалдарының төмендеуі (-6,1 млрд теңге), сондай-ақ өзге де резервтердің өсуі (+2,7 млрд теңге) оң әсер етті. KASE

деректеріне сәйкес Б.ж. Өтемұратов Банктің қарапайым акцияларының 87,27% - ын иеленеді.

2019 жылғы 01 сәуірдегі жағдай бойынша банк реттеуші белгілеген барлық пруденциялық нормативтерді орындады:

Ағымдағы жылғы 25 ақпанда S&P Банктің рейтингтерін "В/В" деңгейінде растады, болжам "оң", бұл Банктің жаңа бизнесті генерациялау, бәсекелестік позицияны қолдау және проблемалық кредиттерді реттеу жөніндегі табысты қызметі таяудағы 12 айда жалғасады деген үміттерді көрсетеді. Бұл ретте рейтингтерді растау Банктің мемлекет тарапынан, оның ішінде қаржы мекемесінің клиенттердің кең ауқымына банктік қызметтер көрсетудегі маңызды рөліне байланысты уақтылы қолдау алу ықтималдығы жоғары екендігі туралы S&P пікірін көрсетеді. Осындай пікірді Fitch-те де ұстанады, ол соңғы рейтингтік әрекетте банктің рейтингін "тұрақты" болжаммен "В" деңгейінде растады.

Әдебиеттер тізімі

1. Қазіргі экономикалық жағдайдағы секьюритизация // Энциклопедия орыс секьюритизациясы. - 2015 ж. - С. 10-18
2. Евтух А.Т. Тұрғын үй ипотекалық жүйесі: әлемдік тәжірибе // Ақша және несие. - 2014. - № 10. - С. 47-53
3. Журкина Н.Г. Қазіргі заманғы ипотека: жағдайы, мәселелері, шешімдері // Қаржы. - 2014. - № 6. - Б.17-19
4. Заблоская Л.В. Ипотеканың қаржылық механизмі // Коммерсант - ақша. - 2016 ж. - № 46. - Б.10
5. Иванов В.В. Ипотекалық несиелеу / Ақпарат.-жүзеге асырылды. Орталық «Маркетинг». - М., 2014.42 б.



*Агзамова С.К., студент 2 курса специальности «Финансы»
Научный руководитель: Алина Г. Б., к.э.н., ассоц. профессор
КазУЭФМТ, г. Нур-Султан*

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ОНЛАЙН-БАНКИНГА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Аннотация. В статье рассмотрена сущность и преимущества онлайн-банкинга. Также приведен обзор на развитие и проблемы системы онлайн-банкинга в РК, рассмотрена система онлайн-банкинга за рубежом. В нашей стране онлайн и интернет банкинг находится на стадии распространения между жителями нашей страны и для этого расходуется очень много денежных средств банков второго уровня Республики Казахстан. Онлайн банкинг- это современная система дистанционного обслуживания пользователей-клиентов банков.

Интернет-банкинг - это система удаленного получения банковских услуг через Интернет. Виртуальное общение с банком осуществляется в интерактивном режиме - через сайт банка. Для работы в системе необходимо подключить эту услугу в офисе банка и иметь возможность выхода в Интернет через совместимый браузер. Управление счетом возможно из любой точки мира, с любого компьютера, подключенного к Интернету. Подключение и обслуживание в интернет-банкинге, как правило, бесплатное. Автоматизированные банковские системы (АБС) на сегодняшний день являются одной из самых быстро развивающихся областей прикладного сетевого программного обеспечения (ПО). [1]

Именно универсальность механизма интернет-банкинга делает его доступным как для частных лиц, так и для предприятий, где возможности интернет-банкинга позволяют повысить эффективность и оперативность управления денежными потоками. Вообще-то управление платежами через интернет не сложнее, чем обычное общение с компьютером. Для использования системы интернет-банкинга не требуется каких-либо дополнительных знаний.

Вместе с тем, возможности интернет-банкинга позволяют:

1. Отправлять в банк все виды финансовых документов;
2. Получать выписки и документы по всем счетам в банке за любой период времени;
3. Отслеживать все этапы обработки платежных документов в банке в режиме реального времени
4. Оперативно получать сообщения об ошибках;
5. Работать в одном интерфейсе со счетами в разных банках;
6. Осуществлять просмотр и печать входящих и исходящих платежных документов.

Банковская сфера – одна из тех областей человеческой деятельности, где применение компьютерных технологий оказывается наиболее эффективным.

Главным преимуществом интернет-банкинга является все-таки удобство, которое позволяет не отвлекаться на сбор бумажной документации. Именно этот факт заставляет многих практичных людей, ценящих свое время, завести счет в банке и управлять им через Интернет. Взаиморасчеты между клиентом и банком проводятся в режиме реального времени. Клиент может отслеживать все этапы обработки платежных документов в банке на экране своего компьютера. [2]

Интернет-банкинг позволяет экономить время, ресурсы, быть мобильным. Автоматизация расчетов позволяет снижать затраты на организацию банковского обслуживания через Интернет, что приводит к снижению тарифов по основным банковским операциям. Как правило, клиентам интернет-банкинга предлагаются льготные тарифы по проведению платежей, валютным и другим операциям.

И если разбирать систему онлайн-банкинга в нашей стране, то нужно отметить что она находится на стадии развития и совершенствования, присутствует много недоработок, к которым относятся:

- отсутствие полной информационной безопасности клиента;
- кибер- атаки со стороны мошенников;
- интернет-банкинг никогда не заменит целиком и полностью обычных походов в банк.

В большинстве случаев все БВУ предлагают одни и те же или относительно равные условия, которые могут подходить для определенных категорий граждан. К примеру, если речь идет о более выгодном курсе для обмена валют или же получения кредитования. Благодаря этому все группы клиентов могут выбрать для себя кредитную организацию, которая подходит больше всего.

Согласно статистике, за последние два года рост количества банковских процедур, которые производятся в режиме онлайн, возросли в значительной степени. Подобное увеличение спроса на операции обуславливаются удобством и практичностью способа, возможностью осуществлять покупки или платить налоги за считанные минуты. Это способствует тому, что финансирование данной области увеличивается, привлекаются новые инвесторы и партнеры, в том числе иностранные организации, желающие начать или усилить сотрудничество.

Общий объем операций по картам в интернете составляет 1,06 трлн тенге. Рост показателя достиг отметки 210%, что можно считать достаточно существенным результатом, оправдывающим решение увеличить финансирование, которое позволит

улучшить текущий функционал и разработать новый продукт, сделать его более выгодными для клиентов [3]

Совершенно очевидным становится, что уровень доверия к платежным картам, как и к банкингу в целом, заметно повышается. Популярность подобных платежей растет с каждым кварталом за счет удобства способа и возможности в значительной степени сократить время ожидания на выполнение той или иной операции, будь то оплата коммунальных услуг, обязательных платежей или пополнение мобильного счета.

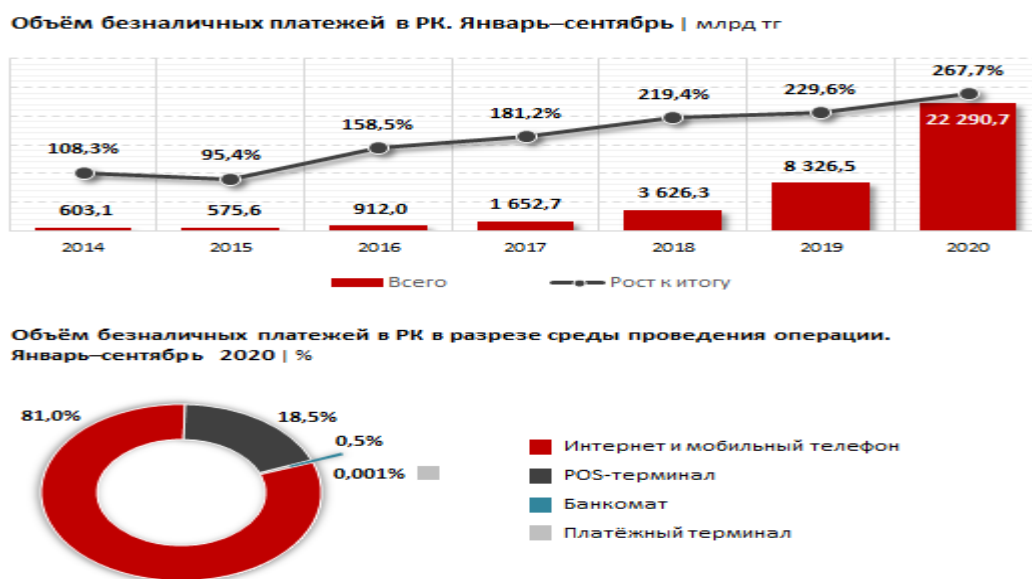
Согласно показателям Аналитического центра НАФИ в 2020 году в Российской Федерации более половины потребительских покупок оплачивается с помощью безналичного расчета. В Казахстане данная цифра пока что ниже, но прогресс уже заметен. Идеи, которые предлагает система дистанционного управления, набирают популярность. Уже сейчас безналичные платежи составляют достаточно внушительную долю от всех производимых транзакций в некоторых странах Евросоюза:

- Франция — 50%;
- Нидерланды — 52%;
- Хорватия — 90%.

Поскольку система удаленного управления предлагает достаточно выгодные условия и покрывает большую часть потребностей пользователей систем, со временем этот показатель вырастет и сравняется с процентным соотношением по Европе.

В Казахстане был замечен серьезный рост популярности удаленного доступа и контроля над банковскими операциями. Общий объем по безналичным операциям с помощью карт вырос в трехкратном размере. Это же коснулось и транзакций в интернете, которые производятся с помощью сервиса. Чем больше возможностей появляется у жителей страны использовать свои денежные средства по собственному усмотрению, тем шире возможности предлагают финансовые организации, более инновационные идеи продумывают специалисты. [4]

По самым подсчетам специалистов, занимающихся аналитикой банковского дела, в 2019 году большая часть финансово активных граждан постаралась перейти на безналичный расчет и более половины от общей массы клиентов финансовых организаций стали пользователями дистанционных сервисов. Это свидетельствует о скором развитии и распространении направления и укреплении его позиции. Ниже приведен аналитический обзор на объем безналичных платежей в разрезе проведения операций и на пользователей интернет и мобильного банкинга.



Расчёты Ranking.kz на основе данных НБ РК

Рисунок 1 – Объемы безналичных платежей по Казахстану [5]

Согласно рисунку 1 объемы безналичных платежей из года в год увеличиваются и на 2020 год составили 22 290,7 млрд тенге. В основном этому способствовала существующая на сегодняшний день пандемия коронавируса COVID – 19, таким образом вынудившая производить расчеты безналичным способом.

Пользователи интернет- и мобильного банкинга в РК | млн единиц



Расчёты Ranking.kz на основе данных НБ РК

Рисунок 2 – Количество пользователей интернет и мобильного банкинга в РК [5]

Как видим из рисунка 2, диапазон пользователей мобильного банкинга показывает ежегодный рост, что является положительным моментом.

Таким образом, банки ориентированы на качественную политику по работе с клиентами и предпринимают меры по ее совершенствованию. Активно при этом развивается направление предоставления онлайн -услуг.

Интернет-банкинг из дополнительной дистанционной услуги по обслуживанию постепенно становится чем-то большим и превращается в концепцию взаимодействия с клиентом в стратегию развития банковской сети, которая в будущем будет реально конкурировать по привлекательности ресурсов.

Литература

1. Лейман Р.Д. Электронные деньги. - М.: «Дрофа», 2012. - 284 с.
2. Автор Д.А. Кочергин Д.А. Электронные деньги. Учебник. - М.: Маркет ДС, 2011. - 424 с.
3. Пиший С.А., Давлеткиреева Л.З., Назарова О.Б. Общее описание систем Интернет-банкинг // Современная техника и технологии. 2013
4. Шувалова М.Ф. Кредитование: введение в курс. - М.: Юнити-Дана, 2005. 284с.
5. Сайт Национальный банк РК //http://www. nationalbank.kz/

УПРАВЛЕНИЕ ЗАЕМНЫМ КАПИТАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация. Дипломный проект содержит в себе информацию о финансовых ресурсах предприятия, в частности источники их формирования и классификация от метода появления на балансе предприятия. Также, предоставлен анализ финансового состояния ТОО «СтройСервисКонтракшн» с выявлением причин финансового затруднения и экономической нестабильности на рынке. На основе опыта зарубежных стран было предложено два варианта усовершенствования управления финансовыми ресурсами предприятия и предполагаемый результат от внедрения новых методов.

В современных экономических условиях практически ни одно предприятие не способно функционировать без использования заемных средств. Необходимость применения заемных средств связана с тем, что они позволяют значительно расширить масштаб хозяйственной деятельности, обеспечить эффективное применение собственного капитала, увеличить рыночную стоимость организации. Использование заемных средств экономически целесообразно в тех случаях, когда оно повышает рентабельность всей деятельности капитала, то есть когда доходность основной деятельности становится выше процентов по займам и кредитам. Обоснованное привлечение заемных средств соответствует принятой финансовой стратегии компании.

Управление заемным капиталом считается одной из важнейших функций финансового менеджмента.

Политика привлечения заемных средств осуществляется в следующей очередности:

1. Анализ существующей практики привлечения и применения заемных средств, в результате которого принимается решение о целесообразности использования заемных ресурсов в сложившихся объемах и формах. На первом этапе анализа исследуется динамика объема привлечения заемных средств; темпы роста сравниваются с темпами прироста суммы собственных денежных ресурсов, объемов текущей и инвестиционной деятельности, общей суммы активов предприятия.

2. Определение целей привлечения заемных средств, при этом вероятными целями привлечения заемных ресурсов в будущем могут выступать пополнение оборотных активов, формирование недостающих объемов инвестиционных ресурсов и другие.

3. Определение максимального объема заимствований в хозяйственной деятельности, который определяется следующими факторами:

- эффектом финансового рычага;
- финансовой стабильностью предприятия в длительной перспективе с позиций как самого хозяйствующего субъекта, так и его возможных кредиторов. С учетом данных требований предприятие устанавливает для своей хозяйственной деятельности предел использования заемных средств.

4. Оценка стоимости привлечения заемного капитала из различных источников и объем средств, которого будет достаточно для обслуживания желаемого размера заимствований. Результаты такой оценки служат базой для разработки управленческих решений относительно выбора альтернативных источников привлечения заемных средств, обеспечивающих удовлетворение потребностей предприятия в заемном капитале.

5. Определение структуры заемных средств, привлекаемых на краткосрочной и долгосрочной основе; состав основных кредиторов; формирование приемлемых условий привлечения заимствований.

6. Обеспечение эффективного использования кредитов и своевременных расчетов по ним. Эффективность управления заемным капиталом должна обязательно оцениваться,

таким образом проверяется эффективность политики управления заемным капиталом и реализации финансовой стратегии. Для этого могут использоваться показатели рентабельности, оборачиваемости, структуры и динамики заемного капитала и другие коэффициенты. Эффективность управления заемным капиталом должна постоянно отслеживаться с целью принятия оперативных и своевременных решений.

Привлечение заёмных средств – довольно распространённая практика. С одной стороны, это фактор успешного функционирования предприятия, способствующий быстрому преодолению дефицита финансовых ресурсов, свидетельствующий о доверии кредиторов и обеспечивающий повышение рентабельности собственных средств.

С другой стороны, предприятие обменивается финансовыми обязательствами (особенно если уровень процентов за кредит высокий). Привлечение заёмных средств широко практикуется при агрессивной политике финансирования. Величина и эффективность использования заёмных средств – одна из главных оценочных характеристик эффективности управленческих решений. В целом, хозяйствующие субъекты, использующие кредит, находятся в более выигрышном положении, нежели предприятия, опирающиеся только на собственный капитал. Несмотря на платность кредита, использование последнего обеспечивает повышение рентабельности предприятия.

Заемный капитал характеризуется следующими положительными особенностями:

1. Достаточно широкими возможностями привлечения, особенно при высоком кредитном рейтинге предприятия, наличии залога или гарантии поручителя.

2. Обеспечением роста финансового потенциала предприятия при необходимости существенного расширения его активов и возрастания темпов роста объема его хозяйственной деятельности.

3. Более низкой стоимостью в сравнении с собственным капиталом за счет обеспечения эффекта "налогового щита" (изъятия затрат по его обслуживанию из налогооблагаемой базы при уплате налога на прибыль).

4. Способностью генерировать прирост финансовой рентабельности (коэффициента рентабельности собственного капитала).

В то же время использование заемного капитала имеет следующие недостатки:

1. Использование этого капитала генерирует наиболее опасные финансовые риски в хозяйственной деятельности предприятия — риск снижения финансовой устойчивости и потери платежеспособности. Уровень этих рисков возрастает пропорционально росту удельного веса использования заемного капитала.

2. Активы, сформированные за счет заемного капитала, генерируют меньшую (при прочих равных условиях) норму прибыли, которая снижается на сумму выплачиваемого ссудного процента во всех его формах (процента за банковский кредит; лизинговой ставки; купонного процента по облигациям; вексельного процента за товарный кредит и т.п.).

3. Высокая зависимость стоимости заемного капитала от колебаний конъюнктуры финансового рынка. В ряде случаев при снижении средней ставки ссудного процента на рынке использование ранее полученных кредитов (особенно на долгосрочной основе) становится предприятию невыгодным в связи с наличием более дешевых альтернативных источников кредитных ресурсов.

4. Сложность процедуры привлечения (особенно в больших размерах), так как предоставление кредитных ресурсов зависит от решения других хозяйствующих субъектов (кредиторов), требует в ряде случаев соответствующих сторонних гарантий или залога (при этом гарантии страховых компаний, банков или других хозяйствующих субъектов предоставляются, как правило, на платной основе).

Лизинговые отношения реализуются при помощи разнообразных рычагов и инструментов, но наиболее существенное значение в теории и на практике имеют две экономические формы: лизинговые платежи и инвестиции. При помощи лизингового механизма соединяются два важнейших фактора производства: труд (предпринимательские способности) и капитал, которые в единстве обеспечивают, с одной стороны, участие субъектов лизинга в

формировании муниципального и федерального бюджетов и, следовательно, в решении социально-экономических проблем общества, а с другой — расширенное воспроизводство и насыщение рынка необходимыми товарами. Двойственность социально-экономического статуса лизингополучателей как непосредственных исполнителей (работников) и как самостоятельных предпринимателей малого бизнеса заинтересовывает их не только в улучшении личного потребления, но и в осуществлении производственных накоплений, что создает предпосылки для ускорения научно-технического прогресса.

Оценка системы управления заемным капиталом на примере ТОО «СтройСервисКонтракшн»

Таблица 1– Эффект финансового левериджа ТОО «СтройСервисКонтракшн» за 2019-2020 гг., тыс.тг.

Наименование показателей	2019	2020
Валовый доход	60280611	72043777
Активы	956278216	989757053
Коэффициент валовой рентабельности активов	0,06	0,07
Заемный капитал	358487044	310362769
Собственный капитал	479510676	480011945
Налоговый корректор	0,8	0,8
Плечо	0,74	0,64
ПК	0,14	0,13
Дифференциал финансового левериджа	-0,08	-0,06
ЭФЛ	-0,06	-0,04
ЭФЛ %	-6%	-4%

Отрицательное значение эффекта финансового рычага показывает, что рентабельность собственного капитала за счет привлечения заемных средств уменьшилась т.е. создается отрицательный ЭФР, в результате чего происходит "проедание" собственного капитала и это может стать причиной банкротства предприятия.

Для инвестора такой показатель эффекта финансового рычага говорит о несостоятельности сделки, т.е. финансовый риск очень высок.

Наиболее выгодными, на наш взгляд, для предприятия являются долгосрочные займы и кредиты, к которым относятся обязательства со сроком погашения свыше одного года. Долгосрочные источники привлечения являются полноценными инвестиционными ресурсами, которые могут быть вложены в масштабные проекты, способные окупить издержки предприятия к моменту погашения задолженности.

Использование заёмного капитала является фактором успешного непрерывного функционирования предприятия, способствующим оперативному сокращению дефицита финансовых ресурсов, свидетельствующим о высокой степени надежности среди кредиторов и обеспечивающим повышение рентабельности собственных средств.

Литература

1. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ. // Управление финансами: Учеб. пособие для вузов. - 3-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. 639 с
2. Краткосрочное кредитование компаний: корпоративные облигации // Финансовая газета. – 2005. - № 34. – С. 6
3. Налоговый кодекс РК
4. Бернштейн Л.А. Анализ финансовой отчетности - М.: Финансы и статистика, 2009. – 687 с/

ФИНЛЯНДИЯ КАК ОБРАЗЕЦ «ИДЕАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВА»

Аннотация. Коронавирусная инфекция пестрит во всех новостных лентах и не дает покоя ни обычным гражданам, ни политикам, ни врачам. Пандемия стала ключевым переломным моментом в жизни каждой страны, повлияв на экономику самым жестоким образом: глобальное заражение. И только несколько стран смогли сдержать распространение вируса благодаря рациональным решениям. И одной из них является Финляндия.

Необходимо отметить - идеального государства не существует, и никогда не существовало. Возможны лишь очертания и некоторые характеристики, присущи ему. И, тем не менее, несмотря на туманность и смутность понятия, многие страны стремятся к приближенному значению «идеального государства». И одни из ярких черт такого государства - удовлетворение потребностей населения, устойчивая финансовая система, высокоразвитая социальная сфера (здравоохранение, образование, наука, оборона и т.д.). Вдобавок ко всему, период с конца 2019 по нынешние дни все больше и больше отягощает жизнь людей по всему миру, и в поисках тишины и уединения души мы пытаемся найти свой собственный идеал.

И в данном случае стоит привести в пример и подражание Финляндию. Финляндия - государство в Северной Европе на восточном побережье Балтийского моря. Является относительно малонаселенной страной с 5,5 миллионами жителей, сосредоточенными в основном в южных и центральных частях страны. Площадь- 338.145 кв.км со столицей г. Хельсинки, с унитарным устройством. [1]

Как же происходила подготовка к пандемии и как коронавирусная инфекция повлияла на экономику страны?

О том, что Финляндия, вслед за другими европейскими государствами, примет ограничительные меры для предотвращения распространения COVID-19, стали говорить в первой декаде марта. Еще до того, как правительство ввело режим ЧС, компании начали по собственной инициативе переводить сотрудников на удаленную работу, а людям пенсионного возраста власти настоятельно рекомендовали поместить себя в условия, «близкие к карантинным».

16 марта премьер-министр Санна Марин заявила, что страна закрывает школы, университеты, музеи, театры, библиотеки, спортзалы, бассейны, а заодно и границы.

Панике финны в целом не поддались и не поддаются до сих пор. По стране, конечно, прокатилась волна компульсивного шопинга: как и в других точках планеты, здесь скупали горы туалетной бумаги, хлеба, муки, жидкого мыла, замороженных овощей и парацетамола. [2]

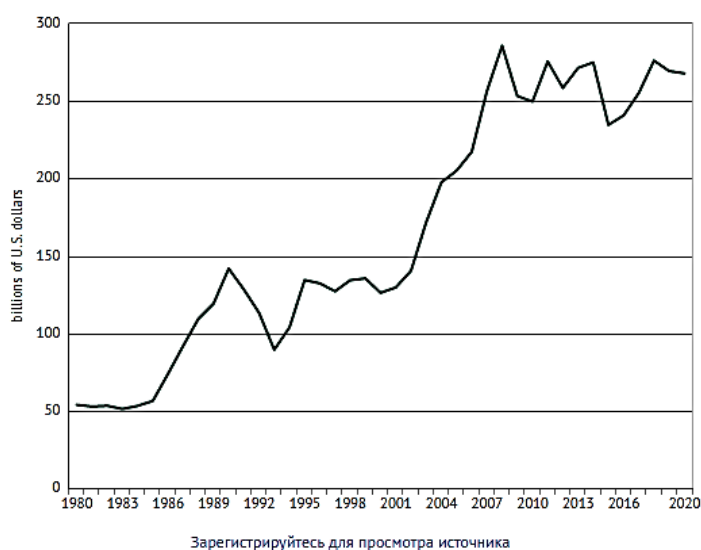
Финны, как многим известно, являются самой настороженной нацией в мире. Из-за тяжелых климатических условий и далеко не самой плодородной земли финнам исторически приходилось не столько жить, сколько бороться за выживание. В результате они выработали специфическую черту национального характера, которая обозначается непереводаемым на русский язык словом «sisu» и представляет собой смесь упорства, выдержки, настойчивости и прямолинейности.

К ограничениям, которые правительство наложило на нацию в связи с распространением COVID-19, финны отнеслись в основном стойчески и с пониманием. А вот что правительство даже не стало пытаться делать, так это запрещать населению бывать на природе. Здесь все еще можно свободно гулять — компаниями не более десяти человек, но в любое время и где угодно. Парки, набережные, заповедники не закрывают, и по выходным там достаточнолюдно.

Финляндия одновременно с её соседями в середине марта ввела жёсткие карантинные меры, объявив чрезвычайное положение. Государство также объявило специальный план действий по социальному и медицинскому обслуживанию, как в частном, так и государственном секторе с целью тестирования на вирус как можно большего числа людей. Пакет поддержки экономики включил в себя помощь предприятиям и частным лицам на сумму 15 млрд евро.

Официальная статистика показывает отрицательные значения: падение ВВП в первом квартале 2020 г. на 1,1%; безработица оценивается в 8,1% и продолжает расти; две трети финских компаний готовятся к сокращениям и отправляют сотрудников в вынужденный отпуск. Снижение ВВП в 2020 г. прогнозируется на уровне 5–5,5% (эксперты экономического института *ELTA* заявили о падении на 5%).

Государственный долг увеличился на 12%, что, скорее всего, связано с затратами на вакцину, тесты ПЦР и средства медицинской защиты. Выход на плато и снижение количества заболевших здесь наступает позже — только в середине мая в стране открываются школы. Но вместе с этим Финляндия объявила о «гибридной стратегии» борьбы с вирусом, когда ограничения снимаются, но сохраняются меры предосторожности, учащается тестирование на вирус, с помощью мобильного приложения отслеживаются контакты (регистрация исключительно добровольная). Данное сочетание мер направлено, прежде всего, на возобновление работы предприятий и смягчение негативных тенденций в экономике. В отличие от соседей, Финляндия прогнозирует рост ВВП в 2021–2024 гг. всего лишь в районе 1,5–0,8%. Хотя в стране наблюдается вялотекущий рост новых заражений, быстро растёт число выздоровевших, а показатели смертности одни из самых низких в мире. [3]



ДАТА	ЗНАЧЕНИЕ	ИЗМЕНЕНИЕ, %
2020	267,86	-0,55%
2019	269,33	-2,44%
2018	276,07	8,20%
2017	255,14	6,00%
2016	240,71	2,62%
2015	234,56	-14,69%
2014	274,93	1,31%
2013	271,37	5,00%
2012	258,45	-6,21%
2011	275,56	10,39%
2010	249,63	-1,42%
2009	253,22	

Рисунок 1. Динамика ВВП Финляндии.

В прошлом году накопления финнов на банковских счетах значительно выросли. В общей сложности из-за коронавирусных ограничений финнам удалось сэкономить более 8 миллиардов евро.

По словам экономиста банка, Nordea Юхо Костияйнена, увеличить свои сбережения смогли люди, которые продолжали работать, но не имели возможности тратить деньги.

"У того, кто находился в вынужденном отпуске или оказался без работы, сбережений, конечно, не накопилось. Другие продолжали работать, но возможностей тратить деньги стало меньше, поэтому часть доходов осталась на счетах", — сказал он.

Экономист добавил, что некоторые жители Финляндии стали инвестировать сэкономленные деньги в ценные бумаги и недвижимость, что отразилось на соответствующих показателях за прошлый год. [4]

По данным Банка Финляндии, в 2020 году финны откладывали в среднем 5,7% от зарплаты, годовой рост сбережений на счетах к концу февраля этого года составил уже более 9%. Такое увеличение накоплений наблюдалось в Финляндии только во время экономического кризиса 1990-х.

Экономисты считают, что после снятия ограничений люди снова начнут тратить свои сбережения на путешествия, хобби и походы в рестораны, но произойдет это не ранее второй половины 2021 года.

Таким образом, обратив внимание на небольшую статистику, можно отметить следующее:

- Финляндия является самым стабильным государством в мире,
- Финляндия — самая безопасная страна в мире,
- в Финляндии меньше всего в мире организованной преступности,
- в Финляндии самый низкий уровень коррупции в мире,
- Финляндия является третьей по благосостоянию страной в мире,
- в Финляндии самые стабильные банки в мире,
- Финляндия — лучшая страна в мире по социальному благосостоянию людей,
- Финляндия является первой по высокому индексу счастья,
- Финляндия является самой грамотной страной в мире. [5]

Исторически сложившаяся покладистость, понимание и настороженность, а также аккуратность помогла финнам добиться многих прорывов в экономике. Сравнивая подготовку Казахстана и Финляндии к COVID-19, можно смело заявить, что поговорка «береженого Бог бережет» как никогда относится к готовности второй. Как мы помним, Казахстан в данном случае ожидал момента, когда начнется рост заболеваемости, и только потом принял меры ограничения. Наблюдая картину экономики Казахстана, можно проследить печальное состояние экономики на данный момент: повышение уровня инфляции, кризис, «скачки» курсов валют, и недовольство граждан в предоставлении пособий, денежных выплат и льгот.

Нам еще многому нужно учиться у администрации финнов, и это дело не одного дня, недели, месяца или года. Это процесс, занимающий несколько лет, а то и десятилетия. Но, хотелось бы процитировать Михаила Казиник - советского и шведского лектора-музыковеда, популяризатора классической музыки - «Война рождается в необразованных мозгах. В мозгах, не имеющих логики и структуры», подразумевая то, что учиться перенимать лучшее надо всем, вне зависимости от статуса, должности и социальной принадлежности человека.

Литература

1. Смирнова М. «Почему Финляндия подготовилась к пандемии лучше других стран», 13 апреля 2020/ <https://style.rbc.ru/life/5e90821f9a7947cfbf153cb>
2. Андреев С. «Скандинавия и Финляндия: экономики в период пандемии»/ <https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/analytics/skandinaviya-i-finlyandiya-ekonomiki-v-period-pandemii/>
3. «Есть и плюсы: финны сэкономили миллиарды евро во время пандемии» 11 апреля 2021/ <https://sputnik-meedia.ee/world/20210411/284651/Est-i-plyusy-finny-sekonomili-milliardy-evro-vo-vremya-pandemii.html>
4. «Мировой атлас данных»/ <https://knoema.ru/atlas/Финляндия/topics/>
5. Каиро И. «Финляндия лидирует по всем показателям в международных рейтинговых исследованиях / <https://www.svkk.ru/novosti/finlandia-peredovaja-strana-mira/>



Кайыркен Г., Ханиева И., Жетписова Н.
студенты 4 курса специальности «Финансы»
Научный руководитель: Джумабекова А. Т., к.э.н., доцент
КазУЭФМТ, г. Нур-Султан

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ РЕСУРСНОЙ БАЗЫ БАНКОВ РК

Аннотация. В научной статье представлены значение, сущность и особенности депозитной политики коммерческого банка. Определены современные проблемы депозитной политики в условиях экономической нестабильности. На основе проведенного терминологического анализа дано уточненное определение депозитной политики коммерческого банка. Представлены анализ и описание методов формирования депозитной политики. Разработаны мероприятия по совершенствованию депозитной политики как основа формирования ресурсной базы банков РК.

Единого теоретического подхода к определению понятия «депозитная политика» не существует, что обусловлено его рассмотрением в зависимости от сферы, в которой оно рассматривается (маркетинговой, финансовой, экономической и др.). Большинство определений понятия «депозитная политика» связаны именно с его пониманием на уровне отдельного банковского учреждения.

Как считают отдельные исследователи, депозитная политика - это политика банка по привлечению депозитных средств на конкретно определенный срок и на определенных условиях, что предполагает наличие эффективного управления процессом привлечения таких денежных средств [1]. Данное определение является слишком упрощенным, предметным, без выделения места и роли депозитной политики в деятельности банка.

В целом можно констатировать, что на сегодня понятие депозитная политика чаще всего предлагают определять, как определенный комплекс или же систему управленческих решений, которые позволяют обеспечить формирование финансовых ресурсов банков и делятся на стратегические (предусматривают долгосрочный период достижения банком целей), и тактические (предусматривают реализацию банком краткосрочных целей). Первоочередной задачей при этом является обеспечение достаточного для банковского учреждения уровня ликвидности, необходимого для проведения активных операций.

По нашему мнению, депозитная политика банка - это совокупность мероприятий, методов и инструментов по привлечению средств вкладчиков (субъектов хозяйствования и домохозяйств), в размерах, необходимых для обеспечения формирования достаточного уровня депозитной базы, с целью осуществления активных операций позволяет банку быть конкурентоспособным на денежном рынке и получать прибыль.

Депозитная политика является одной из составных частей широкого спектра политики банка.

С учетом специфики депозитной политики, основной целью ее осуществления является привлечение наибольшего объема депозитных ресурсов по самой низкой цене. Достижение этой цели фактически будет способствовать созданию необходимых предпосылок и для достижения основной цели деятельности любого банка-получения максимальной прибыли. Таким образом, депозитная политика банка является составной частью банковской стратегии, которую реализуют через механизм финансового менеджмента банка.

С учетом специфики депозитной политики, основной целью ее осуществления является привлечение наибольшего объема депозитных ресурсов по самой низкой цене. Достижение этой цели фактически будет способствовать созданию необходимых предпосылок и для достижения основной цели деятельности любого банка-получения максимальной прибыли. Таким образом, депозитная политика банка является составной

частью банковской стратегии, которую реализуют через механизм финансового менеджмента банка [2].

При формировании депозитной политики нужно учесть интересы всех участников этих отношений (рисунок 1).

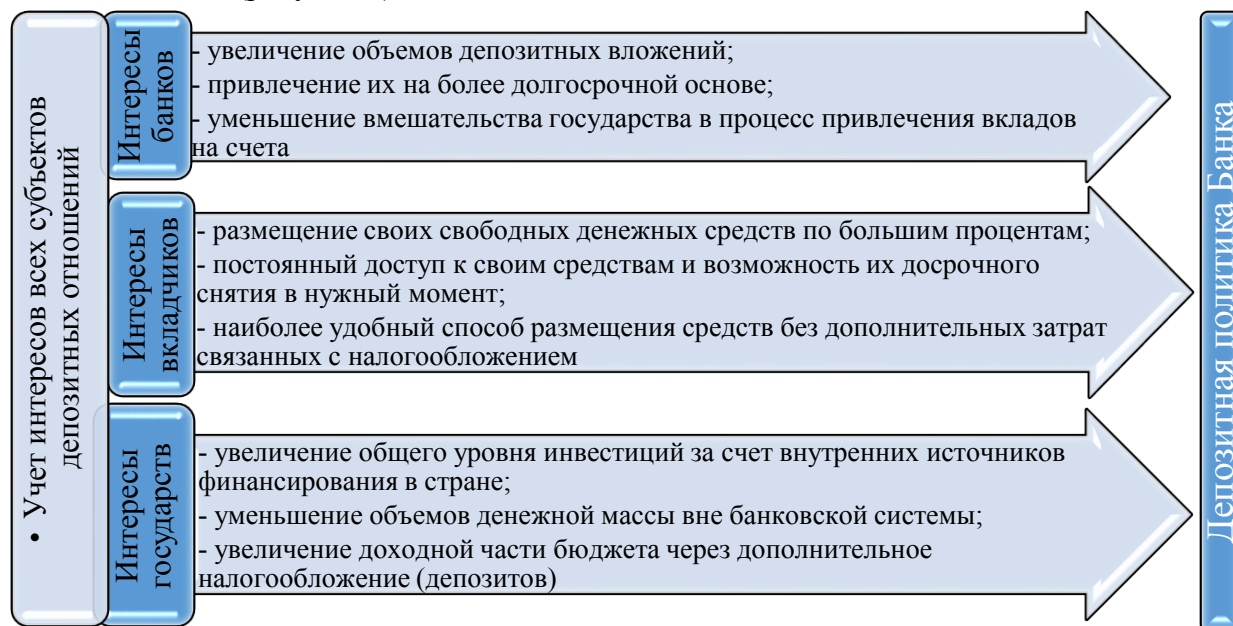


Рисунок 1 – Модель формирования депозитной политики

Примечание – составлен по источнику [3]

Как видно из построенной модели на рисунке 2, интересы всех участников отношений в процессе формирования депозитных ресурсов банков частично противоречат друг другу.

Для рыночной экономики-это привычная и нормальная ситуация. А глобальной задачей, которая стоит перед банковской системой и государством – является согласование всех этих интересов и сведение их в общесистемную политику. И если банки и вкладчики уже довольно успешно научились согласовывать интересы друг друга в процессе формирования депозитной политики отдельного банка, то с влиянием государства на их интересы сложнее.

В процессе сотрудничества между клиентами и банками особенностью является то, что вкладчики здесь играют активную роль. Ведь речь идет о привлеченных ресурсах, а потому в процессе разработки депозитной политики банком, без учета интересов вкладчиков не обойтись. Характерной чертой депозитных операций является роль клиента банка, который самостоятельно определяет размер вклада, то есть часть своих доходов, которую он направляет на сбережения. Поэтому весомое место в процессе управления депозитными операциями коммерческого банка должны занимать меры влияния на экономическое поведение потенциальных вкладчиков. Очевидно, что порядочность и честность банка в отношении клиентов должны быть нормой, даже в самых неблагоприятных ситуациях для банковской деятельности [4].

Депозитная политика банка включает составляющие, которые являются элементами общего процесса управления банком [5].

На рисунок 2 приведены основные этапы формирования и реализации депозитной политики в банках.

Первичным этапом реализации депозитной политики в банке является исследование депозитного рынка и тенденций, которые являются характерными для него в определенный период времени анализ внешней среды и оценка его состояния,

закладывает основу для дальнейшей разработки подходов к определению направлений и путей реализации депозитных продуктов.

Задачами стратегии депозитной политики банка является определение наиболее приоритетного направления аккумулирования депозитных средств и обеспечения повышения эффективности реализации депозитных услуг по каждому из этих направлений. В целом, целью стратегии депозитной политики банка является достижение целей в долгосрочном периоде, которые предусматривают не только увеличение количества вкладчиков и пользователей банковских услуг, но и рост объемов средств, привлекаемых при этом, в том числе, путем улучшения уровня и качества депозитных услуг.

В отличие от стратегии, тактика предусматривает реализацию задач в краткосрочном временном промежутке, при этом, основной целью является достижение максимального уровня привлечения депозитных средств, за самую низкую цену и обеспечение достаточного уровня денежных средств, необходимых для осуществления кредитных операций банковского учреждения.

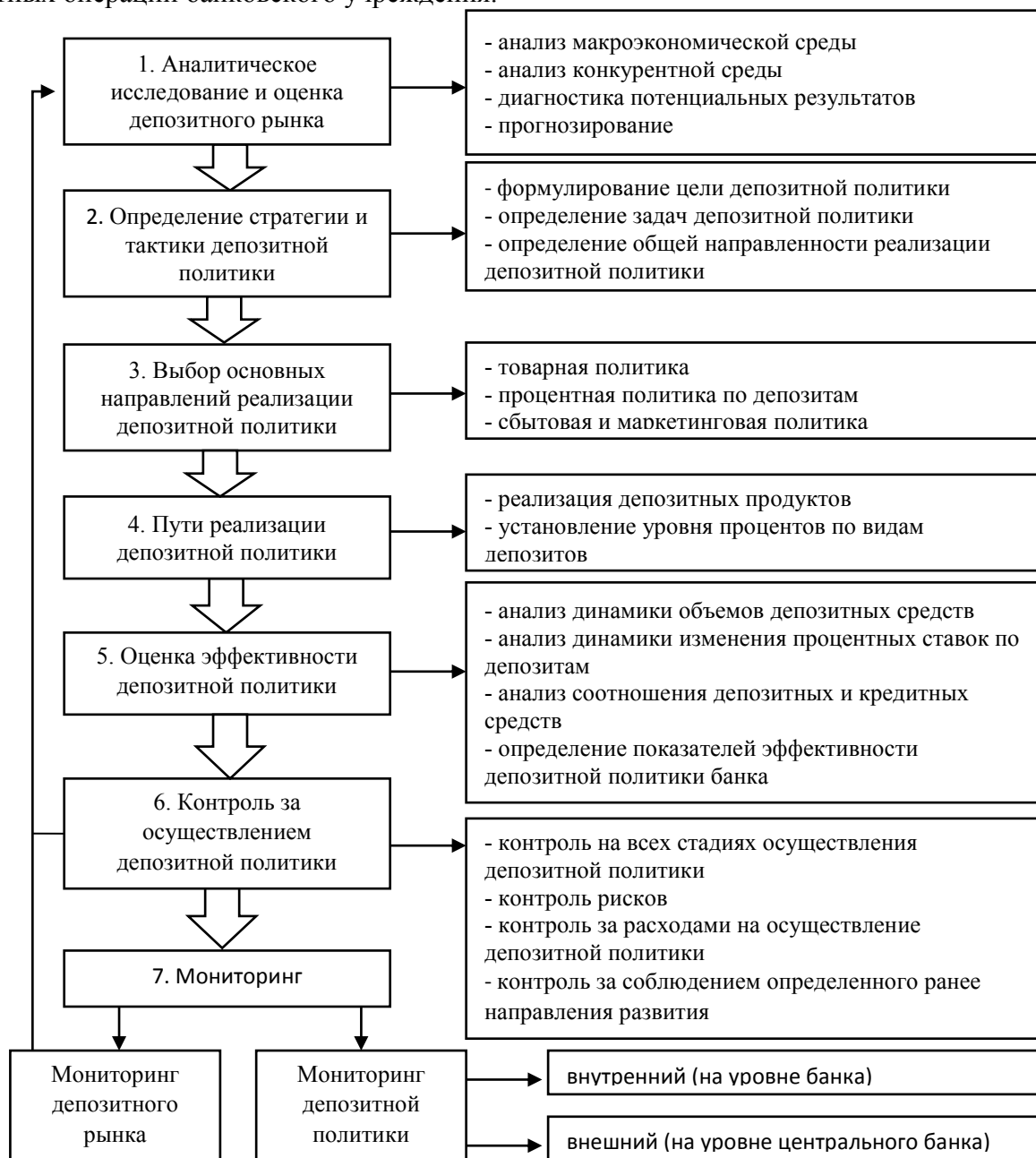


Рисунок 2 – Основные этапы формирования и реализации депозитной политики в банках

Примечание – Составлен по источнику [6]

Тактика предполагает реализацию следующих задач:

- обеспечение экономически обоснованного уровня ликвидности банка;
- расширение перечня депозитных операций, предоставляемых банком, в том числе, по признакам срочности, объемам, валютой вклада, режимом функционирования депозитного продукта (в том числе, за счет предоставления возможности свободного снятия или пополнения депозитного счета);
- улучшение качества предоставления депозитных услуг и уровня обслуживания;
- обеспечение гибкости процентных ставок до изменения внешних условий;
- широкая диверсификация клиентов-пользователей депозитными операциями;
- улучшение товарной и маркетинговой политики привлечения депозитов.

Значительную роль при реализации депозитной политики банка играют инструменты привлечения депозитов. Наиболее распространенным в отечественной практике является подход в соответствии с которым, инструменты привлечения депозитов делятся на ценовые и неценовые. Содержание ценовых инструментов заключается в установлении различных уровней процентных ставок, за счет чего должен достигаться оптимальный для банка баланс доходов и расходов. К неценовым относятся не связанные с процентными ставками приемы и меры поощрения потенциальных клиентов к размещению депозитов, в частности такие как: расширение перечня депозитных продуктов, внедрение специальных схем предоставления депозитных услуг для определенных групп вкладчиков, введение различных программ лояльности, розыгрышей и тому подобное.

Деятельность коммерческих банков направлена на привлечение вкладчиков, производится с учетом штатных, информационных и финансовых возможностей кредитной организации, а также в соответствии с клиентской, в том числе депозитной политикой. Порой гораздо сложнее банку удержать старого клиента, чем привлечь нового. Но необходимо сочетать и то, и другое, не смотря на разницу в стоимости и трудозатрат на эти процессы. Если не привлекать новых вкладчиков, банк может потерять и прибыль, и собственный имидж. Выстоять в сложных макроэкономических условиях и выдержать конкурентную борьбу каждому банку может позволить тщательная проработка его депозитной политики. Предложены пути решения проблем, связанных с формированием ресурсной базы и реализацией депозитной политики, помогут банку повысить эффективность своей деятельности. (Таблица 1)

Таблица 1 – Проблемы депозитной политики казахстанских коммерческих банков на современном этапе и пути их решения

Проблемы депозитной политики казахстанских коммерческих банков	Пути решения
Кризисные явления в экономике страны, недостаточная емкость финансового рынка	Наращивание собственного капитала кредитными организациями, создание «буфера прочности» по капиталу не только у крупнейших банков, но и у средних банков.
Падение уровня реальных доходов физических лиц, снижение сберегательной активности населения	Повышение качества банковских услуг, сокращение времени обслуживания, повышение удобства для клиентов
Снижение средств на счетах предприятий и организаций	Содержание «старых» клиентов различными выгодными предложениями и акциями (повышение процентов по вкладам к праздникам, подарки клиентам и т. п.)
Растущая конкуренция среди кредитных организаций	Предложение максимально широкого выбора вкладов с различными условиями.

	Применение эффективной рекламы, презентации банковских услуг на предприятиях и организациях.
Примечание – Составлена авторами	

В целях совершенствования депозитной политики казахстанских коммерческих банков следует активнее применять опыт зарубежных государств. Эффективность работы банка по привлечению дополнительных денежных средств и обеспечение его конкурентоспособности на рынке банковских услуг во многом зависят от внедрения новых депозитных продуктов. Также следует отметить, что современная депозитная политика должна, во-первых, строиться на разумных тарифах и процентных ставках, во-вторых, учитывать возможности более широкого использования инновационных продуктов, в-третьих, ориентироваться на высокий уровень сервиса для клиентов, в-четвертых, давать возможность повышать уровень защищенности депозитов через их страхование.

Литература

- 1 Тавасиев А. М. Банковское дело: учебник для бакалавров / А. М. Тавасиев. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 647 с.;
- 2 Бондарь А.П., Мацкевич О.П. Управление депозитными ресурсами кредитных организаций // Бюллетень науки и практики. 2016. № 4 (5). – С. 332-336.;
- 3 Бровкина Н.Е. Банк и банковские операции : учебник / Бровкина Н.Е., Лаврушин О.И., Варламова С.Б., Гаврилин А.В., Гурина Л.А., Дадашева О.Ю., Ершова Т.А., Казанкова Н.С., Ковалева Н.А., Ларионова И.В. – Москва : КноРус, 2020. – 268 с.;
- 4 Жуматаева Б.А., Сулейменова Б.Б. Анализ деятельности казахстанских коммерческих банков // Донецкие чтения 2018: Образование, наука, инновации, культура и вызовы современности. Материалы III Международной научной конференции. Под общей редакцией С.В. Беспаловой. 2018. – С. 32-35.;
- 5 Адамбекова А.А., Адамбеков Н.Т. Доступность финансовых услуг в Казахстане: сильные и слабые стороны // Central Asian Economic Review. 2020. № 5 (134). – С.142-155.;
- 6 Сагимбаева А.Ж., Калиакпарова Г.Ш. Реализация депозитной политики банка // Сборник статей XL Международной научно-практической конференции. 2020. – С. 84-86.



*Т.М. Амангелді, 3 курс «Қаржы менеджмент» мамандығының студенті
Ғылыми жетекшісі: Лукпанова Ж.О., э.ғ.д., доцент
ҚазЭҚХСУ, Нұр-Сұлтан қ.*

КӘСІПОРЫННЫҢ БАНКРОТТЫҒЫН БОЛЖАУ ЖӘНЕ ТАЛДАУ

Аңдатпа. Қазақстанда банкроттықты реттеудің заңнамалық практикасы елеулі өзгерістерге ұшырағанына қарамастан, әлі де банкроттықтар санының өсу проблемалары сақталып отыр. Кәсіпорындардың қайта ұйымдастырылуы мен банкроттығын құқықтық реттеу осы кезеңде компанияларды қаржылық сауықтыруға ынталандыруға бағытталғанын атап өткен жөн. Мемлекет күрделі экономикалық жағдайларға тап болған кәсіпорындар қалпына келтіру мүмкіндігін сақтап қалуы үшін қажетті жағдайлар жасады. «Кәсіпорынның банкроттығын болжау және талдау» (АС Estate ЖШС мысалында) мақалада пайданы жоспарлау жүйесі ұсынылған.

Банкроттық заңды термин болса да, ол қаржылық факторларға негізделген. Банкроттықтың заңды аспектілері-бұл тек сот банкрот деп тану фактісін анықтай алады.

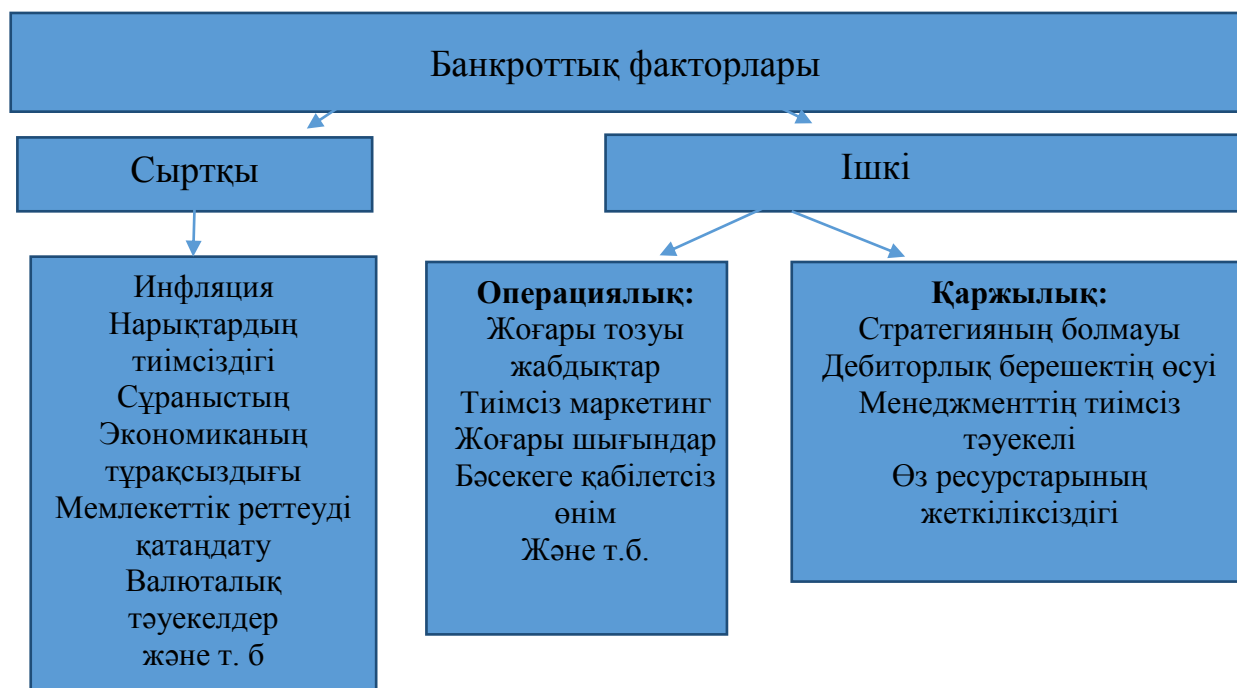
Әр елде оны қатаң реттейтін заңнама бар. Қазақстанда "оңалту және банкроттық туралы" 7.03.2014 № 176-V ҚРЗ Заңы қабылданды, ол осы саладағы құқықтық қатынастарды белгілейді.

Қазіргі заманның өзекті экономикалық проблемаларының бірі төлемге қабілетсіз кәсіпорындардың өсуі болып табылады. Кәсіпорынның өз міндеттемелерін уақтылы өтей алмауы одан әрі банкроттыққа әкелуі мүмкін.

Төлем қабілетсіздігі проблемалары кәсіпорындардың активтері мен капиталын тиімсіз басқарумен байланысты. Көбінесе кәсіпорынның қаржылық міндеттемелерін уақтылы өтей алмауы теріс жалпы экономикалық тенденциялармен байланысты. Жалпы әрбір кәсіпорын үшін бәсекеге қабілеттілігін арттыру мақсатында жүзеге асырылып жатқан шаралардың маңыздылығы банкроттыққа қарсы басқарудың рөлін атқарады. Осыған сәйкес кәсіпорындар өндірген өнімдердің бағасын төмендету, өткізу көлемін көбейту, әрі нарықтағы тауарлардың сапалық көрсеткіштер жағынан ерекшеленетін өнім түрлерін өндіру арқылы нарықтағы жағдайын нығайтуға ұмтылады. Жоғары деңгейдегі бәсеке жағдайында әрбір кәсіпорын мақсаты төлем қабілетті және қаржылай тұрақты болу. Дегенмен, кейбір кәсіпорындар сот шешімі бойынша төлем қабілетсіз деп танылып, банкротқа ұшырайды.

Нарықтық экономика оқиғалардың белгісіздігімен сипатталады. Өзгерістер өте тез жүруі мүмкін, сондықтан кәсіпорындарды басқарудың нысандары мен әдістерін үнемі жетілдіріп отыру маңызды. Шешім қабылдау жылдамдығы көбінесе кәсіпорын басшылығының түйсігіне, оның қиын экономикалық жағдайдағы кәсіби басқару тәжірибесіне байланысты.

Кәсіпорындарда дағдарыстың пайда болу көздері сыртқы және ішкі факторлар болуы мүмкін (1-сурет).



1 Сурет - Кәсіпорынның банкроттық факторлары

Ғалымдардың зерттеулеріне сәйкес кәсіпорындағы дағдарыс бірнеше кезеңнен өтеді.

1 кезең-ықтимал дағдарыс. Бұл нақты дағдарысқа айналуы мүмкін белгілер болуы мүмкін дегенді білдіреді.

2 кезең-жасырын (жасырын) дағдарыс. Бұл фаза әлі жасырын дағдарыс болса да, басталады. Оның дамуы әлі де кәсіпорынның қолда бар құралдарымен анықталмауы мүмкін.

3 кезең-өткір дағдарыс. Бұл кезең дағдарыс факторларын жүзеге асырумен, олардың кәсіпорынның қаржылық жағдайына теріс әсерін күшейтумен сипатталады.

4 кезең-өткір шешілмейтін дағдарыс. Уақыт жоғалды. Қаржыны басқарудың бұрынғы құралдары тиісті қайтарым бермейді. Кәсіпорынның қаржылық міндеттемелері оның активтерінен едәуір асып түседі. Компанияның ішкі ресурстары дағдарыстан тәуелсіз шығу үшін жеткіліксіз. Бұл кезең, әдетте, кәсіпорынды жоюмен аяқталады.

Зерттеу нысаны «АС Estate» ЖШС болып табылады. Бұл компания Нұр-сұлтан қаласында орналасқан және құрылыс саласында жұмыс істейді. Кәсіпорын тұрғын және коммерциялық жылжымайтын мүлікті салу және жөндеу бойынша жұмыстарды орындайды. Кәсіпорынды қаржылық тұрақтандыру жолдарын әзірлеу үшін «АС Estate» ЖШС проблемаларын тұжырымдаймыз. Олардың болуы кәсіпорынның қаржылық әлеуетін төмендетудің ықтимал қаупін және оның ықтимал банкроттықтың жоғары қаупін көрсетеді. (Сурет 2)



Сурет 2 - «АС Estate» ЖШС-нің дағдарысқа дейінгі қаржылық жай-күйінің оның банкроттыққа әкеп соғуы мүмкін факторларын бағалау

Өздеріңіз білетіндей, нарықтық экономикада кез-келген компания жұмыс істемейді. Ол тұтынушылармен, бәсекелестермен, жеткізушілермен, банктермен, сақтандыру компанияларымен, мемлекеттік органдардың өкілдерімен және т. б. өзара іс-қимыл жасайды.

Барлық осы субъектілер белгілі бір дәрежеде осы кәсіпорынның қызметіне қызығушылық танытады. олар оған тікелей де, жанама да әсер етуі мүмкін. Кәсіпорынның қоршаған орта факторлары күрделі қарым-қатынаста әрекет етеді. Олардың әрқайсысы тәуекелге ұшырауы немесе дамудың жаңа мүмкіндіктерін жасауы мүмкін.

Сондықтан сыртқы ортаны талдау үшін SWOT-талдау жиі қолданылады, ол кәсіпорын қызметінің күшті және әлсіз жақтарын, мүмкіндіктері мен қауіптерін бағалауды қамтиды.

Біздің талдауымыз көрсеткендей, кәсіпорынның өз мықты жақтары бар. Біріншіден, бұл қажетті білімі мен тәжірибесі бар білікті кадрлардың болуы. Кәсіпорын құрылыс материалдарын жеткізушілермен тығыз байланыста. Бұл үздіксіз жұмыс істеуді және икемді төлем жүйесін қамтамасыз етеді. Компания қалада және облыста табысты іске асырылған бірқатар жобаларға ие.

Екінші жағынан, кәсіпорынның қаржылық нәтижелеріне теріс әсер ететін әлсіз жақтары да бар. Біріншіден, бұл күшті бәсекелестердің болуы. Елордада айтарлықтай өндірістік әлеуетке ие көптеген құрылыс компаниялары жұмыс істейді. Талданған кәсіпорын салыстырмалы түрде аз активтермен ерекшеленеді және жаңа жобаларды табуға байланысты қиындықтарға тап болады.

Біздің ойымызша, болашақтағы негізгі қауіптер бәсекелестіктің күшеюімен және құрылыс материалдары бағасының өсуімен байланысты.

«AC Estate» ЖШС SWOT-талдау нәтижелері кестеде көрсетілген.

1 кесте – «AC Estate» ЖШС SWOT-талдауы

Күшті жақтары	Әлсіз жақтары
Жолға қойылған өндірістік байланыстар; Заманауи жоғары технологиялық өндіріс; білікті қызметкерлер; ресурстардың үлкен қолжетімділігі	бәсекелестік; өндірістің маусымдық сипаты жарнама және сату жүйесін жеткіліксіз тиімді ұйымдастыру стратегияның болмауы
Мүмкіндіктер	Қауіптер
Жаңа қызмет түрлері жаңа өңірлік нарықтарға шығу жаңа стратегияны әзірлеу	Құрылыс материалдары бағасының өсуі; Бәсекелестікті күшейту
Ескерту- кесте авторлармен құрастырылған	

Біздің тандаған кәсіпорнымыздың банкроттықтың ықтималдығын талдау үшін негізінен теориялық тарауда сипатталған интегралды көрсеткіштер қолдандық,

Ең көп таралған-Алтман моделі. Бұл модель акциялары биржада бағаланатын ірі кәсіпорындар үшін банкроттық ықтималдығын бағалауды қамтиды. Есептеу үшін нарықтық бағалау бойынша меншікті капиталдың құнын, ал тартылған капиталдың баланстық құны бойынша ескеру қажет. Біз есептеу үшін барлық көрсеткіштерді кәсіпорынның қаржылық есептілігінде көрсетілген мән бойынша қабылдадық. Осыған байланысты бағалауда дәлсіздіктер болуы мүмкін. Дегенмен, жалпы болжам үшін бұл модельді көптеген отандық кәсіпорындар қолданады. Талданатын кәсіпорынның банкроттықтың басталу ықтималдығын есептеу 2 -кестеде келтірілген.

2 кесте-Альтман моделі бойынша 2018-2020 жылдары «AC Estate» ЖШС банкроттық ықтималдығын бағалау (мың теңге)

№	Көрсеткіштің атауы	2018	2019	2020
1	Салық салынғанға дейінгі пайда	2 518 698	3 069 741	1 877 299
2	Барлық активтер	7285509	7427941	8085972
3	Сатудан түсетін кіріс	8 790 974	9 524 249	9 325 674
4	Меншікті капитал	2794062	2742394	2713675
5	Тартылған капитал	4491447	4685547	5372297
6	Бөлінбеген пайда	1987152	2002594	1917452
7	Меншікті айналым қаражаты	-2179263	-2326171	-2898657
8	K ₁ (1/2)	0,346	0,413	0,232

9	$K_2 (3/2)$	1,207	1,282	1,153
10	$K_3 (4/5)$	0,622	0,585	0,505
11	$K_4 (6/2)$	0,273	0,270	0,237
12	$K_5 (7/2)$	-0,299	-0,313	-0,358
13	$Z=3,3*K_1+1,0*K_2+0,6*K_3+1,4*K_4+1,2*K_5$	2,744	2,999	2,124
14	Бағалау	Мүмкіндігі бар	Мүмкіндігі бар	Жоғары
Ескерту - Кәсіпорынның қаржылық есептілігінің деректері бойынша есептелген				

Жүргізілген есептеулер 2018-2019 жылдары кәсіпорынның банкроттық ықтималдығы бар деген қорытынды жасауға мүмкіндік береді. 2020 жылы жағдай нашарлады және банкроттық ықтималдығы жоғары, өйткені Z-шот 2,124-ке дейін төмендеді.

Бұл келесі себептерге байланысты болды:

- салық салынғанға дейінгі пайда төмендеді, бұл K1 коэффициентінің төмендеуіне әкелді;

- меншікті айналым қаражатының жетіспеушілігі өсті, бұл K5 көрсеткішінің теріс мәнінің күшеюіне әкелді;

- басқа көрсеткіштердің төмендеуі де орын алды, бірақ аса маңызды емес.

Осылайша, зерттеліп жатқан «АС Estate» ЖШС кәсіпорны қанағаттанарлық қаржылық жағдайды көрсетеді. Төлем қабілеттілігін талдау артық өтімділік, қаражатты тиімсіз пайдалану туралы қорытынды жасауға мүмкіндік береді.

Осы мәселелерді шешуді жақсарту үшін ақша мөлшерін азайту қажет. Кәсіпорынның міндеттемелерді уақтылы өтеу үшін өз ресурстары жеткілікті. Ағымдағы активтер мен міндеттемелерді басқару саясаты неғұрлым ұтымды болуға тиіс.

Кәсіпорын тиімді. Алайда, талданып отырған кезең ішінде сатудан түскен табыс өскеніне қарамастан, рентабельділіктің барлық көрсеткіштері төмендеді. Біздің ойымызша, бұл шығындардың өсуіне және таза табыстың төмендеуіне байланысты.

Рентабельділікті арттыру үшін компания шығындардың мөлшерін бақылауы керек. Ол үшін қорларды басқарудың ұтымды саясатын жүргізу керек. Талдау көрсеткендей, компания айналым капиталын толықтыруға айтарлықтай қаражат бөледі, бұл айтарлықтай ресурстарды айналымнан алшақтатады. Айналым капиталы айналымының төмендеуі рентабельділікке теріс әсер етеді, өйткені қосымша шығындар көлемі артып келеді.

Сондай-ақ, біз алдыңғы уақыттарда қорғайтын дипломдық жобамызда - үш факторлы модель мен коэффициенттік әдіс негізінде қаржылық тұрақтылықты талдадық. Кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығы қалыпты.

Банкроттық ықтималдығын бағалауды Қазақстан Республикасының заңнамалық практикасын қоса алғанда, 7 модельді пайдалана отырып жүргіздік.

Көптеген модельдер банкроттықтың жоғары ықтималдығын көрсетеді, сонымен бірге оның қаржылық сауығуы үшін жеткілікті ішкі резервтері бар екенін көрсетеді.

Әдебиеттер тізімі

1. «Оңалту және банкроттық туралы» 7.03.2014 № 176-V ҚРЗ Заңы (1.01-жағдай бойынша өзгерістер мен толықтыруларды ескере отырып).

2. Дюсембаев К.Ш. Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау – Алматы "Қаржы-Қаржы", 2008. 294 б.

3. Баканов м.и., Шеремет А. Д. экономикалық қызметті талдау теориясы – М.: Қаржы және статистика. 2012. –157с.

4. «АС Estate» қаржылық жағдайды көрсетілген статистикалық ақпараттар.



**ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ЕСЕП ЖӘНЕ АУДИТТІҢ ДАМУЫ:
ҚАЗІРГІ ЗАМАНҒЫ ЖАҒДАЙЫ МЕН ПЕРСПЕКТИВАЛАРЫ**

**РАЗВИТИЕ УЧЕТА И АУДИТА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН: СОВРЕМЕННЫЕ
РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

**DEVELOPMENT OF ACCOUNTING AND AUDIT IN THE REPUBLIC OF
KAZAKHSTAN: MODERN REALITIES AND PROSPECTS**

*Д. Асқар, «Статистика» мамандығының 2 курс студенті
Ғылыми жетекшісі: Абдурахманов М.А., э.ғ.к., доцент
ҚазЭҚХСУ, Нұр-Сұлтан қ.*

СТАТИСТИКА ӘМБЕБАП ПӘН ЖӘНЕ БАРШАҒА ОРТАҚ ҚЫЗМЕТ САЛАСЫ

Аннотация. Мемлекеттер ортасында халықаралық шаруашылық шеңберінде тауарлар мен қызметтерді, табыс көздерін жасау, бөлу және тұтыну процестерін жүргізу дүние жүзілік қоғамдастықтың міндеттерінің бірі болып саналады.

Мәліметтерде бейнеленген тәртіп-ережелерді ұғыну күштарлығы, тісіндіру жолдарын табу қажеттілігі статистиканы ғылым саласына айналдырды. Дегенмен алғаш пайда болған кезінен бастап-ақ статистика мемлекетті басқарудың маңызды құралы ретінде қалыптасды. Осы тұрғыдан алып қарағанда, статистика - әрі ғылым, әрі қызмет саласы, әрі мамандық түрі. Ол арнайы ұйымдастырылған білім тармағы да, белгілі бір мақсатты жүзеге асыруға қажетті пәрменді құрал да, кәсіпкерлік қызмет саласы да болып табылады. Қоғамның өмірі мен тұрмысы жөніндегі мәліметтерге тәжірибелік мұқтаждық статистиканы туғызды.

Алғашында тәжірибелерді қорыту жолымен мемлекетті басқаруға қажетті мәліметтерді топтастырудың, қайта іздеудің, талдау мен қолданудың ереже-тәртіптері, жолдары мен әдістері жасалды. Статистика осындай ғылым ретінде танылып, жаңа ізденістер нәтижесінде байи түсті. Оның әдіс-амалдарын жетілдіруге математиканың құралдары мен теориялары қолданылды. Өйткені статистика да математика сияқты сандармен, шамалармен шұғылданады, бірақ оның сапалық қасиетті жалпы бұқаралық құбылыстарды өлшеу нәтижесінде айқындалады.

Осылайша, статистиканың теориясы мен әдіснамасы қалыптасты. Бұл әдіснама тек әлеуметтік-экономикалық оқиғаларды зерттеуде ғана емес, басқа салаларда да кеңінен қолданыла бастады. Қазір ол ғылым мен техниканың барлық салаларында, тәжірибелер мен сынақтарда, физика, химия, биология, археология, агрономия, медицина, психология, социология, педагогика, экология, тілтану, әскери ғылымдар, тіпті бейнелеу өнері мен сазгерлік салаларында да қолданыс тапқан.

Ғылым мен техника қарыштап алға басқан заманда статистикалық ақпараттардың маңыздылығы да артып, оған сұраныс күшейе түсті. Газеттер мен журналдар, басқа да ақпарат құралдары халыққа қисапсыз статистикалық мәліметтер тасқынын жаудырып жатыр. Бұл арада сөз ең алдымен экономикалық және әлеуметтік статистика мәліметтері, жалпы ішкі өнім мен ұлттық табыстың көлемі, экономиканың салаларындағы жұмысбастылар мен жұмыссыздардың саны, делдалдық кәсіпорындар мен ұйымдар саны және олардың шаруашылық қызметінің көрсеткіштері, банктерден алынған несиелердің көлемі мен пайыздық деңгейі, халықтың күнкөріс шегінің индекстері, сыртқы сауда

көрсеткіштері, мемлекет пен кәсіпорындардың қаржылық жағдайы туралы мәліметтер, тұтыну бағаларының өзгеруі мен инфляция дәрежесі, халықтың саны мен жынысы, жасы, мекен-жайы мен туылған жері, мамандығы мен қызмет түрі, өмір сүру көзі және басқа белгілері негізіндегі мәліметтер, туылу, өлімі, некелесу және ажырасу статистикасы, әлеуметтік сақтандыру, халыққа білім беру, қылмыскерлік, діни сенім, демалыс және туризм статистикасы, адамның қоғамдағы орнын бейнелейтін көрсеткіштер: әрбір жанұядағы автомашиналар саны, алуан түрлі клубтар, қайырымдылық мекемелері мен кәсіпқой ұйымдар мүшелерінің саны және олардың білім деңгейі, жанұяның орташа табысы, отбасылардың орташа табыс бойынша жіктелуі, кедейлік пен жарлылық статистикасы және басқалар жөнінде болып отыр. Олардан басқа және Жер шарындағы ауа райының бөлінісі, ауаның температурасы мен жауын-шашын, желдің бағыты мен жылдамдығын сипаттайтын метеорологиялық ақпараттар, түрлі көрмелер мен конкурстардың нәтижелері жөніндегі мәліметтер, мәселен, сұлулық конкурсы және оған қатысушылардың саны, жеңімпаз арулар халқындағы егжей-тегжейлі мәліметтер де осылардың қатарына жатады. Статистикалық мәліметтердің көлемі ұлғайып, әлеуметтік өмір мен қоршаған ортаның барлық жақтарын қамтып ала бастағаннан бері бұл жағдайды сипаттау үшін статистика терминін жалпы мағынада қолданып, оны грамматикалық тұрғыдан жалпы есім ретінде бейнелеу қалыптасты.

Демек, статистика дегенде мәліметтерді жинақтау үдерісінде, оларды қайта өңдеп, бейтарап әрі анық талдау ережелерін де түсінеміз.

Ерте замандарда-ақ қарулы күштер қатарына лайықты адамдардың санын білу, салық салынатын нысандарды белгілеу қажеттігі туындады, соның нәтижесінде халықтың саны, жынысы, құрылымы жөніндегі мәліметтерге мұқтаждық пайда болды. Бұл сұраным мемлекетті өз халқының саны мен құрамдық өзгерістерін тұрақты бақылап отыруға мәжбүр еткен. Азаматтық қарым-қатынастар дамыған сайын оларға тікелей байланысты оқиға-құбылыстарды тіркеп отыру қажеттілігі де күшейе түскен. Сондықтан да туылу, өлу, некелесу, ажырасу сияқты хал актілерін жазып отыру тәртібі орнатылған, бертін келе адамдарды бір орыннан екінші орынға ауысуына байланысты қозғалысын (көші-кон) тіркеу тәртібі белгіленген. Ауыл шаруашылық, сауда, қолөнершілік, өнеркәсіпорынды салалардың және экономикалық байланыстардың дамуы шаруашылыққа қатысты оқиғалар мен әдіс-амалдарды тұрақты бақылап отыруды талап еткен. Соның нәтижесінде ғана баға және сауда статистикасы, өнімдерді өндіру және бөліп орналастыру статистикасы, экономикалық статистиканың басқа да тармақтары туындап, дамыған. Осылайша, статистика бір қарағанда қарапайым сөз болып көрінсе де, оның мазмұнының сан қырлы екенін ұмытпауымыз керек.

Қазіргі заман статистикасы бұрынғы мемлекеттанудан ақпараттарының толыққандылығы, алуан түрлілігі және түр-сипаты тұрғысынан түбегейлі ерекшеленіп тұрады. Бұл айырмашылық тек ақпарат түрлерінің толықтығынан ғана емес, олардың түр-сипаты, сапалылығынан да айқын байғалады. Қазір біз статистика дегенде, тек мөлшерлі түрде бейнеленген ақпараттарды ғана түсінеміз. Мысалы, белгілі бір мемлекетте қандай саяси жүйе үстемдік ететіндігі мен қандай тілдің мемлекеттік тіл болып қабылдануының статистикаға ешқандай қатысы жоқ, өйтсе де саяси партиялардың саны, олардың мақсаты, мүшелерінің саны және басқа белгілер бойынша жіктелуі, жетекші партия ұйымдары мүшелерінің әлеуметтік жағдайы, жасы, жынысы және басқа белгілері бойынша топтастырылуы, қанша халықтың қайсы тілдерде сөйлесетіні және сол сияқтылар - статистика. Мемлекеттің аумақтық бөлімшелерінің тізімі немесе олардың географиялық картада орналасуы статистика емес, ал халықтың саны, өнеркәсіп тармақтары және басқалардың аумақтық шеңбердегі орналасуы статистика болып саналады. Статистикаға қатысты мәліметтердің өзіне тән ортақ қасиеттері сол, олар кейбір жекелеген оқиғаларды емес, олардың жинағын, яғни топтамасын қамтитын жалпы шамалар болып табылады. Жеке оқиғаның жинақталған құбылыстан айырмашылығы сол, ол ешнәрсеге тәуелді болмайды, бір-біріне ұқсас құрамдас элементтерге бөлінбейді. Ал жинақ бір немесе

бірнеше оқиғаға азайса да, өзінің алғашқы маңызын жаймайды. Мысалы, қала немесе аудан тұрғындары ортасынан бірнеше адам қайтыс болса немесе басқа жаққа көшіп кетсе де, ол тұрғындар тобы күйінде қала береді. Әлдеқандай кәсіпорын жабылып қалса да, кәсіпорындар бірлестігі өзінің атын сақтайды. Бұған керісінше жеке кәсіпорынның негізгі бөлімшесі жабылып қалса, кәсіпорын өз маңызы мен беделінен айырылады немесе жұмысын тоқтатады. Нақ сол сияқты қалаға бірер адам көшіп келсе, жас сәби дүниеге келсе немесе жаңа кәсіпорын ашылса, ондай жағдайларда бір жинақтың орнына екінші бір жинақ пайда болмайды. Егер орын алған құбылыс бірден-бір оқиға саналып, кейінірек нақ сондай тағы бір оқиға туатыны күтілсе, онда бұндай оқиға дербес статистика объектісін құрайды. Мысалы, жеңіл автомашиналар жасап шығаратын бірлескен кәсіпорын іске қосылған соң мемлекет шаруашылығында жаңа саланың қалыптасуына негіз қаланды. Демек, бұл кәсіпорын статистика объектісі болып саналады. Өйткені уақыт өте елімізде соған ұқсас машина жасау кәсіпорындары пайда болуы әбден мүмкін.

Статистика сөзі пайда болған кезінен бастап күні бүгінге дейін әрі көпше, әрі жекеше мағынамен қолданылып келеді. Бұрындары мемлекетке қатысты мәліметтер, түрлі мәселелерді сипаттайтын ақпараттар соған тиісті оқиғаның немесе пәннің атымен қоса жүргізіліп, пәлен оқиғаның статистикасы деп аталатын еді. Мысалы: тұрғындар статистикасы (яғни саны), оның жасына, жынысына немесе ұлттық бөлінісіне байланысты статистикалар (саны), туылу немесе өлу статистикалары (саны), сауда статистикалары, баға статистикалары, саясат статистикалары тағы сол сияқтылар. Сонымен қатар статистика сөзі бірлік мағынасында да қолданылып келді. Мысалы, жоғарыда атап көрсеткеніміздей, мемлекеттің назар аударуға тұрарлық түрлі жақтарын сипаттауға арналған мемлекеттану ғылымы статистика деген атпен жүргізілді. Сонымен, статистика термині сан қырлы ұғым болып табылады да, қазір ол төмендегідей мазмұнда қолданылады:

- статистика дегенде күнделікті өмірдің сан қырлы жақтары - экономикалық, мәдени, саяси, рухани, әлеуметтік-психологиялық, әлеуметтік-демографиялық және басқа да оқиға-құбылыстар мен қоршаған ортаның жағдайы туралы мәліметтер кешенін түсінеміз;

- мәліметтерді жинау және қайта өңдеу үдерісі де статистика атымен жүргізіледі;

- статистикалық көрсеткіштерді есептеп, сақтайтын, ақпарат қызметін көрсететін арнайы ұйымдарға қатысты сөздер айтылғанда да статистика сөзі қолданылады. Мәселен, газет беттерінде “статистикалық мәліметтерге қарағанда” деген сілтеме жиі кездеседі;

- ірі кәсіпорындар мен кеңселерде шаруашылықты жүргізу жөніндегі көрсеткіштерді есептеу және есептер дайындаумен айналысатын бөлімнің аты да статистика бөлімі деп аталады;

- ғылымның арнайы бағыты да статистика деген атпен жүргізіледі;

- статистика дегенде ғылым мен техниканың түрлі салаларында болжамдар жасау, бағалау және шешімдер қабылдау барысында статистикалық әдіс-амалдарды енгізуді де түсінеміз;

- математикадағы түрлі өлшемдер мен қорытынды көрсеткіштер де статистика қатарына жатады.

Қайсы салаға тиісті екеніне қарамастан, статистика пәні барлық бұқаралық құбылыстар мен үдерістерді зерттей береді. Бұл оның әмбебаптығын, баршаға ортақтығын айқындайды. Статистика пәні белгілі бір бұқаралық оқиға мен үдерісті зерттеу барысында оны мөлшермен немесе сандар көмегімен бейнелейді. Бұл ол баяндаған заттың немесе құбылыстың сипатынан туындайды. Осылайша статистика пәні құбылыстар мен үдерістердің сандық және сапалық қасиетін зерттеу, олардың бойында нақты мекен және уақыт жағдайында айқындалатын заңдылықтарды мөлшерлік өлшемдер арқылы бейнелеуден тұрады.

Бұқаралық құбылыстар мен үдерістер барлық салаларда жүріп жатады, олардың жүру жағдайлары да, құрылыстары да сан қилы. Демек, бұндай құбылыстар мен

үдерістердің көптеген формалары мен түрлері бар. Әсіресе әлеуметтік тұрмыстағы құбылыстар мен үдерістер өзінің күрделілігімен және өзара байланыстарының көптігімен ерекшеленеді. Сондықтан да олардың бойындағы статистикалық заңдылықтардың көріністері де алуан түрлі болады. Статистика әдістемесі дегеніміз - бұқаралық құбылыстар мен үдерістерді зерттеуде, оның бойындағы заңдылықтарды айқындауда қолданылатын өзіндік әдіс, яғни статистика пәні мен тәжірибесінде қолданылатын әдіс-амалдар мен құралдар кешені. Құбылыстар ортасындағы өзара байланыстарды зерттеу кезінде талдау тұрғысынан топтастыру, параллель қатарлар жасау, олардың ирек сызықтарын диаграммалар арқылы бейнелеу, теңдестіру әдісі, корреляциялық және регрессиялық талдау әдістері, дисперсиялық талдау, көп өлшемді талдау сияқты әдістер (факторлық талдау, бас компонент әдісі т.с.с.) және басқаларды пайдалануға болады. Бұқаралық құбылыстар мен үдерістерді мөлшерлік тұрғыдан зерттегенде математикалық әдістерді де пайдалануға болады. Мысалы, бірқатар статистикалық әдістер алгебра және сандар теориясына - шоғырлар теориясы, алгебралық жүйелер, сызықтық теңдеулер мен теңсіздіктер жүйелері, матрицалар, векторлар және Евклид кеңістігі, детерминанттар сияқтыларға сүйенеді. Өдетте статистика теориясы мен математикалық статистика екі дербес пән салалары ретінде қарастырылады. Бұндай қарама-қарсылық олардың математикалық аппаратындағы айырмашылықтарға негізделеді. Статистика - теориясы қарапайым, ал математикалық статистика - күрделі математикалық амалдарды пайдаланады.

Статистика теориясы мен математикалық статистика - бірыңғай пән. Десек те, бұл қасиет оларды жеке дара пәндер ретінде қарастыруға негіз бола алмайды. Өйткені статистика теориясы мен математикалық статистика біртұтас пән болып саналады. Біріншіден, статистикада қарапайым әдістердің орнына күрделі, анағұрлым жетілдірілген математикалық құралдарды қолдану, жалпы алғанда, ғылым мен ілімнің дамуына тікелей байланысты, әрі соның жемісі болып табылады. Бұл үдеріс статистиканың дамуын ғана емес, сонымен қатар математиканың дамуын да білдіреді. Екіншіден, статистикада қолданылатын барлық математикалық амалдар арифметикалық, алгебралық немесе бірер жоғары математикалық талдау болуына қарамастан, өзінің мазмұнын математиканың құрамдас бөлігі болып табылатын ықтималдық теориясынан алады және сол тұрғыдан ашылған заңдылықтарға негізделеді.

Ықтималдық теориясы бұқаралық құбылыстарды сапалық мәнінен бөлектеп, жалпы теориялық тұрғыдан бүтіндей таза кездейсоқ сандар тұрғысынан қарап, соның маңызды қасиеттерін зерттейді. Ал статистика тіпті бұқаралық құбылыстардың жалпыға бірдей заңдары мен ережелерін зерттеу кезінде де олардың тек мөлшерлік қасиеттеріне сүйеніп қалмастан, пайда болу механизмін негізге алады, соның себептерін ескереді. Статистика курсынан математикалық амалдарды шығарып тастауға ұрыну, жасанды түрде жаңа оқу пәні ретінде математикалық статистиканы қалыптастыруға әрекет жасау - статистика теориясының негізгі байлығын ешқандай негізсіз түркілеумен бірдей.

Қорытынды: Статистика дегенде алғашында мемлекеттің экономикалық және саяси жағдайын сандар мен ұйымдар көмегімен сипаттау тәртібі жөніндегі ғылымды түсінсек те, бүгінгі таңда бұл сөздің қолданылу аясы кең: 1) тұрмыс, қоғам өмірі туралы анық сандар мен көрсеткіштер жинағы; 2) бұл мәліметтерді жинақтауға, қайта өңдеуге, қорытуға, сақтауға және жеткізіп беруге байланысты қызмет саласы; 3) бұқаралық процестерді тұрақты бақылау нәтижесінде алынған қорытынды өлшемдер, көрсеткіштер; 4) ғылым мен білімнің арнаулы саласы. Статистика пәні бұқаралық құбылыстар мен процестерді зерттейді, оларда көрініс табатын статистикалық заңдылықтарды анықтайды, олардың нормасын белгілейді. Оның өзіндік әдістемесі бар және бұқаралық процесті зерттеу әдісі ретінде материалдық әлем мен ғылым-білімнің барлық салаларында қолданылады. Әсіресе әлеуметтік-экономикалық, бұқаралық құбылыстарды білуде, қорытуда және талдауда статистиканың атқаратын рөлі өлшеусіз. Бұл салада жүргізілген тексерулер мен бақылауларды қорыту нәтижесінде статистиканың ғылым саласы ретінде

қалыптасып, дамып келе жатқаны жасырын сыр емес. Оның әдістемесінің кемелдене түсуіне математика мен басқа да анық пәндер өз үлесін қосқанын да ашық айтқан орынды. Математикалық статистика деген атпен жоғары мектепте оқытылып жатқан пән - статистика теориясы мен әдістемесінің маңызды құрамдас бөлігі. Күрделі математикалық аппаратты пайдаланғаны үшін оны дербес ғылым саласы ретінде қарастыруға негіз жоқ, өйткені бұндай жағдайда мәні өзгермей оның формасы ғана күрделі көрініспен сипатталады.

Әдебиеттер тізімі

1. Абдурахманов М.А. Экономикада статистикалық әдістер. Оқу құралы. Астана: ҚазЭҚХСУ, 2019.-310 б.
2. Әміреев Ы., т.б. Әлеуметтік-экономикалық статистика. А.: 2012.-257 б.
3. Муханбетова С.М. Статистика теориясы. Оқу құралы. А.: 2011.-260 б.
4. Әбдірахманов М.А. Статистиканың теориясы. Монография. Астана, 2010.-167б.



Г.М. Терликбаева

*«Есеп және аудит» мамандығының 3 курс студенті
Ғылыми жетекшісі: Алтынбеков М.А., PhD, қауымд. профессор
ҚазЭҚХСУ, Нұр-Сұлтан қ.*

ӘЛЕМДЕГІ БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕПТІ ҚҰРУ МОДЕЛЬДЕРІ

Аңдатпа. Бухгалтерлік есеп белгілі бір тәртіппен жүргізілуі керек, сондықтан оны жүзеге асыру үшін бухгалтерлік есептің максималды әсерін қамтамасыз ететін тәртіпті орнату қажет. Сонымен қатар, белгілі бір елде бухгалтерлік есеп басқаларға қарағанда жақсы немесе нашар деп айтуға болмайды. Бухгалтерлік есеп модельдері мен жүйелері белгілі бір мақсаттарға жету үшін жасалады және елдердің мәдениеті мен тарихымен тығыз байланысты.

Ғылыми мақалада әртүрлі елдердің бухгалтерлік есебін зерттеу белгілі бір елдерде бухгалтерлік есептің қалыптасуы мен дамуындағы қандай проблемалар бар екенін, бухгалтерлік есеп негізделетін және негізделетін қандай міндеттер басым екенін талдауға мүмкіндік береді. Осындай зерттеулердің арқасында бухгалтерлік есеп ғылым ретінде байытылады.

Бұл мақалада бухгалтерлік есеп модельдерін қалыптастыруға әсер ететін факторлар қарастырылады. Жаһандануға байланысты көптеген елдер бухгалтерлік есеп ережелерін жақындастыруға тырысады және сол арқылы бухгалтерлік есеп стандарттарын бірыңғай белгілеуге әкеледі.

Басқару теориясының дамуындағы заманауи тәсілдер мен тенденцияларды ескере отырып, бухгалтерлік есепті объектілер туралы жүйеленген ақпаратты қалыптастыру және оның негізінде мүдделі тұлғаларға ұсынылатын бухгалтерлік (қаржылық) ақпаратты құру ретінде қарастыруға болады. Мұндай ақпаратты дайындау ел экономикасының құрылымына, оның нысаны мен даму ерекшеліктеріне байланысты өзгеруі мүмкін. Бұл көбінесе елдің экономикалық, саяси, әлеуметтік, құқықтық, діни, мәдени дамуының ерекшеліктеріне байланысты, олар бірге елдегі бухгалтерлік есеп теориясы мен практикасын қалыптастырады, оның міндеттері мен мақсаттарын анықтайды.

Әр түрлі елдерде бухгалтерлік ақпарат мүдделі тараптардың әртүрлі сұраныстарына сүйене отырып құрылуы мүмкін және сәйкесінше әртүрлі мәселелерді шеше алады. [1]

Әдетте, елдің экономикалық даму деңгейі неғұрлым жоғары болса, бухгалтерлік есеп пен есеп беру жүйесі соғұрлым күрделі болады, өйткені экономикалық дамыған елде

пайдаланушылардың кәсіби қызметі процесінде ақпараттық қажеттіліктері қосымша, әр түрлі және терең ақпарат тартпай қанағаттандырылмайды.

Бухгалтерлік есеп саласындағы сарапшылардың көпшілігі әлемде бірдей бухгалтерлік жүйелері бар екі ел де жоқ деп санайды. Әлемнің барлық елдері бухгалтерлік есеп әдісін қолданады, онда мәліметтер кем дегенде екі есепте көрсетіледі, осылайша бухгалтерлік жазбаларды қалыптастырады, дегенмен олар бұл әдісті әр түрлі түсіндіреді және қолданады. Ұқсас әлеуметтік-экономикалық жағдайлары бар елдерде бухгалтерлік есеп жүйелері ортақ және жоғарыда аталған әдісті түсіндіруі біркелкі, бұл оларды белгілі бір бухгалтерлік модельдерге жалпылауға мүмкіндік береді.

Осыған байланысты біз бухгалтерлік есептің бірнеше моделін бөліп көрсетеміз: ағылшын-американдық, континенталды, Оңтүстік американдық, халықаралық және исламдық.

Осы модельдердің әрқайсысының негізгі ерекшеліктерін қысқаша қарастырайық.

Бухгалтерлік ақпарат мүдделі пайдаланушылардың қажеттіліктері мен сұраныстарына қарай қалыптастырылады. Әр түрлі елдерде пайдаланушылар әртүрлі сұрауларға ие. Пайдаланушылар қойған міндеттерді шешу нәтижесінде бухгалтерлік есеп жүйесі қалыптасады, оның күрделілігі ел экономикасының даму деңгейіне тікелей байланысты. Бухгалтерлік есеп саласындағы сарапшылардың көпшілігі әлемде бірдей бухгалтерлік жүйелері бар екі ел де жоқ деп санайды. Әлемнің барлық елдері бухгалтерлік есеп әдісін қолданады, онда мәліметтер кем дегенде екі бухгалтерлік шотта көрсетіледі, осылайша бухгалтерлік жазбаларды қалыптастырады, дегенмен олар бұл әдісті әр түрлі түсіндіреді және қолданады [2].

Бірақ, соған қарамастан, бухгалтерлік есеп қағидаттары ұқсас елдер бухгалтерлік есептің белгілі бір модельдеріне біріктіріледі.

Англо-американдық модельдің негізгі принциптері (оны британдық-американдық голланд деп те атайды) Ұлыбританияда, АҚШ-та және Нидерландыда жасалған. Осы модельдің негізгі міндеті – мемлекеттің бухгалтерлік есеп деректерін қалыптастыру жүйесіне барынша аз араласуымен инвесторлар мен кредиторлардың мүдделерін қамтамасыз ету.

Осы модельді пайдаланатын үш жетекші ел (Ұлыбритания, АҚШ және Нидерланды) жақсы дамыған қаржы нарығына ие және барлық ірі компаниялардың акциялары бағалы қағаздар нарығында бар. Бұл нарық капиталды жинақтаудың танымал тәсілі болып табылады және көптеген компаниялар сол жерден қаржыландыру көздерін табады. Англо-американдық модель жеке акционерлердің болуымен және құқықтары мен міндеттері нақты заңнамалық негізде жасалған тәуелсіз акционерлердің көбеюімен сипатталады. Корпорациялар көбінесе акционерлік капитал иелерін жедел басқарудан ажыратады. Есепке алудың англо-американдық моделі бар елдерге мыналар жатады: Австралия, Багам аралдары, Барбадос, Ұлыбритания, Венесуэла, Гонконг, Доминикан Республикасы, Замбия, Зимбабве, Израиль, Үндістан, Индонезия, Ирландия, Канада, Кипр, Колумбия, Малайзия, Мексика, Нигерия, Нидерланды, Жаңа Зеландия, Пәкістан, Панама, Пуэрто-Рико, Сингапур, АҚШ, Тринидад және Тобаго, Уганда, Фиджи, Филиппин, Орталық Америка елдері, ОАР, Ямайка және басқа елдер.

АҚШ-та экономикалық есеп саясатын тәуелсіз бухгалтерлердің кәсіби ұйымы – бухгалтерлік есеп стандарттарын әзірлеу кеңесі (FASB) әзірлейді. Бұдан басқа, бағалы қағаздар жөніндегі комиссияға (SEC) есепке алу қағидаттарын үйлестіру бойынша жұмыс жүктелген. Американдық бухгалтерлік қауымдастық (AAA) елдегі бухгалтерлік есеп пен есептілік теориясының дамуына әсер етеді.

Ұлыбританияда FRS қаржылық есептілік стандарттары және SSAP стандартты бухгалтерлік тәжірибе стандарттары қолданылады. Елде бухгалтерлік стандарттар жөніндегі Комитет (IASC) жұмыс істейді, ол стандарттарды әзірлейді.

Континентальды бухгалтерлік есеп моделінің ерекшелігі – бұл ұйымдардағы бухгалтерлік есеп жүйесіне мемлекеттің араласуының жоғары деңгейі. Мұндай елдердегі

барлық бухгалтерлік есепті мемлекет реттейді. Мемлекет ұйымдар қолдануға міндетті принциптер мен нормаларды әзірлейді. Бағалы қағаздар нарығы бухгалтерлік есеп жүйесіне үлкен әсер ететін англо-американдық модельден айырмашылығы, континенталды модель салық заңнамасының күшті әсерімен сипатталады.

Континентальды модельдегі бухгалтерлік есептіліктің негізгі пайдаланушылары мемлекет пен банктер болып табылады. Мемлекеттің мұндай жоғары рөлі тарихи аспектімен – басқаруды орталықтандырудың көпғасырлық дәстүрімен және кәсіпкерлердің мемлекеттің қолдауына ие болуға ұмтылуымен шартталған. Инфляция деңгейін, жұмыссыздықты және басқа да негізгі макроэкономикалық көрсеткіштерді бақылау мақсатында есепке алу қағидаттары ұлттық есеп жүргізу жүйесі үшін кіріс ақпаратын қалыптастыратындай етіп әзірленеді. [3]

Бухгалтерлік есеп деректері негізінде салық салынатын пайданы есептеу рәсімдері қатаң регламенттелген, өйткені салық салу мәселелері басым болып табылады. Нақты сектордағы компаниялар негізгі несие берушілер ретінде әрекет ететін банктермен тығыз өндірістік байланыстарға ие. Бухгалтерлік ақпараттың негізгі пайдаланушылары банктер мен мемлекет болып табылады деп айтуға болады.

Бұдан шығатыны, континентальдық модельдегі есепке алу жүйесі, ең алдымен, мемлекеттің қажеттіліктерін қанағаттандыруға бағытталған. Кредиторлар мен инвесторлардың басқарушылық сұраныстарына назар аудару есепке алудың басым міндеті емес. Континентальды модель салық міндеттемелерін анықтау үшін бухгалтерлік кірісті түзету принциптерін де қамтиды.

Бухгалтерлік есептің Оңтүстік Американдық моделі алынған бухгалтерлік ақпаратты салық-бюджет саясатын жүргізу үшін пайдаланатын мемлекеттік органдардың сұраныстарына көбірек назар аударады.

Әдетте, бұл модельді тарихи даму мен дәстүрлердің ортақтығымен біріктірілген испан тілді елдер қолданады. Ол компаниялардың жылдық есептілігінің ашықтығын қамтамасыз етеді және бухгалтерлік есеп деректерін халықаралық қаржылық есептілік стандарттарымен салыстыруға мүмкіндік береді. Онда активтер мен пассивтердің әрбір санаты бойынша мәліметтер, тұтастай бухгалтерлік есептілікті жасау, сондай-ақ шоттар мен оларға ескертпелерді толтыру және ұсыну жөніндегі нұсқаулықтар мен ұсынымдар болуға тиіс. Бухгалтерлік есептілікке жалдау, сақтандыру, сот процестері, негізгі құралдар, қорлар, меншікті капитал, салықтар және т.б. туралы деректер енгізілуі тиіс.

Бұл модельде халықаралық шоттар жоспары қолданылады, соның арқасында есептілігі мөлдір және оған қоса, бухгалтерлік есеп деректерін халықаралық стандарттармен салыстыруға болады.

Бұл модельді пайдаланатын елдер – Аргентина, Бразилия, Уругвай, Парагвай, Эквадор және басқалар.

2011 жылдың маусым айында Латын Америкасындағы GLASS (Group of Latin American Accounting Standard setters) аймақтық ұйымы құрылды, ол аймақтық стандарттар мен ҚЕХС жақындастыру, қаржылық есептердегі ақпараттың сапасын, ашықтығын және салыстырмалылығын жақсартумен айналысады. [4]

Есепке алудың халықаралық моделі мемлекетаралық экономикалық байланыстардың белсенді өсуіне байланысты дами бастады. Мұндай модель әр түрлі елдерде жасалған есептілік деректерін салыстыруға мүмкіндік береді, демек ол инвесторлардың, мемлекеттің және басқа пайдаланушылардың ақпараттық қажеттіліктерін қанағаттандыра алады.

Ұзақ уақыт бойы нарықтың халықаралық қатысушыларының мүдделерін қанағаттандыру үшін әртүрлі елдердің қағидаттары біріктіріліп келеді. Осы әзірлемелердің нәтижесі бүкіл әлемде көбірек қолданылатын ҚЕХС принциптерін құру болып табылады. Халықаралық модельдің негізгі мақсаты-әртүрлі елдердің пайдаланушыларына түсінікті болатын жалпы стандарттарды әзірлеу. Бүгінгі таңда ҚЕХС

көптеген елдерде қолдануға рұқсат етілген, сонымен қатар стандарттар міндетті түрде қолданылатын мемлекеттер бар. [5]

Халықаралық ұйымдардың негізгі мақсаты қаржылық есептердегі белгілі бір экономикалық оқиғаларды көрсету үшін қоғамдық мүдделерге, сапалы, түсінікті, барабар және жүзеге асырылатын жаһандық стандарттарға сүйене отырып әзірлеу болып табылады. Бүгінгі таңда ХҚЕС 23 елде пайдалануға рұқсат етілген және 65 елде міндетті түрде қолданылады.

Ислам банктері мен қаржы институттарының салыстырмалы түрде жаңа ұйымдар ретінде пайда болуы ислам шарияты және бухгалтерлік есеп саласындағы мамандарды бухгалтерлік есепті пайдаланушылар үшін барабар, сенімді және орынды ақпарат беру мақсатында бухгалтерлік есеп стандарттарын әзірлеуге және ұйымдардың практикалық қызметіне енгізуге болатын қолайлы модельді іздеуге әкелді. [6]

Исламдық бухгалтерлік есепті нормативтік реттеу басқа модельдерден ерекшеленеді, өйткені онда Құранда қалыптасқан адами құндылықтар жүйесін тереңдететін және дамытатын діни фактор басым болады. Бұл экономикалық доктрина адамның экономикалық стратегиясын моральдық тұрғыдан негіздейді, материалдық және рухани қажеттіліктер арасында, сондай-ақ жеке және әлеуметтік міндеттер арасында әділ тепе-теңдікті қамтамасыз етуді мақсат етеді. [7]

Экономикалық тұрғыдан алғанда, осы модельдің негізгі элементі алыпсатарлық табысқа және бірқатар қызмет түрлеріне тыйым салу болып табылады.

Қорытындылай келе, бүгінгі таңда бухгалтерлік есеп стандарттарды біріктіруге ұмтылғандықтан, көптеген елдер ұйымдардағы есеп ережелерін жақындастыруға тырысады, осылайша бухгалтерлік есеп принциптерін бірыңғай стандарттарға келтіреді.

Әдебиеттер тізімі

1. Закон РК «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» от 28.02.2007г. № 234-III. (с изменениями и дополнениями по состоянию на 2019 г.)
2. Бабаева З.Ш. Классификация моделей (систем) бухгалтерского учета / З. Ш. Бабаева // Актуальные вопросы современной экономики – 2014. – №1. – С. 132-142.
3. Международные модели бухгалтерского учета – Режим доступа: <http://bukvi.ru/uchet/buhuchet/mezhdunarodnye-modeli-buxgalterskogo-ucheta.html>
4. Group of Latin American Accounting Standard Setters (GLASS)
5. Әлиев М.Қ., Алтынбеков М.А. Кәсіпорындағы бухгалтерлік есеп: Оқу құралы. – Астана: ҚазЭҚХСУ, 2015.- 280 бет.
6. Хорошилов, С.Д. Банковский сектор стран – членов Совета по сотрудничеству в Персидском заливе // Международные банковские операции. – 2006. – № 4. – С. 46.
7. Wilson, R. Islamic banking and finance // The Middle East and North Africa 1998. – L., 1997. – P. 176.



*А. Жанғали, «Есеп және аудит» мамандығының 1 курс студенті
Ғылыми жетекшісі: Ш.Б. Сағатова, ф.ғ.к.
ҚазЭҚХСУ, Нұр-Сұлтан қ.*

ЖАСТАРДЫҢ СӨЙЛЕУ МӘДЕНИЕТІНІҢ КЕЙБІР ПРОБЛЕМАЛАРЫ

Аңдатпа. Сөйлеу мәдениеті топ алдында мәдениетті сөйлеу, оның алғышарттарын, әдіс-тәсілін танып білу, озық үлгілерін меңгерудің жолдарын, нақты қасиеттерін ұғыну сияқты мәселелермен тығыз байланысты. Сөйлеуде диалектизмдерді, қарапайым, дөрекі сөздерді, варваризмдерді қолдану, орынсыз көп сөйлеу, бір пікірді қайталай беру, өзіне өзі сілтеме жасау,

асқақтап сөйлеу, дене іс-қимылдарын араластыра беру сөз мәдениетіне жатпайды. Сөйлеу мәдениеті топ алдында мәдениетті сөйлеу, оның алғышарттарын, әдіс-тәсілін танып білу, озық үлгілерін меңгерудің жолдарын, нақты қасиеттерін ұғыну сияқты мәселелермен тығыз байланысты.

Әдетте мәдениетті қоғамның оқу-білім, ғылым, өнер т.б рухани табыстарының жиынтығы деп білеміз. Тіл – мәдениеттің елеулі формасы. Осы ретте оның мәдениетті дамытудағы алатын орны ерекше болмақ. «Тіл мәдениеті деген ұғым тілдің мәдениетке қатысын емес, тілдік тәсілдердің кемелдену, ширау, жүйелену дәрежесінің қандай екендігін көрсетеді», - деп түсіндіреді М.Балақаев [1, 17 б.].

Тіл мәдениетіне барар жолдың бастауы – сөйлей білу. Адамзаттың бір-бірімен пікірлесуін, түсінісуін қамтамасыз ете келіп, тілдік қарым-қатынасты іс жүзіне асыратын – тіл. Тілдік қатынас – адамның ойлау, пайымдау, сөйлеу, тыңдау, түсінісу, айту, пікірлесу, айтысу, т. б. әрекетіне тікелей қатысты құбылыс. Н.Уәлиев өзінің «Сөз мәдениеті» атты еңбегінде: «Тіл мәдениеті дегеніміз – сөйлеудегі, жазудағы сыпайылық, ізеттілік қана емес, сонымен қатар айқын ойлылық, сөзді дәл айыру шеберлігі, сөйлеу өнеріне шыныққандық», - деп анықтама береді [2, 17 б.].

Л. И. Ожегов: «Тіл мәдениеті – бұл өзінің ойын дұрыс, дәл және мәнерлі жеткізе алу білігі. Дұрыс сөз дегеніміз әдеби тіл нормасы сақталған сөз. Тілдің нормасы – бұл қоғамдық сөйлеу тілі тәжірибесінде қабылданған жалпы тілдік сөйлеу, грамматика, сөз қолдану ережесі. Ойын жеткізуде дәл әдіс таба білу ғана емес, сондай-ақ орынды сөйлеу» - деп тұжырымдайды [3, 287 б.].

Ал тілші-ғалым Р. Сыздықова тіл мәдениеті: «Тіл мәдениеті дегеніміз — сөздерді дұрыс орнымен қолдану (лексикалық), дұрыс құрастыру (синтаксистік), дұрыс қиюластыру (морфологиялық), дұрыс дыбыстау (орфоэпиялық), сауатты жазу (орфографиялық), тілді әсерлі етіп жұмсау (лингвостилистикалық) нормаларын ұстану, орнықтыру, жетілдіру», - дейді [4, 24–25 б.].

Сөйлеу – адам санасының басты белгісі. Тіл, сөйлеу ежелден бері жеке адамның, қоғамның ой-санасын дамытып, жетілдіруде аса маңызды рөл атқарады. Сөз ойлы да мәнерлі болуы тиіс. Әйтпесе, ол көздеген мақсатына жете алмайды. Халқымыз мәнді сөйлейтіндерді «сөзі маржандай екен» деп дәріптейді.

Сөйлеу мәдениетінің басты ұстанымы – орфоэпиялық норма. Орфоэпиялық норма — сөздерді дұрыс айту, лексикалық норма-сөздерді іріктеп, сұрыптап қолдану, талғаммен қолдану, грамматикалық нормалар – сөйлеу мәдениетінде біршама тұрақталып, қалыптасқан норма, бірақ кейбір стильдердің ауызекі сөйлеу стилінде бір септіктің ішінде басқа септік тұлғалары айтылу сияқты грамматикалық қате құрылымдар кездеседі. Бұл бір жағынан жеке адамдардың тіліндегі қолданыс та болып саналады. Сөйлеу мәдениетінде ойдың дәлдігі, сөздің анықтығы, тазалығы, көңіл күйге әсер ететін шынайылығы, көркемдігі маңызды рөл атқарады.

Сөйлеуде диалектизмдерді, қарапайым, дөрекі сөздерді, варваризмдерді қолдану, орынсыз көп сөйлеу, бір пікірді қайталай беру, өзіне өзі сілтеме жасау, асқақтап сөйлеу, дене іс-қимылдарын араластыра беру сөз мәдениетіне жатпайды. Кірме сөздерді орынсыз жұмсай беру де сөз мәдениетіне нұқсан келтіреді. Сөз мәдениеті сөйлеу әдебі деген ұғыммен ұштасып жатыр. Сөз мәдениеті теориясының дамуында лексикография, әсіресе нормативті түсіндірме сөздіктер, орфоэпиялық, орфографиялық, синонимдік т. б. арнаулы сөздіктер маңызды орын алады.

Сөз қолдану мәдениетін арттыратын негізгі шаралардың бірі – тіл тазалығы. Сөйлеу мәдениеті жетілмейінше, ақыл-ой мәдениетіне жетуіміз қиын. Қандай адам болмасын, ой-өрісінің, білімінің, мәдениеті мен рухани дүниесінің қаншалықты екені оның жазған жазуынан, сөйлеген сөзінен байқалады.

Қазіргі жастардың сөйлеу мәдениеті өзгеше дәрежеде, жастардың бір ауыз сөзді кібіртіктеп, ойланып барып әрең жеткізетінін көріп жүрміз. Тілді бақылау жүйесінен, нақты тіл саясатынан, цензурадан және қазіргі заманғы көркем әдебиеттен бас тарту,

компьютерлік-технологиялық прогресс ең алдымен жастардың тұтас тілдік бейнесін бұзды. Сөйлеу барысында жалпы қолданыстағы сөздерге орысша жалғау жалғап, өз тілімізде баламасы бола тұра кірме сөздерді шектен тыс көп пайдаланып, оның үстіне қазақша қосымша жалғап, тіпті тарихи қалыптасқан сөйлемнің орын тәртібін бұзып қолданып жүргендері бар. Жастар дағдысына қарай бұндай сөздерге өте оңай бейімделеді, әрі оларды кез келген жағдайда қолдана береді. Мысалы; түк те емес – чепуха; демалыс – халыа; күлкі – угар; арзан – фуфло; масс – бухой; сәнді – гламурный, т. с. с.

Жастардың сөйлеу мәдениетінде көзге түсетін, құлаққа жағымсыз да естілетін, өзіне тән тілдік ерекшелігі байқалатын тілдік элементтер бар. Сондай ерекшеліктердің бірі – жаргон, сленг сөздер.

Қазіргі жастардың сленг және жаргон сөздеріне мысалдар:

1. Жындыларский зат- күшті зат
2. Базар жоқ- сөз жоқ
3. Типаж болу, блатной- өзімшіл, өркөкірек
4. Құлаққа лапша ілу- өтірік айту
5. Капустаға қарау- қаржы (материалдық) жағдайына қарау
6. Ауру- адамға маза бермейтін адам
7. Құғынбай -артық сөйлеп кеткен, мылжың
8. Сасымашы- босқа сөйлемей
9. Крышасы бар, танкасы бар- қолдау көрсететін ағасы бар
10. Зубрить- жаттап алу
11. Читалка- оқу залы
12. Препоод- мұғалім, ұстаз
13. Инет- ғаламтор
14. Потеря болу- кобалжу, әбіржу
15. ё моё- мәссаған, таң қалу
16. Сушняк- сусын
17. кумашы — бос әңгіме, болмайтын нәрсе айтқанда қолданады
18. Мықты шарит, прошаренный — ойлау қабілеті жылдам
19. типа — сол сияқты, тәрізді, секілді
20. Забей — ұмыт, қоя сал
21. тема екен — күшті, керемет екен

Қорыта айтқанда, жастардың сөйлеу мәдениетін дамытуға, ана тілін шұбарламауға көңіл бөлу керек. Теледидардағы бағдарламалар мен әлеуметтік желідегі ақпараттардың сапасын, сөздік қорын, тіліміздегі сөздердің дұрыс қолданылғанын саралап қарау, жастардың әдеби кітаптарды оқуға қызығушылықтарын арттыру қажет. Ахмет Байтұрсынұлы атамыз айтқандай «тіл тазалығын сақтау – бейпіл, жаргон сөздерді пайдаланбау – біздің патриоттығымыз бен сауаттылығымызды арттырады» дегім келеді.

Әдебиеттер тізімі

1. Балақаев М. Қазақ әдеби тілі / М. Балақаев.- Алматы: Мектеп, 1987.- 272 бет.
2. Уәлиев Н. Сөз мәдениеті / Н. Уәлиев.-Алматы,1984
3. Ожегов Л. И. Лексикология. Лексикография. Культура речи / Л. И. Ожегов. - М.: Высшая школа, 1974. - 352 с.
4. Сыздық Р. Тіл мәдениеті және оның проблемалары / Р. Сыздық // Тілдік норма және оның қалыптасуы. -Астана: Елорда, 2001.2; 24-25 б.



**ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ ЭКОНОМИКАСЫН ЦИФРЛАНДЫРУ
ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ МАРКЕТИНГ ПЕН ӘДЕТ-ҒҰРЫПТЫҢ ДАМУЫ**

**РАЗВИТИЕ МАРКЕТИНГА И ТАМОЖЕННОГО ДЕЛА В УСЛОВИЯХ
ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН**

**DEVELOPMENT OF MARKETING AND CUSTOMS IN THE CONTEXT OF
DIGITALIZATION OF THE ECONOMY OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN**

*Д.К. Қадралиева, «Кеден ісі» мамандығының 2 курс студенті
Ғылыми жетекшісі: Мәней Х., з.ғ.м., аға оқытушы
ҚазЭҚХСУ, Нұр-Сұлтан қ.*

АЗАМАТТЫҚ ҚҰҚЫҚТАР ОБЪЕКТІЛЕРІ ЖҮЙЕСІНДЕГІ КРИПТОВАЛЮТА

Аңдатпа. Мақалада экономикасы дамыған елдердің тәжірибесін қолдана отырып елімізде криптовалюта енгізудің маңыздылығы қарастырылады. Бұл азаматтық құқық тұрғысынан алғанда құқықтық қатынастың объектісі ретінде бола алатындығы және оны заңнамалық тұрғыдан бекітіп қалыптастырудың жолдары талқыланады. Бүгінгі таңда криптовалюта қолданудың шетелдік тәжірибелері қалыптасқан, оның тиімділігі мен артықшылығын зерттеушілердің пайымынан байқауға болады. Елімізде криптовалюта еркін қолданысқа енгізудің қиындықтар туғызбайтындығы, тек заңнамалық тұрғыда белгілі бір нормаларды бекіте отырып оның жүйелі механизмін қалыптастырудың қажеттілігі қарастырылады.

Криптовалюта ғылыми-техникалық революцияның ең жарқын нәтижелерінің бірін білдіреді. Криптовалютаның бүкіл әлемге тез таралуына қарамастан, көптеген елдерде оның құқықтық мәртебесі мен заңнамалық реттелуі әлі де болса жетіспеуде. Кейбір елдерде криптовалютамен операция жасауға тыйым салынбайды. Бірқатар елдердің үкіметтері осы тақырыпты егжей-тегжейлі зерттеу үшін жұмыс топтарын құруда. Осы тұрғыдан алғанда, біз бәсекеге қабілетті және дамыған отыз елдің қатарына кіруге ұмтылатын мемлекет ретінде Қазақстан бұл мәселені назардан тыс қалдырмай, заман ағымына ілесіп, экономикалық дамыған елдердің тәжірибесін қабылдауы керек деп санаймыз.

1995 жылғы 30 тамыздағы Қазақстан Республикасы Конституциясының 1-бабының 2-тармағына сәйкес, Қазақстан Республикасының негізгі қағидаттары қоғамдық келісім мен саяси тұрақтылықтан басқа, бүкіл халықтың игілігі үшін экономикалық даму болып табылады[1]. Осындай инновациялық құралды дұрыс реттеу мен пайдалану, біздің еліміздің азаматтары мен ұйымдарының әл-ауқатының өсуіне ықпал етуі мүмкін. Осы мақаланың мақсаты - азаматтық құқық объектілері жүйесіндегі криптовалюта қолдануды зерттеу.

Құқық тұрғысынан қарағанда, криптовалюта мен азаматтық құқық объектілері арасындағы қатынас туралы мәселе шешілмеген, өйткені криптовалютаға мүлдем ұқсас объект жоқ. Ақшаның, қаржы құралдарының, заттардың және басқа объектілердің криптовалютамен ұқсастықтары мен айырмашылықтары бар. Тиісінше, криптовалюта белгілі бір объектімен байланыстыру мүмкін емес. Азаматтық құқық тұрғысынан құқықтық қатынастардың объектілері мыналарға бөлінеді:

- заттар, соның ішінде ақша, бағалы қағаздар және басқа мүлік, оның ішінде меншік құқығы;

- іс-әрекеттер (жұмыстар мен қызметтер немесе олардың нәтижелері, материалдық және материалдық емес сипаты);

- коммерциялық сипаттағы материалдық емес объектілер (шығармашылық қызметтің нәтижелері және тауарларды және оларды өндірушілерді дараландыру әдістері);

- коммерциялық ақпарат;

- жеке мүліктік емес игіліктер [2]. Заңнамалық деңгейде азаматтық құқық объектілерінің жіктелуі Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексінің 1994 жылғы 27 желтоқсандағы 115-бабында бекітілген: «Мүліктік жеңілдіктер мен құқықтарға (меншікке) мыналар жатады: заттар, ақша, оның ішінде шетел валютасы, қаржы құралдары, жұмыстар, қызметтер, шығармашылық интеллектуалды қызметтің объективті нәтижелері, фирмалық атаулар, тауарлық белгілер және өнімді жекелендірудің басқа құралдары, меншік құқығы және басқа мүлік»[3].

Криптовалюта блокчейн ақпараттық жүйесінде жазба бола отырып, материалдық мәнге ие бола алмайды, яғни орталықтандырылмаған жүйеде сақталатын ақпарат түрін білдіреді. Бұл жазбалар абсолютті құқықтар болып табылады және заттар сияқты иесінен иесіне ауысады. Алайда, криптовалюталарды заттар деп тану мүмкін емес, өйткені заттар, ең алдымен, дене формасы бар материалдық әлемнің объектілері болып табылады. Заттардың алғышарты - олардың кеңістіктегі объективтенуі. Заттарды ақша, бағалы қағаздар, сонымен қатар қолма-қол ақша деп атауға болады, бірақ криптовалюта емес, өйткені олармен физикалық байланыс орнату мүмкін емес. Ақшаға (валютаға) қатысты азаматтық заң бұл объектілерді қазақстандық теңге деп жіктейді. Бұған шетел валютасы - барлық басқа мемлекеттердің валютасы да кіреді. Ақша мен валюта заңды төлем құралы болып табылады. Демек, биткоин заңды төлем құралы болып табылатын Жапониядағыдай криптовалюталарды фиат ақшаларымен неге теңеспеске деген логикалық қорытынды шығады [4]. Шынында да, іс жүзінде нарықта айналым бар, мұнда төлем құралы ретінде криптовалюта да, атап айтқанда биткоин қолданылады. Мысалы, Технодом электроника дүкендер желісі биткоиндермен төлемдердің қабылданғанын жариялады, сондықтан саудада криптовалюталарды қолдану мысалдары бар. Алайда криптовалюталарды валюта немесе ақша ұғымымен толық теңестіруге мүмкіндік бермейтін аспектілер бар. Валюта мен ақшаның заңдық анықтамасы жоқтығын ескере отырып, бірнеше анықтама беруге болады:

1) Валютаның құқықтық ұғымы банкноталар мен монеталарды орталық эмиссияға шығаруға мүмкіндік беретін құқықтық базаны құру мақсатында егемен билікке байланысты. Валюта деп заңмен қарастырылған есеп айырысу бірлігіне сілтеме жасау арқылы көрсетілген есеп бірлігі мен айырбастау құралын айтады. Қатаң мағынада валюта дегеніміз - орталық орган шығарған банкноталар мен монеталар (мысалы, Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі), мұндай әрекеттерге айрықша құқығы бар. Валюталарға мемлекеттің заңды негіздеріне сәйкес заңды төлем мәртебесі беріледі, бұл әдетте борышкерге тиісті юрисдикция шеңберінде оны міндетті қабылдау арқылы валютадағы ақшалай міндеттемелерді өтеу құқығын береді. Осылайша, валютаның құндылығы мен жарамдылығы үкіметтің сол валютаны қолдау қабілетімен тығыз байланысты.

Заңды төлем құралының анықтамасы мемлекеттердің юрисдикцияларында біршама өзгеретінін ескеру қажет. Мысалы, кейбір елдерде заңды төлем құралдары ережелері борышкерге «қарыз сомасын» заңды түрде төлеуге, яғни қарызды төлеуге қажетті шараларды қабылдауға мүмкіндік береді, бірақ несие беруші тарапта оны қабылдауға міндеттеме жоқ. Екінші жағынан, басқа елдерде заңды төлемді қарызды төлеу ретінде қабылдаудан бас тарту заңсыз болып табылады. Аймақтағы заңды төлем құралдарының анықтамасындағы айырмашылықтарды ескере отырып, Еуропалық Комиссия 2010 жылы заңды төлем құралы тұжырымдамасы үш негізгі элементке негізделуі керек деген ұсыныс

қабылдады: банкноттар мен монеталарды мәжбүрлеп қабылдау; олардың толық номиналды құны бойынша қабылдау; және қарызды төлеу мүмкіндігі [5]. Ақшамен параллель жүргізе отырып, заңды төлем құралы дегеніміз мемлекеттің ақшаны (теңгені) заңды төлем құралы деп таныуы арқылы автоматты түрде өзіне міндеттемелерді қабылдайтындығын білдіреді: экономикалық тәуелсіздік пен қауіпсіздікті қамтамасыз ету үшін экономиканың, оның ішінде ақша айналысының жұмысын қамтамасыз ету және мемлекеттің экономикалық өсуі үлкен рөлге ие[6]. Бұл дегеніміз, егер ақша өтімді болуды тоқтататын сәт туындайтын болса (мысалы, ол дүкендерде қабылдауды тоқтатады немесе айналым қабілеттілігін жоғалтады), онда бұл жағдайда азаматтар Ұлттық Банк ұсынған мемлекетке жүгіне алады. Олардың құқықтарының қорғалуы, яғни Ұлттық банк саудагерге (азаматтық-құқықтық қатынастардың басқа қатысушысы) мүдделі болуы немесе басқа активтерге айырбастау үшін тиісті банкноталарды қабылдауға мәжбүр етуі керек. Сайып келгенде (дегенмен, бұл экстремалды және ықтимал емес нұсқа), егер ол осы тұлғаның контрагентін Ұлттық банктің сөзсіз міндеттемесінің орнына тиісті банкноталарды қабылдауға мәжбүр ете алмаса немесе оған мәжбүр етпесе, Ұлттық Банк осы адамға қажет активтерді беруі керек. Сондықтан ақшамен байланысты жағдайда қауіпсіздік кепілдігі бар. Бұл криптовалютаға қатысты емес. Эмитент - бұл таратылған желінің өздері немесе ICO арқылы компаниялардың пайдаланушылары - сандық таңбалауыштарды бастапқы орналастыру (ICO - бұл криптовалюталардың алғашқы шығарылымы болатын IPO-ның аналогы). Мұнда Ұлттық банк үшін ешқандай рөл жоқ;

2) Ақшаның заңды ұғымы сонымен қатар мемлекеттің ақша жүйесін реттеу күшіне негізделген. Заң тұрғысынан ақша ұғымы валюта ұғымына қарағанда кеңірек және оған банкноталар мен монеталарды ғана емес, сондай-ақ осындай банкноталар мен монеталарға оңай айналатын активтердің немесе құралдардың жекелеген түрлерін де қосады (мысалы, депозиттер). Ақшаны жеке адамдар (мысалы, банктер), сондай-ақ орталық банктер құра алатын болса, ол орталық банк шығарған валютада көрсетілуі керек және сол мемлекет ішінде жалпы қабылданған айырбас құралы ретінде қызмет етуі керек. Қазіргі уақытта криптовалюта ақшамен байланысты үш экономикалық рөлді толықтай орындамайды: - криптовалюта бағаларының жоғары құбылмалылығы олардың қаражаттарды жинақтаудың немесе сақтаудың сенімді тәсілі ретінде қызмет ету мүмкіндігін шектейді.

Криптовалюта мемлекеттің міндеттемесі емес, сонымен қатар жеке тұлғаның міндетіне жатпайды. Олардың бағалары әрдайым өзгеріп отырады, құбылмалылық әдетте ұлттық валюта бағасынан әлдеқайда жоғары болады. Баға да, құбылмалылық та экономикалық немесе қаржылық факторлармен байланысты емес болып көрінеді, сондықтан оларды хеджирлеу немесе болжау қиынға соғады.

Криптовалюталарды қабылдауға арналған қазіргі шағын және шектеулі желі олардың айырбас құралы ретінде пайдалану мүмкіндігін едәуір шектейді. Заңды төлем мәртебесі болмаса, криптовалюта екі тарап оларды пайдалануға келіскен кезде ғана қабылданады. Криптовалютаға негізделген төлемдердің өте тез өсуіне қарамастан, криптовалютадағы транзакциялардың саны мен көлемі аз болып қалады. Шынында да, криптовалютаның жалпы нарықтық құны шамамен 7 миллиард долларды құрайды. Керісінше, айналымдағы АҚШ валютасы 1,4 триллион АҚШ долларын құрайды, ал АҚШ ақшасы шамамен 12 триллион АҚШ долларын құрайды[7].

Қазіргі уақытта криптовалютаның дербес шот бірлігі ретінде пайдаланылатындығы туралы дәлелдер аз. Басқаша айтқанда, криптовалютаны тауарлар мен қызметтер құнының тікелей өлшемі ретінде пайдаланудың орнына криптовалюта бағамы негізінде фиат валюталарында ұсынылады. Криптовалюта төлемдерін қабылдайтын бөлшек сауда бағалары белгілі бір уақыттағы айырбас бағамына негізделген криптовалютаның бағасын валютада белгілейді. Криптовалюталардың қазіргі кездегі қабылдау және мәміле көлемінің өте төмендігін және олардың кейбір жағдайларда балама айырбас құралы ретінде қолданылғанын «жинақталғанын» (алыпсатарлық мақсатта ұсталатындығын) ескере отырып, криптовалютаға деген сұраныс негізделген.

Егер нарық криптовалюталар немесе олардың кіріктірілген төлем желісі кеңінен қабылданады деп санаса, бұл адамдардың белгілі бір криптовалютаны сатып алуға және сатуға дайын екені көрінеді. Осы күтулердегі өзгерістер криптовалюта бағаларында көрінеді. 2016 жылдың 26 - шілдесіндегі «Төлемдер және төлем жүйелері туралы» Қазақстан Республикасының Заңы электрондық ақшаның (қолма-қол ақшасыз) депозиттер) түсінігін белгілейді және қолданады. Қолма-қол ақшасыз ақша айналымда және төлем құралы ретінде, ерекше өнім ретінде де кеңінен қолданылады. Оларды қолма-қол ақшаға айналдыру салыстырмалы түрде (қаржыгерлер айтқандай, «өтімділіктің жоғары деңгейі» бар) және көптеген жағдайларда қарызды төлеу кезінде контрагенттер-кредиторлар оларды оңай қабылдайды.

Осылайша, олар ақшаның әдеттегі функцияларын орындайды. Алайда, өзінің заңды (азаматтық) табиғаты бойынша қолма-қол ақшасыз ақша дегеніміз - бұл заттар емес, талап ету құқығы (азаматтық заңнама, әдетте, оларды білдіру үшін ақша терминін қолданады). Бір қарағанда криптовалюта осы ақша санатына енуі мүмкін. Бұл ақшаға қатысты емес. Криптовалюта өзінің ақшалай формасына қарағанда электронды ақшаға жақын. Алайда, оларды ажырату үшін маңызды аспект бар. «Төлемдер және төлем жүйелері туралы» ҚР-ның 42-бабының 2-тармағына сәйкес, Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі, банктер және Ұлттық почта операторы электрондық ақша шығаруға құқылы[8]. Банктің қатысуы қазірдің өзінде криптовалютаның мәніне қарсы болуда, өйткені криптовалюта табиғатынан пайдаланушының сеніміне негізделген банк және кез-келген реттеушінің қатысуына жол бермейді.

Азаматтық құқықтың бұл объектісі де біржақты болмаса да алынып тасталуы мүмкін, криптовалютаға қатысты кейбір ортақ белгілер бар. Мысалы, айналымның электрондық түрі. Қаржы құралы ақшаға қарағанда кеңірек ұғым бола отырып, бір тараптан талап ету құқығын және екінші тараптан міндеттеме туғызатын келісімді білдіреді. Криптовалюта мен қаржы құралдарының ұқсастығын дәлелдеу үшін осы екі ұғымның байланыс нүктелерін анықтау қажет. Қаржы құралдары өзінің табиғаты бойынша қазіргі кезде криптовалюта болып табылатын инвестициялау құралы болып табылады. Мәселе ірі банктердің, трансұлттық ұйымдардың инвестициялары туралы емес, болашақта пайда табу мақсатында сауда алаңдарында (Poloniex, Forex, Exmo, Binance және т.б.) криптовалюта сатып алатын жеке адамдар туралы айтылады. Криптовалютаға деген үлкен қызығушылықтың басты себебі дәл инвестициялау (пайда табу) болып табылатындығынан бас тартуға болмайды. Жоғарыда келтірілген зерттеулерден анық болғаны, Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі теңгені заңды төлем құралы ретінде белгілей отырып, олардың иелеріне барлық талап ету құқықтарын орындауда. Тиісінше, егер криптовалюта талап ету құқығын тудырса, талап ету құқығы бағытталатын затты анықтау керек, сонымен бірге криптовалютаға кепілдік беру міндеті жүктеледі.

Заңды төлем тұжырымдамасының өзі оны криптовалютаға қатысты қолдануға жол бермейді, өйткені бұл мәртебені қамтамасыз ететін орган жоқ. Алайда, келісілген төлем құралы ретінде криптовалюталардың мұндай мүмкіндігі бар. Айналымға қатысушылар төлемді, қарызды төлеуді, есеп айырысуды және басқа төлемдерді криптовалютада қабылдауға немесе қабылдамауға өз қалауы бойынша өздерін тандайды. Криптовалюталарды нақты заң объектілеріне жатқызуға болмайды, өйткені соңғысында жеке сенімділік белгісі бар, яғни затты анықтауға болатын ерекше белгілердің болуы.

Нақты құқықтардың объектісі субъектілердің мінез-құлқы бола алмайды, жалпы сипаттамалармен анықталады, өйткені үстемдікті жүзеге асыру дараландырусыз, сондай-ақ абстрактілі меншікке байланысты мүмкін емес. Заң практикасында «виртуалды меншік» термині жиі кездеседі және мұнда адвокаттар екі топқа бөлінеді - скептиктер мен оптимистер. Оның үстіне, біріншісі үшін криптовалютаға меншік құқығын тану иелерінің анонимдігіне, цифрлық валюталардың жоғары құбылмалылығына және қаржылық пирамидалар белгілерінің болуына байланысты күмән тудырады. Басқалары, керісінше, меншік объектілеріне қатысты материалдық емес тауарлардың толық емес тізімдері бар әр

түрлі елдердің ережелеріне сілтеме жасайды. Мысалы, жұмыс нәтижелері, ақпаратқа меншік, шығармашылық, интеллектуалды қызмет нәтижелері және басқа да материалдық емес артықшылықтар. Мысал ретінде Қытай Халық Республикасын да атап өтуге болады, онда 2017 жылдың 1 қазанында елдегі криптовалюталарды реттеудің негізгі нормаларын белгілейтін заң күшіне енді.

Криптовалютаға қатысты ережелер 2017 жылдың 1 қазанында күшіне енген Қытай Халық Республикасының Азаматтық құқығының жалпы қағидаларында 2017 жылдың көктемінде де жазылған[9]. Бұл құжат криптовалютаны реттейтін алғашқы нормативтік құқықтық акт болды. Осы актіге сәйкес криптовалюта «виртуалды меншік» мәртебесін алды, «виртуалды меншік» нақты анықтамасы белгісіз болып қалады, дегенмен виртуалды меншікті нақты әлемдегі объектілерді имитациялайтын компьютер кодтарының жиынтығы ретінде анықтау әрекеттері болды. Азаматтық құқық объектілерін талдау негізінде криптовалютаның азаматтық құқық объектілерінің қолданыстағы түрлерімен абсолютті сәйкестілігі жоқ екендігі анықталды. Алайда, біз қаржылық құралдарды криптовалютаға мүмкіндігінше жақын деп қарастыруды ұсынамыз. Әрине, ақшаны осылай деп санауға болады, бірақ қаржы құралы ақшаға қарағанда кеңірек түсінік болып табылады және криптовалюталар ақша деп сеніммен айтуға негіз жоқ.

Әдебиеттер тізімі

1. Қазақстан Республикасының Конституциясы (1995 жылы 30 тамызда республикалық референдумда қабылданған). <http://adilet.zan.kz/kaz/docs/K950>
2. Гражданское право. В 4 т. Т. 1: Общая часть: учеб. для студентов вузов, по специальности «Юриспруденция» / [Ем В.С. и др.]; отв. ред. - Е.А. Суханов. - 3-е изд., перераб и доп. - М. : Волтерс Клувер, 2006. — С. 396.
3. Қазақстан Республикасының Жоғарғы Кеңесі 1994 жылы 27 желтоқсанда қабылдаған Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексі (Жалпы бөлім). <http://adilet.zan.kz/kaz/docs/K940001000>
4. Kevin Helms, «How Japan Prepares to Recognize Bitcoin as Method of Payment on April 1», March 30, 2017.
5. European Banking Authority: Recommendations of the equivalence of confidentiality regimes// EBA/REC/2015/01, 01 April, 28 pages.
6. Карагузов Ф.С., Ценные бумаги и деньги как объекты гражданских прав: Учебное пособие. – Алматы: Научно-издательский центр КООУ, 2009. –232 с. 7. BitcoinNEWS.com, [bitcoinnews.blog], дата издания 23.03.2018 г. Дата обращения: 25 марта 2018 года.
7. BitcoinNEWS.com, [bitcoinnews.blog], 23.03.2018 ж. шығарылды. Жүгіну уақыты: 10 сәуір 2021 ж.
8. «Төлемдер және төлем жүйелері туралы» Қазақстан Республикасының 2016 жылғы 26 шілдедегі No 11-VI Заңы, 42-бап, 2-тармақ. <http://adilet.zan.kz/kaz/docs/Z1600000100>
9. Ttrcoin.com, «Қытайдың криптовалютаны реттеу туралы заңы 30 қыркүйек, 2017 ж., 1 қазаннан бастап күшіне енді». Жүгіну уақыты: 10 сәуір 2021 ж.



Ж. Абилсеит, «Кеден ісі» мамандығының I курс студенті
Ғылыми жетекшісі: Мәней Х., з.ғ.м., аға оқытушы
ҚазЭҚХСУ, Нұр-Сұлтан қ.

МЕМЛЕКЕТТІК БАСҚАРУДАҒЫ НОРМА ШЫҒАРУШЫЛЫҚ ҮДЕРІС: МӘСЕЛЕЛЕРІ МЕН ПЕРСПЕКТИВАЛАРЫ

Аңдатпа. Мақалада бүгінгі таңдағы қоғамда орын алып жатқан түрлі өзгерістерге сәйкес мемлекеттік басқару жүйесін жетілдіру мен тиімділігін артыруда оның норма шығармашылық қызметінің маңызы, орын алып отырған проблемалары мен болашағы қарастырылады. Басқарудың тиімділігін арттыру үшін әуелі норма шығармашылық үдерісі ұтымды ұштастырылған болуы тиіс. Сондықтан да еліміздің билік жүйесінде орын алып жатқан реформалар, олардың нәтижелері, норма шығармашылық үдерістегі мәселелерді шешу жөніндегі ұсыныстар мен ұстанымдар зерделенеді.

Қазақстан-2050 стратегиясының талаптарына сәйкес мемлекет экономиканың елеулі өсуін, ұлттық басым жобаларды іске асыруды және әлеуметтік проблемаларды шешуді қамтамасыз етуге, жаһандық экономика ауқымында тиімді бәсекеге қабілетті болуға мүмкіндік беретін мемлекеттік басқару жүйесіне мұқтаж. Қазақстан Республикасының Президенті Н. Ә. Назарбаев 2017 жылғы 31 қаңтардағы "Қазақстанның Үшінші жаңғыруы: жаһандық бәсекеге қабілеттілік" атты Қазақстан халқына кезекті жыл сайынғы Жолдауында ел алдында тұрған бірқатар түйінді проблемаларды атап өтті, оларды шешу үшін біздің заңнамамызды жаңа шынайылыққа бейімдеу қажет. Жолдауда елді одан әрі дамыту мақсаттары белгіленген және Үкіметке "Атамекен" ҰКП-мен және азаматтық қоғамдастықпен бірлесіп, меншік құқықтарын қорғауды күшейту, бәсекелестікке кедергі келтіретін нормаларды анықтау тұрғысынан барлық заңнамаға ревизия жүргізу жөнінде нақты міндеттер қойылған.

Жер қойнауы туралы жаңа кодексті қабылдау мен салық заңнамасына қажетті түзетулер енгізуді қамтамасыз ету, әкімшілік және қылмыстық заңнаманы, сондай-ақ заңнамалық бекітуді талап ететін бірқатар шараларды ізгілендіру тапсырылды. Қазақстанда көптеген әкімшілік реформалар жүргізілді, олардың соңғысы: мемлекеттік аппаратты оңтайландыру және Қазақстан Республикасының ықшам үкіметін қалыптастыру ("Қазақстан Республикасы Мемлекеттік басқару жүйесін реформалау туралы" Қазақстан Республикасы Президентінің 2014 жылғы 6 тамыздағы № 875 Жарлығы); Үкімет пен министрліктер, министрліктер мен жергілікті атқарушы органдар арасында құзыреттерді бөлу; министрлердің дербестігін арттыру ("Қазақстан Республикасының Мемлекеттік басқару деңгейлері арасындағы өкілеттіктердің аражігін ажырату жөніндегі шаралар туралы" Қазақстан Республикасы Президентінің 2014 жылғы 25 тамыздағы № 898 Жарлығы) және басқалар. Мемлекеттік басқару жүйесінің тиімділігін арттыруға бағытталған жоғарыда көрсетілген әкімшілік реформалардың уақтылы және оң тәжірибесі атап өтілді. Жүргізілген реформалар атқарушы билік органдарындағы норма түзушілік процесіне де оң әсерін тигізді.

"Қазақстан Республикасының Мемлекеттік басқару деңгейлері арасындағы өкілеттіктердің аражігін ажырату жөніндегі шаралар туралы" Қазақстан Республикасы Президентінің 2014 жылғы 25 тамыздағы № 898 Жарлығымен бекітілген Қазақстан Республикасының Үкіметінен орталық атқарушы органдардың қарамағына, сондай-ақ жергілікті атқарушы органдардың қарамағына берілетін функциялар тізбесіне сәйкес Үкімет заңға тәуелді актілерді қабылдау жөніндегі 304 функцияны тиісті орталық атқарушы органдарға, сондай-ақ 6 функцияны жергілікті атқарушы органдарға берді. Қазақстан Республикасының Әділет министрлігі Кадрлық (мемлекеттік органдардың лауазымды адамдарын тағайындау және босату, сондай-ақ жұмыс топтарын, комиссияларды құру бөлігінде) және ұйымдастырушылық сипатты қоспағанда, қаулылардың (өкімдердің) жобаларына Конституцияға, заңнамалық актілерге,

Президенттің, Үкіметтің және Премьер-Министрдің актілеріне сәйкестігі тұрғысынан заңдық сараптаманы жүзеге асырады [1].

Әкімшілік реформалардың оң нәтижесінің серпінін Әділет министрлігінің мынадай деректерін салыстыру арқылы байқауға болады: 3994 2012 жылы (реформаға дейін) заң сараптамасына заңға тәуелді актілердің 3288 жобасы, Президент Жарлықтарының 92 жобасы, Үкімет қаулысының 3155 жобасы, Премьер-Министр өкімінің 41 жобасы келіп түсті. 2015 жылы (реформадан кейін) заң сараптамасын жүргізу үшін заңға тәуелді актілердің 1823 жобасы келіп түсті, оның ішінде: 1568 - Үкімет қаулыларының жобалары, 161 - Президент Жарлықтарының жобалары, 94-Премьер - Министр өкімдерінің жобалары. Келтірілген деректерден көріп отырғанымыздай, бұл іс-шаралар Қазақстан Республикасы Үкіметінің жүктемесін едәуір азайтуға мүмкіндік берді, сонымен бірге нормативтік актілерді дайындау және қабылдау процесін оңтайландыруға ықпал етті. Бұл белгілі бір құқық нормаларын өзгертуді, толықтыруды және жоюды талап ететін тез дамып келе жатқан қоғамдық қатынастар жағдайында маңызды болып табылады. Кез-келген мемлекет өзінің даму процесінде мемлекеттік және қоғамдық өмірдің көптеген салаларында реформалар жүргізеді, бұл жағдайда Қазақстан да ерекшелік емес. Мемлекет басшысы ағымдағы жылдың 10 наурызында билік тармақтары, соның ішінде атқарушы билік арасында өкілеттіктерді қайта бөлуге бағытталған "Қазақстан Республикасының Конституциясына өзгерістер мен толықтырулар енгізу туралы" Заңға қол қойды. Заң Қазақстан Республикасы Конституциясының 19 бабына 26 түзетуді көздейді.

Осы Конституциялық реформа мемлекеттік басқару жүйесін жетілдірудің келесі кезеңі болып табылады және Ел Президентінің жекелеген өкілеттіктерін Парламент пен Үкіметке беруді көздейді. Бұл жұмыс екі бағыт бойынша жүргізіледі: бірінші – бұл конституциялық түзетулерді әзірлеу және қабылдау, атап айтқанда, Парламенттің рөлін арттыратын және биліктің заң шығарушы тармағының атқарушы билікке бақылауын күшейтетін; екіншісі-Президенттің әлеуметтік-экономикалық процестерді реттеу, мемлекеттік бағдарламаларды бекіту, оның құрамына кірмейтін орталық атқарушы органдарды құру және тарату жөніндегі және басқа да өкілеттіктерін үкіметке беруге байланысты заңнамалық түзетулер. Осыған байланысты Президент өкілеттіктерін қайта бөлу жөніндегі жұмыс әлі аяқталған жоқ және өзінің одан әрі заңнамалық ресімделуін талап етеді деп пайымдауға болады. Қазақстан Республикасы Президентінің 2009 жылғы 24 тамыздағы Жарлығымен бекітілген Қазақстан Республикасының 2010 жылдан 2020 жылға дейінгі кезеңге арналған құқықтық саясат тұжырымдамасы (бұдан әрі-тұжырымдама) заңнамада орта мерзімді перспективада талап етілетін өзгерістер туралы нақты түсінік береді, сондай-ақ мемлекеттің норма шығармашылығы және құқық қолдану қызметін одан әрі жетілдіру жолдарын айқындайды.

Мәселен, тұжырымдама норма түзушіліктің қолданыстағы практикасын жетілдіру жөнінде одан әрі шаралар қабылдау қажеттігіне назар аударады, оның ішінде нормативтік құқықтық актілердің сапасын және тұтастай алғанда мемлекеттік аппараттағы құжаттармен жұмыс мәдениетінің деңгейін айқындайтын заң техникасының деңгейін тұрақты жетілдіру және арттыру қажет [2]. Заң шығару қызметі өте күрделі, көп өлшемді сипатқа ие мемлекеттік басқарудың маңызды функциясы болып табылады. Бұл ретте норма шығару мемлекеттің тиімді құқықтық саясатты жүзеге асыруын қамтамасыз ететін белгілі бір қағидалар мен тәртіпке сәйкес ұйымдасқан, жоспарлы түрде жүзеге асырылуы тиіс. Жалпыға бірдей танылған заң теориясына сәйкес нормашығармашылық - бұл, ең алдымен, нормативтік құқықтық актілерді жасау, қайта өңдеу және күшін жою жөніндегі қызмет. Құқықтық реформалардың қазіргі жағдайында мемлекет жоғары білікті және сапалы дайындалған мемлекеттік қызметшілерге, оның ішінде құқық саласындағы мамандарға мұқтаж. Ю. Г. Арзамасовтың пікірінше, бүгінде заң күші, түрлері, реттелетін қатынастардың табиғаты бойынша әр түрлі заң нормаларын жасайтын заңгерлер ережелер, әдістер, құралдар, белгілі бір нормативтік актілерді дайындаудың әртүрлі әдістері туралы қажетті білімге ие емес.

Мұндай қуанышсыз фактілер, заң шығару процесінің барлық түрлерін жетілдіре отырып, құқықтық жүйені реформалау бүкіл мемлекеттік қызметшілер корпусының құқықтық мәдениетінің деңгейін сапалы арттыру арқылы ғана мүмкін болатындығын көрсетеді. Осыған байланысты жоғары оқу орындарының барлық заң факультеттерінде және мемлекеттік қызметшілердің біліктілігін арттыру курстарында "Нормография" деп аталатын оқу курсы енгізу қажет. Содан кейін өз жұмысында заң шығарушылар заң шығарудың жалпы принциптеріне сүйенеді, әртүрлі нормативтік құжаттарды (актілер мен шарттар) дайындау және қабылдау әдістерін біледі, нормативтік актілерді жасау кезінде мазмұны мен формасына қойылатын талаптарды сақтайды. Мемлекеттік қызметшіні, кез келген кәсіпқой сияқты, осы мақсаттар үшін апробацияланған әдістемелер мен бағдарламаларды пайдалана отырып, жоспарлы түрде дайындау керек [3, 18-19 беттер]. Шынында да, бүгінгі таңда біздің заңгерлерді даярлаудың білім беру жүйесінде мемлекет пен құқықтың жалпы теориясынан нормашығармашылық және құқықтық техника – нормография туралы қолданбалы ғылымды бөліп көрсету қажеттілігі туындады. Болашақта норма шығару қызметінің сапасына әсер ететін оң нәтижелер алынады деп күтілуде.

Жыл сайын Нормативтік құқықтық актілердің саны өсуде, мысалы, Қазақстан Республикасы Әділет министрлігінің деректері бойынша 2015 жылы 30 жоспарлы және 33 жоспардан тыс заң жобалары әзірленді, олардың 22 жоспардан тыс Ұлт жоспары – 100 нақты қадамды іске асыру мақсатында әзірленді. Заң сараптамасына жыл сайын орта есеппен 70 заң жобасы, Президент пен Үкімет актілерінің шамамен 2 мың жобасы және орталық және жергілікті органдардың 10 мыңнан астам НҚА түседі. Алайда, олардың сапасын жақсарту туралы айту мүмкін емес, нормалардың қайшылықтары мен олқылықтары, сондай-ақ нормативтік құқықтық актілердің мазмұнына қатысты басқа да көптеген проблемалар анықталуда. Осы тұрғыда норма шығармашылық қызмет сапасының проблемасы жүргізілетін заң сараптамасының сапасымен және нормативтік құқықтық актілердің жобаларын әзірлейтін субъектілердің, яғни атқарушы билік органдары қызметкерлерінің құқықтық сауаттылығымен тікелей байланысты екендігіне назар аудару қажет. "Құқықтық актілер туралы" Қазақстан Республикасының Заңына сәйкес заң сараптамасы – бұл Нормативтік құқықтық актінің жобасын не қабылданған нормативтік құқықтық актіні Қазақстан Республикасының Конституциясына және Қазақстан Республикасының заңнамасына, оның ішінде сыбайлас жемқорлыққа қарсы іс – қимыл саласындағы заңнамаға сәйкестігі тұрғысынан тексеру; заң техникасы-құқықтық актілерді ресімдеу тәсілдерінің, талаптары мен қағидаларының жиынтығы [4]. 2016 жылдан бастап "Қазақстан Республикасының мемлекеттік қызметі туралы" жаңа Заң қолданысқа енгізілді, ол мемлекеттік қызметке ашық конкурстық іріктеуді қамтамасыз етуге, құзыреттілік негізінде мансаптық ілгерілеуге, нәтижелер бойынша еңбекақы белгілеуге бағытталған. Бұл заң "Б" корпусының бос немесе уақытша бос мемлекеттік әкімшілік лауазымына орналасуға кандидаттарға да, жұмыс істеп жүрген мемлекеттік қызметшілерге де жоғары талаптар қояды. Алайда, іс жүзінде конкурстың барлық кезеңдерінен өту, сондай-ақ біліктілік талаптарына сәйкестік мемлекеттік қызметшінің өз функционалдық міндеттерін тиімді және сапалы жүзеге асыруына әрдайым кепілдік бере бермейді. Әрбір мемлекеттік қызметші нормативтік актінің әлеуетті әзірлеушісі болып табылатындығын ескере отырып, әңгімелесу кезеңінде кадрларды іріктеу кезінде кандидаттың сыни ойлау және заңды пайымдау дағдыларын тексерген орынды [5]. Мемлекеттік органдар қызметінің тиімділігі мемлекеттік басқару жүйесін жетілдіру процесінде маңызды рөл атқарады. Бүгінгі таңда бағалау жүйесі мемлекеттік басқару жүйесін жетілдірудің және елдің бәсекеге қабілеттілігін арттырудың негізгі құралдарының біріне айналды. Ол мемлекеттік органдар қызметіндегі күшті және әлсіз жақтарға кешенді талдау жүргізуге мүмкіндік береді. Тәжірибе көрсеткендей, тиімділікті бағалау тұрақты негізде жүргізілуі керек және басқару жүйесінің ертерек ескертуі және қоғамдық есеп беруді жақсарту құралы ретінде қызмет етеді [6].

Баяндалғанды ескере отырып, Қазақстан Республикасы Президентінің 2010 жылғы 19 наурыздағы № 954 Жарлығымен бекітілген орталық мемлекеттік органдар мен облыстардың, республикалық маңызы бар қаланың, астананың жергілікті атқарушы органдары қызметінің тиімділігін жыл сайынғы бағалау жүйесіне мемлекеттік органдардың норма шығармашылық қызметінің сапасы бойынша критерийді қамтитын құқықтық қамтамасыз ету жөніндегі бағытты қайтадан бекіту ұсынылады. Норма шығару процесін ұйымдастыруға байланысты проблемалар мемлекеттік билік органдарының жіті назарында болуға тиіс. Бұл салада қателіктерге жол берілмейді, өйткені заңнаманың сапасы халықтың сапалы өмір сүру деңгейіне және Мемлекеттік басқарудың тиімділігіне тікелей әсер етеді. Заң шығару қызметін жақсартуға үнемі ұмтылу, заң шығару жұмысына қатысатын органдардың өзара іс-қимылын арттыру қажет. Мақсат бір - құқық үстемдігі идеясын ілгерілету, ол үшін негіз сапалы заңнама, норма берушілердің, құқық қолданушылардың жоғары кәсібилігі және әрқайсымыздың өз міндеттерімізді адал орындауымыз болып табылады.

Әдебиеттер тізімі

1. Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2002 жылғы 10 желтоқсандағы № 1300 қаулысымен бекітілген Қазақстан Республикасы Үкіметінің Регламенті. <http://adilet.zan.kz/kaz/docs/P020001300>

2. Қазақстан Республикасы Президентінің 2009 жылғы 24 тамыздағы №858 Жарлығымен бекітілген Қазақстан Республикасының 2010 жылдан 2020 жылға дейінгі кезеңге арналған құқықтық саясат тұжырымдамасы. <http://adilet.zan.kz/kaz/docs/U090000858>

3. Нормография: теория и методология нормотворчества: учебно-методическое пособие / под ред. Ю. Г. Арзамасова. М.: Академический проект; Трикста, 2007. - 560 с

4. "Құқықтық актілер туралы" 2016 жылғы 6 сәуірдегі № 480-V Қазақстан Республикасының Заңы. <http://adilet.zan.kz/kaz/docs/Z1600000480>

5. "Қазақстан Республикасының мемлекеттік қызметі туралы" 2015 жылғы 18 қарашадағы № 410-V Қазақстан Республикасының Заңы. <http://adilet.zan.kz/kaz/docs/Z1500000416>

6. Джунусбекова Г. Совершенствование системы оценки эффективности деятельности государственных органов Республики Казахстан. VIEŠOJI POLITIKA IR ADMINISTRATIVAS PUBLIC POLICY AND ADMINISTRATION 2015, T. 14, Nr. 2 / 2015, Vol. 14, No 2, p. 250-264 <https://ojs.mruni.eu/ojs/public-policy-and-administration/article/viewFile/4068/38>

*Ж.А. Калбаева, «Кеден ісі» мамандығының 2 курс студенті
Ғылыми жетекшісі: Мәней Х., з.ғ.м., аға оқытушы
ҚазЭҚХСУ, Нұр-Сұлтан қ.*

АЗАМАТТЫҚ ЗАҢНАМАДАҒЫ ЖЫЛЖЫМАЙТЫН МҮЛІК ҰҒЫМЫ

Аңдатпа. Мақалада Қазақстанның азаматтық заңнамасы бойынша жылжымайтын мүлік ұғымын анықтаудың кейбір мәселелері қарастырылған, ресей азаматтық заңнаманың ұқсас нормаларымен салыстыру элементтері бар. Тарихи тұрғыдан алғанда, кенестік кезеңде Қазақстан мен Ресейдің азаматтық заңнамасының тамыры бірдей болды, өйткені олар КСРО азаматтық заңнамасының негіздеріне негізделген, бұл бүгінгі таңда мүліктік қатынастарды реттейтін нормалардың ұқсастығын түсіндіреді. Нарықтық қатынастардың қалыптасу кезеңінде азаматтық

заңнаманың ережелері ТМД елдерінің Модельдік Азаматтық кодексіне негізделді, ол құрлықтық құқық жүйесі елдерінің құқықтық ақпаратын өзіне алды.

Бүгінгі таңда Қазақстанның азаматтық заңнамасында жылжымайтын мүлік немесе жылжымайтын мүлік ұғымы неғұрлым дәл анықтауды талап етеді, өйткені экономикалық қатынастардың дамуымен жылжымайтын мүліктің өзі түрлерге бөлінеді және бұл мүлікке құқықтарды мемлекеттік тіркеу кезінде әртүрлі тәсілдерді білдіреді. Жылжымайтын мүлік ұғымын ажыратуға қатысты әрдайым даулар болды.

Жылжымайтын мүлік санатының мазмұны туралы бірыңғай және нақты түсінік жоқ. Ресейдің азаматтық заңнамасы бұл өзгерістерді бастан кешірді, мұндай өзгерістердің басты мақсаты жылжымайтын мүліктің азаматтық айналымын жақсарту болып табылады. Атап айтқанда, жылжымайтын мүлік ұғымы бапта бекітілген. Осы баптың ережелеріне сәйкес "жылжымайтын мүлікке (жылжымайтын мүлік) жер учаскелері, жер қойнауы учаскелері және жермен тығыз байланысты барлық заттар, яғни мақсатына шамадан тыс зиян келтірмей ауыстыру мүмкін болмайтын объектілер, оның ішінде ғимараттар, құрылыстар, аяқталмаған құрылыс объектілері жатады. Мемлекеттік тіркеуге жататын әуе және теңіз кемелері, ішкі жүзу кемелері де жылжымайтын заттарға жатады. Заңмен басқа мүлік жылжымайтын заттарға жатқызылуы мүмкін. Жылжымайтын заттарға тұрғын және тұрғын емес үй-жайлар, сондай-ақ егер мұндай үй-жайлардың, ғимараттардың немесе құрылыстардың бөліктерінің шекаралары мемлекеттік кадастрлық есепке алу туралы заңнамада белгіленген тәртіппен сипатталса, ғимараттардың немесе құрылыстардың Көлік құралдарын орналастыруға арналған бөліктері (машина-орындар) жатады"[1].

А. Мальгавконың айтуынша, Ресей Федерациясының Экономикалық даму министрлігі "сарайларды, арбаларды, қоршауларды, машиналарды, жабдықтарды жылжымайтын мүлікпен санамауды" ұсынады. Бұл нысандар әлі заңмен реттелмеген, бірақ олар жылжымайтын мүлік ретінде танылуы керек пе? Бұл автордың пікірінше, капитал қасиеті жоқ кез-келген ғимарат немесе құрылыс жылжымайтын мүлік болып саналмауы керек, бірақ өзінің жер учаскесінің жақсарғанын білдіреді[2]. Капиталдың қасиетін қалай түсінуге болады? Капитал дегеніміз - жылжымайтын мүлікте бір-бірімен тығыз байланысты іргетас негізін, тірек конструкцияларын анықтау және" инженерлік коммуникациялар қосылған ба?" Яғни, егер құрылыс үш құрамдас бөлікке ие болмаса: іргетас негізі, тірек конструкциялар мен инженерлік коммуникациялар, онда ол негізгі құрылысқа немесе жер учаскесіне қосымша болады.

Күрделі құрылым деп санауға болатын мәселе бойынша келіспеушіліктер бірінші жыл емес. Бірнеше мысал келтірейік. Учаскені жалға алушы, тұрақ алаңына шығанағы, оның күрделі объект ретінде тіркелуін талап етеді, сондықтан учаскені жеңілдікті бағамен сатып алуға рұқсат етіледі. Рекреациялық аймақта тұрғызылған коттедждердің иесі қадалы іргетастарды көрсетеді және ғимараттардың уақытша екенін дәлелдейді. Жазғы коттедждер мен бақша учаскелерінің иелері салық салу мақсатында Росреестрде өз құқықтарын тіркеуге мәжбүр. Қоғамда сауда павильондарының, гараждардың, биодәретханалардың және т.б. мәртебесі туралы қызу пікірталас жүріп жатыр.

Қазақстан Республикасы Азаматтық кодексінің 117-бабына сәйкес "жылжымайтын мүлікке (жылжымайтын заттар): жер учаскелері, ғимараттар, құрылыстар, көпжылдық екіпелер және жермен тығыз байланысты өзге де мүлік, яғни орнынан олардың мақсатына сай емес шығынсыз ауыстыру мүмкін болмайтын объектілер жатады". Мемлекеттік тіркеуге жататын әуе және теңіз кемелері, ішкі суда жүзу кемелері, "өзен-теңіз" жүзу кемелері, ғарыш объектілері, магистральдық құбырлардың желілік бөлігі де жылжымайтын заттарға теңестіріледі. Заңнамалық актілермен жылжымайтын заттарға өзге де мүлік жатқызылуы мүмкін[3].

Қазақстан заңнамасы жылжымайтын мүлік объектілері ретінде гараждарды, қоршауларды және т.б. мүлдем анықтамайды, дегенмен қолданыстағы ұлттық заңнаманың ережелерінде аталған мүлік объектілері аталатын нормалар кездеседі. Мысалы, ҚР Азаматтық кодексінің 235-бабының 4-тармағында былай делінген: "тұтыну

кооперативінің (тұрғын үй, тұрғын үй-құрылыс, саяжай, гараж немесе өзге) мүшелері, паенакопления алуға құқығы бар, пәтер, саяжай, гараж, осы адамдарға кооператив пайдалануға берген өзге де үй-жай үшін өзінің үлестік жарнасын толық төлеген басқа адамдар аталған мүлікке меншік құқығына ие болады"[4].

Жылжымайтын мүлікке құқықтарды тіркеу тәртібіне назар аударған жөн. "Жылжымайтын мүлікке құқықтарды мемлекеттік тіркеу туралы" Заңның 7-бабының 5-тармағына сәйкес "жер учаскесіне құқықтарды мемлекеттік тіркеу кезінде жеке немесе жер учаскелеріне құқықтарды мемлекеттік тіркеумен бірге тіркелетін бастапқы және кейінгі объектілерге құқықтарды қоспағанда, жер учаскесімен тығыз байланысты жылжымайтын мүлікке құқықтар бір мезгілде тіркелген болып есептеледі". Бастапқы және кейінгі объектілер ұғымы осы Заңның 1-бабында ашылған, онда жылжымайтын мүліктің бастапқы объектілеріне "әртүрлі функционалдық мақсаттағы ғимараттар мен құрылыстар, сондай-ақ ерекше реттеу және қала құрылысын регламенттеу объектілері", ал жылжымайтын мүліктің кейінгі объектілеріне "құқықтарды тіркеу мақсатында меншіктің жеке (бөлек) құқық (өзге де заттық құқық) объектілері ретінде кадастрлық нөмірлер берілетін тұрғын және тұрғын емес үй-жайлар" жатады[5].

Баяндалғанның негізінде, "жылжымайтын мүлікке құқықтарды мемлекеттік тіркеу туралы" Заңға сәйкес жер учаскелеріне және ондағы ғимараттар мен құрылыстарға құқықтар тіркеуге жатады. Заң шығарушы қоршауды ғимараттар мен құрылыстарға жатқызбайтынын ескере отырып, оларға құқықтарды жеке тіркеу талап етілмейді. Меншік иесі тек қоршау орналасқан жер учаскесіне құқықты тіркеуі керек. Алайда, бұл жылжымайтын мүлік ұғымын анықтауға ықпал етпейді. Жылжымайтын мүлік санатына қоршаулар, қоралар және сол сияқтылар сияқты көрсетілген объектілерді орнату мәселесінде айқындық пен анықтық жоқ. Бір жағынан, бұл нысандарды жерден "жырту", айтарлықтай зиян келтірместен жылжыту мүмкін емес, бұл оларды жылжымайтын мүлікке жатқызады. Ресей стандарты бар, онда "іргетастан 1 метр 20 см-ден асатын тереңдігі бар қоршаулар негізгі құрылыстар" деп саналады[6]. Яғни, олар капитализмге ие және жылжымайтын мүлік ретінде танылуы керек. Немесе, мысалы, ауырлығы мен күрделілігіне байланысты жылжыту мүмкін емес станоктар мен жабдықтар, бірақ бұл объектілер жылжымайтын мүлік ретінде құрылмаған.

Жылжымайтын мүлік немесе жылжымайтын мүлік ұғымын анықтаудағы белгісіздік кадастрлық салықты төлеу үшін қажет Росреестрден алып тастау немесе керісінше байланысты проблеманы тудырады. Мысалы, салық органдарында жоғарыда аталған салықты төлеу туралы түбіртектері бар ашуланған адамдар көп. Адамдар: "сіз оны қалай бағаладыңыз, бұл қанша тұрады?" Тағы да, осы себепті байларға қарағанда халықтың кедей топтары көбірек зардап шегеді. Осы себепті қоғамның қолданыстағы билікке деген сенімі төмендейді, ашуланшақтық пен наразылық байқалады. Бұл проблема Ресейдің азаматтық заңнамасына ықтимал түзетулерге әсер еткен алғышарт болды деп болжауға болады. Жоғарыда айтылғандарды ескере отырып, бұл шешім революциялық және дұрыс болып табылады, өйткені қазір бұл нысандарды тіркеудің қажеті жоқ және кадастрлық есепке қою керек, сонымен қатар олардан салық төлеудің қажеті жоқ. Бұл реформа қарапайым халықтың өмірін жеңілдетеді, өйткені ешкім үлкен салық төлегісі келмейді, өйткені жоғарыда аталған нысандарды жақсарту үшін осы қаражатты сақтау ең жақсы шешім болады.

Айта кету керек, Қазақстан Республикасында мүлік салығы бар, оның ережелері "Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы" Қазақстан Республикасы Кодексінің 65-тарауында жазылған. Аталған тарауды қарастыра отырып, 528-бапты атап өтеміз, онда: "жеке тұлғалардың мүлкіне салық салу объектісі Қазақстан Республикасының аумағындағы тұрғын үйлер, ғимараттар, саяжай құрылыстары, гараждар және оларға меншік құқығында тиесілі өзге де құрылыстар, ғимараттар, үй-жайлар болып табылады"[7]. Ресейдің мысалында салық жүйесін жақсарту үшін осы норма мен заңды тұтастай өзгерту туралы ойлану керек. Бұл, әрине, халықтың әл-

ауқатына оң әсер етеді, гараждар мен басқа да нысандар салық төлеудің қажеті жоқ жақсартулар ретінде танылады. Ресей Федерациясының Азаматтық заңнамасындағы өзгерістерді ескере отырып, жылжымайтын мүлік ұғымын анықтау және азаматтық заңнамадағы ықтимал қақтығыстарды жою мәселесін шешу процесі қалай өтетіні әлі белгісіз. Дегенмен, бұл азаматтық заңнаманы жетілдірудегі оң қадам және Қазақстан үшін жақсы үлгі, өйткені біздің заңнама Ресей заңнамасына ұқсас. Әрине, азаматтық заңнамадағы нюанстарды болжау қиын. Сондықтан даулы жағдайларды тәуелсіз сот ақыл-ойды ескере отырып және бірыңғай тәсіл аясында шешуі керек.

Экономикалық даму министрлігі заңгерлерінің өз заң жобасындағы ұсыныстарын атап өткен жөн: "жалпы жылжымайтын мүлікке мыналар жатады: жер учаскелері, жер қойнауы учаскелері, ғимараттар". Бұдан әрі маңызды қосымша: "құрылыстар жылжымайтын мүлік болып табылады, егер олар жермен тығыз байланысты болса, яғни олардың мақсатына сәйкес келмейтін зиян келтірместен қозғалуы мүмкін емес, тәуелсіз экономикалық маңызы бар және азаматтық айналымда басқа заттардан бөлек тұра алады. Ресей Федерациясының Үкіметі жылжымайтын мүлік болып саналмайтын объектілердің тізімін нақтылауға уәкілеттік береді. Жылжымайтын мүліктің басты белгісі-жылжымайтын мүліктің бірыңғай мемлекеттік тізілімінде объект туралы жазбаның болуы және объектіні кадастрға қосу"[8].

Қазақстан Республикасының қолданыстағы азаматтық заңнамасында жылжымайтын мүлік немесе жылжымайтын мүлік ұғымы мынадай бағыттарда одан әрі жетілдіруді қажет етеді деп санаймыз:

1) "жылжымайтын мүлік" және "жылжымайтын мүлік" ұғымдарын біріздендіру қажеттілігі бар, өйткені заңнама ережелерінде екі конструкция да аталған, алайда олар тең мәнді ұғымдар болып табыла ма, тек жорамалдау керек;

2) күрделі объектілер ретінде танылмайтын гараждар, қоршаулар, уақытша құрылыстар және сол сияқтылар сияқты объектілердің мәртебесін нақтылау қажет.

Әдебиеттер тізімі

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 / Правовая система КонсультантПлюс URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/df1090e083c12a900212f0db9544032ce9cb991/ (жүгіну мерзімі 2021 жылғы 18 наурыз)

2. Мальгавко А. МЭР предлагает не считать сараи, беседки и заборы недвижимостью / РИА Новости URL: <https://riafan.ru/1115540-mer-predlagaetne-schitat-sarai-besedki-i-zabory-nedvizhimostyu> (жүгіну мерзімі 2021 жылдың 10 сәуірі)

3. Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексі 27.12.1994 ж. 117-бап. <http://adilet.zan.kz/kaz/docs/K94000> (жүгіну мерзімі 2021 жыл 29 - наурыз)

4. Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексі 27.12.1994 ж. 235 -бап. <http://adilet.zan.kz/kaz/docs/K94000> (жүгіну мерзімі 2021 жыл 29 - наурыз)

5. "Жылжымайтын мүлікке құқықтарды мемлекеттік тіркеу туралы" 2007 жылғы 26 шілдедегі Қазақстан Республикасының Заңы <http://adilet.zan.kz/kaz/docs/Z070000310> nedvizhimostyu (жүгіну мерзімі 2021 жыл 29 - наурыз)

6. ГОСТ Р 57361-2016 Фундаменты зданий. Теплотехнический расчет; Издание официальное, Москва, Стандарт и форм, 2017 год URL: https://allgosts.ru/93/020/gost_r_57361-2016 (жүгіну мерзімі 2021 жылдың 10 сәуірі)

7. «Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы» 2017 жылғы 25 желтоқсандағы Қазақстан Республикасының Кодексі, <http://adilet.zan.kz/kaz/docs/K1700000120> (жүгіну мерзімі 2021 жылдың 10 сәуірі)

8. Федеральный портал проектов нормативных правовых актов URL: <https://regulation.gov.ru/> (жүгіну уақыты 2021 жылғы 29 - наурыз)



АКЦИОНЕРЛЕРДІҢ ЖАЛПЫ ЖИНАЛЫСЫНЫҢ ШЕШІМДЕРІН ЖАРАМСЫЗ ДЕП ТАҢУ САЛАСЫНДАҒЫ КОРПОРАТИВТІК ДАУЛАРДЫ ШЕШУДІҢ ҚҰҚЫҚТЫҚ ТЕТІКТЕРІН ЖАҢҒЫРТУ

Аңдатпа. Мақалада акционерлердің жалпы жиналысының шешіміне жарамсыз деп тану саласындағы корпоративтік дауларды шешудің құқықтық тетіктерін жаңғырту мәселелері қарастырылады. Акционерлердің жалпы жиналысының шешіміне шағымдануға оның акционерлері құқылы, егер жалпы жиналыстың шешімі немесе осындай шешімді қабылдау тәртібі Заңның, басқа да заңнама актілерінің, Жарғының немесе акционерлік қоғамның жалпы жиналысы туралы ереженің талаптарын бұзған жағдайда, соттың бұл шешіміне құқықтары мен заңмен қорғалатын мүдделері осындай шешіммен бұзылған акционер шағымдана алады.

Акционерлік қоғамның жалпы жиналысының шешіміне шағымдануға құқығы бар субъектілердің шеңберін анықтауға қатысты ғылымда бірауыздылық жоқ. Алайда, жалпы жиналыстың шешімдерін жарамсыз деп тану үшін заңнамаға негіздер тізбесін енгізу қажеттігі даусыз болып табылады. Сондықтан да бұл тақырыпты зерттеудің маңызы зор болып табылады.

Жалпы жиналыстың акционерлік қоғамды басқарудың жоғары органы ретінде жұмыс істеуі мұндай қоғамның қызметін тұтастай жүзеге асыруға ғана емес, сонымен бірге оның жекелеген акционерлерінің корпоративтік құқықтарын іске асыру мүмкіндіктеріне де әсер етеді. Сондықтан акционердің корпоративтік құқығы бұзылған жағдайда, қорғау әдістерінің арасында акционерлік қоғамның жалпы жиналысының шешімдерін жарамсыз деп тануға ерекше мән беріледі. Тәжірибе көрсеткендей, 4087 қорғаудың бұл әдісі корпоративтік дауларда жиі кездеседі, бірақ оны құқықтық реттеу әлі де жетілмеген және ғалымдар мен практиктер арасында пікірталастар туғызады, бұл осы тақырыптың өзектілігін анықтайды.

Акционерлердің жалпы жиналысының шешіміне шағымдануға оның акционерлері құқылы. Мәселен, "Акционерлік қоғамдар туралы" ҚР Заңында (бұдан әрі - АҚ туралы Заң) егер жалпы жиналыстың шешімі немесе осындай шешімді қабылдау тәртібі Заңның, басқа да заңнама актілерінің, Жарғының немесе акционерлік қоғамның жалпы жиналысы туралы ереженің талаптарын бұзған жағдайда, соттың бұл шешіміне құқықтары мен заңмен қорғалатын мүдделері осындай шешіммен бұзылған акционер шағымдана алады[1]. Алайда, бұл ереже кейбір нақтылауды қажет етеді: акционерлік қоғамның жалпы жиналысының шешімін жарамсыз деп тану туралы талап қою құқығына шағым жасалған шешім қабылданған кезде акционер болған акционер ғана ие, өйткені мұндай тұлға тиісті корпоративтік құқықтың иесі болуы керек еді. Осылайша, субъектіге жалпы жиналыстың шешімін жарамсыз деп тану туралы талап қоюмен сотқа жүгіну үшін мынадай шарттар орындалуы тиіс:

1) жалпы жиналыстың шешімі қабылданған күнгі жағдай бойынша акционерлер мәртебесінің және корпоративтік құқықтардың болуы. Заңды тұлғаның құрамынан шыққан акционер де талап қоя алады, бірақ шағым жасалған шешім ол шыққан кезге дейін қабылданған жағдайда ғана;

2) акционердің жалпы жиналыстың шағым жасалған шешімімен оның корпоративтік құқығын бұзуын жеткізуі. Жалпы жиналыстың және заңды тұлғаның басқа да басшы органдарының шешімін жарамсыз деп тану туралы дауларда заңды тұлғаның өзі жауапкер болады. Осыны ескере отырып, акционерлік қоғамның (жалпы жиналыстың) басқару органына мұндай талап қою мүмкін емес. Акционерлік қоғамның жалпы жиналысының шешіміне шағымдануға құқығы бар субъектілердің шеңберін анықтауға қатысты ғылымда бірауыздылық жоқ. Мысалы, Ф.С. Карагусов мұндай адамдардың шеңберін акционер дауыс беруге қатыспаған немесе осындай шешімге және оның

құқықтарына және (немесе) заңды мүдделеріне қарсы дауыс берген, осылайша бұзылған жағдайлармен ғана шектеу қажет деп санайды [2]. Ал И.С. Шиткина мұндай шектеудің орынсыз болып табылатынын атап өтті, өйткені белгілі бір жағдайларда акционердің құқықтары (мүдделері) бұзылған жағдайда оның дауыс беруге қатысқанына, қабылданған шешімге "жақтап" немесе "қарсы" дауыс бергеніне байланысты болмайды [3].

Ғалымдардың жоғарыда келтірілген ұстанымдарын талдай отырып, акционерлердің жалпы жиналыстың шешіміне шағымдану құқығын теріс пайдаланбау және заңды тұлғаның қызметіндегі тұрақтылықты қамтамасыз ету, шағымданудың осындай құқықтарын жүзеге асыруда белгілі бір шектеулерді сақтау толығымен негізделген және орынды екенін атап өткен жөн. Мысалы, қазақстандық сот практикасымен жхх жалпы жиналысты шақыру туралы акционерді тиісінше хабардар еткен жағдайда, оның келмеуі және дауыс беруге қатыспауы жалпы жиналыстың шешімін жарамсыз деп тануға негіз бола алмайды деген ақылға қонымды тәсіл әзірленді. Егер біз шет елдердің тәжірибесіне жүгінетін болсақ, Германияда шағымдану субъектілерінің шеңберін анықтау мәселесі мұқият шешіледі. Осылайша, Германияның "Акционерлік қоғамдар туралы" Заңында 245-бап бар, ол шешімге шағымдануға құқығы бар субъектілердің нақты тізімін береді:

1) егер ол жалпы жиналыстың шешіміне қарсы дауыс берсе, жалпы жиналысқа қатысқан акционер;

2) егер жалпы жиналысқа құқыққа сыйымсыз түрде жол берілмесе немесе жалпы жиналыс тиісті түрде шақырылмаса немесе шешім қабылданған мәселе тиісті түрде жарияланбаса, жалпы жиналысқа қатыспаған акционер;

3) әрбір акционер, егер дауыс беру құқығын жүзеге асыра отырып, қоғамға немесе оның акционерлеріне зиян келтіруге өзі немесе үшінші тұлға үшін ерекше пайда алуға тырысса, ал мұндай шешім акционерлерге залалдар үшін өтемақы беретін жағдайларды қоспағанда, шешім осы мақсатқа жәрдемдесе;

4) басқарма;

5) басқарманың немесе байқаушы кеңестің әрбір мүшесі, егер шешім қабылдау нәтижесінде олар қылмыстық немесе әкімшілік құқық бұзушылық болып табылатын іс-әрекеттер жасаса немесе залалдың орнын толтыруға міндетті болса[4]. Жалпы жиналыстың шешіміне шағым жасау субъектілерінің егжей-тегжейлі тізбесінің тәсілін олардың тиісті талап қою шарттарын нақтылай отырып, ұлттық заңнамаға қабылдау әділетті болар еді. Проблемалық аспектілер акционерлік қоғамдардың жалпы жиналыстарының шешімдерін жарамсыз деп тану туралы даулардың юрисдикциясын анықтауға қатысты да бар. Бір қарағанда, заңнамада осындай даулар тиісті заңды тұлғаның орналасқан жері бойынша экономикалық соттарда ғана қаралатыны нақты көзделген[5]. Алайда, кейбір жағдайларда корпоративті дауларды басқа, ведомстволық емес экономикалық соттармен, даулар категорияларымен, атап айтқанда еңбек дауларымен ажырату қиындықтары туындайды.

Осы проблеманы ескере отырып, заңды тұлғаның басқару органының мүшесі тағайындалған немесе жұмыстан шығарылған, сонымен бірге оның акционері болып табылатын жалпы жиналыстың шешімін жарамсыз деп тану туралы даулар өзекті болып табылады. Бұл жағдайда акционерлік қоғамның қызметін басқару жөніндегі корпоративтік қатынастар мен еңбек қатынастарының, атап айтқанда олардың пайда болуы немесе тоқтатылуы, жеке акционермен үйлесуі байқалады.

Бұл мәселе бойынша М.Ж. Бектұрғановтың ұстанымы қызықты, ол экономикалық және еңбек қатынастарын ажырату кезінде бірінші кезекте дауды қарау мақсатын анықтауды ұсынады. Егер мақсат еңбек қатынастарының фактісін анықтау болса, онда бұл еңбек дауларының категориясы және егер мақсат экономикалық дауды шешу болса және еңбек қатынастарының фактісі тек дәлелдеу құралы ретінде пайдаланылса, онда дау экономикалық болып табылады және іс экономикалық сотта қаралуы керек[6]. Сонымен қатар, акционерлер жиналысының шешімдерін және директорды тағайындау туралы жиналыс нәтижелері бойынша шығарылған бұйрықты жарамсыз деп тану мәселесін

талдай отырып, М. Ж. Бектұрғанов бұл даулар экономикалық сотта қаралуы керек деп санайды, өйткені бұл жағдайда еңбек дауының акционерлер жиналысының заңдылығы туралы корпоративтік даумен себеп-салдарлық байланысы бар [6].

Корпоративтік және еңбек дауларын олардың мақсаты мен себеп-салдарлық байланысын анықтау арқылы ажыратудың мұндай тәсілі қолдану үшін ең қисынды және негізделген болып көрінеді. Акционерлік қоғамдардың жалпы жиналыстарының шешімдерін жарамсыз деп тануды құқықтық реттеудің маңызды мәселелерінің бірі заңнамада мұндай шешімдердің жарамсыздығының негіздері тізбесінің болмауы болып табылады. Бұл, әсіресе, корпоративтік даулардың осындай санатының практикада таралуын және акционерлердің корпоративтік құқықтарын тиімді қорғауды және тұтастай алғанда құқықтық айқындылықты қамтамасыз ету қажеттілігін ескере отырып, ұлттық заңнаманың елеулі алшақтығы болып табылады. Осыны ескере отырып, жинақталған сот практикасы әзірше жалғыз бағдар болып қала береді. Біріншіден, акционердің жалпы жиналыстың шешімін жарамсыз деп тану сияқты қорғау әдісін қолдану мүмкіндігі үшін оның корпоративтік құқықтарын осындай шешіммен бұзу фактісінің басталуы міндетті шарт болып табылады. Басқа негіздер: жалпы жиналыстар шешімдерінің заңнама нормаларына сәйкес келмеуі; жалпы жиналысты шақыру және өткізу кезінде заң және/немесе құрылтай құжаттарының талаптарын бұзу; заңды тұлғаның акционерін жалпы жиналысқа қатысу мүмкіндігінен айыру болуы мүмкін. Тиісті істерді қарау кезінде экономикалық соттар заңды тұлғаның жалпы жиналысын шақыру және өткізу кезінде жол берілген барлық заң бұзушылықтар өздері қабылдаған шешімдерді жарамсыз деп тануға негіз болып табылмайтынын ескеруге тиіс.

Жоғарыда келтірілген негіздер абсолютті емес және сот әр нақты жағдайда бағалайды деген қорытындыға келуге болады. Сонымен қатар, сот практикасында жалпы жиналыстың шешімдерін жарамсыз деп тану үшін сөзсіз негіздер тобы айқындалды, олар: жалпы жиналысты өткізу немесе шешім қабылдау үшін кворум болмаған кезде не кворумның болуын анықтау мүмкін болмаған жағдайда жалпы жиналыстың шешім қабылдауы; жалпы жиналыстың акционерлердің жалпы жиналысының күн тәртібіне енгізілмеген мәселелер бойынша шешімдер қабылдауы; жалпы жиналыстың күн тәртібіне енгізілмеген мәселелер бойынша шешімдер қабылдауы, олардың қарауына жалпы жиналысқа қатысушылардың барлығының келісімі алынбаған; ақ жалпы жиналысының жиналыстың төрағасы мен хатшысы қол қойған хаттамасының болмауы.

Жалпы жиналыстың шешімін жарамсыз деп танудың ең көп таралған және проблемалық негіздерінің бірі оларды шақыру тәртібін бұзу болып табылады, оған толығырақ тоқталу керек. Заңнамада заңды тұлға акционерінің құқықтары, егер ол жалпы жиналысқа қатыса алмаса, күн тәртібінің мәселелерін қарауға тиісті түрде дайындала алмаса, жалпы жиналысты шақыру және өткізу туралы заңның талаптарын сақтамау салдарынан бұзылған деп танылуы мүмкін. Ең бастысы, сот практикасы жалпы жиналысты шақыру кезінде акционердің құқықтарын бұзудың жоғарыда аталған көріністерінің әрқайсысын соттар шешімді жарамсыз деп танудың тәуелсіз негізі ретінде түсінеді. Тағы бір проблемалық аспект-соттардың акционерге жалпы жиналыс өткізу туралы хабарламасының жоқтығын анықтау.

Қазіргі жағдайда бизнес процесінде сұрақтар туындауы мүмкін, уақыт пен ақшаны үнемдеу үшін акционерлерге телефон, электронды құралдар арқылы хабарлануы мүмкін. Мұндай хабарлау әдістері жарғыда көзделген жағдайда ғана тиісті деп танылуы мүмкін деп айтуға болады. Жалпы жиналыстың шешімін қабылдау үшін кворумның болмауы да ерекше назар аударуға тұрарлық, бұл мұндай шешімді жарамсыз деп тануға сөзсіз негіз болып табылады. Акционерлердің жалпы жиналысының шешімдерін жарамсыз деп тану саласындағы корпоративтік дауларды шешудің құқықтық тетіктері саласындағы ҚР заңнамасының анықталған проблемаларын шешу үшін мынадай бірқатар ұсынымдар ұсынуға болады:

1. Қазақстан Республикасының акционерлік қоғамдары туралы заңнамасында акционерлердің жалпы жиналысы қоғамның органы болып табылмайтындығы туралы норманы бекіту қажет. Ф. С. Қарағұсовтың пікірінше, акционерлердің жалпы жиналысына акционерлік қоғамның органы мәртебесін беру орынсыз, себебі: а) акционерлердің жалпы жиналысы Акционерлік қоғамның істері мен мүлкін басқармайды және оны іскерлік айналымда көрсетпейді; б) акционерлердің жалпы жиналысы акционерлік қоғамның қызметі үшін жауап бермейді [7].

Сонымен қатар, бұл ҚР АҚ-нің 37-бабына қайшы келеді, оған сәйкес заңды тұлға азаматтық құқықтарға ие болады және өзіне міндеттерді тек өз органдары арқылы қабылдайды. Заңды тұлғаның құқық қабілеттілігін оның органдары ғана іске асыра алады. Өз кезегінде, акционерлердің жалпы жиналысы Акционерлік қоғамды іскерлік айналымның дербес субъектісі ретінде емес, оның акционерлерін акционерлік қоғамның қызметінде бір мүддеге ие адамдар тобы - осы акционерлік қоғамның өздеріне тиесілі акциялары бойынша барынша пайда алу ретінде білдіреді. Акционерлердің жалпы жиналысы акционерлердің қоғам органдарын құруға және олардың қызметін бақылауға, акционерлік қоғамның табысын бөлуге және қоғамның құқықтық тағдырын шешуге, өзге де өкілеттіктерді жүзеге асыруға құқығын іске асырудың тәсілі ғана болып табылады.

2. Акционерлік қоғамның лауазымды тұлғалары жауапкершілігінің жүйелі және тиімді жүйесін бекіту қажет. Акционерлік қоғамның лауазымды тұлғаларының жауапкершілігі мәселесін құқықтық реттеу кезінде екі негізгі мәселені шешудің теңгерімді тәсілін табу өте қажет. Олардың біріншісі өздеріне жүктелген міндеттерге қайшы келетін және нәтижесінде акционерлік қоғамға зиян келтіретін менеджерлер мен директорлар бұл шығындар үшін тікелей акционерлік қоғам алдында жауап беруі керек. Екінші мәселе, жауапкершілік туралы осы нормалардың тым қатал қолданылмайтындығына көз жеткізу керек, әйтпесе білікті адамдар, кәсіпқойлар акционерлік қоғамдардағы лауазымдардан бас тартады, өйткені олар шамадан тыс және негізсіз жауапкершілікті өз мойнына алады, әсіресе менеджерлер мен директорлардың жауапкершілігін сақтандыру болмаған жағдайда [7]. Ірі корпорацияларда органдар алқалы болғандықтан, бұл органдардың жауапкершілігі олардың мүшелерінің жауапкершілігінде көрінеді. Мысалы, дуалистік жүйеде компанияны басқару үшін толық жауапкершілік басқармаға (директорат, бас директор) жүктеледі.

Акционерлік қоғам қызметі мәнінің шеңберінен кез келген шығу, Байқау кеңесінің нұсқауларын немесе тыйым салуларын кез келген еңсеру және тұтастай алғанда, Басқарманың кез келген шешімі осы шешім үшін дауыс берген қоғамның тиісті лауазымды адамын (лауазымды адамдарын) қоғам атынан жауаптылыққа тарту үшін негіз бола алады. Бірақ бұл мәміленің жарамсыздығына әкеліп соқтырмауы керек, азаматтық-құқықтық қатынастарда қоғамның контрагенттерінің мүдделеріне теріс әсер етпеуі керек. Дәл осы компания (айналымның дербес субъектісі ретінде АҚ-ның өзі) директорлардың өздеріне жүктелген міндеттерді орындау барысында жасаған рұқсат етілмеген іс-әрекеттері үшін жауап береді.

Қазақстан Республикасы Жоғарғы Сотының жекелеген нормативтік қаулысында акционерлердің бір бөлігі жалпы жиналыс өткізуді талап еткен, ал Акционерлік Қоғам Басқармасы мұны жасаудан бас тартқан жағдайларда жалпы жиналысты тағайындау тәртібін неғұрлым егжей-тегжейлі регламенттеу қажет. Бұл мәселені шешу үшін шетелдік тәжірибені қолдануға болады, мысалы, Германия заңнамасына сәйкес сот жиналысты өткізуді талап ететін акционерлерге жалпы жиналысты шақыруға рұқсат бере алады. Алайда сот жиналыстың төрағасын тағайындай алады. Бұл жағдайда жалпы жиналысты өткізу туралы ақпаратты жариялау кезінде оның соттың шешімі мен өкілеттіктеріне сәйкес жүзеге асырылатыны көрсетіледі. Осыған ұқсас ереже "Акционерлік қоғамдар туралы" ҚР Заңының 39-бабының 6-тармағында қамтылған. Алайда, осы нормалар арасындағы айырмашылық айтарлықтай. Германия заңнамасына сәйкес, сот акционерлерге жиналыс өткізуге рұқсат береді, ал қазақстандық заңнама бойынша сот

компанияны осындай жиналыс өткізуге міндеттейді. Компания директорлар кеңесіне сілтеме жасайтын сияқты, бірақ бұл кеңес бұл жиналысты өткізуге мүдделі емес және болашақта талап етілетін жиналысты өткізуге кедергі келтіруі мүмкін.

Қазақстанның заңнамасына сәйкес директорлар кеңесі тарапынан осы кедергіні еңсерудің корпоративтік және заңды тәсілдері іс жүзінде мүмкін емес. Атап айтқанда, сот бір директорға немесе бас директорға сот белгілеген мерзімде жиналыс өткізуді тапсыруы керек. Осылайша, акционерлік қоғамдардың жалпы жиналыстарының шешімдерін жарамсыз деп тану тиімді және акционерлердің корпоративтік құқықтарын қорғаудың кең таралған тәсілдерінің бірі болып табылады, алайда оны заңнамалық реттеу көптеген жетілдіруді талап етеді. Атап айтқанда, жалпы жиналыстың шешімдерін жарамсыз деп тану үшін заңнамаға негіздер тізбесін енгізу қажеттігі даусыз болып табылады. Сондай - ақ, заңнамада осындай шешімдерге шағым жасауға құқығы бар субъектілер тобын осы құқықты іске асыру шарттарын көрсете отырып айқындау; акционерлік қоғамдардың акционерлері үшін жалпы жиналыстың шешімдеріне шағым жасаудың бірыңғай мерзімін-үш айды белгілеу ұсынылады. Корпоративтік даулардың осы санатын құқықтық реттеуді жетілдірудің негізі қалыптасқан сот практикасының дамуы болуы керек.

Әдебиеттер тізімі

1. "Акционерлік қоғамдар туралы" 2003 жылғы 13 мамырдағы № 415 ҚР Заңы [Электрондық ресурс]. - http://adilet.zan.kz/rus/docs/Z030000415_
2. Карагусов Ф.С. Корпоративтік құқық негіздері және Қазақстан Республикасының корпоративтік заңнамасы. Толықтырылған екінші басылым., - Алматы: Бастау, 2011. – 368 б.
3. Шиткина И.С. Корпоративное право (отв. ред.) М: Волтерс Клувер, 2008. – 648 с.
4. German Stock Corporation Act (Aktiengesetz). English translation as at May 10, 2016. [Электронный ресурс]. – <http://www.nortonrosefulbright.com/files/german-stock-corporation-act147035.pdf>
5. "Қазақстан Республикасының Азаматтық іс жүргізу кодексі" Қазақстан Республикасының 2015 жылғы 31 қазандағы № 377-V кодексі (өзгерістермен және толықтырулармен) // http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=34329053
6. Бектурганов М.Ж. Ответственность членов Совета директоров акционерного общества // Вестник корпоративного управления. - №3. 2014. –4093 С. 247-252
7. Карагусов Ф.С. Предложения по совершенствованию корпоративного законодательства Республики Казахстан [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://online.zakon.kz/>



*А.А. Жагинарова, студент 2 курса специальности «Таможенное дело»
Научный руководитель: Казиканов Т.Т., к.ю.н.
КазУЭФМТ, г. Нур-Султан*

ПРИЗНАКИ УГОЛОВНОГО ПРОСТУПКА ПО УГОЛОВНОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Аннотация. В статье рассматриваются понятие и признаки уголовного проступка по законодательству Республики Казахстан. Вопрос о правильности введения в национальное уголовное законодательство института уголовных проступков является одним из наиболее спорных. После принятия Уголовного кодекса Республики Казахстан от 3 июля 2014 года нередко ставится вопрос о переносе ряда статей из уголовного закона в Кодекс Республики Казахстан «Об административных правонарушениях» от 5 июля 2014 года и обратно. Это связано с тем, что

отсутствуют четкие критерии разграничения уголовных проступков от административных правонарушений и преступлений. Автором акцентируется внимание на теоретические и практические проблемы, связанные с введением в 2014 г. в уголовное законодательство Республики Казахстан категории уголовного проступка, которое занимает промежуточное место между преступлениями и административными правонарушениями.

В новой редакции Уголовного кодекса Республики Казахстан от 3 июля 2014 года (*далее – УК Республики Казахстан*), впервые с учетом степени общественной опасности совершенного деяния, осуществлена дифференциация всех уголовных правонарушений на преступления и уголовные проступки [1].

Уголовный проступок – это принципиально новый вид уголовно наказуемого деяния, ранее не знакомый не только уголовному праву Республики Казахстан, но и постсоветских государств. Введение данной категории существенно повлияло на количество уголовных правонарушений в целом и уголовных наказаний, назначаемых судами. В категорию «уголовных проступков» было переведено более 100 составов преступлений небольшой тяжести и более 50 составов административных правонарушений [2, с. 24].

Впервые положение о введении в уголовный закон понятия «уголовный проступок» нашли свое отражение в Концепции правовой политики Республики Казахстан на период с 2010 до 2020 года, утвержденной Указом Президента Республики Казахстан от 24 августа 2009 года [3].

Идея включения уголовного проступка в число уголовно наказуемых деяний обусловлена, прежде всего, гармонизацией отечественного уголовного права, ориентированной на отход от советской модели и постепенное приведение его в соответствие с классической моделью уголовного права и законодательства континентальной (романо-германской) правовой системы. Это закономерный и своевременный шаг законодателя, отвечающий общим тенденциям проводимых реформ в отечественном праве и создающий значительный потенциал для построения эффективной уголовной политики, ориентированной на передовые стандарты континентальной правовой системы. Проведенная реформа уголовного законодательства открыла новые перспективы дальнейшей гуманизации уголовной политики, а также повышения эффективности мер воздействия на правонарушителей и активизации превентивной деятельности компетентных государственных органов по предупреждению уголовных правонарушений [4, с. 5].

Вместе с тем, вопрос о верности введения в уголовное законодательство Республики Казахстан института уголовных проступков остается одним из спорных. Согласно УК Республики Казахстан, уголовные проступки не относятся к преступлениям и занимают промежуточное место между преступлениями и административными правонарушениями, хотя регламентация ответственности за их совершение осуществлена в уголовном законе. Анализ системы составов уголовных проступков показывает, что они представляют собой некоторые прежние преступления, за которые уголовная ответственность и наказание в УК Республики Казахстан были смягчены, и некоторые административные правонарушения, которые, напротив, были криминализированы, т.е. переведены в связи с созданием категории уголовного проступка в разряд уголовно-наказуемых правонарушений. При этом непонятно, какими критериями и основаниями законодатель руководствовался, когда переводил некоторые преступления и административные правонарушения в категорию уголовных проступков.

Кроме того, после принятия УК Республики Казахстан нередко ставился вопрос о переносе ряда статей из УК Республики Казахстан в Кодекс Республики Казахстан об административных правонарушениях, и обратно. Это связано с тем, что отсутствуют четкие критерии разграничения уголовных проступков от административных правонарушений и преступлений.

На данную проблему обратил особое внимание и Президент Республики Казахстан К.Ж. Токаев. Так, в Послании Главы государства народу Казахстана от 1 сентября 2020 года отмечено, что предстоит выработать новые понятия «административного» и «уголовного» правонарушений. Обществу и юридической общественности станет понятной логика установления наказания за правонарушения [5].

В соответствии с ч. 3 ст. 10 УК Республики Казахстан уголовным проступком признается совершенное виновно деяние (действие либо бездействие), не представляющее большой общественной опасности, причинившее незначительный вред либо создавшее угрозу причинения вреда личности, организации, обществу или государству, за совершение которого предусмотрено наказание в виде штрафа, исправительных работ, привлечения к общественным работам, ареста, выдворения за пределы Республики Казахстан иностранца или лица без гражданства [1].

Следует отметить, что если в первоначальной редакции УК Республики Казахстан содержалось 159 составов уголовных проступков и 816 составов преступлений, то в настоящее время уголовный закон содержит 147 составов уголовных проступков и 865 составов преступлений. В рамках проводимой уголовной политики наблюдается тенденция декриминализации уголовных проступков.

Результаты анализа состояния регистрации уголовных правонарушений свидетельствуют, что в целом на территории Республики за 3 месяца 2021 года преступность снизилась на 13,3 % (с 54 990 до 47 673). Из них: 40 944 (или 85 %) – преступления, 6 729 (или 15 %) – уголовных проступков. Регистрация уголовных проступков снизилась на 2,4 % (с 6 893 до 6 729), удельный вес которых от общего количества правонарушений составил 14,1%. Наибольшее количество проступков совершено по ст.187 УК Республики Казахстан (*Мелкое хищение*) – 2 754 (40,8%) правонарушения, а также по ст. 296 УК Республики Казахстан (*Незаконное обращение с наркотическими средствами, психотропными веществами, их аналогами без цели сбыта*) – 1 572 правонарушения (23,4%).

Структура уголовных проступков выглядит следующим образом:

Всего зарегистри- ровано проступков	Из них по статьям УК Республики Казахстан									
	ст. 156	уд. вес.	ст. 187	уд. вес.	ст. 296	уд. вес.	ст. 345	уд. вес.	ст. 378	уд. вес.
6729	221	3,3 %	2754	40,8%	1572	23,4 %	318	4,8 %	257	3,8 %

Анализ определений уголовного проступка, административного правонарушения и преступления, содержащихся в действующем законодательстве Республики Казахстан, показал, что основным отличием указанных деяний является признак общественной опасности. Установление в УК Республики Казахстан и ряда других стран (в основном стран ближнего зарубежья, некоторых мусульманских стран) признака общественной опасности, как обязательного признака преступления, следует считать положительным моментом, так как его отсутствие приведет к формальному подходу к применению уголовного законодательства, к решению такого важного вопроса, как привлечение лица к уголовной ответственности [6, с. 212].

Вопрос о том, какое деяние признать общественно опасным и уголовным правонарушением, а какое – нет для включения в число уголовных правонарушений, окончательно решает Парламент Республики Казахстан в процессе принятия уголовного законодательства. Процесс признания деяния уголовно наказуемым или наоборот процесс исключения уголовной ответственности за то или иное деяние называется криминализацией и декриминализацией. В науке уголовного права выработаны правила криминализации и декриминализации. Указанные процессы могут оказаться

эффективными, значит и правильными, если были учтены правила криминализации и декриминализации деяний. Нередко они оказываются неэффективными, то есть ошибочными [7, с. 123].

Однако сложность установления наличия или отсутствия в деянии признака общественной опасности связана с тем, что само понятие общественной опасности относится к оценочным понятиям. В связи, с чем регулирование данного признака осуществляет законодатель, отражая его в санкции правовой нормы, видах и размерах наказаний.

Вместе с тем, в целях более подробного рассмотрения данного вопроса, необходимо выделить следующие различия уголовных проступков и административных правонарушений.

Во-первых, уголовным проступком признается противоправное поведение человека, не представляющее большой общественной опасности, то есть обладающее признаками небольшой общественной опасности. Административное правонарушение таким признаком не обладает. То есть, административное правонарушение – это противоправное действие либо бездействие юридического или физического лица, не являющееся общественно опасным [8].

Во-вторых, уголовным проступком признается совершенное виновно деяние (действие либо бездействие). При совершении административного правонарушения физическим лицом, установление этого признака (совершение административного проступка умышленно или неосторожно) является обязательным, а при совершении административного правонарушения юридическим лицом, установление этого признака не требуется, то есть противоправное, но невиновное действие либо бездействие юридического лица может быть признано административным проступком.

В-третьих, субъектом уголовного проступка может быть только физическое лицо, а субъектом административного правонарушения может быть, как физическое, так и юридическое лицо.

В-четвертых, уголовный проступок причиняет незначительный вред либо создает угрозу причинения такого же вреда личности, организации, обществу или государству. Для административного правонарушения этот признак не является обязательным. При его совершении причинение незначительного вреда личности, организации, обществу или государству возможно, но не является обязательным признаком.

Уголовный проступок отличается от преступления по следующим признакам:

1) по признаку общественной опасности. Преступление в отличие от уголовного проступка является общественно опасным деянием (действием либо бездействием), уголовный проступок – деяние (действие либо бездействие), не представляющее большой общественной опасности;

2) по видам наказания: за совершение уголовного проступка предусмотрены другие, менее строгие виды наказаний, чем за совершение преступления;

3) по последствиям применения наказания: в отличие от преступления применение наказания за совершение уголовного проступка не влечет состояния судимости.

В заключение следует отметить, что уголовные проступки наказываются более мягкими видами наказания, в отношении них установлены минимальные сроки давности, и они не влекут судимости. Практическая значимость рассматриваемой проблемы, заключается в том, что для каждой правовой категории – преступления, административного правонарушения и уголовного проступка – предусматривается свой «процесс» и свои санкции (наказания). С учетом этого имеется объективная необходимость введения понятной и обоснованной категоризации уголовно-наказуемых правонарушений. Учитывая, что все три правовые категории существенно отличаются друг от друга, предлагается в качестве критерия их деления считать характер и степень общественной опасности.

Литература

1. Уголовный кодекс Республики Казахстан от 3 июля 2014 года. – Алматы: Юрист, 2021.
2. Итоги деятельности Мажилиса Парламента Республики Казахстан V-го созыва в III сессии за период со 2 сентября 2013 г. по 25 июня 2014 г. Астана, 2014. С. 24
3. Концепция правовой политики Республики Казахстан на период с 2010 до 2020 года, утвержденная Указом Президента Республики Казахстан от 24 августа 2009 года // https://adilet.zan.kz/rus/docs/U090000858_.
4. Концепция совершенствования уголовного, уголовнопроцессуального законодательства и законодательства об административных правонарушениях. – Астана: Институт законодательства Республики Казахстан, 2018.
5. Казахстан в новой реальности: время действий: Послание Главы государства народу Казахстана от 1 сентября 2020 года // <https://adilet.zan.kz/rus/docs/K2000002020>.
6. Тургумбаев М.Е. Проблемы понятия и признаков преступления в мусульманском праве // Вестник Института законодательства Республики Казахстан. - 2014. - № 1 (33). - С. 212.
7. Рахметов С.М. Проблемы отграничения уголовных проступков от административных правонарушений и преступлений // Вестник Института законодательства РК. – №4 (45). – 2016. – С. 118-124.
8. Кодекс Республики Казахстан об административных правонарушениях от 5 июля 2014 года. – Алматы: Норма-К, 2021.



Д. Биримжанов, А. Филимонова
студенты 2 курса специальности «Маркетинг»
Научный руководитель: Бикенова А.С., магистр, ст. преподаватель
КазУЭФМТ, г. Нур-Султан

INSTAGRAM В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ

Аннотация. В этой статье мы расскажем о том, как изменился **Instagram** для бизнеса в период пандемии, а также дадим советы брендам, которые хотят повысить эффективность своего аккаунта в этой социальной сети.

В начале пандемии многим малый бизнес его действие были проставлены. Был существенно изменен принцип продаж. И многие организации начали переходить на онлайн платформы: Производить бесконтактную доставку, онлайн марафоны, консультации, а также осуществлять и онлайн обучение.

Для многих компаний переход в онлайн-режим оказался достаточно сложным. Некоторому малому бизнесу пришлось закрыть свое предприятие из-за понесённых убытков и неподготовленности к новому формату ведения бизнеса.

Для этого им пришлось развивать онлайн продажи через социальные сети.

Приведем пример Instagram в 2020 году.

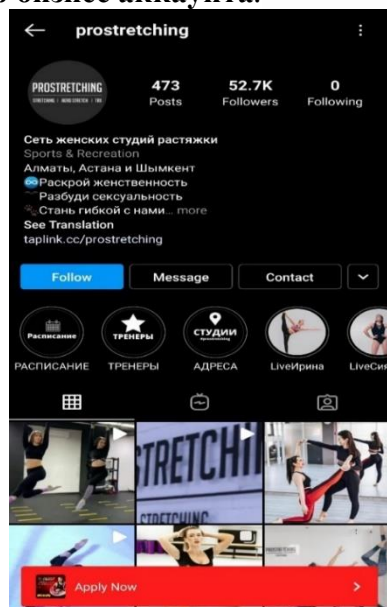
В последнее время большое количество людей предпочитают использование смартфонов, нежели цифрового телевидения. Поэтому для привлечения большой аудитории на свой аккаунт, брендам выгоднее использовать различные социальные сети. С их использованием продажи и покупка товара будут происходить гораздо эффективнее.

Сеть Instagram на 2021 год

Число зарегистрированных пользователей составляет 1,1 млрд человек. И почти у каждого второго есть свой аккаунт в **Instagram**, где они могут выкладывать свою жизнь в фотографиях или в видео по 15 секунд.

Но на этом пользование **Instagram** не заканчивается. Люди научились вести аккаунты в сфере бизнеса, делать качественные фото своих продуктов, обдумывать свою рекламную компанию.

Рисунок 1. Пример бизнес аккаунта.



Что изменилось в период пандемии?

В апреле 2020 года **Instagram** начал вводить крупные обновления для малого бизнеса.

Во время карантина сама **Instagram-платформа** не осталась в стороне и пришла на помощь предпринимателям. Наклейка «Поддержите малый бизнес» помогала компаниям во время пандемии охватить новых клиентов и оставаться на связи с существующими. Если компания была упомянута в наклейке, она могла поделиться историей в своем аккаунте, а также отправить сообщение человеку, который ее отметил.

Наклейка была доступна брендам и компаниям, чтобы они могли как поддерживать друг друга, так и получать охваты за счет UGC-контента.



Рисунок 2.

Сейчас, как и наклейка «Оставайтесь дома» и «Спасибо за помощь», стикер уже прекратил работу.

Также **Instagram** добавил раздел «Ресурсы для бизнеса» для бизнес-аккаунтов, чтобы помочь компаниям получать актуальные сведения о новейших инструментах и ресурсах, которые могут помочь в текущей ситуации. Эта функция приложения дополняет существующий раздел *COVID-19: Центр информации на сайте*.

Очень хорошей новостью для предпринимателей стал тот факт, что 9 июля этого года стартовала новая потрясающая функция — все, у кого есть бизнес-аккаунт, подключенный к Facebook, могут подать заявку на использование **Instagram Shopping** и получить возможность продавать товары прямо из своего профиля. **Instagram Shopping** — это торговые теги, или функция отметки товаров в **Instagram** (аналогична возможности отмечать людей). На ней можно посмотреть краткое описание и стоимость товара, а также перейти с ее помощью на сайт производителя, чтобы узнать о продукте больше и приобрести его.

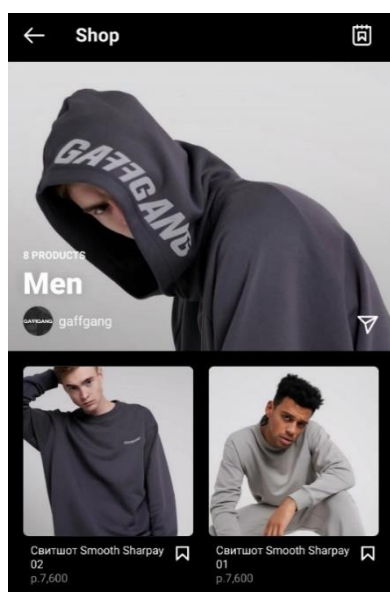


Рисунок 3.



Рисунок 4.

Кроме того, для одобрения такой заявки модераторы **Instagram** будут оценивать подлинность бизнес-аккаунтов. Одним из критериев для этого может стать поддержание «достаточной базы подписчиков». При этом в **Instagram** не указали, сколько подписчиков нужно иметь, чтобы доказать подлинность аккаунта.

Добавили сохранённые для покупок:

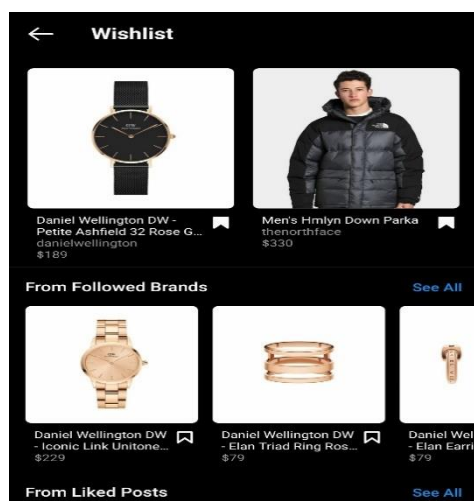


Рисунок 5.

Это сделано для того, чтобы потенциальный покупатель добавил себе вещь с целью дальнейшей её покупки. Снизу можно увидеть ассортимент товаров этого магазина. Вот так выглядит пример идеального оформления в разделе «Магазин».

Идеально подобрана цветовая гамма, приятное сочетание цветов, удачный подбор моделей для фотографий.

Что делать?

Как же теперь среди такого высокого уровня конкуренции не только не потеряться, а еще и максимально себя зарекомендовать?

Визуальное оформление **Instagram**-аккаунта бренда до 90% влияет на уровень продаж. Поэтому, конечно же, первое, на что стоит обратить внимание, — это дизайн-оформление профиля. Здесь вам на помощь придут золотые правила любого SMM-специалиста:

- **Композиция.** Как внутри фото, так и в ленте профиля в целом. Всюду следует придерживаться визуальной гармонии и пропорции.
- **Информативность.** Какой бы красивой ни была обложка, первостепенным все же останется информация, которые вы хотите донести до своих подписчиков.
- **Индивидуальность.** Найдите свой некий «изюм». То, что будет отличать вас от большинства и станет визитной карточкой, за которой выстроится очередь.

Далее следует выработать стратегию продвижения своих товаров и услуг посредством актуальных для площадки инструментов. Самым эффективным по уровню достижения и перевыполнения KPIs является продвижение через инфлюенсеров. Релевантный лидер общественного мнения, в совокупности с креативным материалом, способен вывести интернет-продажи на более высокий уровень. Показатели вовлеченности и охвата у блогера или селебрити на промопубликациях бренда имеют прямое влияние не только на количество проданных товаров или услуг, но и на уровень узнаваемости бренда.

Таким образом, подводя итог по работающим **Instagram**-инструментам, которые необходимы не только для развития коммерческих аккаунтов, но и повышения продаж, получаем следующее:

- Для эффективного ведения аккаунта бренда необходимо сохранить баланс на трех ключевых столпах — композиция, информативность, индивидуальность. Так будет выполнена большая часть основной работы на пути к повышению продаж продукции собственного бренда через площадки социальных сетей.

- Разработайте собственную стратегию продвижения товаров или услуг бренда. Основным работающим механизмом коммуникационной стратегии мы выделяем сотрудничество с релевантными инфлюенсерами, которые в нативном ключе расскажут своей многочисленной аудитории об основных УТП продукта/услуги.

- Подключите дополнительные механики продвижения. Это таргетированная реклама на промотируемый пост или Stories, что будет приводить чистую заинтересованную аудиторию к целевому действию (переходу в интернет-магазин, сайт или аккаунт). Также в качестве таких дополнительных механик следует рассмотреть использование самих функций Instagram-площадки — Shopping Tags, которые позволят аудитории напрямую совершать целевые действия.

Собравшему все наши советы и применившему их на практике коммерческому аккаунту обеспечено эффективное развитие и знакомство с широкими аудиториями новых клиентов.

Что изменилось?

Основным фактором для организации эффективных онлайн-продаж стала качественная и продуманная рекламная кампания. Ключевыми этапами являлись конструирование своей таргетированной аудитории, формирование ценностного и, что очень важно, актуального предложения, запуск кампании через релевантные каналы. Также вырос спрос на услуги SMM-маркетологов.

Компании учились и привыкали к новым условиям существования, открывая новые пути развития, которыми пользуются и по сей день.

Литература

1. Продвижение личных блогов в Инстаграм - Александра Митрошина;
2. Феномен «Инстаграма» 2.0. Все новые фишки-Любовь Соболева.



*И.И. Габдуллин, студент 3 курса специальности «Маркетинг»
Научный руководитель: Бикенова А.С., магистр, ст. преподаватель
КазУЭФМТ, г. Нур-Султан*

РОЛЬ ИНТЕРНЕТ МАРКЕТИНГА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Аннотация. Данная статья поможет рассмотреть роль интернет маркетинга на современном этапе. В статье рассмотрено влияние интернет-маркетинга на развитие и становление предпринимательства, а также выделены его основные задачи при формировании и функционировании бизнес-структуры. Определена роль интернет-маркетинга при привлечении целевой аудитории.

В быстрорастущем и постоянно меняющемся цифровом веке, в котором мы живем, роль интернет-маркетинга в современном маркетинге уже не является второстепенной. Он является неотъемлемой частью успеха любой организации. Благодаря ИТ-поддержке, ведущей к продажам, продвижение в интернете выгодно для всех видов бизнеса.

Интернет-маркетинг, который также включает названия цифрового маркетинга, электронного маркетинга и т. д., определяется как процесс продвижения брендов, продуктов или услуг через Интернет. Он включает в себя любые рекламные акции, которые осуществляются через Интернет или беспроводные носители, включая электронный маркетинг, блоги, SEO и социальные сети.

Из-за большой роли интернет-маркетинга в современном маркетинге организации не могут позволить себе его игнорировать. Поскольку подавляющее большинство людей проводят значительное количество времени в Интернете, независимо от того, работают ли они на работе или дома на настольном компьютере, в школе на ноутбуке или ждут в аэропорту со смартфоном, маркетинг через Интернет предоставляет организациям более эффективный способ продвижения себя. Он также обеспечивает более эффективный способ, поскольку не предполагает затрат, которые часто приходят с традиционным маркетингом. Затраты, которые часто включают в себя печать брошюр, доставку рекламных почтовых отправлений и оплату рекламы в рекламных щитах. Сокращая расходы, реклама в сети позволяет организациям получать более высокие доходы.

Интернет-маркетинг также помогает организациям в достижении лучшего глобального брендинга и в повышении осведомленности о продуктах или услугах, которые они предлагают. Благодаря ему организации могут более стратегически достичь своей целевой аудитории; и, если интернет-маркетинг сделан правильно, кампании можно легко отслеживать, измерять и тестировать, чтобы обеспечить получение надлежащих результатов.

Наличие правильных стратегий интернет-маркетинга — важная часть, помогающая организациям успешно продавать и рекламировать свои продукты и услуги для потребителей, общаться с клиентами и делать продажи.

Проникновение сети Интернет во все аспекты жизни человека привело к изменению традиционного регулирования бизнес-структур. Для увеличения числа продаж многие представители сферы бизнеса перешли к созданию онлайн-ресурсов с заложенными в них математическими методами прогнозирования, где покупатели могут ознакомиться с предлагаемым ассортиментом конкретной компании и совершать покупки через Интернет. Подобное развитие торгово-рыночных отношений тесно связано с интернет-маркетингом, который представляет собой реализацию всех задач традиционного маркетинга только в сети Интернет.

Интернет-маркетинг является важнейшей составляющей интернет-коммерции, которая способствует максимизации прибыли при продвижении товара. При этом используется множество различных методов. Также интернет-маркетинг позволяет сформировать имидж перед покупателями, то есть сформированное представление целевой аудитории о деятельности и успехах предприятия (фирмы, компании), которое оказывает постоянное и динамичное влияние на взаимоотношение предприятия (фирмы, компании) с его реальными и потенциальными клиентами, его конкурентоспособность, финансовые результаты и контакты с государственными учреждениями.

Можно выделить ряд особенностей интернет-маркетинга в становлении и развития бизнес-структуры:

1) *привлечение внимания большой целевой аудитории*: данный процесс может быть осуществлен за счет совокупности приемов интернет-маркетинга, направленной на таргетинг покупателей через определенный вид информирования.

2) *увеличение числа продаж*: интернет-маркетинг обуславливает появление электронной коммерции, которая в разы облегчает сам процесс приобретения товаров и услуг, поскольку покупка осуществляется через интернет-магазины, где предоставлена вся необходимая информация о различных товарах компании или фирмы;

3) *определяет направления конкурентной борьбы*: интернет-маркетинг ставит перед собой задачу по выявлению конкурентов в рыночной структуре, обуславливает характер их поведения в условиях конкурентной борьбы и представляет механизм стимулирования развития данного соперничества для оптимизации и усовершенствования производства;

4) *не требует высоких материальных и финансовых ресурсов*: интернет-маркетинг подразумевает собой эффективный механизм доведения товара до потребителей по средствам таргетинга в виртуальной среде, однако является бюджетным в использовании, поскольку основная работа проходит непосредственно в сети Интернет с привлечением небольшого числа сотрудников.

Любая бизнес-структура ориентирована на покупателей, которые могут оказать решающее воздействие на дальнейшее существование того или иного предпринимательства. Исходя из этого, интернет-маркетинг сосредоточен на создании необходимых условий для покупателей, которые позволят увеличить количество продаж. Интернет-маркетинг является инструментом современного бизнеса, позволяющим достичь поставленных целей путем поиска и привлечения целевой аудитории и осуществление продаж через интернет-ресурсы.

Лучшие 3 причины, почему интернет-маркетинг важен в современном мире:

1. Это повышает видимость организации.

В прошлые дни большинство предприятий были ограничены одним местоположением, которое было видно только тем, кто жил вблизи этого места. Время от времени от городских жителей можно было услышать место, узнав об этом из уст в уста. Однако сегодня организация может быть видна миллионам людей сразу через несколько цифровых точек. Установление надежного присутствия в Интернете через веб-сайт, блог, платную рекламу, платформы социальных сетей и т. д. Позволяет расширять свою видимость способами, которые ранее считались невозможными.

2. Это позволяет осуществлять двустороннюю связь с клиентами.

Организации уже не единственные, кто диктует, как видят их бренды, продукты и услуги; потребители тоже. Через каналы социальных сетей, рейтинговые и обзорные советы и форумы потребители могут давать свое одобрение или неодобрение продукта, или услуги и влиять на решения. Клиенты также могут напрямую подключаться к организациям и наоборот. Поддерживая контакты с клиентами через последующие электронные письма, персонализированные предложения и благодарственные письма, организации могут строить отношения и устанавливать чувство общности вокруг своего бренда.

3. Это позволяет проводить более детальные исследования рынка.

Важное место в маркетинге играет исследование предпочтений, привычек и демографии потребителей. Трудно настроить правильную аудиторию, если правильная информация не будет сначала собрана и задокументирована. Кроме того, трудно создавать и предлагать нужные продукты или услуги, если организация не знает, кто их клиенты, что они хотят, сколько они готовы заплатить за это и кто их конкуренты. В Интернете есть множество порталов и инструментов ресурсов, которые позволяют маркетологам более точно собирать данные о потребителях и отслеживать их активность и предпочтения.

Подводя итоги, можно сделать вывод о том, что роль интернет-маркетинга в современном мире не ограничивается созданием компании в сети Интернет.

Происходит анализ конверсии покупателей, отслеживание ведения товарно-денежной и маркетинговой политики конкурентов, обеспечивается высокий уровень вовлеченности аудитории, а также устанавливаются своего рода закономерности между приобретенными товарами и их покупателями с целью дальнейшего усовершенствования производственного сектора и его ориентирования на собственную аудиторию.

Литература

1. www.human.snauka.ru
2. www.energymuseum.ru

Е.К. Алдаберген, Д.С. Омралинова, Т.А. Кабылбеков
студенты 4 курса специальности «Маркетинг»

Научный руководитель: Бикенова А.С., магистр, ст. преподаватель
КазУЭФМТ, г. Нур-Султан

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье рассмотрены теоретические вопросы рекламы. Проведен SWOT анализ состояния рекламы на предприятии. Разработана анкета и проведен опрос среди предпринимателей для выявления эффективных видов рекламы, соответствующие современным тенденциям рынка.

Насыщение рынка товаров и услуг в Республике Казахстан сопровождается усилением конкурентной борьбы предпринимателей над вниманием потребителей. Поэтому интерес к рекламе как философии и инструментарию предпринимательства значительно возрос. Вместе с тем, сложность и неоднозначность имеющихся проблем рекламы, широкий охват рассматриваемых им вопросов, недопонимание его роли и значения в повышении эффективности производства приводят к трудностям практической реализации рекламной концепций и методов. Поэтому особую актуальность приобретает принципиальное осмысление концепции рекламы и творческое внедрение его методов в деятельность хозяйствующих субъектов с учетом адаптации к существующим реалиям и перспективам социально-экономического развития Казахстана.

Реклама для предприятия в нынешнее время неотъемлемая часть структуры бизнеса. Для увеличения продаж и узнаваемости товара, услуги или продукта, предприятия используют рекламу как точный инструмент распространения информации о товаре, продукте либо услуге.

Как известно, реклама (advertising) по Ф.Котлеру - любая платная форма неличного представления и продвижения идей, товаров или услуг, которую заказывает и финансирует определенный спонсор].

Основная цель рекламы: заставить потребителя выполнить желаемое рекламодателем действие (убедить потребителя купить товар, воспользоваться услугой, придать известность фирме, содействовать популярности политического деятеля, внушить аудитории социально значимые мысли и т.д.)

Задачи рекламы:

- Информирование – формирование осведомленности и знания о новом товаре, конкретном событии, о фирме
- Увещевание – постепенное, последовательное формирование предпочтения, соответствующего восприятию потребителем образа фирмы и ее товаров; убеждение покупателя совершить покупку; поощрение факта покупки
- Напоминание – поддержание осведомленности, удержание в памяти потребителей информации о товаре в промежутках между покупками; напоминание, где можно купить данный товар
- Позиционирование (перепозиционирование, репозиционирование) товара или фирмы
- Удержание покупателей, лояльных к рекламируемой марке
- Имиджирование, создание образа фирмы, отличного от образов-конкурентов.

Функции рекламы:

- Экономическая – это наиболее наглядная функция. Она состоит в том, что цивилизованный рынок невозможно сформировать без развитой рекламы – она способствует экономическому росту и развитию
- Социальная – рекламные сообщения стремятся привить целевой аудитории определенные потребительские привычки и предпочтения. Например, бегать по утрам, отдавать предпочтение здоровым продуктам, ходить в кино по выходным и т.д.
- Идеологическая – стремится создать общество с определенными мировоззренческими характеристиками, внедряет новые идеологические ценности – например, право граждан на частную собственность, трудолюбие и предприимчивость как основа богатства и благополучия.
- Маркетинговая – реклама является инструментом маркетинговой деятельности и подчинена выполнению основных целей и задач комплекса маркетинга
- Коммуникативная – реклама является способом передачи информации от рекламодателя к потребителю, коммуникационной цепочкой между ними

Реклама, как свидетельствует мировая практика, является одним из ключевых элементов любого бизнеса, инструментом развития современного рынка, который создает и обеспечивает среду равновесных и устойчивых отношений между всеми субъектами рынка.

Рынок рекламы сегодня находится на сломе эпох. На фоне смены поколений, тотальной диджитализации и отторжения рекламных сообщений бизнес вынужден кардинально менять свою коммуникацию с потребителем.

Зарубежные рекламные агентства проводят многочисленные наблюдения и мониторинг рекламных кампаний и выявляют тенденции и будущее развитие индустрии рекламы. Как выяснилось из исследования, один из ключевых трендов, который меняет рекламный рынок сегодня, это изменение аудитории, поскольку поколение Y вошло в платежеспособный возраст, они становятся активными потребителями. А это значит, что предпринимателям необходимо менять стиль коммуникации: упрощать сообщения,

использовать визуальный контент, общаться в чатах и идти за своими потребителями и говорить с ними на одном языке. Также, за последние десятилетия кардинально поменялся образ жизни аудитории в возрасте старше 55 лет. Вопреки принятым представлениям, сейчас это очень активная и платежеспособная часть населения. Рекламный рынок годами игнорировал старшее поколение: практически все рекламные кампании отсекались возрастной вилкой 18—55 лет. Но сегодня самые прогрессивные компании начинают работать и с этой аудиторией, тем более что она достаточно многочисленная.

Казахстанский рынок рекламы в интернете по данным 2019 года вырос на 51%, а рынок рекламы на ТВ за тот же период вырос всего на 7,9%. Доля интернет-рекламы в РК по итогам 2019 года составит 29% (50 млн долларов или 19,03 млрд тг.). На долю телевидения приходится 46% рынка (30,1 млрд тг.). Доля радио в общем рекламном «пироге» составила 7% (+4,9%). Остальное приходится на наружную рекламу (15%, рост на 12,2%) и прессу (4%, падение на 9%).

Было проведено онлайн анкетирование среди предпринимателей, результаты которого показали что реклама в социальных сетях самое результативное (90%), а самый низкий показатель у EMAIL-маркетинг(3%).

Также была графа, где предприниматели могли добавить свое мнение по поводу состояния рекламы, и исходя из приведенных данных, была составлена таблица SWOT-анализа (Таблица 1), отражающая состояние рекламы в Республике Казахстан на данный момент.

Таблица 1. SWOT-анализ «Состояние рекламы в РК»

Сильные стороны	Слабые стороны
1. Интеграция процессов стратегического и оперативного планирования 2. Быстрые темпы развития рекламы 3. Интерес к новым рекламным инструментам	1. Нехватки специалистов по рекламе 2. Ограниченности финансовых и человеческих ресурсов 3. Ориентация компаний на продажи 4. Слабая позиция относительно других стран
Возможности	Угрозы
1. Подготовка квалифицированных специалистов с актуальными знаниями в вузах РК 2. Увеличение роли рекламы 3. Рост интеграции рекламных отделов в отечественных компаниях	1. Недостаточное понимание сущности рекламы на всех уровнях 2. Маркетологи-самоучки, подрывающие доверие к рекламе в целом 3. Привлечение иностранных специалистов

И в заключение хотелось бы отметить, что мы живем в мире, где рынок наполнен товарами и услугами. И в такой насыщенной среде товаров и услуг, заинтересовать клиентов становится все труднее и труднее. Приходится искать все более лучшие методы продвижения этих товаров и услуг. На помощь к этому приходит реклама. Но к сожалению наши соотечественники ходят по растоптанному пути (используя классические наборы продвижения), которые уже малоэффективные и совершают одни и те же ошибки в продвижении собственных товаров и услуг. Но современные комплексные мероприятия в рекламе, хорошо применяются в зарубежных компаниях для оптово-рыночной торговли. В Казахстане же эти тренды начали использоваться недавно, и то

малым количеством предприятия, которые с правильным подходом к рекламе увеличили продажи, лояльность покупателей и узнаваемость своего бренда. И на данный момент рекламная деятельность является одним из перспективных направлений отечественного бизнеса.

Литература

1. Ахметжанов Б.А. Маркетинг: Учебник. - Караганда: КарГТУ, 2014.
2. Крэнделл, Р. 1001 способ успешного маркетинга / Р. Крэнделл. - М.: ФАИР-Пресс, 2015. - 496 с.
3. Акулич, М.В. Интернет-маркетинг: Учебник для бакалавров / М.В. Акулич. - М.: Дашков и К, 2016. - 352 с.

*М.С. Байтуров, студент 3 курса специальности «Маркетинг»
Научный руководитель: Дарибаева А.К., к.э.н., профессор
КазУЭФМТ, г. Нур-Султан*

АКТУАЛЬНОСТЬ МАРКЕТИНГА В ТУРИЗМЕ

Аннотация. В статье рассматривается туризм как крупный сектор экономики. Исследуется, что в наши дни маркетинг затрагивает интересы каждого индивидуума. Это процесс, в ходе которого разрабатываются и предоставляются в распоряжение людей товары и услуги, обеспечивают определенный уровень жизни. Как, выяснилось благодаря данным инструментам, туристические компании РК будут иметь возможность улучшить ситуацию на мировом туристическом рынке, так как это очень необходимо для формирования имиджа нашей страны на международной арене.

Туризм - это крупный сектор экономики. Все развитые государства мира уже давно заинтересованы в его развитии. В мировой экономике туризм вышел на лидирующие позиции, конкурируя лишь с добычей нефти.

Туризм становится стилем жизни многих людей на нашей планете. Анализ современного состояния туризма во многих странах позволяет понять, что развитие туризма должно сопровождаться усилиями в содействии программам внутреннего, национального, туризма. В рамках каждой страны внутренний туризм благодаря перераспределению национального дохода способствует стабильному положению национальной экономики, более глубокому осознанию общности интересов и развитию видов деятельности, благоприятных для экономики страны в целом.

При высоком росте туристского рынка конкуренция постоянно повышается. В условиях сильной конкуренции компаниям приходится сосредотачивать внимание на удовлетворении потребностей клиентов. У компаний, которые не делают этого, нет будущего. Именно поэтому туризм нуждается в возрастающем числе профессионалов маркетинга, понимающих ее глобальные проблемы и способных реагировать на растущие потребности потребителей выработкой творческих стратегий, основанных на хороших знаниях маркетинга.

Маркетинг в туризме – это система управления и организации деятельности туристских компаний по разработке новых, более эффективных видов туристско-экскурсионных услуг, их производству и сбыту с целью получения прибыли на основе повышения качества туристского продукта и учета процессов, которые протекают на мировом туристском рынке.

Актуальность данной темы заключается в том, что в наши дни маркетинг затрагивает интересы каждого индивидуума. Это процесс, в ходе которого

разрабатываются и предоставляются в распоряжение людей товары и услуги, обеспечивающие определенный уровень жизни.

Туризм принадлежит к сфере услуг и является одной из крупнейших и динамичных отраслей экономики. Высокие темпы его развития, большие объемы валютных поступлений активно влияют на различные сектора экономики, что способствует формированию собственной туристской индустрии.

Особое место в маркетинговой деятельности занимает разработка комплекса маркетинга. Это совокупность средств воздействия на потребителей целевого рынка с целью вызвать у них желаемую ответную реакцию.

Использовать только основные элементы комплекса маркетинга (продукт, цена, сбыт, коммуникации) в сфере туризма на данный момент будет неэффективно, поэтому к ним добавляют еще 3р: публика обстановка ну и процесс. Учитывая чрезвычайную важность комплекса маркетинга в рамках общей маркетинговой стратегии, разрабатываются частные стратегии 7 элементам:

Маркетинг	7Р
Product (продукт)	Предусматривает разработку туристского продукта, в наибольшей степени соответствующего потребностям туристов, разработку и внедрение на рынок новых туристских услуг
Place (место)	Данное понятие связано с формированием системы сбыта, которая обеспечит наиболее легкий доступ потребителей к услугам производителей туристских услуг и их реализацию.
Price (цена)	Цена является основным ориентиром для потребителя туристских услуг, так как отражает соизмеримость ценности услуг, а также выступает мощным инструментом позиционирования турпродукта, обеспечивающим ему решающее конкурентное преимущество в массовом сознании потребителей.
Promotion (продвижение)	коммуникативный комплекс, который объединяет средства рекламы, мероприятия Public relations, личных продаж, стимулирования сбыта и др., т.е. отражает ту коммуникационную политику на рынке, основной целью которой является повышение спроса за счет достижения осведомленности потребителей о достоинствах тех или иных туристских услуг.
People (люди)	Важной особенностью турпродукта, отличающей его от промышленных товаров, является широкое участие людей в производственном процессе
Physical environment (обстановка)	это окружение, та среда, которая создается для клиента, привлекательность здания предприятия с точки зрения исторической ценности, уютные интерьеры, качество обслуживания и т.д
Process (процесс)	предприятия стараются предложить их максимальное разнообразие, учитывая требования и пожелания своих клиентов.

С точки зрения клиентов, туристский продукт должен соответствовать их представлениям о стоимости, удобстве и своевременности. Туристы, как и прочие потребители, взвешивают цены и преимущества мест назначения, а также вложение времени, усилий, ресурсов и возможную прибыль в образовании, опыте, развлечениях, расслаблении и воспоминаниях. Удобства включают: время проезда от аэропорта до места размещения, отсутствие языкового барьера, чистоту и санитарию, доступ к интересным местам и особые потребности (стариков, инвалидов, детей и т.д.). В туризме не может идти речь о туристских услугах только как о товаре. Не менее важным компонентом оказываются отношения между фирмой и клиентом, маркой, брендом турфирмы и

потребителем. А это значит, что маркетинговая стратегия туристского бизнеса обязательно включает в себя марочную политику и брендинг, являющиеся объектными сферами рекламной деятельности.

Казахстан, обладая уникальными природными ресурсами и самобытной культурой кочевого народа, имеет огромный нереализованный потенциал для развития туризма на международном и региональном рынке. Это видно, как по росту показателей туристской отрасли до пандемии, так и по международным рейтингам. Так, в «докарантинном» 2019 году в рейтинге конкурентоспособности в сфере путешествий и туризма страна занимала 80-е место, поднявшись на одну строчку в сравнении с более ранними показателями. Стоит отметить в том же докризисном 2019 году Казахстан являлся одним из самых быстрорастущих национальных брендов, по данным британской консалтинговой компании Brand Finance. В сотне лучших страна заняла 44-е место — на 7 позиций выше, чем годом ранее. Более того, эту же позицию стране удалось сохранить и в 2020 году, несмотря на проблемы, связанные с коронавирусом и стагнацией экономики во всем мире. Согласно отчету, сильный национальный бренд, национальный имидж страны активно способствует развитию въездного туризма и является драйвером экономического сотрудничества с другими странами.

Показатели	2015	2016	2017	2018	2019	2020-21
Число туристов, выехавших из РК	11 302 476	9 755 593	10 260 813	10 646 241	10 707 270	2 455 962
В страны СНГ	10 356 151	8 958 939	9 257 951	9 549 292	9 476 722	1 985 562
В другие страны	946 325	796 654	1 096 949	1 230 548	1 230 548	470 400
Количество туристов, посетивших страну	6 430 158	6 509 390	7 701 196	8 789 314	8 514 989	1 845 531
Из стран СНГ	5 835 592	5 935 690	7 060 630	8 177 101	7 818 399	1 565 325
С других стран	594 566	573 700	640 566	612 213	696 590	280 179

На основе приведенного анализа, статистических данных, а также изучение теоретических вопросов особенностей маркетинга в туризме, можно предложить следующие маркетинговые инструменты, для улучшения туризма в Казахстане:

Есть много старых и рабочих методов продвижения таких как - продажи через агента, прямая рассылка, телефонный маркетинг, пропаганда и различные скидочные купоны. Но они на то и старые что ими пользуются все компании и выделиться данными инструментами почти нереально. Самый лучший вариант — это продвижение через интернет- маркетинг. В последние годы эффективность в интернет- маркетинге возрастает большими темпами, что делает его инструменты очень востребованными. На сегодняшний день туризм как никогда нуждается в хорошей раскрутке, ведь цены растут, тем самым отпугивая даже постоянных клиентов. Так же не стоит упускать из виду большую конкуренцию на туристическом рынке, чтобы победить необходимо выделяться, поэтому я предложу свой список рабочих инструментов, которые помогут турфирмам обрести новую жизнь.

CRM-системы

Для управления взаимоотношениями с клиентами туристической фирме необходимо использовать современные интегрированные CRM-системы (Customer Relationship Management), позволяющие получать максимальную информацию о клиенте в момент общения с ним. Собираемая и обрабатываемая информация о клиенте (история его поездок, среднестатистический бюджет, потребности и предпочтения) используется для того, чтобы более точно специфицировать предложения конкретному клиенту, которые с большой долей вероятности могут быть им приняты.

Основная цель работы CRM-системы – получить наиболее полную информацию о покупателе для наилучшего его обслуживания.

Если потенциальный клиент заходит на сайт компании и просматривает хотя бы какое-то время, то такое обращение расценивается системой как “особое внимание” и информация об этом клиенте передается на рабочее место эксперта, работающего в офисе туристической компании.

Линкбэйтинг – инструмент продвижения сайтов

Суть линкбэйтинга заключается в создании полезного контента, направленного на удовлетворение потребностей целевой аудитории сайта

существуют следующие варианты качественного и интересного контента, делающие продвижение сайта еще более легким:

1. Интересные статьи. Пусть это будут действительно полезные и интересные тексты про турфирму и ваши услуги, которые решают проблему, стоящую перед читателями сайта.

2. Известные люди. Люди любят читать истории о знаменитостях особенно если кто-то из них был вашим клиентом.

3. Станьте первыми в освещении последних событий. На вас будут ссылаться как на первоисточник, если вы действительно успеете раньше других донести до читателей новость. Особенно в наши дни, когда не все люди знают, когда карантин усиливают, а когда ослабляют.

4. Создавайте новые туры с отличным гидом. Людям всегда хочется пробовать что-то новое особенно если они уже у вас были.

5. "Психологические" тесты. Пусть они будут, не совсем психологические, скорее направленные на то, какой тур подходит для них. Людям нравятся тесты.

Лид-магниты

Подарок, который мотивирует подписаться на вашу социальную страницу или зарегистрироваться на вашем сайте

Что предлагать потенциальным клиентам? Скидку на первый тур, мини-книги по теме продукта или пробный часовой тур

Конечно есть еще много популярных маркетинговых инструментов, по типу SEO, SMM, Контекстная реклама, Медийная реклама, Google Analytics но это займет очень много времени поэтому я расскажу все коротко.

Медийная реклама. На определенных порталах размещаются баннеры, где пользователи могут посмотреть акции и предложения.

SMM. Использование таргетированной рекламы для целевой аудитории в социальных сетях

Контекстная реклама и SEO. Данные типы продвижения направлены на конечных потребителей, которые используют поисковые системы Яндекс и Гугл для возможности выбрать нужный тур

Сервис аналитики Google помогает анализировать поведение пользователей на сайте и в мобильных приложениях

Что касается новых инструментов среди них стоит выделить:

Эмбиент медиа (ambient media) – реклама в городской, жилой или офисной среде, использование объектов окружающей инфраструктуры в качестве носителей маркетинговой информации.

Сторителлинг – маркетинговый приём, использующий медиа-потенциал с целью передачи информации и транслирование смыслов посредством рассказывания историй. Рассказывая о новых и интересных местах, продавцы впечатлений мотивируют потенциальных клиентов к следующему путешествию.

Таким образом благодаря данным инструментам туристические компании РК будут иметь возможность улучшить ситуацию на мировом туристическом рынке, так как это очень необходимо для формирования имиджа нашей страны на международной арене.

Литература

1. Оспанов Г.М. Кластерный анализ мирового туристического потенциала и место Казахстана в мировом рейтинге развития туризма//Альпари, №4(72),2012, стр. 39 ,40.
2. Казакова В.А. Тенденции развития маркетинга международных туристических услуг. – М.: МАКС Пресс, 2005. – 1,3 п.л.
3. Дурович А.П “Маркетинг в туризме”.2003. 36- 75стр.
4. Ахметова К.А и др.”Рынок туристских услуг в Казахстане: анализ и основные направления его развития”. Вестник КазЭУ. – 2002 № 6.



***Т.Т. Ермагамбетов**, студент 3 курса специальности «Таможенное дело»
Научный руководитель: **Берназарова Р.Д.**, магистр, преподаватель
КазУЭФМТ, г. Нур-Султан*

ОБЪЕКТЫ ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ

Аннотация. В данной статье рассмотрены современные формы и методы проведения таможенного контроля, при перемещении товаров, физическими лицами через таможенную границу Евразийского экономического союза и помещении товаров под таможенные процедуры, о таможенных операциях и таможенных процедурах таможенного контроля товаров и транспортных средств. Основные аспекты, цели и задачи таможенного контроля. С целью разграничить объекты таможенного контроля.

Объектом таможенного контроля становятся прежде всего товары и транспортные средства, пересекающие таможенную границу ЕАЭС и подлежащие декларированию, коммерческие и другие документы для таможенных целей, денежно-финансовые средства и другие документы.

Кроме того, под таможенный контроль попадают действия декларантов и других лиц, обеспечивающих перемещение товаров через таможенную границу и иные посреднические услуги в сфере таможенного дела или же осуществляющих таможенные операции в рамках отдельных таможенных процедур (владельцы ТСк, МВТ, СВХ). Таможенный контроль - совокупность совершаемых таможенными органами действий, направленных на проверку и (или) обеспечение соблюдения международных договоров и актов в сфере таможенного регулирования и законодательства государств-членов о таможенном регулировании. Таможенный контроль проводится в зонах таможенного контроля и иных местах, в которых находятся, должны или могут находиться товары, в том числе транспортные средства международной перевозки и транспортные средства для личного пользования, подлежащие таможенному контролю, документы или информационные системы, содержащие сведения о таких товарах. Формы таможенного

контроля и их применение это: получение объяснений; проверка таможенных, иных документов и (или) сведений; таможенный осмотр; таможенный досмотр; личный таможенный досмотр; таможенный осмотр помещений и территорий; таможенная проверка. При проведении таможенного контроля таможенные органы исходят из принципа выборочности объектов таможенного контроля, форм таможенного контроля и (или) мер, обеспечивающих проведение таможенного контроля.

При выборе объектов таможенного контроля, форм таможенного контроля и (или) мер, обеспечивающих проведение таможенного контроля, используется система управления рисками в соответствии с законодательством государств-членов о таможенном регулировании. Таможенные и иные документы, представление которых таможенным органам предусмотрено в соответствии с международными договорами и актами в сфере таможенного регулирования, международными договорами государств-членов с третьей стороной и (или) законодательством государств-членов, а также сведения, содержащиеся в таких документах;

Деятельность лиц, в том числе уполномоченных экономических операторов, связанная с перемещением товаров через таможенную границу Союза, оказанием услуг в сфере таможенного дела либо осуществляемая в рамках отдельных таможенных процедур. При таможенном декларировании товаров для личного пользования, в том числе при помещении товаров для личного пользования под таможенную процедуру таможенного транзита используется пассажирская таможенная декларация (Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 23 июля 2019 года № 124.». Ввезенные в РК автомобили из Армении и Кыргызстана признаются иностранными товарами и находятся под таможенным контролем.

Автомобили из третьих стран, то есть иностранные автомобили, можно временно ввозить на один год иностранным гражданам без уплаты каких-либо платежей. Граждане государств - членов ЕАЭС могут временно ввозить иностранные автомобили только при условии уплаты обеспечения, это так называемая финансовая гарантия также на один год. Граждане Республики Казахстан могут ввозить на территорию Республики Казахстан автомобили, прошедшие таможенную очистку в Кыргызстане до 1 января 2014 года и автомобили, прошедшие таможенную очистку в Армении до 10 октября 2014 года. Автомобили, прошедшие таможенную очистку в Кыргызстане, в период с 1 января 2014 года до 1 января 2020 года и автомобили, прошедшие таможенную очистку в Армении, в период с 10 октября 2014 года до 1 января 2020 года признаются иностранными товарами и находятся под таможенным контролем. 1 марта 2021 года заканчивается срок регистрации автомобилей, ввезенных из Армении и Кыргызстана. Таможенные органы применяют систему управления рисками для определения товаров, транспортных средств международной перевозки, документов и лиц, подлежащих таможенному контролю, форм таможенного контроля, применяемых к таким товарам, транспортным средствам международной перевозки, документам и лицам, а также степени проведения таможенного контроля. Стратегия и тактика применения системы управления рисками определяется законодательством государств – членов Таможенного союза. Целями применения системы управления рисками являются: обеспечение в пределах компетенции таможенных органов мер по защите национальной (государственной) безопасности, жизни и здоровья человека, охране окружающей среды; сосредоточение внимания на областях повышенного риска и обеспечение более эффективного использования имеющихся в распоряжении ресурсов; выявление, прогнозирование и предотвращение нарушений таможенного законодательства Таможенного союза и (или) законодательства государств – членов Таможенного союза: имеющих устойчивый характер связанных с уклонением от уплаты таможенных пошлин, налогов в значительных размерах; подрывающих конкурентоспособность товаров Таможенного союза, затрагивающих другие виды контроля, обеспечение соблюдения которых возложено на таможенные органы; ускорение проведения таможенных операций при перемещении товаров через

таможенную границу. Таможенные органы осуществляют взаимный обмен информацией о применяемых мерах по минимизации рисков, а также иной информацией, способствующей повышению эффективности проведения таможенного контроля, в порядке, установленном международным договором государств – членов Таможенного союза. Комиссия Таможенного союза может определить область рисков, в отношении которых таможенные органы в обязательном порядке разрабатывают и применяют меры по их минимизации.

Объекты анализа риска. К объектам анализа риска относятся: товары, находящиеся под таможенным контролем, либо помещенные под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления, транспортные средства международной перевозки, сведения, содержащиеся во внешнеэкономических договорах (контрактах) купли-продажи либо обмена, соглашениях либо иных документах на право владения, пользования и (или) распоряжения товарами, сведения, содержащиеся в транспортных (перевозочных), коммерческих, таможенных и иных документах, деятельность декларантов и иных лиц, обладающих полномочиями в отношении товаров, находящихся под таможенным контролем, результаты применения форм таможенного контроля. Деятельность таможенных органов по оценке и управлению рисками заключается в выполнении следующих задач: формирование информационной базы данных системы управления рисками таможенных органов.

Анализ и оценка рисков, включающих в себя систематическое определение объектов анализа рисков. Индикаторов риска по объектам анализа риска, определяющих необходимость принятия мер по предотвращению и минимизации рисков. Оценки возможного ущерба в случае возникновения рисков. Разработка и реализация практических мер по управлению рисками с учетом: вероятности возникновения рисков и возможных последствий. Анализа применения возможных мер по предотвращению и минимизации рисков. Сбор, обработка и анализ информации об эффективности принятых мер по минимизации рисков, и результатах применения к конкретным товарам и (или) транспортным средствам отдельных форм таможенного контроля осуществляется таможенными органами на постоянной основе. Порядок сбора и обработки информации, проведения анализа и оценки рисков, разработки и реализации мер по управлению рисками устанавливается законодательством государств – членов Таможенного союза. Содержание установленных профилей и индикаторов риска предназначено для использования таможенными органами, является конфиденциальной информацией и не подлежит разглашению другим лицам, за исключением случаев, установленных законодательством государств – членов Таможенного союза.

Как внешнеэкономическая деятельность, так и внешняя торговля Республики Казахстан тесно связаны с перемещением через таможенную границу страны юридическими и физическими лицами товаров и транспортных средств.

Товары и транспортные средства подлежат обязательному таможенному оформлению и таможенному контролю в порядке, предусмотренном Законами Республики Казахстан.

Таможенное оформление и таможенный контроль осуществляется таможенными подразделениями таможенных департаментов и таможен, уполномоченных совершать действия по таможенному оформлению в местах их расположения и иных местах, определяемых нормативными правовыми актами РК.

Таможенное оформление и таможенный контроль осуществляется соответствующими подразделениями таможенных департаментов и таможен, уполномоченными совершать действия по таможенному оформлению.

В целях повышения после таможенного контроля можно было бы внедрить практику развитых стран по проверке достоверности представленных данных о тарифной классификации, стране происхождения, освобождении от таможенных платежей и стоимости товаров. Целесообразно было бы выделить дополнительные штатные единицы

в таможене, в обязанности которых будет входить тщательный контроль выборочных таможенных деклараций на импортируемые товары после их выпуска. Если в ходе такой проверки выявляется недоплата таможенных пошлин и налогов, то производится взыскание недоплаченных сумм, а также пени или штрафов, согласно установленному порядку. Или же может быть принято решение о выездной проверке торговой фирмы, чтобы провести полный аудит и выяснить, является ли недоплата налога единичным случаем или, возможно, это часть систематических фальсификаций, за которыми скрывается гораздо больший объем неплательщиков в бюджет. Такая после таможенная проверка является частью общей стратегии контроля.

Литература

1. Денисова А.Ю. Таможенные сборы в государствах-членах Таможенного союза ЕврАзЭС: сравнительно - правовой анализ / под ред. Т.Н. Трошкиной. – М.: Институт публично-правовых исследований, 2014.

2. Сенотрусова С.В. Таможенный контроль: Учебное пособие. М.:— "Магистр", "Инфра-М", 2013.

3. Чернявский А.Г. Таможенное право : учебник / А.Г. Чернявский. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮСТИЦИЯ, 2016.



*Д.Е.Тауасаров, М. Маратова, Д. Маратова
«Маркетинг» мамандығының 4 курс студенттері
Ғылыми жетекшісі: Тұрсымбаева М.Ж., э.ғ.к., доцент
ҚазЭҚХСУ, Нұр-Сұлтан қ.*

ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСТЕГІ МАРКЕТИНГ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Аңдатпа. Шағын және орта бизнесте маркетинг ұғымының алатын орны зор, осыған орай қазіргі таңда бұл ғылым терінен қолданылып жатыр. Маркетингтің біршама атқарушы аспектілері бар, бизнестердің тек танымалдылығын қамтамасыз ету жолдары ғана емес, негізгі проблемаларын анықтау арқылы белгілі қорытынды шығара алу. Барлық жеке меншік мекемелер белгілі іс-әрекеттерінде қиындықтарға жолығады. Мәселен, ресурстық базаның жетіспеушілігі, материалдық, техникалық, финанстық, қоршаған орта туралы максималды ақпаратты уақтылы жинақтамау және оны бұрыс талдау, маркетингтік мақсаттар мен оларға жетудің негізгі жолдарын бұрыс таңдау, кәсіпкерлердің дайындығы жоқтығы. Барлық аталып өткен проблемаалрдың шешілу жолдары бар бірақ, уақыт және мамандардың профессионалдык қадамын қажет етеді.

Шағын бизнесте маркетинг әрдайым проблемалы болып келеді. Бұл көбінесе сапалы маркетингтерді, тауарлар мен қызметтерді жылжыту бойынша мамандарды жалдауға қаражаттың жетіспеушілігімен және маркетинг саласындағы кәсіпкердің біліктілігінің төмендігімен түсіндіріледі.

Көбінесе шағын компаниялардың маркетингтік стратегиясы таза жарнаманың айналасында құрылады, бұл маркетингтің терең мәнін білмейтіндігін көрсетеді. Шағын бизнестің маркетингінде қалай жетістікке жетуге болады? Қазіргі кезде қоғамдағы үстем тенденциялардың бірі - өмірдің барлық салаларына сөзбе-сөз енген Интернет-технологиялар.

Сондықтан кішігірім фирмалар адал аудиторияны құру, клиенттермен қарым-қатынас орнату және сайып келгенде, заманауи интернет-маркетинг құралдарын қолданудан пайда табу үшін өз әлеуеттерін барынша пайдалану керек.

Сонымен қатар, классикалық, дәстүрлі маркетингтің постулаттарын назардан тыс қалдыруға болмайды - Филипп Котлердің кітаптары өзекті болып қала береді.

Веб-технологияларға шамадан тыс шоғырлану, әлеуметтік желілерге шамадан тыс көңіл бөлу маркетингтік күш-жігердің диффузиясына әкеледі (мысалы, компания ондаған әлеуметтік желілерде тіркелгенде және олардың барлығын басқару қажет).

Сондықтан, шағын бизнестегі маркетинг дәстүрлі тәсіл мен интернеттегі жылжыту құралдарының ақылға қонымды үйлесіміне негізделуі керек.

1 Мақсатты аудиторияңызды біліңіз

2. әлеуметтік медианы талдау құралдарын қолдану

3. Желіні құру

4. Әлеуметтік жауапты маркетингті қолдану

5. Ақпараттың сәйкестігін тексеріңіз

Кез-келген шағын ұйым өзінің маркетингтік қызметін қоршаған нарықтық ортаның күштері мен факторларының кешенінің әсерімен жүзеге асырады. Белгілі бір факторларға бейімделу қажет, басқаларын сату нарықтарындағы мінез-құлық стратегияларын реттеу құралы ретінде пайдалану қажет.

Шағын бизнес саласындағы маркетингті басқару тұжырымдамасы кәсіпкерліктің әлеуметтік мәні мен инновациялық сипатына негізделуі керек және қазіргі жағдайда шағын бизнесті дамыту проблемаларын тек кәсіпкерлердің маркетинг саласындағы мақсаттарды, принциптерді, функцияларды, әрекеттерді біріктіру және келісу күшімен шешуге болатындығына негізделуі керек.

Көптеген үміткер кәсіпкерлер үшін кейде маркетингтің не екендігі және оның не үшін қажет екендігі толық анықталмайды. Сөз сәнді, бірақ оны сіздің кәсіпорында қайда қолдану толық түсініксіз.

Кәсіпкердің алдында тұрған бірінші сұрақ: «Сатып алушылар арасында сұраныс қандай болады?». Барлық кәсіпкерлік қызмет осы сұрақтан басталады. Оған жауапты маркетингтік зерттеулер арқылы алуға болады. Түйсікке негізделген тұжырымдар теледидарлық хабарларға көбірек қатысты және нарықтық экономика жағдайында пайдасы шамалы. Бәсекелестерді, олардың өнімдерін (қызметтерін) зерттеу, ұсынылатын өнімдердің мақсатты тұтынушыларын анықтау және алынған ақпаратты сапалы өңдеу - бұл кәсіпкер өз өнімін нарыққа ұсынар алдында жүзеге асыруы қажет шаралардың минимумы. Нарықты осындай бақылау сұраққа жауап беруге көмектеседі - нарыққа осы өніммен кіру керек пе және одан қандай пайда болады? «Мен қанша ақша табамын?» деген сұраққа нақты жауап табу керек.

Фирманың дамуының кейінгі кезеңдерінде маркетинг те қажет. Ресей жағдайында жұмыс жасайтын, қолайлы емес, кәсіпкер белгілі бір тауар немесе қызмет нарығында бәсекеге қабілетті болу үшін маркетингтік қызметпен айналысуға міндетті. Маркетинг ұйымға тұтынушылармен және қоғаммен маркетинг мүмкіндіктері мен проблемаларын анықтау үшін пайдаланылатын ақпарат арқылы байланысуға мүмкіндік береді; маркетингтік қызметті қалыптастыру, түзету және бағалау; маркетингтік қызметті бақылау; маркетингті процесс ретінде түсінуді жетілдіру.

Осылайша, маркетингтік қызметтің нәтижелері кәсіпкерге:

- Неғұрлым негізделген басқару шешімдерін қабылдау;
- Сатып алушылардың қажеттіліктері мен қалауларымен танысу;
- Өнімнің нарықтық келешегін бағалау;
- Тауарларды / қызметтерді жылжыту науқанының тиімділігін бағалау және жақсарту;
- Тауарларды / қызметтерді жылжытудың тиімді құралдарын таңдау;
- Бәсекелестерге қатысты компанияның күшті және әлсіз жақтарын анықтау;
- Бәсекелестерге қарсы тұрудың тиімді әдістерін әзірлеу.

Алайда, маркетингтік зерттеулердің өзі сәттілікке кепілдік бере алмайды; бизнестің сәттілігінің кепілі - нарықты зерттеу нәтижелерін орынды пайдалану.

Маркетинг, бір жағынан, айтарлықтай күрделі процесс және белгілі бір білім мен дағдыларды қажет етеді, және кез келген адам маркетингтік іс-әрекеттің жиынтығын өзі жүзеге асыра алмайды, екінші жағынан, бұл процесс кәсіпорынның нарықтық жағдайда

табысты өмір сүруі үшін өте қажет. Маркетингтік зерттеулер маркетингтік зерттеу түрін таңдаудан бастап, мәліметтерді өңдеу әдістерімен және нәтижелерді ұсыну формасымен аяқталудан бастап, барлық кезеңдерде кәсіби және ойластырылған түрде жүргізілуі керек екенін ескеру қажет, ал нақты басқару шешімі, әрине, бұл кәсіпорынның өз ісі.

Маркетинг әсіресе келесі себептер бойынша шағын бизнес үшін маңызды. Әдетте, олар ірі компанияларға шығындар мен қолда бар қаржылық ресурстардың мөлшері жағынан ұтылады. Демек, көбінесе шағын бизнестің басты бәсекелік артықшылықтары икемділік және сатып алушыға жақындығы, әр клиентке назар аудару білу, оның талаптарын ескере отырып өзгерту мүмкіндігі болып табылады. Бұл яғни шағын бизнес сұраныстың жаһандық өзгеруіне тез жауап бере алуы. Бұл жағдайда шағын кәсіпорын сұранысқа ие тауарларды тез қайта бағдарлай алады, ал ірі кәсіпорын өзінің инерциясы мен ауқымдылығына байланысты акциялардың бағытын өзгертуге және сатуға әлдеқайда ұзағырақ уақыт алады;

Шағын кәсіпорындар тауарлардың шағын партиясын белгілі бір тұтынушының қалауына сәйкес сатып ала алады. Шағын фирмалардың көпшілігі осындай жұмыс схемасын ұстанады және осыған байланысты олар сапалы, бірақ көбіне стандартты тауарларды ұсынатын ірі кәсіпорындармен өте сәтті бәсекелеседі.

Осылайша, сатып алушымен тығыз қарым-қатынас және оның тілектеріне жедел жауап беру шағын бизнестің басты бәсекелестік артықшылығы болып табылады. Ал осы артықшылықты толық пайдалану үшін тұтынушылардың қалауының өзгеруін үнемі қадағалап отыру қажет (нарықты зерттеу арқылы).

Осыдан шығатын қорытынды - шағын және орта кәсіпкерлік үшін маркетингті кәсіпорынның негізгі функциясы ретінде енгізу қажет, өйткені ол ірі кәсіпорындармен тұтынушыға бәсекелестік жағдайында оларға артықшылық береді

Әдебиеттер тізімі

1. <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1800000746>
2. <https://articlekz.com/article/21592>
3. https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=34138043#pos=6;251
4. https://studbooks.net/1715001/ekonomika/harakteristika_malogo_srednego_biznesa
5. 1.Абен А.С. Малый бизнес — путь к процветанию // Курсив. — Алтаты, 2013. — № 13-45с.



ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙДА АДАМИ КАПИТАЛДЫ ҚАЛЫПТАСТЫРУ МЕН ДАМУ
МӘСЕЛЕЛЕРІ

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В
СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

PROBLEMS OF THE FORMATION AND DEVELOPMENT OF HUMAN CAPITAL IN
MODERN CONDITIONS

А.Е. Бейбытов, студент 3 курса специальности «Менеджмент»

Научный руководитель: Мухамбетова Л.К., к.э.н., доцент

КазУЭФМТ, г. Нур-Султан

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В АО «НК «КТЖ»

Аннотация. В статье рассмотрена сложившаяся система управления персоналом в АО «НК «КТЖ». Установлено, что холдинг проводит серьезную работу по формированию стабильного, конкурентоспособного коллектива. В рамках реализации кадровой политики проводится работа по развитию персонала, адаптации новых сотрудников, подготовке кадрового резерва, стимулированию труда. Однако в системе управления персоналом имеются отдельные недостатки, устранение которых обеспечит повышение конкурентоспособности компании.

В условиях построения инновационной экономики возрастает актуальность проблем, связанных с эффективным использованием персонала хозяйствующих субъектов. В то же время персонал становится приоритетным ресурсом, поскольку от его компетентности, профессиональной подготовленности во многом зависит эффективность деятельности предприятия, его конкурентоспособность в долгосрочной перспективе. При этом процессы управления человеческими ресурсами должны опираться на грамотно организованную систему управления персоналом. Ведь, как известно, некорректная кадровая политика может привести к значительным потерям не только в системе кадрового обеспечения деятельности хозяйствующего субъекта, но также и в других подсистемах, в том числе в производственной, финансовой, маркетинговой и других.

АО «НК «Казахстан Темир Жолы» представляет собой транспортно-логистический холдинг, объединяющий логистические и перевозочные компании, а также владельцев терминальной, магистральной инфраструктуры всех видов транспорта. Единственным акционером АО «НК «КТЖ» является АО «ФНБ «Самрук-Казына» [1].

Кадровая политика АО «НК «КТЖ» разрабатывается в соответствии с долгосрочной стратегией Компании, а также в соответствии с положениями кадровой стратегии для группы компаний АО «ФНБ «Самрук-Казына». На начало 2021 года численность персонала АО «НК «КТЖ» составляла порядка 150 тыс. человек. При этом структура персонала за последние годы практически не менялась. Подавляющую часть сотрудников (93%) составляет производственный персонал. Доля административного персонала находится в пределах 5-6%.

Численность работников компании за последние годы уменьшилась незначительно - на 7,1% (таблица 1). Руководство холдинга стало меньше принимать на работу новых

сотрудников, а для сохранения штата отправляло работников в неоплачиваемые отпуска сроком на 20 дней.

Таблица 1 – Численность и динамика кадров АО «НК «КТЖ» (на начало года), человек

Показатель	Год			Отклонение 2020 г/2018г	
	2018	2019	2020	(+, -)	%
Численность работников на начало года	158876	159480	145900	-12976	91,8
Принято на работу за год	10169	2880	9461	-708	93,0
Уволено работников за год	9565	16460	5485	-4080	57,3
В том числе:					
- на учебу	16	24	57	41	в 3,6 раза
- на пенсию	135	38	352	217	в 2,6 раза
- служба в армии	24	67	76	52	в 3,2 раза
- по собственному желанию	6423	13007	5000	-1423	77,8
- по инициативе администрации	2967	3324	-	-	-
Численность работников на конец года	159480	145900	149876	-9604	94,0
Среднесписочная численность	159178	152690	147888	-11290	92,9
Примечание – Составлена по источнику [2]					

Одним из направлений кадровой политики АО «НК «КТЖ» является обучение и развитие персонала. Так, в холдинге создана система корпоративного обучения, действует программа по обучению сотрудников английскому языку. Численность таких работников за три года увеличилась в 1,5 раза. Обучение осуществляется по направлениям и темам, которые адаптированы к транспортной отрасли – это уровни Elementary, Pre-intermediate, Intermediate, Upper- Intermediate, Advanced. Правда, доля работников, прошедших языковую подготовку, в общей численности персонала составляет только 0,3%. Кроме того, в АО «НК «КТЖ» разработана Программа обучения работников до 2020 года, согласно которой в течение 8 лет около 10 тыс. человек прошло дополнительную подготовку и переподготовку. Молодые специалисты получают возможность пройти стажировку. Доля молодых работников, прошедших стажировку, в среднесписочной численности персонала составляла 1,3-1,6%.

Вместе с тем, АО «НК «КТЖ» предоставляет своим работникам образовательные гранты и именные стипендии с целью получения высшего и послевузовского образования (рисунок 1). Однако за последние годы количество выделяемых образовательных грантов уменьшилось более чем наполовину.

Для того, чтобы административно-управленческий аппарат компании имел возможность изучить мировой опыт, развить свои профессиональные компетенции, организуются различные виды тренингов. В качестве тренеров приглашаются эксперты из Бельгии, Франции, Китая, а также эксперты DB International gmbH и Института транспортной логистики (Сингапур). Правда, число таких тренингов к 2019 году сократилось на 9,1%.

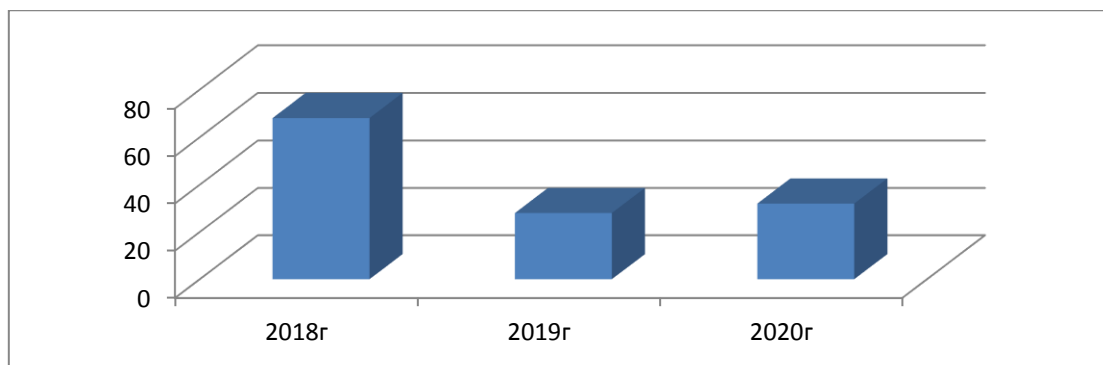


Рисунок 1 - Численность образовательных грантов, выделенных молодым работникам, единиц

В АО «НК «КТЖ» проводится серьезная работа по закреплению новых сотрудников. За последние три года для обучения новых сотрудников в компании было проведено 396 мероприятий. За вновь принятыми работниками закрепляются наставники. Если раньше за одним наставником закреплялось 4 новых сотрудника, то начиная с 2019 года за одним наставником стали закреплять 3 работника. В то время как в ОАО «РЖД» на одного наставника приходится 6 молодых сотрудников.

Сравнительный анализ института наставничества в АО «НК «КТЖ» и ОАО «РЖД» показал, что компании имеют примерно одинаковые проблемы. Так, наставничество, представляющее собой составную часть адаптационного процесса, практически не контролируется кадровой службой, а также почти полностью зависит от непосредственного руководителя и ближайших коллег, от их добросовестности, мотивов, личных установок и настроения. В то же время институт наставничества опирается на голый энтузиазм опытных работников и на указания руководства о наставничестве без подкрепления материальным стимулированием.

Важным направлением системы управления персоналом является возможность карьерного роста. В АО «НК «КТЖ» проводится планомерная работа по подготовке кадрового резерва, который в будущем может претендовать на управленческие должности, что показано на рисунке 2. В течение последних лет численность работников, зачисленных в резерв, сократилась на 2%. Работников, входящих в резерв, отправляют в командировки в рамках совместно реализуемых проектов с иностранными партнерами. Будущих руководителей обучают по Программе развития основных управленческих компетенций [3].

Но после обучения не все резервисты назначаются на руководящие должности, что является свидетельством нерационального использования средств холдинга, с одной стороны, и недоработках в подготовке кадрового резерва, с другой стороны. Например, за три года число работников, назначаемых на руководящие должности из кадрового резерва, сократилось на 12,5%, а из-за нарушения трудовой и исполнительской дисциплины с 15% резервистов были расторгнуты трудовые договоры.

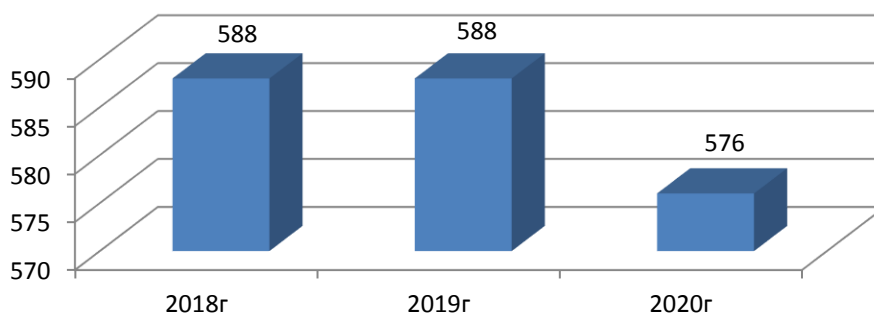


Рисунок 2 - Динамика работников, входящих в кадровый резерв АО «НК «КТЖ», человек

АО «НК «КТЖ» использует практически все виды материального и нематериального стимулирования, что должно благоприятно влиять на мотивацию персонала. В компании ежегодно проводится опрос персонала для определения степени вовлеченности его в работу и выяснения удовлетворенности работников своим трудом. Согласно результатам опроса, в 2019 году индекс вовлеченности персонала в трудовую деятельность составил 60%. Из этого числа: 64% сотрудников удовлетворены своей работой, 62% - относятся к компании лояльно, 42% работников готовы поддержать любые инициативы руководства. С одной стороны, если показатели удовлетворенности, лояльности и инициативности сотрудников рассчитываются из числа вовлеченных в работу, то получаются в целом не плохие результаты, демонстрирующие благоприятную картину в общем настрое персонала. А с другой стороны, если эти показатели рассчитывать, отталкиваясь от среднесписочной численности работников, то показатели уменьшаются практически вдвое и будут свидетельствовать о совершенно другой ситуации. Это говорит о том, что в системе управления кадрами в АО «НК «КТЖ» имеются серьезные недостатки.

Литература

1. АО «НК «КТЖ». О компании // www.railways.kz/articles/company.
2. Годовой отчет АО «НК «КТЖ» за 2020 год. – Нур-Султан, 2020.
3. Политика в области устойчивого развития АО «НК «КТЖ»: утв. решением Совета директоров АО «НК «КТЖ». – Астана, 2018.



К. Карибек

*студент 3 курса специальности «Государственное местное управление»
Евразийского Национального университета им. Л.Н. Гумилева
Научный руководитель: Тлеубердиева С.С., PhD, и.о. доцента кафедры
«Менеджмент» ЕНУ им. Л.Н. Гумилева
ЕНУ им. Л.Н. Гумилёва, г. Нур-Султан*

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Корпоративная социальная ответственность представляет собой сложное и многоаспектное явление, концептуальные основы которого были заложены еще в середине XX века. Сегодня под корпоративной социальной ответственностью в общем смысле принято понимать совокупность обязательств, принимаемых на себя компаниями, за результаты и последствия своей деятельности. Иначе ее еще называют социальной ответственностью бизнеса.

В обществе существует такое понятие, как социальная ответственность бизнеса. Благотворительная акция, направленная на привлечение усилий бизнеса в социальную сферу, принесет много радости и поддержку в трудный день. Многие представители крупного бизнеса Казахстана не избежали этой ответственности. Например, благоустройство дворов в каждом городе, приобретение оборудования для детских садов, строительство школ для детей и многое другое. Проект «Даму-көмек», реализуемый Фондом развития предпринимательства «Даму» совместно с благотворительными предпринимателями, родился 6 лет назад.

Благодаря проекту у многих людей с ограниченными возможностями появилась возможность заниматься любимым делом. Жительница Петропавловска Айсулу Есманова плохо слышит. Айсулу, несмотря на свои ограниченные возможности, любит шить одеяла,

и нарядные платья. Заказов у нее очень много. Тем не менее, несмотря на то, что в руках была швейная машина, у нее не хватило финансового положения, чтобы подобрать ткани и нитки, необходимые для выполнения заказов. В этом ей на помощь пришла местная ИП «Туюгумбаева Н.Ж.». Теперь вся фурнитура у Айсулу для пошива различных вещей есть. Она мечтает открыть свое ателье. Сегодня практически нет программ для поддержки инвалидов. С начала реализации проекта «Даму-көмек» в Северо-Казахстанской области более 40 инвалидов получили такую помощь. Еще около 10 человек с ограниченными возможностями ждут помощи доброго предпринимателя. Спасибо предпринимателям и жительнице Аркалыка Зине Нурпазыловой. С детства она осваивала такие профессии, как штукатур, водитель, кинолог, и видела плоды своего честного труда. Однако, в один из дней случился несчастный случай, и инвалид оказалась в состоянии нетрудоспособности. Позже, она освоила сварку металлов. Легко приваривает железные перила, решетку для окон, ворота. Таким образом, она стала предпринимательницей, которая предоставляет свои услуги в своей стране. У нее был старый инструмент, сварочное оборудование. Стоимость нового не из дешевых. Затем она подала заявку на получение нового сварочного оборудования в рамках проекта «Даму-көмек». Бизнес-вумен из Аркалыка Галия сразу же откликнулась на положение коллеги и помогла с покупкой нового сварочного оборудования.

Еще одна молодая предпринимательница — Арай Сеитова, которая не поддавалась жестокой критике судьбы. Будучи инвалидом II группы по причине заболевания сахарным диабетом, она с детства работала няней в салонах красоты, несмотря ни на что. Благодаря проекту «Даму-көмек» руководство ТОО «Parasat Consulting» приобрело необходимое оборудование для ухода за ногтями. В то же время, учитывая здоровье Арай, ТОО «Parasat Consulting» разработало маркетинговую стратегию, подходящую для работы с клиентами, посещая их дома. То есть, "Parasat Consulting" открыла путь Арай к началу своей профессии. По статистике, инвалидов в Казахстане составляет 626 тысяч человек. Это 3,7 процента от всей численности населения. Из них трудоустроено 90,3 тыс. человек. Увеличить этот показатель изо дня в день, сократить количество безработных инвалидов, помочь им в трудную минуту — дело рук каждого представителя бизнеса, глубоко осознающего социальную ответственность бизнеса.

Далее рассмотрим корпоративную социальную ответственность АО "Жилстройсбербанк Казахстана", которая имеет 4 направления:

- 1) добросовестная деловая практика: развитие деятельности в целях блага общества, минимизация социальных и экологических затрат на развитие деятельности, повышение эффективности рабочих мест;
- 2) развитие сотрудников: привлечение высококвалифицированных специалистов, использование лучших практик, создание возможностей для реализации потенциала через инвестиции в развитие сотрудников;
- 3) охрана окружающей среды: соблюдение принципов максимально бережного и рационального отношения к окружающей среде;
- 4) стимулирование благотворительности и спонсорства: реализация благотворительных программ, стимулирование личного вклада в благотворительные мероприятия.

Цель стратегии корпоративной социальной ответственности – установить основные принципы и приоритеты, которых придерживается Банк в управлении проектами в области корпоративной социальной ответственности.

Правила КЭЖ:

- 1) приверженность миссии, общим ценностям и перспективам Банка;
- 2) качественное обслуживание на основе высокопрофессионального коллектива банка;
- 3) уважительное отношение к чести и достоинству лица, и его правам;
- 4) честность и взаимное уважение в отношениях с заинтересованными сторонами;

- 5) сбалансированный подход при принятии управленческих решений;
- 6) законность совершенных действий и ответственность за их последствия;
- 7) охрана здоровья работников банка;
- 8) открытость для взаимоотношений с заинтересованными сторонами.

Соблюдение принципов стратегий является частью корпоративной культуры и обязательно для всех сотрудников банка.

Делая выводы можно отметить, что эффективность сотрудничества органов власти и бизнес-структур является одним из основных критериев оценки корпоративной социальной ответственности и социального партнерства.

Литература

1. Гэд, Томас 4D брендинг: Взламывая корпоративный код экономики; СПб: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге; Издание 3-е - М., 2017. - 230 с.
2. Кларин, М.В. Корпоративный тренинг от А до Я. Научно-практическое пособие; Дело - М., 2013. - 224 с.
3. Корпоративная социальная ответственность. Учебник; Юрайт - М., 2014. - 570 с.

*А.Д. Сакеева, 2 курс «Менеджмент» мамандыгының студенті
Ғылыми жетекшісі: Жуманова Б. Қ., э.ғ.к., доцент
ҚазЭҚХСУ, Нұр-Сұлтан қ.*

БІЛІКТІ МЕНЕДЖЕР - ЖЕТІСТІК КЕПІЛІ

Аңдатпа. Кез келген кәсіпорын білікті менеджерсіз алға баспайды. Аталмыш мақалада басшының бойында болу керек қасиеттер жиынтығы мен жұмысқа қандай менеджер іздеу жөнінде сөз қозғалады. Менеджерге берілген әр түрлі сипаттамаларды бір жүйеге топшылап, болашақ басқарушылардан да сауалнама алынудың нәтижесінде жетістікке апарар жолды айқындап алады.

Қазіргі таңда менеджердің рөлін айқындап алу өте маңызды. Жалпы “менеджер” ұғымын қарастырып өтетін болсақ, оның көптеген анықтамалары мен рөлдерін байқауға болады. Менеджер - әр түрлі мансаптың, кәсіпорынның басшылығына тағайындалып бақылап, бағыт-бағдар беріп отыратын адам. Кез келген адамды менеджер деп айту қиын. Қандай жағдай болмасын, менеджердің қол астында қызметкерлер болады.

Қазақстан тәуелсіздікке ие болғаннан бері менеджер тапшылығы орын алуда. Менеджер боламын деушілердің қарасы көбейгенімен, мықты мамандар жоқтың қасы. Сол себептен, ірі әрі беделді кәсіпорындар менеджерлерді шет елдерден тартады, осында тұрып-жүруі үшін де ең кемінде 70 АЕК (айлық есептік көрсеткіш) төлеп тұрады. Өкінішке орай, бұл жайт еліміздің экономикасына әсер етпей қоймайды. Оны соңғы жылдардағы ресми статистикадан байқауға болады. Осы тұсты аз да болса жақсарту үшін көптеген іс-шаралар ұйымдастыру керек. Мәселен, “Болашақ” сияқты бірқатар бағдарламалар шығып, сол бойынша ҚР азаматтарын дамыған мемлекеттерде тәжірибе жинап, жергілікті аумақтардағы менеджментті тұрақтандыруға зор үлес қосар еді.

Дер кезінде дұрыс шешім қабылдаудың тиімділігі менеджердің бойындағы қасиеттерге тікелей байланысты. Менеджер қандай болу керектігі жайында көптеген ғалымдар ой өрбіткені мәлім. Соның арасынан Эрнесто Тьюлесо мен Р. Кристалдың ерекше атап өткен басшының 5 қасиетіне көңілім ауды. Олар:

- Экстраверсия (өз энергиясымен жан-жағындағы адамдарды қуаттандыратын адам);
- Өз ісіне адалдық (бар күш-жігерін жұмысына жұмсау, жағымсыз жағдайлар кезінде жол таба білу) және байланыстықтың болмауы (бір адамға немесе затқа бауыр басу);
- Жаңа нәрсеге құштарлық және заңдылықты ұстанушылық;
- Бақылаушылық (мақсат қоя білу, тек заң бойынша әрекет ету) және табиғилық (қарапайымдылық).

Яғни, осы аталған қасиеттер менеджердің бойынан табылып жатса, кәсіпорын табысқа кенелуі мүмкін деген сөз. Нағыз менеджер қандай болу керектігін іздестіру жолында арнайы формула ойлап таба алған және сол еңбегі үшін Нобель сыйлығымен марапатталған Д. Канеманнің ойынша, басшы рөліндегі адамда ең бастысы білім және жақсы дамыған интуицияны жетілдіруді қолға алғаны жөн. Жұмыс кезінде артық әрекеттерге мән бермей, яғни, эмоцияларының жетегінде кетіп, қарамағындағылармен жеке қарым-қатынас құрмауды меңзеп тұрса керек. Осы аталып өткендермен толығымен келісем де, оған қосымша ретінде М. Шоудың пікірін менеджердің рөлін айқындап алу мақсатында осында қоссам ба деймін. Ол да негізгі мына қасиеттерге ерекше тоқталып өтті: доминанттылық (барлығына сөзін өткізу), өз-өзіне деген сенімділік, эмоцияларды қалай және қай кезде шығаруға болатынын білу, стресске толы жағдайларды реттеу, шығармашылық, серіктестермен және қызметкерлермен жақсы қарым-қатынас орната білу. Сонымен қатар, тәуекелге бел буа алған менеджер ғана алға жылжи алады. Осы орайда американдық экономист П. Дракердің “Кез келген табысқа кенелген кәсіпорын кезінде бір тәуекелді талап ететін шешім қабылдаған” деген сөзі еске түседі. Оған мысал ретінде Apple компаниясын қарастырсақ болады. Кәсіпорынның өнімдері мен қызметтерінде қандай да бір ақауларға тап болып, сату жұмысын тежеп қана қоймай, оның беделіне де нұқсан келтіруі мүмкін. Әрине, бұл жағдай әйгілі технология өндірушілердің басынан өтті. Дегенмен де, компанияның топ-менеджерлері “Компанияның аппараттық құралдардағы, бағдарламалық жасақтамадағы және сататын қызметтердегі барлық ақауларды анықтап, түзете алатынына кепілдік жоқ.” деген тәуекелді біле тұра, анық қадамдар басу арқылы, осындай сияқты мәселерді шығармашылық жолмен шыға білді. Сонымен қатар, бұл жағдайдан менеджерлердің тәуекелділігін ғана емес, креативтілігін де байқауға болады.

Менеджердің бойында болу керек қасиеттері жайлы ақпаратты нақтылай түсу мақсатында Google Forms-та жасалған сауалнамаға Нұр-Сұлтан қаласының менеджмент және қаржы мамандықтарында оқитын студенттер тартылды. Оларға “Менеджер деген кім? Менеджер болу үшін бойыңызда қандай қасиеттер қалыптастырғыңыз келеді? Қандай сөздік қоры болуы тиіс? Менеджер өз қызметкерлерінің жеке өмірінен хабардар болуы керекпе?” деген сұрақтар қойылды. Нәтижесінде, мынадай қорытындыға келдік: “Менеджер - қызметкерлерді дұрыс жолға бағыттап, жоспарларға жете білетін көшбасшы. Менеджер міндетті түрде жауапкершілігі мол, шешім қабылдай білетін, өз ісінің майталманы, сөзге шешен, өз-өзіне сенімді болуы; киім үлгісіне келер болсақ, тек классикалық стиль; менеджер ресми және көркем әдебиет стилінде сөйлесуі маңызды. Ең бастысы, ол қызметкерлерінің өмірінен хабардар болуы керек. Себебі, адамның үйінде болып жатқан жағдайлар, кейбір ерекшеліктері оның жұмысына да әсер етпей қоймайды. Өйткені, делигирлеу кезінде әр жұмыскердің жағдайы ескеріледі. Сондықтан, арнайы кәсіпорынның өз психологы болу керек. Тіпті болмаса, кейбір мәселелерге менеджердің өзі ат салысуы қажет”.

Әр менеджердің қаншалықты білікті екені практикалық жағдайлардан көрінеді. Тек сондай кездерде ғана ол қиындықтардан өтіп, жетістікке жете алатынын білуге болады. Басшының бойынан сенімділік, көшбасшылық, т.б. қасиеттер табылу керек. Осындай бір қарағанда айтпаса да түсінікті қасиеттер оған жұмысшылардың арасында беделді болуын қамтамасыз етеді. Меніңше, дәл осы абырой - кәсіпорынды басқарып отыратын адамның табысты болуының кепілі. Алайда осы қасиеттері бар менеджерді қалай табуға болады?

Егер менеджердің орнына жұмысқа кіру үшін үміткерлердің арасынан қалай дұрыс адамды таңдап алуға болады? Осы сауалдар менеджердің жұмысын саралау кезінде ойымнан кетпеді. Сондықтан, кәсіпорынға пайда әкелетін менеджерді таңдау мәселесін қарастырдым. Басқарушының негізгі 2 түрі болады. Біріншісі қандай да бір оқыс оқиға болып қалған жағдайда жобасын немесе ұйымды шығарып ала біледі. Содан соң оны сол ерен еңбегі үшін арнайы жиында марапатталып, біраз марқайып қалады. Ал екінші басшы болса, ондай ерлігімен көзге түспейді. Себебі, ол сондай оқыс оқиғалардың орын алуына жол бермейді және қойған мақсатына анық адымдар басып жетеді. Яғни, барлық қатерлерді алдын ала есептеп соған сай әрекет етеді. Енді осы екі менеджердің типімен таныс болсақ, жұмысқа орналасуға үміткерлер келді делік. Оларға “Егер кәсіпорында оқыс оқиға бола қалған жағдайда қандай іс-шаралар жүргізесіз?” деген сұрақ қоюды ұсынамын. Себебі, дұрыс қойылған сұрақ мәселенің көп бөлігін шешеді. Білікті менеджер болашақта да осы жайттың орын алмауын ойластырады. Яғни, оқыс оқиғаның шешімін тауып алғаннан кейін ол неге болғанын іздейді, содан соң келешекте қайталанбауын бақылап, қадағалайды.

Қорытындылай келе, менеджердің қасиеттері тек іс жүзінде көрінеді. Тек нақты жұмыс істегенде немесе практикалық сабақтарда ғана оның жұмысты қалай орындайтынын көруге болады. Барлық жоғары оқу орындарын бітірген басшылардың барлығы дерлік кәсіпорынды басқара алады деп айту қиын. Менеджерге адамдардан құралған ұжымды басқару қабілеті болуы қажет. Әрбір талантты әрі еңбексүйгіш менеджер өз жұмысын дұрыс жоспарлап, қызметкерлерді бақылай алмаса жетістікке жетуі екіталай болмақ. Ол болашақты бағдарлап, жеткен жетістігінде тоқтап қалмай әрдайым жаңа мүмкіндіктер іздейді, жұмысшыларға дұрыс талаптар қояды. Тиімді басқарудың мәні - әмбебап жағдайларда тез шешім қабылдауда жатыр.

Әдебиеттер тізімі

1. United states securities and exchange comission. Annual report pursuant to section 13 or 15(d) of the securities exchange act of 1934/[Электрондық ресурс]
2. Сергей Васин, Владимир Шутов. Кәсіпорындағы тәуекелдерді басқару. / Мемлекеттік және жергілікті басқару, бизнесті басқару, ЖОО-ға арналған оқулықтар. Баспа Кнорус. 2010. – 300 б.



*А.С. Жумағалиева, студент 2 курса специальности «ГМУ»
Научный руководитель: Беспяев М.Е., ст. преподаватель
КазУЭФМТ, г. Нур-Султан*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭЛЕМЕНТОВ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ В ВУЗЕ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ COVID-19

Аннотация. В статье рассматривается проблема совершенствования элементов системы управления учебного процесса в вузе. Актуальность темы обуславливается распространением пандемии COVID-19 и необходимостью обучения студентов в вузе по дистанционной системе обучения. Автором доказывается необходимость использования электронных форматов ведения журнала посещаемости, идентификации личности студентов, объединить программы dot.kuef.kz и сам «Scanner-Assistant».

Как мы все знаем, во всем мире возник сложный период, с распространением пандемии COVID-19. Врачи и многие волонтеры, заботясь о здоровье всего мира, борются с данной ситуацией. Будучи студентами, мы можем, брать с них пример, тем самым, вкладывая все свои усилия и направляя их в сферу образования. В данной статье, я хочу показать вам, усовершенствование такого устройства, как сканер, которому дала название «Scanner-Assistant». Данное название, говорит о том, что сканер будет не просто устройством, но и помощником в повседневной жизни.

В процессе обучения, при больших потоках не только на лекциях, но и на семинарах, преподавателям затруднительно отмечать присутствие каждого студента. Если же, преподаватели отмечают, то, на это уходит большая часть отведенного им времени. В данной статье, будет представлено два вида сканера: дистанционного и очного формата обучения. Данный сканер, помогает зафиксировать присутствие каждого студента на паре, тем самым, облегчив работу преподавателя. Сканер не только поможет не терять время, но, также исключит отсутствие студентов, без уважительной причины.

Для начала рассмотрим работу сканера дистанционного формата обучения. Наш университет, в связи с переходом с очного на дистанционный формат обучения, использует программу dot.kuef.kz. Для работы сканера, необходимо обратить внимание, на актуальные проблемы данной программы. Рассмотрим некоторые из них:

1. Онлайн-конференции - в программе dot.kuef.kz мы можем создать графу «Конференции», где каждый учащийся способен найти определенный курс и спокойно зайти на него, без каких-либо препятствий, но при этом, сами конференции будут создаваться в программе dot.kuef.kz.

2. Просмотр текущих баллов - для решения данной проблемы, необходимо в каждой дисциплине, создать графу оценки, где мы можем увидеть, не только текущие, но и баллы по рубежным контролям и по экзаменам.

3. Работа с данной программой на телефоне- чтобы решить проблему с памятью нужно объединить программу dot.kuef.kz и Zoom, как и говорилось ранее. Также необходимо разработать функцию регулирования масштаба в этой программе чтобы облегчить работу на телефоне [1].

Для работы сканера нам необходимо устранить проблемы программы dot.kuef.kz. Ведь для работы сканера нам необходимо будет объединить программы dot.kuef.kz и сам «Scanner-Assistant». Для этого в программе dot.kuef.kz создается отдельная страница для журнала посещаемости. Студенты заходят в dot.kuef.kz, в конференцию, записывают свое полное Фамилия Имя Отчество идет сканирование и «Scanner-Assistant» ставит знак присутствия в журнале посещаемости. Если же студент не заходит на конференцию, тогда в журнале автоматически появляется знак отсутствия.

Рассмотрев, работу сканера дистанционного формата обучения, мы можем плавно перейти на сканер, очного формата обучения. Как нам известно, существует три метода сканирования при очном формате обучения: ID-карта, сканер по отпечатку руки и сканер лица. У каждого метода есть свои плюсы и минусы. Также есть четвертый метод – это объединить два вида указанных выше. Например, ID-карта + сканер по отпечатку руки или же ID-карта + сканер лица. Если сканер не читает ID – карту студента или студент забыл ее дома, то для этого, на сканере будет кнопка, которая открывает второй сканер, где студенту, уже необходимо прикладывать руку или же дать сканеру просканировать лицо. По желанию мы можем использовать любой из данных методов. Рассмотрим работу сканера: при входе в аудиторию на стене будет расположен сам сканер. Студенты при входе, проходят датчик движения, который расположен при входе в аудиторию. При пересечении полосы датчика движения, каждому студенту именуется свой шифр. Данный шифр направляется в журнал посещения, которая вносится в отдельную графу напротив фамилии студента. Если же, студент покинул аудиторию в течении пары, то в графе присутствия автоматически исчезает знак плюса, а в графе отсутствия появляется минус. Как и при дистанционном формате обучения, в сканере очного формата обучения имеется

журнал посещаемости. Студент при входе в аудиторию прикладывает свою карту к сканеру. Сканер отправляет данные студента в компьютер, где находится программа журнала посещаемости. При опоздании не менее 15 минут в журнале посещаемости фиксируется знак присутствия, но, при опоздании больше 15 минут в журнале посещаемости фиксируется знак отсутствия. Также в экстренных ситуациях, например, если студенту стало плохо, то преподаватель может сам поставить знак присутствия.

Делая вывод, по данной научной статье, хочу сказать, что, такие технологии, как сканер, необходимы как при очном формате обучения, так и дистанционном формате обучения. А особенно эффективен в данной ситуации, в период пандемии Covid-19. В это не простое для нас время, мы можем, только улучшать и разрабатывать новые программы для продуктивной работы, как и студентов, так и преподавателей. Плавнo переходя, с дистанционного формата на очный формат обучения, мы сможем использовать данное устройство- «Scanner-Assistant».

Я считаю, что созданный мною сканер, «Scanner-Assistant»- это устройство, которое поможет преподавателю и, в его работе и в сфере образования.

Используя сканер в данной работе, я предлагаю стремиться к усовершенствованию таких технологий, которые помогают нам осуществлять работу в повседневной жизни. Ведь стремясь к поставленной цели, мы достигаем больших высот.

Литература

1. Интернет ресурс: <https://softdroids.com/1300-samsung-scan-assistant.html>



К.А.Саметова

«Мемлекеттік және жергілікті басқару» мамандығының 3 курс студенті

*Ғылыми жетекшісі: **Жуманова Б.К.**, э.ғ.к., доцент*

ҚазЭҚХСУ, Нұр-Сұлтан қ.

ТЕМІРТАУ РЕСПУБЛИКАМЫЗДЫҢ ІРІ ИНДУСТРИЯЛДЫ ОРТАЛЫҒЫ

Аңдатпа. Бұл мақалада Металлургтер қаласы деп аталған Теміртау қаласы атауының қалай пайда болғаны, қаланың жалпы тарихы жайлы баяндалады. Сонымен қатар, 1942 жылы Мемлекеттік қорғаныс комитеті Қарағанды кокс көмірінің базасында Теміртау қаласында металл сынықтарынан болат қорытатын шағын зауыт салу туралы шешім қабылданып, жаңа зауыттың мартен цехы іске қосылғандығы және 3 мың адам жұмысқа тартылғаны жайлы қарастырылады. Жүрек қалауымен алып құрылысқа келген жастар арасында болашақ Президентіміз Нұрсұлтан Әбішұлы Назарбаев та болғандығы жайлы айтылады.

1945 жылы қазанда Самарқан поселкесі Теміртау деп аталып, қала мәртебесіне ие болды. Оған да, міне, 75 жыл толып отыр. Осы жерде Теміртау атауының қалай пайда болғанын еске алса да болады. Арқаның «Абылай аспас сары белінен» басталатын жазық дәл осы тұсқа келгенде жатаған шоқыларға ұласады. Сырт көзге биік тауға ұқсап, кез келген жолаушыны өзіне тартатын. Ол кезде Нұраның жағасында ат бойы құрақ өсетін. Бұл жер жергілікті халықтың жайлы жайлауы еді. Қазақ жер-су атауын қашан да тауып қояды ғой. Кейбір жорамалдар бойынша бір беткейі аттың жауырына ұқсас қызылшақа болғандықтан төбені Жауыртау деп, сол жердегі өткелді Жауырөткел деп атауы әбден мүмкін. Алайда, ішкі Ресейден келген қоныс аударушылар осы жерде қала салып, елді мекенді Самарқан атаған.

Теміртаудың тағдыры өткен ғасырдың 30-жылдарынан бастау алған Қарағанды тас көмір бассейнін өнеркәсіптік негізде игеру кезеңімен тығыз байланысты. Соғыстың өрті

әлі басылмаған шақта, яғни 1944 жылдың 31 желтоқсанында Қарағанды облысындағы әлі ешкімге белгісіз Самарқан деген елді мекенде, Нұра өзенінің жағасында болат қорытатын зауыт салынып, тұңғыш балқыма алынған. Майданның қажеті үшін жеделдете салынса да бұл құрылыс кездейсоқ шешім емес еді. Сонау 30-жылдары ғұлама ғалымдар Қ.Сәтбаев, М.Русаков, А.Сперанский Орталық Қазақстанның минералды ресурстарын жан-жақты зерттей келе болашақ өндірістің орнын белгілеп қойған. Самарқанның іргесінде Қарағанды сияқты тас көмірдің қисапсыз қоры тұр, өңірде темір рудасының кен орындары жеткілікті, темір жол қатынасы бар, Нұра өзеніне бөген орнатылып, сыйымдылығы 250 миллион текше метр су қоймасы жасалған. Оның жағасына Қарағанды көмір бассейнін игеру үшін салынған ірі электр стансасы - ҚарГРЭС-1 де ел игілігіне қызмет етуде.

Екінші дүниежүзілік соғыс етек алып, 1941 жылы фашистер ел шетіне басып енгенде сол кездегі одақтың негізгі көмір-металлургия орталығы жау қолында қалып қойды. Сондықтан, 1942 жылы Мемлекеттік қорғаныс комитеті Қарағанды кокс көмірінің базасында металл сынықтарынан болат қорытатын шағын зауыт салу туралы шешім қабылдайды. Жанқиярлық еңбектің арқасында небәрі 18 айдың ішінде жаңа зауыттың мартен цехы іске қосылады. Бұл үшін 3 мың адам жұмысқа тартылған еді. Мартен пештерінен кейін ұсақ прокат стандарты қатарға қосылды. Қара металлургия өндірісіне қазақ жастары алынып, олар Нижний Тагиль, Белорецк, Алапаевск, атақты Магнитогорскіден отты мамандықты игеріп жатты. Сөйтіп, жоғарыда айтқанымыздай соғыс бітер жылдың алдында, дәл 31 желтоқсан күні тұңғыш қазақстандық болат балқытылып, бірден қару-жарак, артиллерия снарядтарын шығаруға жөнелтілді. Мартен пешін қабылдап алу жөніндегі мемлекеттік комиссияны сол кездегі республика Халық Комиссарлары Кеңесі төрағасының орынбасары Д.Қонаев басқарған. Қазақ металлургия зауытының құрылысшылары мен металлургтерін Жоғарғы Бас қолбасшы құттықтады. Үкіметтік жеделхатта былай делінген: «Қазақ металлургия құрылысының құрылысшыларын және монтажшыларын, Қазақ металлургия заводы қызметкерлерін №1 мартен пешінің құрылысын бітіріп, пайдалануға берулеріңізбен құттықтаймын. Соғыс уақытының қиын жағдайларында құрылысшылар мен монтажшылардың қажырлы еңбегі арқасында Қазақ ССР-індегі тұңғыш металлургия заводының құрылысы іске асырылуда. Қазақ Республикасы индустриялы өркендей берудің базасы болған Қазақ металлургия заводының құрылысын тез аяқтап, көрнекі табыстарға жетулеріңізді тілеймін. И.Сталин. 31.12.1944».

Теміртауда ҚарГРЭС пен Қазақ металлургия зауытынан басқа синтетикалық каучук зауыты, басқа жеңіл және тамақ өнеркәсібі өндіріс орындары, әлеуметтік-мәдени ошақтар жұмыс істеп тұрды. Соғыстан кейінгі жылдары да Самарқан жасанды су қоймасының жағасында толық циклды зауыт салу идеясы жалғасын тапты. 1948 жылдың қазан айының өзінде болашақ өндіріс алыбының құрылыс алаңы таңдап алынды. Оны анықтауға академик Қ.Сәтбаев бастаған ғалымдар қатысты. Құрылыс салуға қаланың шығыс жағындағы Мұздыбай қыратының етегіндегі кең алаң таңдап алынды. 50-жылдардың ортасында партияның кезекті съезінің шешімімен жаңа зауыт құрылысы басталды. 1957 жылдың 3 желтоқсанында Қарағанды металлургия зауыты тұңғыш домна пешінің іргетасын орнату салтанаты болып өтті. Комсомол съезі жаңа зауытты Бүкілодақтық екпінді құрылыс деп жариялады. Теміртауға арман қуған мыңдаған жастар ағылды. Егер 1957 жылы 9 мың адам жұмыс істесе, 1958 жылы олардың саны 17 мыңнан асты, солардың 70 пайызы жастар еді. Жүрек қалауымен алып құрылысқа келген жастар арасында болашақ Президентіміз Нұрсұлтан Назарбаев та болды. Тіпті, болгар жастары да қатысып, қолтаңбаларын қалдырған. Халқымыз жаңа металлургия алыбын Қазақстан Магниткасы деп атады. Бұл атау халыққа ұнады. Өйткені, сонау аш-жалаңаш, ашаршылық жылдары мыңдаған қазақтар Орал Магниткасының құрылысында болып, нәпақасын сондағы жұмыстан тауып аман қалған еді. Болашақ металлургия өндірісіне тұрғылықты халық - қазақтар арасынан маман кадрлар даярлау қажет болды. Қарағанды

тау-кен институты кеңейтіліп, политехникалық институтқа айналды, оның жанынан металлургия факультеті ашылып, ол кейін Теміртау зауыт-жоғары техникалық оқу орны ретінде енші алып, бөлініп шықты. 1960 жылдың 3 шілдесін біз Қазақстан Магниткасының туған күні деп есептейміз. Дәл осы күні №1 домна пешінің науасынан тұңғыш қазақстандық шойын селі тасқындап, Теміртаудың жаңа тарихының беттері жазылды. Айтулы оқиғаға байланысты өткен салтанатқа Қазақстан Компартиясы Орталық комитетінің бірінші хатшысы Д. Қонаев қатысып, теміртаулықтарды тамаша еңбек табысымен құттықтады. Алғашқы шойын алу вахтасына жас металлург, болашақ Елбасымыз Н.Назарбаев та тұрды. Ол №1 домна пешінің шойыншысы еді. 1958 жылы Днепродзержинск қаласындағы техникалық училищеде өзімен бірге барған 70 шақты қазақ жастарымен бірге Днепр металлургия зауытында тағылымдамадан өткен. Басына киіз қалпақ киіп, күлімдеп тұрған және бір топ домнашылармен түскен тарихи суреттер Н.Назарбаев домна цехының горновойы болып жүргенде бейнеленген. Еңбек жолын қарапайым металлургтен бастаған Нұрсұлтан Әбішұлы Қазақстан Магниткасының отжалынды цехтарында құрыштай шыңдалды, өндірістік және қайраткерлік жолдан өтті. Магниткада, Теміртауда комсомол, партия жұмысында жүріп Нұрсұлтан Әбішұлы бойына қайраткерлік қасиеттерді сіңіре білді. Оның еңбектес серіктері де осы жерде еңбек жолын бастап, биіктерге өрледі, Тәуелсіз Қазақстанның іргетасын нығайтуға лайықты үлес қосты. Теміртау қаласы алып құрылыс алаңына айналды. Мұнда металлургия өндірістерін салуға мамандандырылған бас мердігер - «Казметаллургстрой» тресімен қатар ондаған, тіпті жүздеген одақтық, республикалық қосалқы мердігерлік құрылыс-монтаж ұйымдары иін тіресе еңбек етіп жатты. Алғашқы домнадан кейін бірінен соң бірі үш домна пеші, жеті кокс батареясы, екі агломерат фабрикасы, мартен, конвертер цехтары, прокат стандарты іске қосылды. Қала адам танымастай өзгерді. Мыңдаған шаршы метр тұрғын үйлер, мектептер, ауруханалар, балабақшалар салынды. Металлургтердің мәдениет сарайы, стадион, спорт кешендері, Жауыртау етегінде шаңғы базасы, тағы басқа әлеуметтік-мәдени ғимараттар бой көтерді. Айта кететін тағы бір жайт - 90-жылдардың ортасында Одақ ыдырап, бұрынғы байланыстар үзіліп, комбинат тоқтап қалуға жақындағанда Президент Нұрсұлтан Назарбаевтың осы бір алып өндіріс орнын қалай аман сақтап қалғандығы, яғни қазіргі «АрселорМиттал Теміртау» компаниясы сияқты қуатты инвестор тауып беруі. Бұл компания, сондай-ақ, Қарағанды көмір бассейнінің кокстелетін көмір өндіретін шахталарын да бауырына басты. Комбинаттың жаңа қожайыны адамдарды жұмыспен қамтамасыз етіп, уақытында жалақы төлеп отырумен қатар, өндірісті жаңартып, жаңа цехтар мен осы заманғы өндірістер ашуда. Солардың арасынан ыстықтай алюминдеу өндірісін, болатты үздіксіз құю машиналарын, жаңа сортты прокат цехын, жаңартылып, қайта құрылған үшінші және төртінші домна пештерін айтсақ та жеткілікті. Әлемдік дағдарысқа қарамастан, компания Елбасы ұсынған үдемелі индустриялық-инновациялық бағдарламаның белсенді қатысушысы болып табылады. Көптеген жобалар ойластырылған. Соның бірі бірқатар экологиялық нысандар - су дайындау кешені, аглоөндірістегі шаң тазарту жүйесі, 1- конвертердің газ тазарту қондырғысы, әк күйдіру цехындағы айналмалы пештің газ тазарту желісі және т.т. Осы жобалар жүзеге асқанда ауаға лас заттарды шығару жылына 20 мың тоннаға азаймақ. Демек, табиғат қорғау шараларына қомақты үлес болып қосылмақ. Сондай-ақ, еңбек қорғау бағытында да жыл сайын айтулы істер атқарылып келеді. Қазақстан Магниткасы - еліміздің бетке ұстар өндірісі. Ол бүгінде Қазақстандағы ғана емес, халықаралық ірі «АрселорМиттал» компаниясында болат өндіру жөнінен бірінші орын алатын таңдаулы кәсіпорынның бірі болып отыр. Елбасы Нұрсұлтан Назарбаев білікті металлург, өндіріс ұйымдастырушысы, ел экономикасының бас менеджері ретінде Теміртау металлургия комбинатының жұмысын назардан тыс қалдырмайды. Қарағанды облысына сапары кезінде Теміртау қаласына арнайы соғып, оның цехтарын аралап, адамдарының жағдайымен танысады, өзімен бірге қоян-қолтық

еңбек етіп, араласқан азаматтармен емен-жарқын амандасады. Елбасы еңбек жолының Магниткадан басталғанын мақтан етеді.

Қазіргі таңда **Теміртау қаласы- ірі индустриалдық орталық болып саналады.** Қаланың аумағы 29610 га құрайды, онда 179 200 адам тұрады. Өзінің экономикалық ерекшелігі бойынша Теміртау қаласы дамыған инфрақұрылымдарымен ірі индустриалдық орталық болып табылады, қалада 1201 кәсіпорын жұмыс істейді. Теміртау қаласының өнеркәсіптік өндірісінің құрылымы бойынша, металлургия өнеркәсібі мен металл өңдеу, химия өнеркәсібі, тамақ және ұн тарту өнеркәсібі, электрэнергетикасы, басқа да металл емес минаралды өнімдердің өндірісі бар.

Қаладағы білім ордаларына келетін болсақ, Теміртау қаласында бір жоғарғы оқу орны: Қарағанды мемлекеттік индустриялық университеті, сонымен қатар медициналық, политехникалық және музыкалық колледждер, «Мирас» колледжі, 4 кәсіби лицей жұмыс істейді.

Теміртау-елімізге ғана емес, Республикамыздан өзге жерлерге танымал шығармашылық ұжымдарымен мақтана алатын, мәдениеті жоғары дамыған қала. 2011 жылдың 22 қарашасында Теміртау қаласында Тұңғыш Президенттің тарихи-мәдени орталығы ашылды. Осы тарихи-мәдени орталықты тамашалауға шет елден де қонақтар келеді. Сонымен қатар, шаһарда балалар мен жасөспірімдер театры; тарихи-өлкетану мұражайы, Қалалық мәдениет сарайы; Мәдени және демалыс бағы; Нашар еститіндердің Мәдениет үйі, «Ақтау» мәдени бос уақыттарын өткізу орталығы; екі кинотеатр жұмыс істейді. Теміртау қаласының аумағында қалаға ерекше көрік беретін мәдени орындар мен ескерткіштерге тоқталсақ, Балалар мен жасөспірімдер театры; Мәдениет үйінің ғимараты; Ұлы Отан соғысында қайтыс болған теміртаулық жауынгерлерге арналған ескерткіштерді ерекше атап өтуге болады.

Әдебиеттер тізімі

1. Зейін Шашкин. “Теміртау”. - Алматы, 1960 ж.
2. Зейін Шашкин. Теміртау “Сенім” . - Алматы, 2012ж.
3. Несіпбай Айқынбек. “Ел қуатының тірегі”. - Алматы, 2021ж.
4. Байқадамов Б. “Теміртау жастарының жыры”.
5. Ілияс Жақанов. “Теміртау түні”, 2001ж.
6. Теміртау - Елбасына берік тұғыр болған мекен. <https://www.inform.kz>.
7. Теміртау қаласы. <https://www.zharar.com>.

***Н. Жакупова, студент 4 курса специальности «Менеджмент»**
Научный руководитель: **Каменова М.Ж.**, д.э.н., профессор
КазУЭФМТ, г. Нур-Султан*

ПРОБЛЕМЫ И ОЦЕНКА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье рассматриваются основные проблемы производительности труда как важного экономического показателя в филиале АО «Народный Банк Казахстана» через систему оценки тайм-менеджмента с использованием фотографии рабочего времени, при помощи наблюдения с дальнейшим изучением этих затрат времени по видам, на протяжении одного рабочего дня.

Современные предприятия постоянно адаптируются к динамично изменяющимся политическим, экономическим и прочим условиям, в которых они должны не только сохранить свои ресурсы, но и развиваться, повышая свою производительность труда.

Производительность труда — важнейший экономический показатель, характеризующий эффективность затрат труда в материальном производстве как отдельного работника, так и коллектива предприятия в целом. Производительность труда измеряется количеством времени, затрачиваемым на единицу продукции либо количеством продукции, выпущенной работником за какое-то время. Под ее ростом подразумевается экономия затрат труда (рабочего времени) на изготовление единицы продукции или дополнительное количество произведенной продукции в единицу времени, что непосредственно влияет на повышение эффективности производства. Повышение производительности труда — один из объективных экономических законов, присущих каждой общественно-экономической формации. Развитие производительных сил позволяет сократить затраты труда на изготовление различных продуктов, предназначенных для личного или общественного потребления. По мере открытия законов природы, накопления людьми опыта, овладения знаниями и их использования происходит последовательный рост производительности труда.

В условиях современности актуальной считается проблема роста уровня производительности труда, которая является важным экономическим показателем, способным характеризовать эффективность затраченного труда в производстве, как отдельного рабочего, так и всего коллектива. Рост производительности труда способствует развитию производительных сил, позволяя сокращать затраты труда при изготовлении различных продуктов, которые предназначаются для личного или общественного потребления. Важнейшим фактором производительности труда в масштабах государства является уровень занятости населения. Воздействие на показатель производительности труда способна оказать и квалификация производственного персонала. Можно выделить главные цели, которые могут привести к росту эффективности производства: Уменьшение производственных издержек и рост прибыльности; Рост гибкости производственного процесса; Увеличение качества выпускаемых товаров; Улучшение процесса технического и технологического контроля. Резервы роста производительности труда Резервы увеличения показателя производительности труда включают неиспользованные возможности при экономии затрат труда. Показатель производительности труда можно считать подвижным и динамичным значением результативности труда и производственной эффективности. Производительность может корректироваться рядом факторов.

Модернизация оборудования, внедрение передовых технологий и научно-технических разработок также способствует росту производительности труда. Большое влияние имеет и организация производственных процессов, которая дает возможность определения совершенного управления производством, рациональных приемов выполнения операций и выявления прочих важных факторов. Научная организация труда включает большие потенциальные резервы роста эффективности труда с минимумом дополнительных материальных затрат.

Для проведения оценки производительности труда и выявления существующих проблем в филиале АО «Народный Банк Казахстана», на наш взгляд, целесообразно провести оценку тайм-менеджмента с использованием фотографии рабочего времени, при помощи наблюдения с дальнейшим изучением этих затрат времени по видам, на протяжении одного рабочего дня. Нами выбраны с этой целью - менеджер по работе с клиентами. Выбор данной категории сотрудников объясняется тем, что менеджерам крайне необходимо управлять своим временем, то есть уметь распоряжаться и планировать своим рабочим временем.

Установленное время участия в трудовой деятельности в соответствии с трудовым законодательством, продолжительностью рабочей недели, месяца, дня или года называется рабочим временем.

Рабочее время включает в себя время, использованное на выполнение производственного задания - основное время, подготовительно-заключительное время, время обслуживания рабочего места.

Время, потраченное на перерывы, включает в себя время перерывов, время, обусловленное нарушением трудовой дисциплины, время на отдых и личные надобности. Для проведения хронометража менеджера, для начала необходимо проанализировать условия организации его работы.

Показатели уровня организации труда менеджера по работе с клиентами филиала АО «Народный Банк Казахстана» представлены в таблице 1, окружающая обстановка – таблица 2.

Таблица 1 – Показатели уровня организации труда менеджера по работе с клиентами филиала АО «Народный банк»

Направление анализа и критерии оценки	Характер проявления		
	Постоянно	Иногда	Редко
Условия работы	2	3	4
1	2	3	4
Неудобная или стесненная поза		+	
Слишком большая скорость рабочего процесса	+		
Шум, создаваемый оборудованием		+	
Шум, создаваемый людьми		+	
Необходимость напряженного внимания	+		
Необходимость повышения голоса		+	
Жара			+

Таким образом, рабочее место менеджера по работе с клиентами филиала АО «Народный Банк Казахстана» практически соответствует нормативам. В кабинете установлен кондиционер, поэтому качество температуры воздуха можно отметить, как располагающее. Помимо данного менеджера, в кабинете сидит еще 3 менеджера, поэтому он постоянно отвлекается на приходящих клиентов банка. К тому же постоянно приходит начальник филиала и отвлекает менеджеров от выполнения их текущих трудовых обязательств.

Таблица 2 – Окружающая обстановка

Параметр	Удобная	Располагающая	Неудобная
1	2	3	4
Освещение	+		
Вентиляция	+		
Температура воздуха		+	
Вибрация			+
Меблировка		+	
Примечание - Составлена автором			

Также на удовлетворительном уровне находится оснащение рабочего места менеджера по работе с клиентами филиала АО «Народный банк». Все имеющееся оборудование модернизировано, монитор среднего размера и не надо напрягать глаза. Но

единственным минусом является рабочий стул менеджера, так как он не вращается, а это крайне неудобно, когда приходят клиенты.

Рабочий день менеджера по работе с клиентами филиала АО «Народный Банк Казахстана» длится 8 часов, с 9.00 до 18.00 с перерывом на обед с 13.00-14.00.

Полученная индивидуальная фотография рабочего времени менеджера по работе с клиентами филиала АО «Народный Банк Казахстана» представлена в таблице 3.

Таблица 3 – Индивидуальная фотография рабочего времени менеджера по работе с клиентами филиала АО «Народный банк»

№ п/п	Затраты времени	Текущее время, ч-мин	Продолжи – тельность, мин	Индекс
1	2	3	4	5
1.	Приход на работу	9.10	10	ПНД
2.	Включение компьютера. Загрузка личных данных	9.15	5	ПЗР
3.	Разговор с другим менеджером по личным делам	9.30	15	ПНД
4.	Работа с клиентами	10.45	75	ОП
5.	Перерыв на кофе с сотрудниками	11.30	45	ПНД
6.	Работа с клиентами	12.10	40	ОП
7.	Уход по личным надобностям	12.28	18	ОТЛ
8.	Работа с клиентами	13.00	32	ОП
9.	Перерыв на обед	13.55	55	
10.	Работа с клиентами	14.40	40	ОП
11.	Уход по личным надобностям	15.05	25	ОТЛ
12.	Разговор с начальником филиала	15.35	30	ПНТ
13.	Работа с клиентами	16.50	75	ОП
14.	Личный разговор по телефону	17.05	15	ПНД
15.	Работа с клиентами	17.50	55	ОП
16.	Выключение компьютера	18.00	5	ПЗР
17.	Уход с работы			
Примечание - Составлена автором				

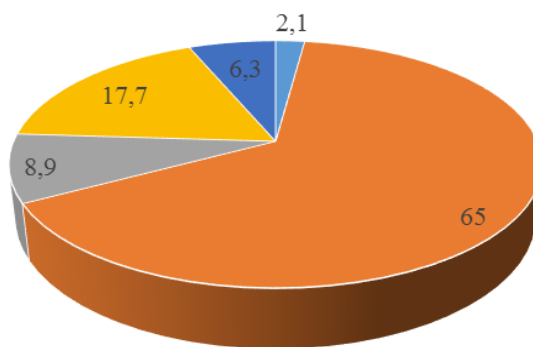
Нами составлен фактический баланс рабочего времени менеджера по работе с клиентами филиала АО «Народный Банк Казахстана» (рисунок 1).

Исходя из анализа полученных данных, необходимо сделать вывод, что 65 % (312 минут) сотрудник тратит трудовую деятельность, подготовительно-заключительные работы занимают 10 минут (2,1 %), потери рабочего времени по вине работника составили 85 минут (17,7 %) и потери по организационно-техническим причинам – 30 минут (6,3 %).

Сотрудник потерял такое количество своего рабочего времени, во-первых, в связи с опозданием на работу на 10 минут, потратил 15 минут на разговор с другим менеджером по личным темам, 45 минут у него занял перерыв на кофе с сотрудниками и 15 минут – личный разговор по телефону.

На основании фактического баланса определим показатели использования рабочего времени и возможный рост производительности труда за счет их устранения.

Рассчитаем коэффициент использования рабочего времени по следующей формуле:



■ ПЗР ■ ОП ■ ОТЛ ■ ПНД ■ ПНТ

Рисунок 1 - Фактический баланс рабочего времени менеджера по работе с клиентами филиала АО «Народный банк»

Примечание – составлен автором

$$K_{\text{исп}} = (T_{\text{пзр}} + T_{\text{оп}}) / T_{\text{наб}} = (10 + 312) / 480 = 0,670 \text{ \% или } 67,0 \text{ \%}$$

Проведем расчет коэффициента потерь рабочего времени (Кнтд), вызванных нарушением трудовой дисциплины, то есть по вине самого сотрудника по формуле:

$$K_{\text{пнд}} = T_{\text{пнд}} / T_{\text{наб}} = 85 / 480 = 0,177 \text{ или } 17,7 \text{ \%}$$

Рассчитаем коэффициент потерь рабочего времени по организационно-техническим причинам:

$$K_{\text{пнт}} = T_{\text{пнт}} / T_{\text{наб}} = 30 / 480 = 0,062 \text{ или } 6,2 \text{ \%}$$

Коэффициент потерь рабочего времени из-за расходования времени работником на личные надобности определяем по следующей формуле:

$$K_{\text{отл}} = T_{\text{отл}} / T_{\text{наб}} = 43 / 480 = 0,089 \text{ или } 8,9 \text{ \%}$$

Таким образом, в течение дня менеджером было потеряно 158 минут рабочего времени.

Рассчитаем коэффициент возможного повышения производительности труда при условии устранения прямых потерь рабочего времени (Пт) по формуле:

$$П_{\text{т}} = (T_{\text{пнд}} + T_{\text{отл}} + T_{\text{пнт}}) / T_{\text{оп}} = (30 + 43 + 85) / 312 = 0,506 \text{ или } 50,6 \text{ \%}$$

Итак, коэффициент возможного повышения производительности труда менеджера по работе с клиентами филиала АО «Народный Банк Казахстана» составляет 50,6 %, то есть в течение дня им было потеряно 158 минут рабочего времени, а это очень большой период времени, за который можно было сделать много полезного.

Нами произведен расчет коэффициента использования рабочего времени по следующей формуле:

$$K_{\text{исп}} = (T_{\text{пз}} + T_{\text{оп}} + T_{\text{обс}}) / T_{\text{наб}} = (15 + 383 + 10) / 510 = 0,8 \text{ или } 80 \text{ \%}$$

Далее рассчитываем коэффициент потерь рабочего времени (Кнтд), вызванных нарушением трудовой дисциплины по формуле:

$$K_{\text{пнд}} = T_{\text{пнд}} / T_{\text{наб}} = 60 / 510 = 0,117 \text{ или } 11,7 \text{ \%}$$

Рассчитаем коэффициент потерь рабочего времени по организационно-техническим причинам:

$$K_{\text{пнт}} = T_{\text{пнт}} / T_{\text{наб}} = 20 / 510 = 0,039 \text{ или } 0,39 \text{ \%}$$

Коэффициент потерь рабочего времени из-за расходования времени работником на личные надобности определяем по следующей формуле:

$$K_{\text{отл}} = T_{\text{отл}} / T_{\text{наб}} = 22 / 510 = 0,043 \text{ или } 0,43 \text{ \%}$$

Рассчитаем коэффициент возможного повышения производительности труда при условии устранения прямых потерь рабочего времени (Пт) по формуле:

$$П_{\text{т}} = (T_{\text{пнд}} + T_{\text{отл}} + T_{\text{пнт}}) / T_{\text{оп}} = (60 + 22 + 20) / 383 = 0,266 \text{ или } 26,6 \text{ \%}$$

Таким образом, коэффициент возможного повышения производительности труда кассира составляет 26,6 %, то есть в течение дня им было потеряно 102 минуты рабочего времени.

Обобщая вышеизложенное, видим, что коэффициент использования рабочего времени находится на среднем уровне. Самый низший показатель был отмечен у менеджера по работе с клиентами, им было потеряно 158 минут рабочего дня, что составляет 42,8 % от общего количества рабочего времени, кассиром было потрачено 102 минуты – 33,3 %. Руководством обговорено, что сотрудники филиала АО «Народный Банк Казахстана» могут потратить только 30 минут рабочего времени на личные надобности. На лицо нерациональное использование рабочего времени менеджерами, то есть они не планируют рабочий процесс, не рационально распределяют рабочий процесс, не используют делегирование, тратят много времени на личные разговоры и социальные сети, то есть нарушают трудовую дисциплину, хотя был отмечен рост производительности труда.

Для повышения производительности труда сотрудников филиала АО «Народный Банк Казахстана» предлагаются следующие мероприятия:

- внедрение новой системы мотивации;
- новой системы оплаты труда;
- совершенствование тайм-менеджмента при помощи внедрения программы автоматического мониторинга CrocoTime, которая позволяет руководителям отделов и непосредственно директору предприятия получить полную картину рабочего дня персонала, оптимизировать работу сотрудников и эффективно управлять предприятием, затрачивая минимальные усилия.

Основная проблема производительности труда заключается в ее повышении, стимулом которого может быть совершенствование форм системы оплаты труда, воспроизводство рабочей силы и решение социальных общественных проблем. Рост производительности труда способен создать условия увеличения заработной платы, и наоборот, рост заработной платы может стимулировать ее производительность. На отдельном предприятии повышение производительности труда можно осуществить при замене труда капиталом (техническое переоснащение производства, ввод новой техники и технологий), интенсификацией труда (использование административных мер, направленных на работу сотрудников), повышением организации труда (выявить и устранить факторы производственных потерь, определить рациональные пути роста эффективности).

Литература

1. Абрютина, М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / М.С. Абрютина, А.В. Грачев. – М.: Дело и сервис, 2009. – 284 с.
2. Адамов, В.Е. Экономика и статистика фирм / В.Е. Адамов, С.Д. Ильенкова. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 240 с.
3. Адамчук, В.В. Экономика и социология труда / В.В. Адамчук, О.В. Ромашов. – М.: Финансы, 2008. – 294 с.
4. Алексеева, А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 672 с.
5. Андропова, В.Н. Учет и анализ финансовых активов / В.Н. Андропова, Е.А. Мизиковский. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 252 с.
6. Баканов, М.И. Теория анализа хозяйственной деятельности / М.И. Баканов. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 341 с.
7. Баканов, М.М. Теория экономического анализа / М.М. Баканов. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 237 с.

8. Богдановская, Л.А. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности / Л.А. Богдановская, Г.Г. Виноградов. – М.: Экономист, 2007. – 294 с.
9. Бондарь, И.К. Производительность труда: вопросы теории и практики / И.К. Бондарь. – М.: Наука, 2003. – 152 с.
10. Браун, С.Дж. Количественные методы анализа предприятия: пер. с англ. / С.Дж. Браун. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 295 с.
11. Волкова, О.Н. Экономика предприятия / О.Н. Волкова, В.К. Складченко. – М.: Экономист, 2005. – 197 с.
12. Гаврилов, Р.В. Производительность труда: показатели планирования и методы измерения / Р.В. Гаврилов. – М.: Экономика, 2003. – 219 с.



ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ТУРИЗМ МЕН ӘЛЕУМЕТТІК
ЖҰМЫСТЫҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ: МӘСЕЛЕЛЕРІ МЕН БОЛАШАҒЫ

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ТУРИЗМА И СОЦИАЛЬНОЙ РАБОТЫ
В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

THE CURRENT STATE OF TOURISM AND SOCIAL WORK IN
REPUBLIC OF KAZAKHSTAN: PROBLEMS AND PROSPECTS

*А.М.Акмуратова, «Туризм» мамандығының 1 курс студенті
Ғылыми жетекшісі: Марам А.Т., магистр
ҚазЭҚХСУ, Нұр-сұлтан қ.*

ЕЛІМІЗДЕГІ ЕМДІК-САУЫҚТЫРУ ОРЫНДАРЫНЫҢ ҚЫЗМЕТ
НАРЫҒЫН ДАМУ ЖОЛДАРЫ

Аңдатпа. Жалпы, қазіргі таңда, емдік-шипажай орындар елімізде туризмнің маңызды саласының біріне айналуда. Себебі, жыл өткен сайын экономика дамып, технология жаңа деңгейге көтерілген уақытта, адамның жұмыс жасауы, тіпті, өмір сүруінің өзі бәсекеге айнала бастады. Осындай уақытта адамның жұмсаған физикалық, психикалық күштерін қалпына келтіруде шипажай орындардың алатын орны зор. Қазіргі таңда, елімізде осы саланы дамытуға көптеген бағдарламалар жасалынууда. Әр өңірде емдік-сауықтыру орындары бар десек болады.

Қазақстанның әлеуметтік-экономикалық дамуының қазіргі кезеңі қызмет көрсету саласының, оның ішінде, туризм мен шипажайлық-курорттық нарықтың экстенсивті дамуымен де сипатталады. Қазіргі жағдайда еліміздің шипажайлық-курорттық қызмет көрсету нарығын басқару мәселелеріне назар аударылуда. Шипажайлық-курорттық кешеннің елдің әлеуметтік-экономикалық дамуына әсерін асыра бағалау қиын. Өйткені оның жай-күйіне тікелей және жанама түрде елдің адами әлеуетінің саласы, оның экономикаға, мәдениетке, қоғамдағы ұдайы өндіріс процесіне әсер ету дәрежесіне байланысты.

Қазіргі таңда, елімізде шипажай-курорттық орындардың саны, сонымен қоса, қызмет көрсету саласы да дамып келеді. Саланы дамыту мақсатында жоспарлар құрылуда.

Жалпы, еліміздегі сауықтыру орындарының қызмет нарығын дамыту жолдарына бірнеше стратегиялық тәсілдерді келтірсек болады.

1. *Кардиналды өзгеру стратегиясы* – курортқа ауырлықтың төмендеу жағдайында қолданылады. Бұл уақытта курорттың дамуына жалпы қоғамдық, сонымен қатар, жеке инвестициялар тарту мақсатында жүктемелікті көтеру мақсатын көздейді.

2. *Өсуді сақтау стратегиясы* – жаңа қызметтерді еңгізу есебінен қолайсыз сыртқы жағдай барысында өсудің төменгі деңгейін қолдауға бағытталған.

3. *Қол жеткізілген өсу стратегиясы* – егер де, курорт жаңа өнімнің шектелген жинағын иелене отырып, жаңа нарықта жұмыс істеу мүмкіншілігі болмаған кезде қол жеткізілген деңгейде болу үшін қолданылады.

4. *Таңдаушылық өсу стратегиясы* – нарықтың нақты сегментіне бейімделген курортпен танылады.[1]

Осындай стратегиялық бағыттарды қолдана отырып, елімізде шипажай-курорттық орындардың қызмет нарығын дамыта аламыз. Сонымен қатар, Қазақстандағы емдік-сауықтыру

туризмін дамыту мақсатында әртүрлі форумдар, конференциялар өткізіледі. Соның аясында көптеген жобалар құрастырылып, елдің шипажай орындарын дамытуға септігін тигізіп жатыр. Толығырақ тоқталсақ...

Үш жыл ішінде Президент Іс Басқармасы Медициналық орталығының дәрігерлері санаториялық-курорттық және қалпына келтіру емінен өткен пациенттерге зерттеу жүргізді. Нәтиже өзі үшін-оңалтудан кейін дәрігерлерге жүгінулер саны жылына 20% - ға дейін төмендеді.

Бұл зерттеулер мен Kazakhnomad resorts жаңа жобасы Бурабайдағы дәстүрлі "Шипажай" форумында таныстырылды.

Шипажайларда қазақ дәстүрлі медицинасын дамытады. Қазақстанға шетелдіктерді тарту үшін, санаторийлер мен шипажайларда халықтық, дәстүрлі көріпкел-емшілер қызмет көрсететін болады. Бұл туралы жетекші сауда серіктесі Алексей Цой (бұрынғы денсаулық сақтау вице-министрі) айтқан болатын. Қазақстанда емдік туризмді дамыту үшін Kazakhnomad resorts жобасы іске қосылды. Бұл форумда елімізде шипажай-курорттық орындарды дамытудың көптеген жолдары қарастырылды. Мысалы, Алексей Цойдың айтуынша, "Бізде дәстүрлі қазақ медицинасы бар – шөптермен, тағамдық қоспалармен, шұбатпен, қымызмен емдеу. Есіңізде болсын, бақсы бізде ауруханадан бұрын болған жоқ, бірақ біздің көшпенді ата-бабаларымыз денсаулықтарын түзеді. Бұл ежелгі әдістер сақталған және біз оларды әлемге көрсеткіміз келеді. Ежелгі қазақ емдеу дәстүрі біздің Шығушыларымыз сақталып, Қытайға көшіп кетті. Осы ата-бабаларымыздан жеткен емдік-сауықтыру жолдарын дамытып, әлемдік брендке айналдыруымыз керек." - деген болатын.

Тағы да, бұл форумда Президент Басқармасының Медициналық Орталығы Венгрия Елшілігімен және Kazakh Tourism ұлттық компаниясымен ынтымақтастық туралы Меморандумға қол қойды. Құжаттың мәні - Венгрияның термалдық көздерінде қазақстандықтарды оңалту. "Біз мұнайды іздедік, ұңғыманы бұрғыладық, ал ыстық су көздерін, емдік суды таптық. Олар әртүрлі ауруларды емдеу үшін ұсынылады. Біз қазақстандық науқастардың Венгр емдік көздерінде емделуіне мүдделіміз. Бізде тікелей әуе қатынасы бар. Бұл бағыттарды бірлесіп дамыту қажет", – Венгрия елшісі Андраш Барани осылай айтқан болатын. Қазақстан да, Венгрия сияқты, ел ішінде емнің осы түрін дамытуға үлкен мүмкіндік бар. Ең бастысы - инфрақұрылымды дамыту: жақсы жолдар, қонақ үйлер, сервис. Курорт - бұл суға бару ғана емес, адамдар төлейтін қосымша процедуралар: балшықпен емдеу, массаж болып табылады. Сол себепті, бұл жобаны жан-жақты саралап, талдап, елімізге пайда әкелетіндей істер атқаруымыз керек.

Қазақстандық шипажайлардың бірі Spammed&Wellness-тен сапа белгісін ала алады. Бұл халықаралық компания сақтандыру компанияларының қолдауымен әлемдік сараптау комиссиясы әзірлеген EuropeSpa өлшемдері бойынша халықаралық аккредиттеуді жүргізеді. EuropeSpa-бұл бүкіл әлемге сенетін сапа, қауіпсіздік және сервис стандарттары. Аккредиттеу қызмет құнына әсер етпейді, бірақ клиенттердің жоғары деңгейін қамтамасыз етеді. Алайда Spa&Wellness сертификаттарының құрамына "Оқжетпес" (Бурабай), "Алматы" (Алматы), "Қазақстан" (Ессентуки) сияқты емдік-сауықтыру орындары болуы мүмкін. Бұл дегеніміз, жалпы, еліміздің емдік-сауықтыру туризмінің деңгейі бір саты алға жылжиды.

Сонымен қатар, бұл саланы дамытуда тағы да біраз істер жоспарлануда. Соның біріне тоқталсақ.

Бурабайда бұғыларды өсірумен айналысатын марал шаруашылығы бар. Олардың панты, яғни, мүйіздері пациенттерді оңалту үшін қолданылады. Дақты бұғы-жабайы жануар болып келеді. Олар адамдарға жақындамайды. Оларды жалпы ауданы 600 га болатын алты үлкен Бақтарда ұстайды. Бұндай ем еліміздің Шығыс өңірінде қолданысқа ие.

Дәстүрлі емнің бұл түрін Бурабайда да дамыту жоспарлануда. Сондай-ақ, сауықтыру орындарының иелері Щучье-Бурабай курорттық аймағының шипажай-курорттық ұйымдарының консорциумына бірігуді жоспарлап отыр. Бұл емдік-сауықтыру туризмді дамыту үшін күш біріктіруге көмектеседі.

Осындай жасалынып жатқан игі істер қазақстандағы емдік-сауықтыру туризмін, шипажай-курорттық орындардың дамуына септігін тигізеді.

Сондай-ақ, кадр мәселесін шешу үшін де бірқатар шаралар қолданылып жатыр. Мысалы, осы сала мамандарының білімі мен практикалық тәжірибесін арттыру мақсатында шетелдік форумдарға жіберіп жатыр. Мысалы, 2019 жылдың соңында еліміздің сала маманы Түркияға барып қайтқан болатын. Онда дәстүрлі түрде өтетін 4-ші халықаралық сауықтыру саммитінде әлемнің әр шетінен жиналған білікті мамандар бас қосқан болатын. Сол жерде емдік-сауықтыру туризмінің маңызы айтылып, тәжірибе алмасқан болатын. Осындай тәжірибе алмасулар да елімізде кадрлардың жұмыс сапасын, сонымен қатар, шипажай-курорттық орындардың қызмет көрсету сапасын жақсартады.[2]

Қазіргі уақытта елімізде көптеген емдік-сауықтыру орындары жұмыс атқарып жатыр. Мысалы, Сарыағаш, Қапал-Арасан, Алма-Арасан, Мойылды, Түркісб, Щучинск, Жаңақорған және тағы да басқа емдік-сауықтыру орындары кездеседі. Барлығының мақсаты бір. Адамның денсаулығын қалыпқа келтіру. Бірақ та, шипажайлар бір-бірінен келген адамдарға көрсетілетін қызмет түрлері арқылы ерекшеленеді. Мысалы, Түркісб курортының негізгі емі – жеңіл теріс зарядты аэроионды иондағы тау ауасы болса, Мойылды шипажай аймағының негізгі емдік құралы – емдік лайлы және ащы тұзды хлоридті-сульфатты-натрийлі Мойылды көлі болып табылады. Осы мақсатта демалушыларға өз қызметін ұсынып келе жатқан Павлодар облысында орналасқан, Мойылды емдік-сауықтыру орталығына толығырақ тоқталсақ.

Әкімшілік жағынан "Мойылды" шипажайы Павлодар облысы, Павлодар ауданы, Мойылды ауылында, Павлодар қаласының облыс орталығынан 9 км қашықтықта орналасқан. Облыстағы бірден – бір емдік – сауықтыру орталығы болып табылады.

Шипажайдың тарихы өңірдегі өндіріс, заводтардың ашылуымен тікелей байланысты. 1912 жылы Екібастұз көмірінің ашылуы арқасында, аймаққа шетелдік іскер адамдар көп келе бастаған. Осы сәтті ұтымды пайдалана білген облыс басшылығы, Мойылды көлінің жағасында ақылы балшықпен емдеу үйін ұйымдастырған болатын. Шипажайдың тарихы 1922 жылы атқару комитетінің шешімі қабылданып, кеңес өкіметі курортты Павлодарлық "Горздравтың" қарамағына берген кезде толыққанды сауықтыру орны ретінде басталады. Осылайша, Мойылды шипажайының тарихы басталды. Сол уақыттан бастап, қазіргі сәтке дейін келген демалушыларға қызметін ұсынып жатыр.

Қазіргі таңда, Мойылды шипажай аймағында 5 корпустан тұратын демалыс үйлері бір уақытта 610 адам қабылдай алады.

Туристер сатып алған белгілі сомаға кіретін қызмет түрлері:

- *Орналасыру.* Стандарт, жартылай люкс, люкс және апартаменттер.
- *Тамақтану.* (бөлмелердің белгілі бір санаттарына арналған залдың 3 санаты жұмыс істейді), кешкі айран, диеталық тамақтану, санаторийдегі ұңғымадан минералды су (дәрігердің тағайындауынсыз қабылдау));
- *Емдеу, оңалту жұмыстары.* (тірек-қимыл аппаратының алдын алу және емдеу бойынша қызметтер кешені, перифериялық нерв жүйесінің аурулары, әйелдер жыныс саласының аурулары, уроандроологиялық аурулар).

Жалпы, Мойылды шипажай аймағына келген демалушылардың негізгі мақсаты – жұмсаған физикалық, психикалық, рухани күштерін қалпына келтіру болып табылады. Сол себепті, шипажайдағы емдеу, оңалту жұмыстарына ерекше көңіл бөлінген. Туристердің көпшілігі рапалық ваннада ем қабылдау үшін келеді. Бұл дегеніміз, Мойылды көлінің тұзды суымен емделу болып табылады. Сонымен қатар, көлдің жағасындағы гальван балшықтары да демалушыларды қызықтыра білген.

Мойылды көлінде бағалы Илды қалыптастыруға қатысатын *Artemia salina* шаяндары мекендейді. Көл рап қабатымен жабылған (бай ерітіндіні білдіретін су). Рапа-көлдің екінші маңызды емдік компоненті. Раптың минералдануы-250 г / л дейін. Осындай табиғи түрде жүретін қызмет түрлерімен Мойылды шипажай аймағын ерекше деп айтуға болады. Мысалы, шипажайға ем қабылдауға 2016 жылы – 6171 адам, 2017 жылы – 6486 адам, 2018

жылы – 6314 адам келген. Осыдан, қалыпты жағдайдағы сұраныстың бар екенін көре аламыз. Яғни, Мойылды шипажай аймағы бәсекеге қабілетті десек болады.

Стандартты емдеуден басқа шипажай емдік массаж, гидроколонотерапия су процедуралары: суасты душ-массаж, "Шарко" душы, циркулярлық душ, көтерілетін душ, пантты және селен ванналары, "Акваатракцион" - пациентті көтеру механизмі бар су асты сору және омыртқаның гидромассажаына арналған автоматтандырылған кешен.; лазеротерапия, самырсын бөшкесі, галокамера, дэнас терапия және урологиялық және гинекологиялық ауруларды кешенді емдеу.

Павлодар облысы - Қазақстанның ірі индустриялық орталығы, электр энергиясын, мұнай өңдеу өнімдерін, машина жасау және металлургия өнеркәсібін өндіруге бағытталған көп салалы өнеркәсіптік кешен болып табылады. Осыған байланысты өңірде шипажайлық-курорттық емделуге сұраныс бар. Қазіргі уақытта облыста бәсекелестер жоқ. Шипажай өз қызметкерлеріне сауықтыру және денсаулығын қалпына келтіру үшін шипажайлық-курорттық емделу қажет зауыттарға, фабрикаларға жолдама береді. Өткізу нарығын талдау кезінде жолдамалардың таралу маусымдылығы, сатып алушылардың санаториялық-курорттық жолдамаларға қажеттілігі, бәсекелестер мен өткізу нарықтарының географиялық шекаралары ескерілді. Қазіргі уақытта демалушылардың негізгі бөлігін географиялық жақын облыстар құрайды, олар: ШҚО, Ақмола облысы, Қарағанды облысы, СҚО, Алматы облысы.[3]

Бәсекелестерді талдай отырып, Қазақстан бойынша 60-тан астам шипажай жұмыс істейді. Олардың әрқайсысы нөмірлердің сапасына, сервис деңгейіне және ілеспе қызметтер жиынтығына байланысты өзінің баға саясатын қолданады. Олардың ішінде тікелей бәсекелесті атап өту қажет, олар Жаңақорған шипажайы.

Жаңақорған шипажайы Қызылорда облысындағы Теріскен балшықты көлінің жағалауында орналасқан. Мойылды шипажайымен көптеген ұқсастықтары бар. Сол себепті, тікелей бәсекелестік қатынаста десек болады.

Екі шипажай да емдік балшық арқылы емдейді. Көрсеткіштері – тыныс алу органдары, жүйке және гинекологиялық аурулар. Бірақ, ауқымдығы мен қызмет түрлерінің санына байланысты Мойылды шипажай аймағы басымдырақ. Себебі, Жаңақорған шипажайы бір уақытта 505 адам, ал, Мойылды емдік-сауықтыру орны 610 адам қабылдай алады. Бірақ та, жолдаманың құны жағынан Жаңақорған демалушыларға тиімдірек болып тұр. Бұл жағдайды екі жақтан қараған дұрыс. Бағаның аздығы бір уақытта көңілге жақса, екінші жағынан қызмет сапасының деңгейіне күмән келтіреді.

Қорытындылай келе, жыл өткен сайын, технология дамып, адамдардың білімі, тіпті, өмір сүрудің өзі бәсекеге айнала бастады. Осындай кезеңде, адамдардың жұмсаған күштерін қалпына келтіруде Мойылды шипажай аймағы да өз үлесін қосатынына сенімім мол. Павлодар облысына келген турист, Баянауыл рекреациялық аймағына келіп демалып, Мойылды шипажайында ем алып, өзінің жыл бойы жұмсаған физикалық, психикалық және рухани күшін толықтай қалпына келтіретініне сенімдімін. Алдағы уақытта шипажай аумағында тағы да қонақ үйлері ашылып, қызмет сапасы дамыса, демалушылар саны көбейетіні сөзсіз.

Әдебиеттер тізімі

1. Жолдасбеков Ә. Туристтік кешендерде қызмет көрсету 2013ж.
2. Ветитнев А.М. О соотношении понятий “лечебный туризм” и “курортное дело”.//Санаторно-курортные организации: менеджмент, маркетинг, экономика, финансы – 2011 ж. 9- бет
3. <https://informburo.kz/stati/na-kurortah-i-v-sanatoriyah-rk-poyavyatsya-narodnye-celiteli-o-chyom-proekt-kazakh-nomad-resorts.html>



ҚАЗАҚСТАННЫҢ ІШКІ ТУРИЗМНІҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ

Аңдатпа. Бұл мақалада Қазақстанның ішкі туризмнің қазіргі жағдайын қарастырамыз. Қазақстанның рекреация мен туризмді дамытуға және соның негізінде заманауи жоғары тиімді туризм индустриясын құруға үлкен әлеуеті бар.

Қазіргі таңда дүниежүзілік мәнге ие болып отырған бұл сала тек көркем табиғатымен ғана шектелмей, тарих пен археологиялық қазбалардың, мәдениет пен өркениеттің, ел мен жердің, сәулет ескерткіштердің тартымдылығы мен ерекшеленіп отыр. Осы тұста еліміздің туристік шаңыраққа айналуына әбден мүмкін деген болжаумен келісуге болады. Қазақстанда біздің көркем жеріміздің түкпір-түкпірінде өзіне тән гаухарлығын табуға болады. Сол себепті де Қазақстанда қазіргі таңда көтеріліп жатқан өзекті мәселелердің бірі – туризмнің қазіргі жағдайы.

Ішкі туризм – Қазақстан Республикасының азаматтары мен оның аумағындағы тұрақты тұратын адамдардың Қазақстан Республикасының шегіндегі саяхат [1].

Туризм индустриясын үлкен көлемді бизнес негізінде дамытуды қалыптастыру және рекреациялық потенциалды, рационалды пайдалану Қазақстан 2030 стратегиясын, Қазақстан Республикасында туризмді дамыту концепциясы, Қазақстан Республикасының Туристік қызмет туралы заңын және басқада нормативтік – құқықтық актілерін жүзеге асру мақсатында бағытталған [2-3].

Туризм – әлемдегі экономикалық кірісі ең жоғары саласының бірі. Оның елдің экономикалық қуатын күшейтіп, халықтың тұрмысын жақсартудағы, жұмыссыздықты азайтып, кәсіптену орайын арттырудағы өнімі өзгеше. Туристік сала ең бірінші болып короновирустық пандемияға ұшыраған болатын. Қытай мен оның көршілерінен басқа әлемнің көптеген елдерінің үкіметтері қаңтар-ақпан айларында төтенше жағдай және карантин режимін енгізу туралы шешім қабылдаған кезде, адамдар жоспарланған туристік сапарлардан жаппай бас тарта бастаған. Наурызда-ақ шекаралар барлық жерде жабыла бастады. Дүниежүзілік туристік ұйымның мәліметі бойынша, короновирустың салдарынан бүкіл әлемдік туристік шығын 1,2 трлн құраған болатын.

Қазақстан Республикасының Мәдениет және спорт министрлігінің мәліметінше, ішкі туризм саласы үлкен шығынға ұшыраған болатын. Осы жылдың басында, Kazakh Tourism-дің мәліметтері бойынша, 3400 туристік агенттіктер, кем дегенде 3600 қонақ үй ішкі туризмде жұмыс істеді, ондаған мың адам тікелей қатысты, демек, мыңдаған адамдар жұмыссыз қалды – уақытша немесе біржола.

Короновирустық пандемия Алматыдағы туризмді 40% төмендетті. Алматы туризм басқармасы басшысының орынбасары Марат Айнабеков онлайн-брифинг барысында айтқандай, ішкі және келу туризм бойынша бұл 40% кесесідей көрінеді: сыртқы туризм 63,5%-ға және ішкі туризм 27%-ға төмендетті.

Кейбір мәліметтер бойынша, биыл ішкі туристік ағын өткен жылмен салыстырғанда 70-80%-ға азайды. Туристік индустрия 2020 жылы 150-ден 240 млрд теңгеге дейін қаржыдан айырылған болатын. Алайда, Алакөл, Каспий, Балқаш, Алматы тау кластері мен Баянауыл курорттық аймақтарына қызығушылық артқан болатын. Түркістан мен Таразға мәдени-тарихи саяхат жасағысы келетіндер саны өскен еді.

Пандемия кезінде Үкімет жеке инвестормен бірлескен құрылысты аяқтап, 2020 жылғы шілде айының басында Каспий теңізінің жағалауында 500 нөмірлі және сыйымдылығы 1800-2000 адамға дейінгі Орталық Азиядағы ең ірі 5 жұлдызды «Rixos» курорттық үлгідегі қонақ үй іске қосылды.

Тек 2020 жылдың тамыз айында қонақ үйде шамамен 20 мың адам демалды, ал жылдың соңында бұл көрсеткіш 75 мыңнан астам адамға жетті.

Министрдің айтуынша туристік қоғам, жергілікті атқарушы органдар үшін өңірлердің географиялық және мәдени-тарихи ерекшеліктерін ескере отырып, жаңа ұлттық туристік өнімдерді әзірлеу маңызды міндеттердің біріне айналуы тиіс. Бұл туристік өнімдер ішкі туризм ғана емес, шетелдік туристердің қызығушылығын арттыруға бағытталуы керек.

Ішкі туризмді жедел қалпына келтіру және оның ұзақ мерзімді инвестициялық әлеуетін арттыру мақсатында заң жобасы шеңберінде саланы дамытуды ынталандырудың мынадай қосымша шаралары әзірленді:

- ✚ Туристік объектілер мен жол бойындағы серфис объектілерін салу кезінде жеке бизнестің шығындарын өтеу – инвестициялар сомасынан 10%-ға дейін;
- ✚ Тау шаңғысы жабдықтары мен туристік кластағы көлік құралдарын сатып алу бойынша шығындардың 25%-ын өтеу;
- ✚ Әрбір шетелдік турист үшін туроператорлардың шығындарын 15 000 теңге мөлшерінде субсидиялау;
- ✚ Ішкі әуе маршрут бойынша балалар үшін тасымалдау ақысының 100% өтеу;
- ✚ Санитарлық-гигиеналық тораптарды ұстауға 83 300 теңгеге көлемінде шығындарды субсидиялау. [5]

Осы іс-шараларды іске асыру есебінен экономикаға 180 млрд теңге қосымша бюджет кірістерін тарту, 170 мыңнан астам жұмыс орнын құру және кемінде 1000 жобаны іске асыру жоспарланып отыр.

Әдебиеттер тізімі

1. Қазақстан ұлттық энциклопедиясы.
2. Ермавлетов С.Р География туризма Казахстана – Алматы: Галым, 1992 жылы.
3. Қазақстан Республикасында туризмді дамытудың 2007-2011 жылдарға арналған бағдарламасы. Қазақстан Республикасының ПҰАЖ-ы, 2006ж., N 47, 499-құжат; «Егемен Қазақстан» 2007 жылғы 1 қаңтар N 1.
4. Қазақстан Республикасының Туристік қызмет туралы заңы – Алматы. 2001ж.
5. Lenta.inform.kz.

*А.Т. Жаңабергенова, «Туризм» мамандығының 2 курс студенті
Ғылыми жетекшісі: Ағезова З.Т., з.ғ.к., доцент
ҚазЭҚХСУ, Нұр-Сұлтан қ.*

АҚМОЛА Өңірінің Географиялық Атаулар Жүйесінің Топонимикалық Белсенділігі

Аңдатпа. Мақалада Ақмола өңірінің географиялық атаулар жүйесін талдау, оның топонимикалық белсенділігі жан-жақты қарастырылған. Ақмола өңірінің географиялық аудандарының мағыналық жүктемесі мал шаруашылығына қажетті білімді шоғырландыруы және өңірдің жалпы мәселелері мен даму жағдайы көрсетілген.

Атамекен-өте кең ұғым. Халқымыздың ата заманнан мекендеп, суын ішіп, көлін кешіп, төрт түлік малын дархан даламызға бағып, өсіп-өніп, кіндік қаны тамған жер.

Сонымен бірге сол жерді мекендеген, тылсым табиғаттың иелері еліміздің іргелі азаматтарының аттары мен ру аттары атамекен атауларына ие болды.

Мұның бәрі-халық тарихы, ғасырдан-ғасырға ұласып, ұрпақтан-ұрпаққа табыс етілетін мәдени мұра. Әрбір тарихи атаудан халқымыздың бастан кешірген тауқыметі мен

тарихтың сыр-сипатын тануға болады. Осы атауларды зерттеп қарасақ данышпандық зердесін танимыз.Әрбір атаудың өзіндік тарихы, дүниеге келу сыры бар.

Қарастырылып отырған, Ақмола өңірінің жаратылысы, көнелігі, тарихи қалыптасуы жөнінде бір-бірінен өзгеше болып келетін орографиялық бірліктерді қазба байлықтар атаулары мен жер бедеріне байланысты топонимдер өлкедегі жердің табиғи бітімінің алуан түрлілігі туралы деректер мен мағлұматтар беріп қоймайды, сонымен бірге жаратылысын,көнелігін және қалыптасуын білдіреді. [1,2].

Жер-суға ат қою, ең алдымен ұланғайыр өлкеде көшіп-қонып жүрген қазақ халқының және оны құраған ру, тайпалардың үлесіне тигені анық. Мал бағып, оның жаз жайлау, қыс қыстау қамын ойлаған көшпенділер жергілікті жердің табиғат ерекшеліктерін дөп басып анықтап отырған. Жер-су аттары белгілі бір аймақтың жер бедері,ауа райының ерекшеліктері,бұрын соңды мекендеген жануарлары,бұрын өскен несесе қазір де бар өсімдіктері,өзен-көлдерінің сипаты, табиғат байлықтары,қоныстанған халықтар, ру-тайпалар туралы мағлұмат береді. Қазақстандағы кең таралған ландшафт болғанымен, дала топонимиясы әлі толық зерттелмеген. Дала топонимиясы қайталанбас айшыққа ие,өйткені,қазақ халқының ғасырлар бойы қатал табиғат жағдайына бейімделуінің, шетсіз-шексіз құрғақ аймақтарда шаруашылық мақсатта игерудің нәтижесі болып табылады. Шындығында кең байтақ жеріміздің миллиондаған жер-су аттарында халық тарихының ізі, халқымыздың дүниеге көзқарасы,тіршілігі,тұрмыс-болмысы,кәсібі,салт-санасы,әдет-ғұрпы айқын бейнеленген. Халқымыздың зерттеушісі, атақты ғалымы, абзал ұлы Ш.Уәлиханов «Көне түркі салт-сана,әдет-ғұрпының қаймағы бұзылмаған қазақтарда өмірдің бір саласын қамтитын тарихи оқиғалармен байланысты жер-су аттарын,адам аттарын және т.б. есте сақтап, атадан-балаға жалғасып жатады», -деген ойы есімізге түседі.

Қазақ халқының географиялық терминологиясы аса бай болуымен ерекшеленуде. Бұл жүйенің қалыптасу тарихы халықтың тарихымен,мал шаруашылығын ұйымдастыру сипатымен,табиғат жағдайларымен,қазақ тілінің құрылымымен тығыз байланысты болғандықтан,оны жеке дара құбылыс ретінде қарастыру мүмкін емес.

Халықтық өлкелік терминдердің топонимикалық зерттеулердегі маңызын белгілі ғалым,топонимист Э.М.Мурзаев былайша түйіндейді: «Терминдер-топонимиканың негізі,олар географиялық атаулардың мағыналық мазмұнын анықтайтын бөлігі болып табылады.,кез келген топонимикалық зерттеу халықтық географиялық терминдерді талдаудан басталуы қажет және қазіргі,сол сияқты міндетті түрде ескерілуі қажет. Осы тұжырымды басшылыққа ала отырып қазақтың жер-су аттарын зерттеу,олардың мағыналық жүктемесін ажырату ісін халықтың және жергілікті географиялық терминологияның кейбір ерекшеліктерін талдауға болады.

Халық қазынасының бай қорына осы күнге дейін зерттеушілер назарын аударып,халқымыздың ғылыми тілінің жасалуына негіз болуының өзін тарихи феномені деуге болады.

Географиялық ортадағы табиғат жағдайларын нақты бейнелеуге топонимдер құрамында болатын халықтық және жергілікті географиялық терминдер себепші болады. Топонимика ғылымында *индикатор-терминер* деп аталатын мұндай сөздер тобы физикалық географияның нысандарының типін, ландшафтық белдемдік ерекшеліктерін,морфологиялық сипатын,шығу тегін(генезис) сипаттайды. Осы тұрғыдан алғанда,табиғат жағдайларын сипаттайтын жер-су аттарында жергілікті жердің ландшафтық келбеті бейнеленіп,халықтың географиялық білімі жинақталған.

Географиялық атаулар құрамындағы халықтық терминдер мен оларға жалғанған әртүрлі есімдік,егістік тұлғаларда сырт көзге байқалмайтын заңдылықтар бар,бұларды ескеріп үлкен мән бермеген жағдайда қазақ тілін төл тілім деп есептейтін адамның өзі топонимнің нақты мағынасын аша алмауы мүмкін.

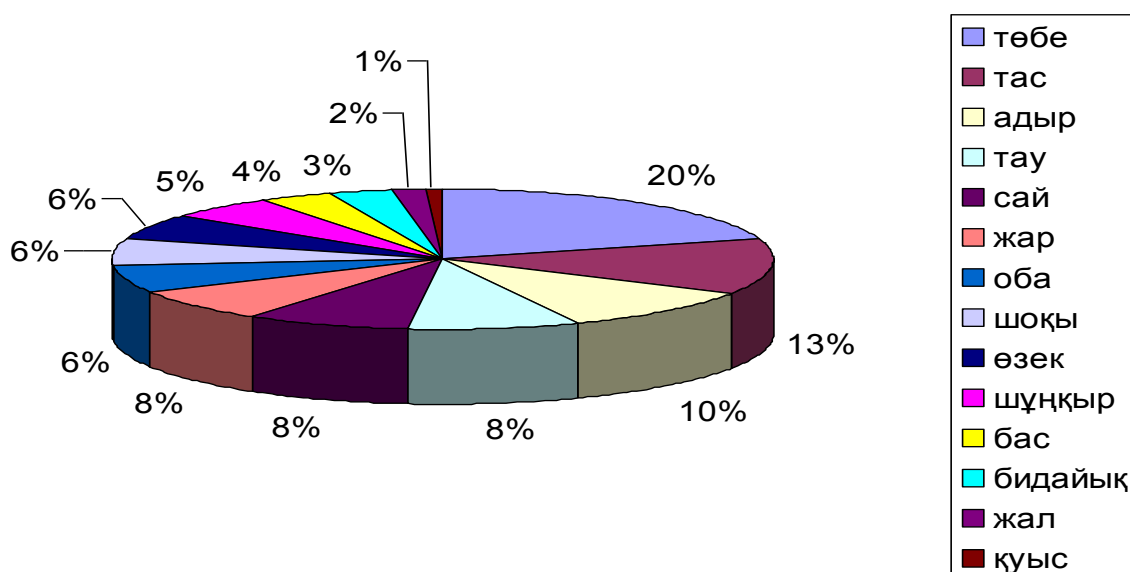
Ақмола өңірінің географиялық аудандарының мағыналық жүктемесі мал шаруашылығына қажетті білімді шоғырландырумен ерекшеленеді. Басқа өңірлердің топонимикалық жүйесінде сирек кездесетін құбылыс ретінде қазақ гидронимиясында

фотонимдердің, жер аттарында гидронимдік терминдердің жиі кездесуін айтуға болады. [3,4].

Географиялық нысандарға ат қою үшін халық ерекшелеп алған белгілері бұл нысанды басқаларынан айқын ажырататындай болуы шарт, яғни топонимдердің өзі осы айырмашылықты ажырату үшін қойылады.

Ақмола облысы Сарыарқаның солтүстік-батыс бөлігінде орналасқан. Жерінің басым бөлігі-абсолюттік биіктігі 300-400 метрден аспайтын аласа белесті, ұсақ төбелі жазық. Солтүстігінде Көкшетау қыратының сілемдері-Сандықтау, Домбыралы т.б. аласа таулар орналасқан. Өңірдің шығыс, батыс, орталық бөліктерін Есіл, Атбасар, Сілеті жазықтықтары алып жатыр, оңтүстік-батысында Теңіз-Қорғалжын ойысы, батыс жағында Есіл өзеніне дейін Торғай үстіртінің шығыс шеті еніп жатыр. Есіл өзенінің оң жағалауы Атбасар, сол жағалауы Теңіз жазықтарымен шектеседі. Өңірдің оңтүстік-шығысында орманды, көркем Ереметау аймағы орналасқан. Оны негізгі бөлігі жартасты қырлар (100-500 м) тізбегінен тұрады. Территорияның көп бөлігі қоңыржай белдеудің далалық ландшафт зонасына кіреді. Дала зонасының табиғи жағдайлар кешені рельефтің көптеген мезо және микрофлораларымен ерекшеленеді.

Ақмола өңірі жер бедерінің формаларының әркелкілігімен сипатталады. Жер бедерінің типтері мен пішіндерінің әркелкілігі орографиялық терминдердің де мейлінше бай болуына алғышарт жасады. Облыс территориясының табиғи жағдайлары көшпелі мал шаруашылығына қолайлы болған. Оны ұйымдастырудың өзі жер бедерін жақсы ажыратып, бір орыннан екінші орынға көшу барысында ерекше рельеф пішіндерін бағдарлаушы нүктелер ретінде таңдап алуға негіз болды. (сурет №1) Осы аталған факторлар жерінен Ақмола өңірінің *оронимиясы* күшті жіктелген, метафораларға бай, жергілікті ландшафт ерекшеліктерін дәл бейнелейтін атаулардан тұратын жетілген жүйе ретінде қалыптасты деуге болады. [4,5].



Сурет 1. Ақмола өңіріндегі жер бедері қатысатын топонимдердің таралуы

Географиялық нысандарға ат қою үшін халық ерекшелеп алған белгілері бұл нысанды басқаларынан айқын ажырататындай болуы шарт, яғни топонимдердің өзі осы айырмашылықты ажырату үшін қойылады.

Өңірдің жер бедерін сипаттайтындығына орай қойылған оронимдердің саны да біраз. Бұл географиялық нысандардың атаулары мен ұлттық географиялық терминологияда өз көрінісін табады. Мал шаруашылығы қазақтардың шаруашылығының байырғы дәстүрлі типі болғандықтан, облыс топонимиясының қалыптасуында маңызды роль атқарды. Облыс территориясындағы рельеф формалары мен типтерінің барлық

ерекшеліктерін топонимдерден табуға болады. Рельеф нысандары немесе орографиялық нысандар- бұл таулар, жоталар, шоқылар, сайлар, қыраттар және т.б. Жалпы Ақмола өңірінің топонимиясында жер бедерін сипаттап беретін терминдердің көп таралуын көреміз. Топонимика ономастиканың географиялық атауларды зерттейтін бөлімі. Ал, географиялық атаулар картаның – негізгі элементі. Географиялық атауларды толық түсіну жалпы адам баласының халықтың өз туған жерлерін меңгеруге үлесі зор. Әрбір топоним жер тарихын, өлке тарихын, жер байлықтарын бейнелейтіні сөзсіз дәлел болып отыр. Сонымен бірге елді мекен, жер-су атауларын тарихи географиялық маңызына қарай байырғы қалпына келтіру ісі еліміздің әр жерінде әр түрлі жағдайда жүргізіліп келеді. Оңтүстік облыстарында бұл жұмыста алға ілгерілеушілік бар болса, солтүстік аймақтарда бұрынғы отаршылдық, тоталитарлық дәуірде халық қалауымен санаспай қойылған атаулар әлі де мызғымастан сол қалпында тұр. Солтүстік өңірлерде Андреевка, Петровка, Ново-Никольское, Благовещенка, Святодуховка және төңкеріс пен ұжымдастыру кезеңі тудырған Коммунар атаулары, тың игеру кезеңінде қойылған Целинный, Украинский, Московский, Таманская дивизия, Полтавка сияқты атаулар көптеп кездесуі – осының айғағы. Мұндай жағдай Шығыс Қазақстан облысына да тән. Облыс картасында Ленинка, Ермаковка, Екатериновка, Казнаковка, Пантелеймоновка сияқты атаулар әлі де сақталуда. Ресми мәліметтерге сүйенсек, солтүстік аймақтарда 183 ауылдық округтің 98-і, 774 елді мекендердің 278-ң атауы мемлекеттік саясатқа сай реттеуді қажет етіп отыр..

Әдебиеттер тізімі

1. Пospelов Е.М. Топонимика. – Москва: Просвещение, 2015.
2. Мәдиева Г.Б. Ономастика. – Астана, 2005.
3. Көпшілікке арналған тоғыз томдық анықтамалық. Т.8. – Алматы: Атажұрт, 2013.
4. Қойшыбаев Е. Қазақстанның жер-су аттары сөздігі. – Алматы, 1985.
5. Достай Ж., Мырзалиева З. Топонимдердің ландшафтық ерекшеліктері // География және табиғат. 2014. №1.



*А.М. Игликова, «Әлеуметтік жұмыс» мамандығының 3 курс студенті
Ғылыми жетекшісі: Шайхеслямова К.О., п.ғ.д., профессор
ҚазЭҚХСУ, Нұр-Сұлтан қ.*

ӘЛ-ФАРАБИДІҢ «ҚАЙЫРЫМДЫ ҚАЛА ТҰРҒЫНДАРЫНЫҢ КӨЗҚАРАСТАРЫ» ТРАКТАТЫНДАҒЫ НЕГІЗГІ ФИЛОСОФИЯЛЫҚ ИДЕЯЛАР

Андатпа. Ұлы ойшыл, әлемнің екінші ұстазы Әбунасыр Мұхаммед ибн Мұхаммед ибн Ұзлағ ибн Тархан әл-Фарабидің еңбектеріндегі орта ғасырлық араб философиясында саясат, мемлекет және билік пен құқық туралы ойлары әлі де өзектілігін жойған жоқ. Әсіресе, саясат, мемлекет, билік арасындағы айырмашылықтарға көңіл бөлмеген араб философтары бұл ұғымдарды синонимдер ретінде бағалап саясат пен саяси ілімнің басқа нұсқаларын ұсынды. Саяси мәселелерді қарастыруда араб-мұсылман философиясы көп жағдайда ежелгі грек философиясына, әсіресе Платон, Аристотельдің көзқарастарына сүйенеді. Әл-Фарабидің «Қайырымды қала тұрғындарының көзқарасы» трактатын Платонның «Саясат», «Мемлекет» еңбектеріне сүйеніп жазған туындысы екенін ешкімнің күмәні жоқ. Кейбір зерттеушілер бұл трактатты ойшылдың «үлгілі мемлекет» қалыптастырудағы жазған еңбегі деп пайымдап жүр. Мысалы: қайырымды қандай болу керек екендігіне түсініктеме береді.

Әлемнің ұлы ойшылы, көрнекті философ Әбу Насыр Мұхаммед ибн Ұзлағ әл-Фараби. Ол ғылым мен білімдегі, адам мен әлемдегі ең терең байланыстарды, қасиеттерді құндылық ретінде зерттей білген. Адам өмірін жай ғана сүрмей, үнемі қайырымдылық

жасауға, ізгілікке, жақсылыққа қарай ұмтылуға қажеттігін ескертеді. Қазіргі утопияның рухани өмірде пайда болуы кездейсоқ жағдай деуге болмайды, оның пайда болуы қоғамдық-тарихи себептермен негізделеді. Әл-Фарабидің ғылыми мұрасы адамзаттың саяси ойларының дамуына үлкен әсерін тигізді. Әл-Фарабидің саясат пен мораль мәселесіне ерекше назар аударып, «Қайырымды қаланың» «Бірінші Тұлғасына» көптеген әлеуметтік-саяси, этикалық талаптар қойғандығы бекер емес. Оның «тұлға» ойларын тұжырымай келе, қазіргі саяси ғылымдарды жаңа идеялармен толықтыруда екінші ұстаз еңбектерін кең дәрежеде пайдалана аламыз және оның орны ерекше.

Зерттеу нысаны: Әл-Фарабидің «Қайырымды қала тұрғындарының көзқарастары» трактатындағы рухани жаңғыру мәселесі. Әл-Фараби шығармашылығы әлем әдебиеттанушыларының назарынан тыс қалған емес.

Зерттеудің әдістері: зерттеу жұмысында салыстыру, талдау, Қазіргі заманда болып жатқан мәселемен.

Әл-Фараби ілімінде өз заманының ғана емес, бүгінгі уақыттағы адамзат қоғамының да картинасы бар. Қоғамда Бірінші Тұлға, яғни жаратылыс иесі туралы дұрыс діни білімнің болуы, меншілдік, эгоизм, бұның барлығын ойшыл өз заманында кеңінен талдаған. Адамзаттың екінші ұстазы атанған Әл-Фарабидің пайымдауынша мәдениеттіліктің күші мәмілеге келу. Мемлекет пен халықтың бір бағытта бір-бірін қолдап отыруы. Мәмілеге келудің басты белгісі түсінік, түсіну, халық мемлекетті, мемлекеттің халықтың жағдайын түсінуі.

«Қайырымды қала тұрғындарын алатын болсақ, - деген Әл-Фараби, - ата-бабаларының көзқарастарына сәйкес олардың бойында қалыптасқан рухани жағдай олардың жандарын материядан азат етеді» [2, 170]. «Дәлелелі сол мінез-құлық әдеттен қалыптасады, сен оны қаладағы құбылыстардан көресің» [1.56]. «Квартал және қыстақ (селение) екеуі де қалаға қарайды. ... Көше кварталдың бөлігі болып табылады, үй көшенің бөлігі, қала – аймақтың бөлігі» [3,25]. «Қайырымды» және «қайырымсыз» қалалар тұрғындарын көрсете отырып, ол адамдарға таңдау еркіндігін береді, әйтпесе адамдардың парасатты жеңісінің бастамасына сенеді..» [2,95]. Әлем сенім беретін үміт мен рухтың күшіне әлдеқайда көп зәру. Қазіргі жаңа жағдайға бейімделу керек болғанына қарамастан, біздер достық байланыстарын күшейту, өздерінің және оларға белгілі адамдардың арасында рухани сана-сезім мен байсалдылық, сенімділік. Бұның нәтижесі ретінде пайда болған, қашықтан болсын немесе бетпе-бет болсын, асқақ әңгімелер көптеген адамдар үшін жұбаныш пен шабыттанудың қайнар көзіне айналды. Қазіргі уақытта жағдай қаншалықты қиын болса да.

Адамзаттың бірлігі Әлемді қайта құруды әлемдегі бейбітшілікке қол жеткізу кез-келген әрекеттің сәттілігі үшін өте маңызды. Айналаңыздағы әлемге қараңыз: онда бірлік, өзара сүйіспеншілік, бірлік өмірдің қайнар көзі Бірінші Тұлға ақиқаты құр пайым түрінде емес, ақиқатты білім, парасатты түсінік, кемел ұғым болуы тиіс. Себебі ізгілікті қоғам, мемлекет халықтың дұрыс діни танымынан, білімінен шығып отырады. Әл-Фарабидің бұл ұғымына Абай өзінің Отыз сегізінші қара сөзінде былай деп жауап берген: "Күллі адам баласын қор қылатын үш нәрсе бар. Сонан қашпақ керек: Әуелі –надандық екінші –еріншектік, үшінші – залымдық.Надандық – білім-ғылымның жоқтығы, дүниеден еш нәрсені оларсыз біліп болмайды.Білімсіздік хайуандық болады. Абай айтқандай бас басына би болып шыға келетіндер надандықтың көсеуін көсейтіндер [3, 100].]. Өз сөзіндеде ұлы Абайдың әлем екінші ұстазы Әл-Фараби , рухани дамуды алға алып отыр. Сол сйақты адамзат эканомикалық ,материалды, инелектуалды дамыдық, бүгінгі таңда рухани қаситін дамыту өте маңызды. Көптеген мәселені көтере аламыз Әлеуметтік,Эканомикалық,Пдогогикалық әкімшілік басқару тағы басқа бірақ рухани дамымай әділдік болмай бірлік болмай тіпті мелекет от басында бірліктің болмауы рухани білімсіз даму мүмкін емес. Мемлекет басшысы Қасым-Жомарт Тоқаевтың Қазақстан халқына Жолдауы. (Сөзінде)

Заң шығарушы және атқарушы билік, арасындағы қарым-қатынас жасанды тартысқа емес, іскерлік сипатқа, өзара құрметке негізделуі тиіс. Халықпен тиімді кері байланыс орнату.

Қоғамдық диалог, ашықтық, адамдардың мұң-мұқтажына жедел назар аудару Біздің Іс-әрекет игі істерге адамзатқа пайдасын тигізетін істертермен жанасу. Әр қайсымыздың істеген ісіміз ізгілікке, қайырымдылыққа, ізгілікке, бастасау алу.

Әдебиеттер тізімі

1. Әбу Насыр Әл-Фараби. «Қайырымды қала» - Алматы, RS; Халықаралық Абай клубы, 2015. – 284 б
2. Машанов А. Әл-Фарби және Абай – Алматы: Қазақстан, 1994.
3. Әл-Фараби. Философиялық трактатар. – Алматы, 1973. – 256 б.
4. Әл-Фараби. Әлеуметтік-этикалық трактаттар. – Алматы, 1977. –
5. «Қазақ халқының философиялық мұрасы» сериясы. Жиырма томдық. Әл-Фараби философиясы. 2-том. – Астана, 2005. –



*А.М. Абдулла, студент 3 курса спец. «Социальная работа и туризм»
Научный руководитель: Сарбасова С.Б., к.п.н., доцент
КазУЭФМТ, г. Нур-Султан*

СОЦИАЛЬНАЯ РАБОТА С ДЕТЬМИ, ОКАЗАВШИМСЯ БЕЗ ПОПЕЧЕНИЯ РОДИТЕЛЕЙ, ИЗ ОПЫТА "SOS" ДЕТСКАЯ ДЕРЕВНЯ"

Аннотация. Проблема воспитания ребенка, оставшегося без попечения родителей, является одной из острых проблем современности, т. к. растет число детей, оставшихся без попечения родителей. При этом растет число воспитанников интернатных учреждений для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, в то время как психологи, педагоги и врачи в многочисленных работах указывают на преимущества семейного воспитания ребенка. Передача детей, оставшихся без попечения родителей, в приемные семьи является, наряду с усыновлением, одним из вариантов организации замещающей семейной заботы.

Ключевые слова: социальное сиротство, дети-сироты, дети, оставшиеся без попечения родителей.

Актуальность сегодня приобретает принятие инновационных подходов, направленных на решение существующих проблем: семейное и детское неблагополучие, психическое и физическое насилие над детьми, социальное сиротство, малоразвитость института приоритетной формы жизнеустройства детей как усыновление (удочерение), опека (попечительство), приемная семья.

Институт приемной семьи в настоящее время получил свое развитие в Казахстане, разработана законодательная база по защите детства. По вопросам учета личностных особенностей приемных родителей, культуры биологических и приемных родителей, здоровья приемного ребенка при подготовке будущей приемной семьи посвящен целый ряд исследований социологов, психологов, педагогов, сотрудников центров усыновления детей.

Большое количество исследований посвящено организации и оказанию психологической помощи детям, в т. ч., психологическому сопровождению естественного развития маленьких детей. При этом лишь немногочисленные отечественные публикации рассматривают этот круг вопросов применительно к приемным детям. Клинические психологи активно исследуют факторы нарушений психического и соматического здоровья детей-сирот.

Социально-психологические службы Министерства труда и социальной защиты РК, Министерства образования и науки РК ведут поиск путей решения проблемы сиротства.

Следовательно, социальная работа в данной области, на наш взгляд, должна решать следующие наиболее приоритетные задачи:

- проводить профилактику социального сиротства, чтобы не допустить попадание ребенка в учреждение для детей-сирот,

- осуществлять активное устройство детей-сирот на семейное воспитание. Внедрить систему стимулирования граждан на принятие в свою семью детей-сирот.

В законодательстве РК выделяются категории «дети-сироты» и «дети, оставшиеся без попечения родителей». К числу детей-сирот относятся лица в возрасте до 18 лет, у которых умерли оба или единственный родитель; дети, оставшиеся без попечения родителей, — лица в возрасте до 18 лет, которые остались без попечения единственного или обоих родителей в связи с отсутствием родителей или лишением их родительских прав, ограничением их в родительских правах, признанием родителей безвестно отсутствующими, недееспособными (ограниченно дееспособными) и т. д.

В любом государстве и любом обществе всегда были, есть и будут дети-сироты и дети, которые по разным причинам остаются без попечения родителей. И в этом случае общество и государство берет на себя заботу по развитию и воспитанию таких детей. Ребенок, потерявший родителей, - это особый, по-настоящему трагический мир. Потребность иметь семью, отца и мать – одна из сильнейших потребностей ребенка.

Дети-сироты – это лица в возрасте до 18 лет, которые остались без попечения единственного или обоих родителей в связи со следующими обстоятельствами: отсутствием таковых или лишением их родительских прав, ограничением их в родительских правах, признанием безвестно отсутствующими, недееспособными (ограниченно дееспособными), находящимися в лечебных учреждениях; объявлением их умершими; отбыванием ими наказания в учреждениях, исполняющих наказание в виде лишения свободы, нахождением в местах содержания под стражей, подозреваемых и обвиняемых в совершении преступлений; уклонением родителей от воспитания детей или защиты их прав и интересов; отказом родителей взять своих детей из воспитательных, лечебных учреждений, учреждений социальной защиты населения и других аналогичных заведений и в иных случаях признания ребенка оставшимся без попечения родителей в установленном законом порядке.

Социальное сиротство – это социальное явление, обусловленное наличием в обществе детей, оставшихся без попечения родителей вследствие лишения их родительских прав, признания родителей недееспособными, безвестно отсутствующими и т.д.

Социологи установили круг причин возникновения социального сиротства сегодня: отказ от детей при рождении, лишение родительских прав из-за полного равнодушия к проблемам детей, их здоровью, воспитанию, порой из-за угрозы для жизни, жестокого обращения, насилия. Подобное наблюдается в семьях алкоголиков, наркоманов, психически недееспособных, а также среди родителей, находящихся в местах заключения, на длительном принудительном лечении. Обычно такие дети признаются сиротами в соответствии с законами РК, и их ставят на полное государственное обеспечение. Большинство проблем, связанных с определением статуса ребенка как сироты, решается с учетом его возраста, наличия родственников, добровольно желающих принять участие в судьбе ребенка, его воспитании, материальном обеспечении.

Анализ социальных причин сиротства показывает, что 3% детей, поступающих в дома ребенка, относятся к категории «подкидышей», около 60% родителей отказываются от ребенка в роддоме, мотивируя свое нежелание его воспитывать отсутствием необходимых условий. 60% матерей, чьи дети поступают в дома ребенка, квалифицируются как матери одиночки. Определенная часть матерей ссылается на

недостаточную психологическую зрелость и отсутствие материнских чувств. Около 30% детей поступают в дома ребенка от родителей – алкоголиков.

Дети-сироты – это дети в возрасте до 18 лет, у которых умерли родители. Социальный сирота – это ребенок, имеющий биологических родителей, которые не занимаются воспитанием ребенка и не заботятся о нем. В этом случае заботу о детях берут на себя общество и государство. По отношению к ним употребляется также понятие «дети, оставшиеся без попечения родителей» - это сироты или те дети, которые не могут более оставаться с родителями, потому что те от них отказались, из-за болезни родителей, лишения родителей свободы, или пагубного либо пренебрежительного отношения родителей.

По данным на 1.01.2021 г. в Казахстане около 700 тыс. детей – сирот (из них 95% социальные сироты). Такие реалии современной жизни, как экономический кризис, безработица, проживание за чертой бедности, утрата старшими и младшим поколениями моральных ценностей, пьянство и алкоголизм, наркомания, распространение среди детей и взрослых психических заболеваний, бесспорно сформировали благоприятную почву для многих негативных социальных явлений и социального сиротства в частности.

Проблема воспитания ребенка, оставшегося без попечения родителей, является одной из острых проблем современности, т. к. растет число детей, оставшихся без попечения родителей. При этом растет число воспитанников интернатных учреждений для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, в то время как психологи, педагоги и врачи в многочисленных работах указывают на преимущества семейного воспитания ребенка.

Передача детей, оставшихся без попечения родителей, в приемные семьи является, наряду с усыновлением, одним из вариантов организации замещающей семейной заботы.

Большое количество исследований посвящено организации и оказанию психологической помощи детям, в т. ч., психологическому сопровождению естественного развития маленьких детей. При этом лишь немногочисленные отечественные публикации рассматривают этот круг вопросов применительно к приемным детям. Клинические психологи активно исследуют факторы нарушений психического и соматического здоровья детей-сирот. Социально-психологические службы Министерства труда и социальной защиты РК, Министерства образования и науки РК ведут поиск путей решения проблемы сиротства.

В этой связи актуальным является изучение закономерностей социально-психологической поддержки приемной семьи на базе опыта НОУ «SOS-Детская деревня г.Астана» взаимодействия приемных родителей и ребенка, в частности, в процессе адаптации ребенка к условиям замещающей заботы, а также формирование мишени психокоррекционной работы, направленной на успешность такой адаптации и создание гармоничной семейной обстановки.

Сафонова Т.Я., автор учебника «Реабилитация детей в приюте», считает, что, дети убегают от жестокого с ними обращения, от сексуального насилия со стороны близких либо знакомых матери или отца, от издевательского отношения к их личности, от гиперопеки со стороны родителей, приобретающей форму тяжелой семейной тирании. Количество детей, по собственной воле ушедших из семьи, растет. За последнее десятилетие оно увеличилось на 15%. Углубленное психологическое обследование воспитанников одного из приютов позволило установить, что сексуальному насилию подверглись 21% приютских детей, причем только 1/3 имело место насильничества посторонним лицом. В остальных случаях дети стали жертвами внутрисемейного сексуального насилия со стороны кровных родственников или фактических воспитателей. Жертвами инцеста становятся как маленькие дети (1,5 – 5 лет), так и девушки 13-17 лет. В ряде случаев сексуальные посягательства со стороны родителей продолжались в течение нескольких месяцев и даже лет.

Необходимо отметить, что у детей, оставшихся без попечения родителей, воспитывающихся в детских домах, очень серьезные изменения претерпевает процесс социализации. В трудах зарубежных психологов показано, что в условиях детского учреждения интернатного типа формируется совершенно иной, в отличие от условий семейного воспитания, тип личности ребенка. Дети, которые попадают в печальную «сиротскую» статистику, - это дети с серьезными проблемами здоровья, отягощенные алкогольной и наркотической наследственностью, негативным опытом проживания в собственных семьях, асоциальным поведением. Они педагогически запущены, у них нарушена психика, а диагнозы «аутизм», «задержка психического развития», не так уж и редки. Изменения происходят в любом случае и не зависят от причин, по которым ребенок попадает в детский дом: несчастный случай, унесший жизни родителей; отказ родителей воспитывать своего ребенка; изъятие ребенка из семьи по социальным показаниям – в этих случаях ребенок становится социальным сиротой.

Таким образом, можно выделить несколько семейного устройства детей-сирот:

1). Статус ребенка. В приемную семью и под опеку помещаются только дети-сироты и дети, оставшиеся без попечительства родителей, в патронатном же воспитании статус ребенка может быть любым, то есть это дети в трудной жизненной ситуации, дети с неустановленным статусом (дело в суде), дети-сироты и дети, оставшиеся без попечения родителей. Кроме того, появляется возможность для устройства в семью детей, свободных юридически, но имеющих мало шансов на усыновление (дети, вышедшие из младенческого возраста, братья и сестры, дети с различными проблемами в поведении, обучении, развитии).

2). Законное представительство интересов ребенка. В приемной семье все права и обязанности по защите прав и законных интересов ребенка передаются приемному родителю, в опеке - опекуну. В патронате же все права и обязанности по защите прав законных интересов ребенка разграничиваются между Уполномоченным учреждением, патронатным воспитателем и кровными родителями (если они не лишены или не ограничены в правах судом).

3). Круг семей, которые могут взять ребенка. При опеке и усыновлении для усыновителей и опекунов необходимо выполнение формальных критериев, подтвержденных документально (официальный доход на члена семьи, жилищные нормативы в соответствии с пропиской, возрастной ценз для усыновителей, предпочтение полных семей неполным, требование официальной регистрации брака и пр.). Патронатными воспитателями могут стать люди, которые хотели бы усыновить ребенка, но не могут этого сделать по формальным (вышеуказанным) причинам. Также появляется возможность у тех, кто хотел бы усыновить ребенка, но пока не решился на этот шаг в силу объективных причин.

4). Связь с кровной семьей. В отличие от опеки и приемной семьи ребенок сохраняет возможность поддерживать отношения с кровными родителями (если они не лишены родительских прав), братьями, сестрами и другими значащими родственниками.

5). Процесс работы органа опеки. Рассмотрим подробнее этапы работы органа опеки для каждой формы.

Исследователи доказали, что дети, воспитывающиеся в специальных учреждениях, отстают в овладении основными умениями по сравнению с детьми из обычных семей (моторном развитии, в развитии речи, социальных навыков и эмоциональной экспрессии).

Вопросам учета личностных особенностей приемных родителей, культуры биологических и приемных родителей, здоровья приемного ребенка при подготовке будущей приемной семьи посвящен ряд работ исследователей.

Конвенция ООН о правах ребенка, Семейный кодекс РК закрепляют за каждым ребенком неотъемлемое право жить и воспитываться в семье. Государство обязано обеспечивать социальную защиту ребенка, лишенного семейной среды, предлагая альтернативу в выборе для него вида семейной заботы

Литература

1. Байгереев С. А. Бедность и политика адресной социальной помощи малоимущим семьям/ С. А. Байгереев- - М.: ИНФРА-М, 1999. - 197 с.
2. Нестерова Г. Ф. Технология и методика социальной работы / Г. Ф. Нестерова, И. В. Ас-тэр. — СПб.: Имена, 2006. — 168 с.
3. Павленок П. Д. Теория, история и методика социальной работы: учеб. пособие / П. Д. Пав-ленок. — 8-е изд., испр. и доп. — М.: Дашков и К°, 2008. — 568 с.
4. Технологии социальной работы: учебник / под общ. ред. проф. Е. И. Холостовой. — М. ИНФРА-М, 2006. - 400 с.
5. Технология социальной работы: учеб. пособие для студентов высш. учеб. заведений / под ред. И. Г. Зайнышева. — М.: ВЛАДОС, 2002. — 240 с.



*А.С. Аманбаева, студент 3 курса спец. «Социальная работа и туризм»
Научный руководитель: Сарбасова С.Б., к.п.н., доцент
КазУЭФМТ, г. Нур-Султан*

СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА ДЕТЕЙ, ОКАЗАВШИХСЯ БЕЗ ПОПЕЧЕНИЯ РОДИТЕЛЕЙ ИЗ ОПЫТА «SOS ДЕТСКАЯ ДЕРЕВНЯ Г. НУР-СУЛТАН»

Аннотация. Проблема воспитания ребенка, оставшегося без попечения родителей, является одной из острых проблем современности, т. к. растет число детей, оставшихся без попечения родителей. Передача детей, оставшихся без попечения родителей, в приемные семьи является, наряду с усыновлением, одним из вариантов организации замещающей семейной заботы.

Большое количество исследований посвящено организации и оказанию психологической помощи детям, в т. ч., психологическому сопровождению естественного развития маленьких детей [1]. При этом лишь немногочисленные отечественные публикации рассматривают этот круг вопросов применительно к приемным детям.

В этой связи актуальным является изучение закономерностей социально-психологической поддержки приемной семьи на базе опыта НОУ «SOS-Детская деревня г.Астана» взаимодействия приемных родителей и ребенка, в частности, в процессе адаптации ребенка к условиям замещающей заботы, а также формирование мишени психокоррекционной работы, направленной на успешность такой адаптации и создание гармоничной семейной обстановки.

Проблема сиротства была включена в сферу научных и практических интересов относительно недавно, во время второй мировой войны, когда многие дети, лишившись родителей, стали нуждаться в замещающей заботе. В последние годы, в связи с небывалым ростом числа детей-сирот в Республике Казахстан, актуальность данной проблемы для нашей страны резко возросла.

Степень изученности проблемы. Проведенные научные исследования в области оказания социально-психологической поддержки приемной семьи освещены в следующих научных исследованиях: модель воспитания детей-сирот признана неадекватной потребностям развития ребенка (И.В. Дубровина, В. К. Зарецкий и др, Дж. Боулби, М. Ю. Лобанова и др. [2])До сих пор не существует лучших условий для воспитания ребенка, чем те, которые создаются в любых вариантах семей (М. Мид, И. В. Дубровина, К.А. Абульханова-Славская, Н. П. Иванова, О. В. Заводилкина, Д. Гомьен и др., М. В. Осорина,Э. Г. Эйдемиллер и др.[3]

Однако перевод ребенка в новую семью не является безболезненным и ставит множество вопросов. Проведены многочисленные исследования, показавшие этапность адаптации ребенка в семье, семьи к ребенку, а также выявившие наиболее проблемные точки этого процесса (В.Н. Ослон.), специфику идентификации приемного ребенка в новой семье, зависимость этого процесса от возраста ребенка (Таблица 1).

Таблица 1 – Этапы социально-психологического сопровождения приемной семьи

Этапы социально-психологического сопровождения	Функции деятельности социального работника	Методы
1. Поиск приемной семьи	Информационная	Анкетирование, беседа, интервью, изучение баз данных
2. Изучение будущих приемных родителей	Диагностическая (первичная диагностика)	Анкетирование, беседа
3. Посещение семьи и учреждений, в которых находился ребенок (кризисная семья, приют, детский дом и др.)	Посредническая	Наблюдение, беседа
4. Изучение будущей приемной семьи и ее окружения	Диагностическая (углубленная диагностика)	Анкетирование, тестирование, беседа, убеждение, изучение документации
5. Вводное обучение: лекция, рассказ, беседа, видеофильмы	Обучающая (предварительное обучение)	Лекция, беседа, наблюдение, убеждение, упражнения
6. Помещение ребенка в приемную семью; углубленный курс обучения приемных родителей	Патронирующая	

Первый этап связан с поиском приемных родителей. Люди, желающие выступить в этой роли, подают заявление, в котором указывают свою фамилию, имя, адрес проживания, домашний телефон, наличие и возраст своих детей; предпочтительный пол и возраст приемного ребенка; допускаемые дефекты здоровья. На этом этапе социальный педагог выполняет информационную функцию, вместе с другими специалистами разрабатывает анкету, участвует в создании банка данных о возможных будущих приемных семьях для детей-сирот.

На втором этапе претендентам предлагают заполнить анкету, в которой будущие приемные родители дают личностную самооценку, описывают историю семьи, характеризуют свой образ жизни, религиозную принадлежность членов семьи, состояние здоровья супругов, материальное состояние, мотивы приема детей в семью и другие данные.

Оценка потенциальных приемных родителей предполагает сбор материалов, документов, свидетельств, на основании которых будут утверждаться кандидатуры приемных родителей. Важной составляющей процедуры отбора является ознакомление с жилищными условиями кандидатов и встречи социальных работников с членами потенциальной приемной семьи. Независимо от того, кто из членов семьи решил стать приемным отцом / матерью, изучается вся семья, ее способность создать положительный

воспитательный климат. Таким образом, начинается предварительная диагностика потенциальной приемной семьи.

Третий этап предполагает первое посещение семьи, где находится ребенок, который может быть принят в семью. На этом этапе социальный работник выполняет посредническую роль между ребенком и будущей приемной семьей. Он наблюдает за ребенком, проводит беседы с теми, кто занимается его воспитанием.

Четвертый этап предполагает углубленное изучение семьи и ее ближайшего окружения (углубленная диагностика). Социальный работник проводит беседы с членами семьи, определяет педагогический климат в ней, наличие вредных привычек у ее членов и другие характеристики семьи. Затем совместно с другими специалистами обследует ближайшее окружение семьи (соседей, коллег по работе, друзей и др.). Это может проводиться путем беседы или анкет. Также могут быть запросы в органы общественного порядка и в поликлинику (для оценки здоровья приемной семьи). Утверждение кандидатов проводится по результатам процедуры оценки. После утверждения кандидатов подписывается соглашение между приемными родителями и представителями местной власти, в котором определяются обязанности сторон по воспитанию ребенка, условия партнерства приемной семьи и местных органов власти.

Пятый этап связан с предварительным курсом обучения будущих родителей, который может включать теоретические знания и практическую стажировку в течение двух-трех дней в учреждении, где находится ребенок. При этом социальный работник выполняет обучающую функцию, разрабатывает программу вводного курса.

Шестой этап связан с передачей ребенка в приемную семью. В этом случае основная деятельность падает на органы опеки и попечительства и органы юстиции. С момента передачи ребенка в приемную семью социальный педагог выполняет патронирующую роль. Начинается адаптация ребенка в приемной семье.

После устройства ребенка в приемную семью, работа социального педагога продолжается. Процесс социально-психологического сопровождения приемной семьи состоит из встреч социального работника с родителями с определенной последовательностью, во время которых он изучает условия воспитания ребенка, оказывает помощь в решении проблем воспитания, а в случае необходимости привлекает к работе с приемной семьей других специалистов социальной сферы.

Социально-психологическая поддержка приемной семьи направлена на восстановление благоприятного микроклимата во время семейных кризисов. Коррекция семейного микроклимата проводится тогда, когда в семье имеет место психическое насилие над ребенком, которое приводит к нарушению его психологического и физического состояния: запугивание, оскорбление ребенка, унижение его чести и достоинства, нарушение доверия.

Социальный работник должен скорректировать отношения в семье так, чтобы все необходимые меры для обеспечения в ней порядка и дисциплины поддерживались с помощью методов, построенных на уважении достоинства ребенка.

Посредническая функция социального работника в социальной работе с приемной семьей осуществляется в трех направлениях: социальная помощь приемной семье в организации жизнедеятельности; координация взаимосвязи семьи с организациями и учреждениями, социальными службами для решения вопросов социальной поддержки и защиты, а также с другими специалистами, которые задействованы в процессе социально-педагогического сопровождения.

Таким образом, при социально-психологической поддержке социальный работник помогает, воспитывает, образует приемных родителей, помогает им решать проблемы приемных детей, выступает посредником во взаимодействии приемной семьи с властными органами, общественными организациями, основной целью которой является гармоничное и целостное воспитание и развитие ребенка в семье.

Литература

1. Байгереев С. А. Бедность и политика адресной социальной помощи малоимущим семьям /С. А. Байгереев- - М. : ИНФРА-М, 1999. - 197 с.
2. Нестерова Г. Ф. Технология и методика социальной работы / Г. Ф. Нестерова, И. В. Ас-тэр. — СПб. : Имена, 2006. — 168 с.
3. Павленок П. Д. Теория, история и методика социальной работы : учеб. пособие / П. Д. Пав-ленок. — 8-е изд., испр. и доп. — М. : Дашков и К°, 2008. — 568 с.
4. Технологии социальной работы : учебник / под общ. ред. проф. Е. И. Холостовой. — М. ИНФРА-М, 2006. - 400 с.
5. Технология социальной работы : учеб. пособие для студентов высш. учеб. заведений / под ред. И. Г. Зайнышева. — М. : ВЛАДОС, 2002. — 240 с.



З.А. Эркинова

*«Әлеуметтік жұмыс және туризм» мамандығының 2 курс студенті
Ғылыми жетекшісі: Садыкова Р.К., доктор PhD, аға оқытушы
КазУЭФМТ, Нұр-Сұлтан қ.*

ҚАЗАҚСТАНДА ІШКІ ТУРИЗМНІҢ ДАМУ ПОТЕНЦИАЛЫ ЖӘНЕ ПРЕСПЕКТИВАСЫ

Аңдатпа. Бұл мақалада Қазақстандағы ішкі туризмнің потенциалы, болашақта дамыту жолдар мен жоспарланған бағдарламалар қарастырылады. Экономиканы қарқынды жоғарылатушы салалардың бірі, туристік өнімдер сатылымын технологиялар арқылы жоғарылату. Өз елемүзде IT-мамандарының көмегімен жаңа туристік программа құрастыру және оны халық арасында рыноктық сатылымға шығару. Туристік кәсіпорындардың бөлінген бюджет пен жоспарланған мерзім ішінде маркетингтік бағдарламаны күшейтілуі және арнайы жоғары білімді маман иелерінің тәжірибесін арттыруы туралы пайымдалады.

Түйін сөздер: туризм, ішкі туризм потенциалы, болашақта дамуы, экономикалық тұрақтылық, инвестиция, инфрақұрылым, технология, стратегиялық бағдарлама.

1. Қазақстандағы ішкі туризм дамуының болашағы

1.1 Ішкі туризм дамуының потенциалы

Туризм бүгін ашылған жаңалық емес, ол ерте тарихи кезеңнен басталып қазіргі таңға дейін өз бағытын жоғалтпаған, дамуы күн өткен сайын әрі қарай жоспарлана беретін экономикалық сала. Қазақстан Республикасындағы адамдар мен елде тұрақты тұратын адамдар Қазақстан Республикасының ішкі туризмін прогрессивті дамытушы саяхатшылары болып табылады. Туризм жеке дамып жетілетін сала емес бұл жерде негізгі көмекші функциялар қаржылық тұрақтылық және инженерлік-технологиялық жаңартылулар болып табылады. Туризмнің даму потенциалының барлығын көрсететін негізгі фактор ол физикалық және экономикалық географиялық жағдайы, тарихы, фальклеры болып табылады. Статистикалық жоспар бойынша жалпы Қазақстанға 2030 жылы халықаралық шекаралардан өтетін 1,8 млрд адам ағамы күтіліп отыр. Орта есептен туризм динамикасы бір жыл сайын 10% ға өсуде, соңғы 5-6 жыл ішінде ішкі туризм бойынша өсу динамикасы 10-15% деңгейінде.

Ішкі туризм даму жоспарының маңызды жетекші күші ретінде бірінші орында - инвесторлық көмекті қарастыруымыз тиіс. Кәсіпорындардың 20%-ы шетелдік инвесторлармен біріге отырып жеке меншік компаниялар құру барысында экономикалық рынокта тұрақты позицияларға ие. Осыған байланысты мемлекет туризмді дамыту барысында үш ірі корпорациялармен жаңа қысқа мерзімді 3 жылдық келісім шарт жасау барысында архитектуралық және IT-технологиялық инвесторлықпен айналысатын ірі

корпорациялармен келісім шартқа отырыуы тиіс. Инвесторлық шарттың тиімділігі уақыт тежемілігі, мемлекет пен жеке кәсіпорындар арасындағы қарым-қатынастар сенімділігінің артуы.

Екінші орында – жаңа инфрақұрылымды қарастарайық. Бұл қазіргі таңда негізгі проблемалардың бірі болып табылады. Елімізде экономиканың және адамдардың қызмет етуінің жалпы жағдайларын жасауды қамтамасыз ететін халық шаруашылығы салаларының жиынтығы (мысалы өндірістік инфрақұрылым - жолдар, көлік, байланыс, электрмен қамту желісі, қоймалар және т.б.; әлеуметтік- тұрмыстық инфрақұрылым - тұрмыстық-коммуналдық шаруашылық, сауда, жолаушылар көлігі және байланыс, білім беру, ғылым, мәдениет, денсаулық сақтау және т.б.; экологиялық инфрақұрылым - тазалаушы құрылымдар, бөгеттер, дренажды жүйелер, саябақтар және т.б.). Искерлік туризм бізде қарқынды дамыған, соған байланысты шет елдің архитектуралық құрылыс дизайнерлары плагиат ғимараттар екендігін дәлелдейді. Осы нашар инфрақұрылым көптеген аймақтардың туристік потенциалын төмендетуде.

Мысалы, бір экономикалық ауданды, Шығыс Қазақстан аймағын алайық. Облыста шетел тұрғындары ғана емес өз еліміздің азамдары да нашар жолдар мен байланыс тәсілдерінің жоқтығынан бара алмайды, ол дегеніміз экономикалық тұрғыда мемлекеттік қордан -5% табыстың жоғалтуын көрсетуде. Облыста эко.туризм дамуын қарастырсақ болады. Облыстың орналасқан орны емдік-сауықтыру, сонымен қоса туризмнің активті түрін, яғни альпенизм, балаларға лагерлік бағдарламалар, мәдени танымдық жұмыстар, көрмелер мен жәрмеңкелерді дамытуға мүмкіндік береді. Жаңа технологияларды пайдалана отырып архитекторлық ғимараттарды лазерлі түрде бейне сурет етіп дизайндауға болады.

Орталық қалаларды стендік ғимарат ретінде жаңартуға болады.

Үшінші орында туризмді болашақта дамытуға көмектесетін ол «Технологиялық туризм». Технологияның дамуы – халықта жаңа мүмкіншіліктер дәлелі. Олар тек материалдық табыс қана емес, эмоционалдық көмекте береді. Себебі қазіргі таңда көру немесе есту қабілеттілігі жоқ азаматтарымыз, жалпы қабілеттілігі шектеулі тұрғындардың психологиялық және рухани дамуына, оқып-танып жетілуіне көмектеседі. Сөйтіп алмағанды – тындай алады, жоғалтқан мүмкіншілігін – таба алады. Осы 2020 жылы «Алтын Орданың 750 жылдығына орай» номинациясы бойынша (мұражай ұйымдары арасында) Қарағанды облыстық тарихи-өлкетану мұражайы жеңімпаз болып танылды. Үздік инклюзивті онлайн-жобалар үшін Қарағанды облыстық көзі көрмейтін және нашар көретін азаматтарға арналған арнайы кітапханасы, облыстық бейнелеу өнері мұражайы марапатталды. Теміртау тарихи-өлкетану мұражайы «Балаларға арналған үздік музейлік онлайн-жоба» номинациясын жеңіп алды. Барлық құқықтар қорғалған. Пандемия жағдайы болсада, мұражайда көптеген іс-шаралар халықтың мәдени қызығушылығын арттыру және тарихқа жолу арқасында «Болашаққа бағдар» атты жобаларды белсенді түрде ұйымдастыруда. Мысалы, біздің ел көп ұлтты мемлекет болғандықтан экскурсиялық бағдарламалар тек 3 тілде ғана емес, 7 нақты тілде, сонымен қоса 350 қосымша тілдер файлын жүктеуге мүмкіндік беретін программаны қолдануда. Технологияның тағы да бір пайдасы егер осындай пандемиялық іс-шаралар болатын болса басқа аймақтарға жолдар жабылады, соған байланысты, қауіпсіздікті сақтай отырып адамдарға жаңа гаджеттік 5D бағдарламасын ұсынуға болады. Туристік тауарлар туристік нарықта өз беделін жоғалтпайды. Сауда жүйесі айналып отыра береді. Нарықта бағасы жоғары емес, орташа нарықтық ақша құнымен рыноктарға шығарылады.

!!ТАУАР ШЕТ ЕЛДЕРГЕ САТЫЛЫМҒА ШЫҒАРЫЛМАЙДЫ!!

Программаға сипаттама:

Искусственный интеллект (*artificial intelligence*) программалық бейнені пайдалана отырып, Қазақстан Республикасындағы барлық аймақтарды программаға енгізу. Фотоматрица, матрица немесе жарық сезгіш матрица дегеніміз - жарыққа сезімтал

элементтер - фотодиодтардан тұратын мамандандырылған аналогтық немесе сандық-аналогтық интегралды микросұлба.

Искусственный интеллект көмегімен саяхат объектісін сол жерге бармай отырып 5D көру жүйесі арқылы шынайы көруге, қолмен ұстап көруге, сезуге болатын бағдарлама.

Бағдарлама функциясына сиымдылығы 3 тіл: қазақша, орысша, ағалшынша және тұтынушы таңдай алатындай қосымша 250 тілді енгіземіз. Арнайы динамикаға жазылған экскурсиялық сапарлар, спорттық активті жарыстар, музыкалық немесе интеллектуалды ойындарды, энциклопедияларды енгізуге болады. Топтық сапарлар, шынайы табиғат пен объектілерді функцияға енгізе аламыз.

Картографиялық белгілеріне автоматтандырылған белгілер, мысалы қандай жерге саяхатқа барғаны немесе жоспарлық аймақтарды сатып алушы автоматты түрде өзі таңдаған түспен белгілейді. Конфиденциальностылықты бұзбау үшін, саяхатшының қай жерге барғандығы қауіпсіз құпия ретінде қалады. Сонымен қоса арнайы кейс дайындалады. Кейс заряды 62 сағатқа дейін жететін, магниттік жүйемен зарядтталатын болады, дауыс шектеуші дисктер қосымша қауіпсіздік ретінде кейспен бірге болды.

1.2 Қазақстандағы ішкі туризм даму стратегиясының артықшылықтары мен кемшіліктері

Ішкі туризм дамуына кейбір факторлар кедергілік жасайды. Олар, адам мен қоршаған ортаның қиын комплексті қарым-қатынасы және ғылыми-техникалық өзгерістердің елеулі жаңартылып отыруы. Республикада тек санаулы ғана аймақтар бір қалыпта туристік қызмет атқаруды. Бұл барлығына белгілі өңірлер, олар Алматының шөлейт аймағындағы Тамғалы, Жамбыл облысындағы Мыңбұлақ, Елорда астанасы Нұр-Сұлтан қаласы, тағыда басқа өңірлер. Қазақстанда әрбір аймақ орналасқан орнына байланысты қолайлы болып табылады. Бірақ инфрақұрылымдық жоспарлар баяу түрде жүргізілуде.

«Қазақстан Республикасы туристік саланың дамытудың 2019-2025 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарлама» әзірленген болатын. Бағдарлама мақсаты: 2025 жылға қарай Қазақстан Республикасының ЖІӨ жалпы көлемінде туризмнің кемінде 8% үлесін қамтамасыз ету, ішкі туристтер санын 8 млн. Адамға дейін ұлғайту, орналастыру орындары көрсеткен туристік қызметтер көлемінің 2,5 есе өсуі (270 млрд. теңгеге дейін). Негізгі капиталға инвестициялар көлемінің 3 есе өсуі (600 млрд. теңгеге дейін).

Стратегиялық жұмыстың баяу орындалуы – жұмыс күшінің аздығы. Ел ішінде жұмыссыздық орта деңгейден жоғары, айтарлықтай жарты тұрғындар орта оқу мекемесін аяқтаған, бірақ жұмыс орны мен тәжірибесі жоқ тұрғындар. Арнайы классификацияны асырушы орындардың жоқтығы. Стратегиялық жоспарлаудың тағы бір кемшілігі туристік жаңа кәсіпорындардың көптігі. Егер біз мықты тұрақты позициядағы 15 басшы туристік кәсіпорындарды негізгі етіп, қалғандарын көмекші туристік күш ретінде қолдансақ стратегиялық бұйрық орындалуы дәл 2023 жылға аяқталады. Стратегия артықшылығы – бюджет қорының жеткіліктілігі және толығымен туризм саласын дамытуға бағытталғандығы. Шетелдік туристік басқару жүйесін үлгі ретінде қарастырып, өзіміздің туристік басқару жүйені орнату. Мемлекеттің мәртебесін арттыру, алдыңғы қатарлы елдердің бірі болуға ынталану.

Қорытынды

Әлемдік экономика дамуының қазіргі жағдайларында туризм жетекші және қарқынды дамып келе жатқан салалардың біріне айналып отыр. Бюджетке шетел валюта ағымының, жұмыс орындар санының өсуі есебінен туризм экономиканың басты секторларының дамуына үлкен үлес қосуда. Осы саланың негізгі міндеттерін толық және қарқынды орындауда жетістіктерге жетуге мүмкіндіктер көп. Елімізде туризм дамуының тағыда ең басты кемшіліктерінің бірі ол **маркетингтік іс – шаралардың әлсіздігі**. Туризм ең алдымен мемлекеттің жарнамасы, сондықтан жарнама дүйесін күшейтуіміз тиіс. Еуропа елдері аумағының көлеміне емес тұтынушылардың сұранысын қанағаттандыруға көп көңіл бөледі. Туризмге жан-жақты дамыйтын күрделі сала. Жолсыз – жер жоқ

депгендей басты мақсат етіп бір бағытты толығымен игеретіндей етіп қосымша салалрды толығымен қолдануымыз тиіс.

Кез – келген бағытта басшы болар алдында ең алдымен өзімізге, сосын халқымызға сенімді болуымыз керек. Бір ұсынылған идея мың адамды, мың әлемді өзгертуі мүмкін.

Әдебиеттер тізімі

1. Шығыс Қазақстан Облысының сакральді объектілері ///: Уикипедия интернет желісі

Қазақстан тарихы //: С.Ахметова, А.Ибраева, А.Құрлымбетов, А.Мағзұмыва, А.Марқабаев 2018 жыл баспасы, Алматы.

2. Артоболевский И. И. Теория механизмов и машин: Учеб. для вузов. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Наука, 1988. — 640 с.

3. Техника в её историческом развитии. В 2-х томах. — М.: Наука, 1979—1982.

Хорошев А. Н. Введение в управление проектированием механических систем: Учебное пособие. — Белгород, 1999. — 372 с. — ISBN 5-217-00016-3. (электронная версия 2011 год)

4. Малая горная энциклопедия. В 3 т. = Мала гірнича енциклопедія / (На укр. яз.). Под ред. В. С. Белецкого. — Донецк: Донбасс, 2004. — ISBN 966-7804-14-3.

5. Жаңа заман технологиясы Авто көлік ///: Энциклопедия

6. Машина өнімдері, құрылыстық технологиялар ///: Камзаев Р.А.

7. www.stat.kz

8. www.turinfo.kz

9. www.rin.kz

10. www.inform.k

11. www.railways.kz

12. www.tengrinews.kz

Б.Б. Рахимбердиев, студент 1 курса спец. «Социальная работа и туризм»

Научный руководитель: **Сарбасова С.Б.**, к.п.н., доцент

КазУЭФМТ, г. Нур-Султан

СОЦИАЛЬНЫЕ УСЛУГИ ЛИЦАМ, ОКАЗАВШИМСЯ В ТРУДНОЙ ЖИЗНЕННОЙ СИТУАЦИИ

Аннотация. В данной статье рассматривается оказание социальных услуг лицам, оказавшимся в трудной жизненной ситуации на примере КГУ «Центр ресоциализации лиц, оказавшихся в трудной жизненной ситуации» акимат г. Нур-Султан.

Ключевые слова: специальные социальные услуги, трудная жизненная ситуация, кризисный центр, адаптация, ресоциализация, лица без определенного места жительства

Актуальность изучаемой проблемы исследования социально-правовых проблем уязвимых слоев населения на современном этапе является важным направлением в социальной политике любого государства. Эти сведения дают возможность реально изучить состояние различных социальных слоев населения и определить основные аспекты развития общества, изменения сознания, возникшие проблемы и состояние личности людей.

Изучение теоритических источников выявило, что термином «экстремальный» используется «трудная жизненная ситуация». Эта научная категория по своему смысловому значению четко не разграничена.

Законодательство РК определяет трудная жизненная ситуация (далее-ТЖС) как ситуацию, которую человек не может преодолеть самостоятельно по предусмотренным Законом о ССУ основаниям, нарушающей его жизнедеятельность[1].

Научная категория «трудная жизненная ситуация» широко распространена в социально-психологических и юридических источниках: Анцыферова И, Абрамова Г.С, Абульханова К.А., Кожамкулова Л.Т. и другие.

Различают три вида ТЖС:

- ежедневные неприятности;
- отрицательные события в соответствии с возрастными этапами жизни;
- непредвиденные негативные ситуации.

Ученые считают, что защитные механизмы преодоления ТЖС искажают действительность, что влияет на их эффективность. Некоторые исследователи считают данные формы дезадаптивными, другие считают, что иллюзии способствуют преодолению ТЖС, т.к. отрицание позволяет снять тяжесть ТЖС.

Преодоление ТЖС также взаимосвязано с возрастными этапами жизни. На каждом этапе человек наделен определенными свойствами личности для преодоления трудностей и построения оптимальной стратегии поведения.

Ученые считают, что, на каждом возрастном этапе присутствуют внутренние механизмы для преодоления ТЖС, но не всегда они являются востребованными. Внутренние механизмы, помогающие эффективно преодолевать ТЖС, связаны с мобильностью личности, гибкостью поведения, эмоциональными свойствами. Социальная поддержка социума, адекватное понимание и принятие реальности, осознание возможностей своей жизни также важны в преодолении ТЖС.

Таким образом, ТЖС различно влияет на людей, так как умение совладать со стрессогенным фактором зависит от развития личности, уровня стрессоустойчивости, жизненного опыта преодоления проблем и других качеств личности.

В данной статье мы пытаемся рассмотреть оказание ССУ лицам без определенного места жительства на примере КГУ «Центр ресоциализации лиц, оказавшихся в трудной жизненной ситуации» акимат г. Нур-Султан.

В связи с тем, что мы являемся студентами 1 курса ОП «Социальная работа и туризм» научная статья построена на онлайн информации о деятельности КГУ.

В рамках программы для бездомных была создана система оказания помощи на основе Стандарта оказания специальных социальных услуг в области социальной защиты населения в условиях временного пребывания ().

Это позволило улучшить положение бездомных в Астане, сформировать единую нормативную базу для решения вопросов при оказании им социальной помощи, заниматься профилактикой правонарушений, совершаемых этими людьми.

С февраля 2012 года Центр является одной из пилотных площадок по внедрению «Стандарта оказания специальных социальных услуг в области социальной защиты населения в условиях временного пребывания», утвержденного постановлением Правительства Республики Казахстан от 10 февраля 2012 года № 214.

Укомплектован штат из 81-го сотрудника. В целях повышения квалификации, эффективности оказания специальных социальных услуг, совершенствования организации труда в 2014 году 6 сотрудников Центра прошли научно – практические семинары: «Повышение квалификации работников сферы оказания специальных социальных услуг» «Инновационные технологии в медицине, социальной адаптации и коррекционной педагогике», «Традиционный Казахстанский декадник по психотерапии, психологическому консультированию», корпоративные семинары «Трудовой кодекс в интересах работодателя (с учетом последних изменений и дополнений), «Курсы компьютерной грамотности» и т. д.

Специалистами Центра на каждого получателя услуг заполняются регистрационные карточки, проводится ежеквартальная фиксация результатов проводимых реабилитационных мероприятий в электронной картотеке.

Создано отделение ночного пребывания на 50 койка-мест, для чего в одном из корпусов была произведен ремонт части помещения с оборудованием отдельного входа, санитарного пропускника.

Отделением ночного пребывания и мобильной службой социального патруля оказываются следующие социально-медицинские услуги: проведение первичного медицинского осмотра и первичной санитарной обработки, оказание доврачебной медицинской помощи.

Бездомным лицам, обращающимся в отделение ночного пребывания, в летнее время предоставляется койко-место с 21.00 часа до 9.00 часов; в зимнее время с 18.00 часов до 10.00 часов; также в отделении для таких людей организована возможность приема горячего чая.

За 2015 год через отделение ночного пребывания прошло 7908 человек. Из которых 428 человек остались в Центре для дальнейшего получения ресоциализационных услуг.

Для создания благоприятного морального и психологического климата в Центре функционирует сенсорная комната для психологической разгрузки, работает библиотека с целью оказания услуг с учетом индивидуальных потребностей, ориентированных на повышение уровня их личностного развития, актовый зал для проведения мероприятий и кабинет ЗОЖ (здоровый образ жизни) с 4-мя тренажерами (Таблица 1).

Месяц	Психологическая диагностика и обследование личности. Социально-психологический патронаж	Психопрофилактическая работа с получателями услуг. Психологическое консультирование.	Экстренная психологическая помощь.	Психологические тренинги. Психологическая коррекция получателей услуг.
Январь	50	50	18	0
Февраль	71	71	35	0
Март	10	10	2	0
Апрель	17	17	6	7
Май	3	3	1	7
Июнь	4	4	1	4
Июль	3	3	1	0
Август	5	5	2	0
Сентябрь	2	2	2	0
Октябрь	42	42	19	3
Ноябрь	56	56	26	7
Декабрь	30	30	13	7

Обеспечивается неприкосновенность личности и безопасность получателей услуг Центра.

Для более эффективной деятельности центра организована работа мобильной службы «Социальный патруль».

Диспетчером мобильной службы осуществляется тесное сотрудничество с опорными пунктами полиции Алматинского, Есильского, Сарыаркинского районов г.Астаны; Государственным Коммунальным Предприятием «Центром медико-социальной реабилитации г. Астаны», приемником-распределителем ДВД г. Астаны, Управлением миграционной полиции ДВД г. Астаны.

Разработан маршрут выезда рейда в места предположительного скопления бездомных лиц (районы железнодорожного и автомобильного вокзалов, Технопарка, рынков и торговых домов, городских парков и религиозных учреждений).

За 2015 год осуществлено 402 выезда, в Центр доставлено 1227 человек (Таблица 2).

Месяц	Количество рейдов	Количество доставленных соц.патрулем.
Январь	42	164
Февраль	35	88
Март	39	96
Апрель	30	80
Май	23	31
Июнь	15	14
Июль	6	7
Август	18	30
Сентябрь	19	28
Октябрь	56	186
Ноябрь	61	292
Декабрь	58	211
Всего:	402	1227

Доставленные лица в большинстве случаев являются гражданами Акмолинской, Костанайской, Карагандинской, Павлодарской, Алматинской Южно-Казахстанской областей, а также гражданами других государств.

Налажена связь с Центрами Социальной Адаптации других регионов Республики Казахстан, с посольствами России, Узбекистана, Киргизии, Белоруссии.

Кроме того, приобретено медицинское оборудование, мягкий и твердый инвентарь. Установлена корпоративная сеть, позволяющая сотрудникам оперативно осуществлять обработку поступающей информации. Разработан логотип Центра, нанесена символика на весь автотранспорт, приобретена специальная одежда для работников мобильной службы. Были разработаны буклеты для распространения информации о Центре адаптации. Оформлена книга жалоб и предложений, которая рассматривается руководителем организации временного пребывания еженедельно, а уполномоченным органом – ежемесячно. Проводится анкетирование и опрос по улучшению условий проживания и питания среди получателей социальных услуг.

Социальными работниками проводятся работы через ДВД г. Астаны и других регионов путем переписки, бесед с родственниками, изыскиваются возможности для отправки домой на постоянное место жительства при содействии сотрудников линейной службы вокзала.

В 2015 году для прохождения курса интеграции в общество в Центр было принято 1275 человек из которых жители города Астаны – 542 человека, жители Акмолинской области – 124 человека, жители Южно-Казахстанской, Жамбылской, Кызылординской, Алматинской областей – 159 человек, Костанайской, Павлодарской, Северо-Казахстанской, Карагандинской областей – 345 человек, жители Восточно-Казахстанской области – 59 человек, Западно-Казахстанской, Актюбинской областей – 43 человека, жители других республик – 3 человека (России – 1, Украина - 2) (Таблица 3).

Таблица 3- Информация о количестве получателей услуг за 2015 год для прохождения курса интеграции в общество.

Месяц	Прибывшие	Из них в первый раз.	Местные	Из Акмолинской области	Из других областей
Январь	197	45	77	48	72
Февраль	87	15	31	26	30
Март	97	11	41	28	28
Апрель	63	5	20	11	23
Май	59	7	21	16	22
Июнь	63	13	24	17	21
Июль	61	8	24	16	21
Август	73	11	30	19	24
Сентябрь	70	10	36	16	18
Октябрь	159	31	71	39	48
Ноябрь	174	52	70	48	54
Декабрь	172	46	73	48	49
ИТОГО:	1275	254	431	129	330

(Таблица составлена на основании стат. данных КГУ)

Литература

1. Молчанов А. А. Бездомность в России: комплексный анализ и технологии профилактики // Отечественный журнал социальной работы. —2007.
2. Закон Республики Казахстан от 29 декабря 2008 года № 114-IV «О специальных социальных услугах» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 19.05.2015 г.)
3. Технологии социальной работы. Под. ред. Холостовой Е.И. М 2001.
4. Молчанов А.А. Технология работы с бездомными. СПбГУ. Ф-т социологии 2003.
5. Фазылов М.А. Инновационные технологии интеграции в общество бездомных: опыт КГУ «Центр социальной адаптации для лиц без определенного места жительства» акимата г. Астана/ Магистерская диссертация КазУЭФМТ 2016.



ПРОФОРИЕНТИРОВАНИЕ ШКОЛЬНИКОВ НА ПРИОБРЕТЕНИЕ АКТУАЛЬНОЙ СПЕЦИАЛЬНОСТИ «КОСМИЧЕСКАЯ ТЕХНИКА И ТЕХНОЛОГИИ»

Аннотация. Целью статьи является установление социально-педагогических условий профориентирования школьников. Общеобразовательная школа создает условия для полноценного личностного роста учащихся с учетом психологических особенностей возраста, их познавательных способностей, стремление к творческому восприятию. Выявлено приоритетное влияние учителя на профориентирование учеников, а также широкие возможности новых технологии обучения и воспитания.

Актуальность профессиональной ориентации школьников диктуется появлением в современном обществе новых технологий, профессий и специализаций.

Как показывает изучение теории и практики изучаемой проблемы, профессиональная ориентация — это не выбор профессии, одной на всю жизнь, а формирование готовности к профессиональному самоопределению, активизация его внутренних ресурсов с тем, чтобы, включаясь в профессиональную деятельность, человек мог в полной мере реализовать себя в ней.

Обзор теоретических источников (Э. Ф. Зеер; А. М. Павлова) дает возможность констатации факта, что в настоящее время в школе уделяется недостаточное внимание профессиональной ориентации школьников, отсутствует системность данной работы. Порой учащиеся не имеют представления о некоторых профессиях и не знают, кем работают их родители. []

В то время, как подготовка к выбору профессии является неотъемлемой частью учебно-воспитательного процесса, так как он способствует всестороннему и гармоничному развитию личности. Е. В. Попова, В. А. Творожникова [] в своих исследованиях подчеркивают роль профессиональной ориентации, важного компонента в становлении и развитии каждого человека и функционировании общества в целом.

Практика показывает, что грамотно построенная система профориентационной работы в школе способствует формированию в сознании школьников разнообразных представлений о мире труда и профессий, воспитывает у них бережное отношение к труду, а также понимание значимости труда специалистов для жизни и развития общества.

Е. Н. Степанова [] высказывает мнение о необходимости целенаправленной и систематической работы в этом направлении именно для учащихся школы. Исследователи отмечают достаточно большой опыт форм и методов работы по профессиональной ориентации для старших школьников.

Актуальность и своевременность выбранной темы исследования обусловлена тем, что в современном обществе мир профессий очень подвижен: одни профессии уходят в прошлое, другие появляются. Особенность новой социально-экономической формации в том, что появляются не только новые профессии, но и новые отрасли хозяйства, производства и инновационные технологии труда - соответственно изменяется социальная ситуация в целом.

Учащиеся школьного возраста задумываются, приковывая свои взгляды на ночное небо, пытаются выяснить, что за светящиеся точки на нем находятся. Некоторые думают, что на небе живут боги, другие считают, что в небесах обитают неизвестные человеку существа, да и некоторые во взрослом возрасте не имеют полного понимания того, что такое космос на самом деле.

Как правило, интересные факты о космосе всегда находятся в центре внимания, привлекая к себе множество читателей во всем мире. Загадки и тайны Вселенной не

оставляют равнодушным практически никого из нас. Сколько времени необходимо затратить, чтобы добраться до ближайшей галактики? Почему сверкают звезды разными цветами?

На некоторые вопросы о космосе даёт образовательная программа «Космическая техника и технологии».

Современная наука, которая сформировалась в XX веке, развивалась очень динамично, преподнося новые невероятные открытия, начиная изобретением обычной батарейки и заканчивая высадкой человека на Луну. Однако все это было только началом, только каплей в океане знаний, которые ожидают человечество впереди. Что касается освоения космоса, то в XXI веке оно стало еще стремительнее. Изобретение сверхмощных телескопов предоставило человеку возможность увидеть другие галактики со звездами и планетными системами. Занавес тайны о происхождении Вселенной приоткрыли математики, физики, астрономы и другие научные деятели современности.

Загадки Вселенной, теория большого взрыва, существование внеземного разума – все это представляет интерес не только для специалистов, исследующих космическое пространство.

Наука не стоит на месте. Из дня в день делаются новые открытия космических объектов, подтверждаются и опровергаются различные гипотезы и теории.

Запуск телескопа Хаббла на земную орбиту в 1990 году помог астрономам увидеть галактики, находящиеся на расстоянии миллиардов световых лет от Земли. Снимки, полученные этим мощнейшим телескопом современности, не только дают возможность увидеть космические объекты, но и проанализировать развитие Вселенной.

Многочисленные известия из далеких миров предоставляют для нас ценнейшую информацию о Вселенной. Однако все это было бы только набором фактов, если бы человек не мог их анализировать, сопоставлять между собою, находить определенные связи и закономерности, уметь мыслить, размышлять и делать выводы.

Именно человеческий разум помог создать замечательные инструменты и приборы, которыми улавливается и расшифровывается информация из космоса. Но не все явления из окружающего мира можно наблюдать. Более того, не каждое событие в космосе, за которым мы наблюдаем, исходит из другого, уже известного нам.

Таким образом, на помощь ученым приходит научная теория. Благодаря ее применению появляется возможность вскрыть зависимость между различными процессами и явлениями, восстановить недостающие звенья, предугадать новые факты, изучить такие задачи, которые нельзя решить одними только наблюдениями или измерениями. Именно использование теории указывает путь дальнейших исследований, ставит перед учеными первостепенные задачи, концентрируя их усилия на определенных направлениях, нацеливает на установление определенных фактов.

Существование теории без данных наблюдений и фактов невозможно. Без них она была бы только пустыми логическими упражнениями, решениями умозрительных задач, не содержащими в себе никаких ценных сведений об окружающем мире. Это был бы простой калейдоскоп без теоретического основания и без выяснения закономерностей, руководящих фактами, который был бы мало чем полезен исследователям Вселенной. Наблюдения вместе с теоретическими исследованиями – два брата-близнеца, которые не могут жить в современной науке один без второго.

По своему характеру теоретические исследования в современной астрономии весьма разнообразны. Здесь встречаются и статистические подсчеты, и математические выкладки, и смелые догадки наряду с оригинальными гипотезами.

Наука последнего времени действительно принесла нам множество гениальных открытий.

За каких-то несколько десятков лет мы изобрели мощные компьютеры и теперь можем работать с гигантскими объемами информации.

Благодаря изобретению сверхмощных двигателей человек сумел преодолеть силу земного притяжения и вырваться в космическое пространство.

В 1961 году человек собственными глазами смог увидеть то, что Земля – это действительно шар. А до этого все было лишь на уровне предположений, гипотез и теорий. Ученые ломают голову, дабы найти своим теориям подтверждение. В космосе еще так много всего необъяснимого! Открываются новые закономерности, новые тела, которым даются свои названия. Далее, они становятся предметом дискуссий на собраниях ученых и научных конференциях. Вообще, тема «космос» – тяжелая для понимания. Ведь приходится говорить о тех объектах, которые находятся на огромном расстоянии. Если до Луны человек еще смог добраться и собрать образцы его поверхности, то другие небесные тела пока что недостижимы. Поэтому их описание будет строиться только на материалах, полученных телескопом.

Научные статьи о космосе полезны для людей любого возраста. Их интересно читать детям, которые способны мгновенно усваивать большие объемы информации. Они будут интересны также и взрослым независимо от их профессии. Прочитав такой текст, всегда есть о чем поразмышлять.

ОП «Космическая техника и технологии» готовит к восприятию космических программ, в которой определяется экономическая, научно-техническая, оборонная мощь государства. Космическая деятельность становится одной из ведущих отраслей народного хозяйства нашей Республики.

Перед космонавтикой стоят следующие задачи:

- обеспечение национальной обороны и безопасности за счет космической разведки, космической связи, развития системы раннего обнаружения и предупреждения ракетно-ядерного нападения,

- космические услуги для народного хозяйства и населения, а именно: связь и телевидение, метеорология и навигация, геодезия и картография, исследование природных ресурсов Земли и космический мониторинг, создание на околоземных орбитах постоянно действующего промышленного производства, например, выращивание сверхчистых кристаллов полупроводников, получение новых медицинских препаратов, новых сверхэффективных материалов.

При обучении студенты изучают пилотируемые и беспилотные космические аппараты, орбитальные станции, автоматические межпланетные аппараты, системы обеспечения функционирования космических аппаратов, системы обеспечения жизни и деятельности экипажей на космических летательных аппаратах и орбитальных станциях и при работе в открытом космосе, системы предстартового контроля, старта, элементы конструкции стартовых комплексов, управление полетом летательных аппаратов, космические и геоинформационные технологии, космические приборы и измерительно - вычислительные комплексы.

Космическая деятельность включает в себя создание (разработку, изготовление и испытания), использование (эксплуатацию) космической техники и космических материалов, развитие и использование космических технологий, оказание иных связанных с космической деятельностью услуг, а также международное сотрудничество Республики Казахстан в области исследования и использования космического пространства

К основным направлениям космической деятельности относятся:

- создание ракетно-космической техники;
- испытания техники в условиях космоса;
- использование космической техники для связи, телевизионного и радиовещания;
- дистанционное зондирование Земли из космоса, включая экологический мониторинг и метеорологию;
- использование спутниковых навигационных и топогеодезических систем;
- пилотируемые космические полеты;
- научные космические исследования;

- наблюдение за объектами и явлениями в космическом пространстве;
- производство в космосе материалов и иной продукции;
- другие виды деятельности, осуществляемые с помощью космической техники

Анализ теоретических источников свидетельствуют о процессе профессиональной ориентации как системе научно обоснованных психолого-педагогических и медицинских мероприятий, направленных на подготовку молодежи к выбору профессии с учетом индивидуально-психологических особенностей личности и потребностей общества.

В первую очередь, у школьников необходимо формировать положительное отношение к труду, его роли в жизни человека и общества, формировать потребность быть полезным людям. В этом возрасте формируется представление о мире профессий, добросовестное отношение к труду, развивается интерес к будущей профессии.

Во-вторых, анализ психолого-педагогических и социально-психологических исследований показывает, что существует ряд показателей, мотивационных и нравственно-волевых характеристик, для формирования которых школьный возраст является наиболее сензитивным.

Таким образом, участие в мероприятиях по профориентированию способствует расширению представлений о мире профессий и развитию интереса к нему, становлению таких важных качеств, как рефлексивные способности, умению мысленно планировать ход и предвидеть результаты работы, способность самоконтроля и самооценки, а также учитывать возрастные особенности школьников, выявляет склонности обучающихся к различным сферам профессиональной деятельности, а главное способствуют формированию у школьников внутренней готовности к осознанному и самостоятельному выбору жизненного и профессионального пути.

Литература

1. Алёнкина О.А. Классные часы по профориентации школьников: учеб.-метод. пособие / Под ред. Т. В. Черниковой. – М.: Планета, 2012. – 234 с.
2. Зеер Э.Ф. Профориентология: теория и практика: Учеб.пособие для высшей школы. – М.: Академический проект; Екатеринбург: Деловая книга, 2004. – 192с.
3. Зеер Э.Ф. Психология профконсультирования: методическое пособие для работников профориентационных центров, профконсультантов, работников психологических служб учебных заведений / Э. Ф. Зеер, Э. Э. Сыманюк. – Москва: Академия, 2014. – 220 с.
4. Илюхина Н.А. Профориентационная работа вузов со школьниками: новые возможности традиционных форм. // Вестник РГГУ №4 (6) – 2016.– С. 83–89.
5. Ищенко О.К. Формирование первичных профессиональных ориентиров у младших школьников. // Педагогическое обозрение № 1 – 2014. – С. 142–143.
6. Йовайша Л.А. Проблемы профессиональной ориентации школьников /Л.А. Йовайша. – М.: Педагогика, 2013. – 129 с.
7. Климов Е.А. Как выбирать профессию /Е.А. Климов. – М., 1990. – 158 с.



САКРАЛЬНЫЕ ОБЪЕКТЫ КУСТАНАЙСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация. В статье подробно рассказывается об истории сакральных центров духовной основы и историко-культурных мест Костанайской области, их месте в стране. Также рассказывается об исторических и древних объектах.

У каждого народа, у каждой цивилизации есть святы места, которые носят общенациональный характер, которые известны каждому представителю этого народа. Это одно из оснований духовной традиции. Людям всегда интересно что-то новое, что - то необычное, познавательное. В первую очередь меня заинтересовали сакральные места Костанайской области, хотелось бы изучить историю этих мест. Этот регион хорош во всем: богатая история, душевные и гостеприимные люди. Земля Костанайской области богата памятниками истории и культуры. Мавзолеи, древние городища, поселения, по сей день хранят в себе тайны ушедших веков. Прикоснуться к подобным сакральным объектам - все равно что пообщаться с прямым свидетелем тех времен и событий. По данным Костанайского областного историко-краеведческого музея в регионе находятся десять сакральных объектов общенационального значения. Сакральные объекты- это почитаемые среди населения страны памятники культурного наследия, светской и религиозной архитектуры мавзолеев и природные ландшафты, кроме того, места с устойчивыми историческими ценностями связанные со значимыми политическими событиями.

Объекты, занимающие важное место в общественно – политической жизни Казахстана, как символы историко-культурного наследия и национального единства. Центром «Сакральный Казахстан» Национального музея РК определен список из 100 общенациональных сакральных объектов Казахстана. Ранее в регионах страны с целью выявления сакральных мест были созданы рабочие группы (в составе групп по 10-15 человек) под руководством руководителей областных управлений культуры.

Пояс святынь Костанайской области – это источник гордости, который несет нас через века. Земля Костанайской области богата памятниками истории и культуры. Мавзолеи, древние руины по сей день хранят в себе тайны ушедших веков. Прикоснуться к подобным сакральным объектам - все равно, что пообщаться с прямым свидетелем тех времен и событий. У каждого народа, у жителей любой страны в каждом уголке планеты есть сакральные места, которые занимают особое место в жизни и истории населения. Это памятники культурного наследия, религиозные святыни. Именно здесь в местах силы человек чувствует, как его душа обновляется. Наш народ гордится ходом своей истории, развитием культуры, великими и знаменитыми людьми, прославившими страну. Именно посредством культуры, традиций нация становится известной. Сакральные места - это особо почитаемые памятники культурного наследия, мавзолеи, а также места, связанные с историческими и политическими событиями, имеющие огромную ценность в памяти народа Казахстана. На территории Костанайской области находится более тысячи объектов исторического и культурного наследия. В «Сакральную карту Казахстана» вошли 10 объектов Костанайской области, имеющих общенациональное значение, а 28 памятников и исторических мест, включены в список сакральных объектов региона [1,2].

1. В Костанайском районе в полукилометре от с. Мичуринское находится *мавзолей Ибрая Алтынсарина* (1841–1889гг) – выдающегося казахского педагога – просветителя, этнографа, писателя, инспектора народных школ Тургайской области, основателя первого русско-казахского училища в г. Костанай. мавзолей Ыбрая Алтынсарина – настоящий памятник современной архитектуры, который вошел в «Сакральную карту Казахстана».

2. *Мавзолей Барака Жанузакулы.* Местонахождение объекта: Сарыкольский район, в 12 километрах от села Крыловка. Барак Карабалуанулы – батыр, выдающийся военачальник, соратник Абылай хана. В народе был известен как «аулие» – целитель, ясновидец. Барак батыр родился в 1696 году в ауле Алдияр на территории нынешнего Джангильдинского района.

3. *Мавзолей Абдигаппар-хана.* Одно из сакральных мест Костанайской области – белоснежный мавзолей в честь Абдигаппар-хана, который находится неподалёку от села Жанакала Амангельдинского района.

4. *Культовый памятник «Екидын»* Широко известен культовый памятник общенационального значения Екидын, расположенный в округе города Аркалыка возле села Екидын. Название села Екидын дословно в переводе с казахского означает «два дына». Это два древних архитектурных сферических сооружения из природного камня-плитняка, по своей форме напоминающих юрты. Они выполнены по принципу ложного свода, когда кладка камней, постепенно сужаясь в диаметре, снаружи образует форму полусферы. Вход ориентирован на восток. Верхнюю часть дынов венчает искусно сделанное отверстие. По мнению академика Алькея Маргулана, который исследовал дыны в экспедиции 1959 года, они датируются VIII – IX веками и в древности имели обрядовое, священное значение.

5. *Мавзолей Мыржакыпа Дулатова.* Местонахождение сакрального объекта: Джангильдинский район, с. Бидайык. В карту сакральных мест Костанайской области вошёл мавзолей Мыржакыпа Дулатова – яркого представителя казахской культуры и литературы начала XX века, поэта, писателя и общественного деятеля. Политическая деятельность началась с 1905 года, где в Омске он встретился с Ахметом Байтурсиновым и Алиханом Бокейхановым.

6. *Мавзолей Кейки батыра.* Кейки батыр (Нурмагамбет Кокембаев) – один из активных и легендарных деятелей в истории национально-освободительного движения 1916 года, командовал крупным повстанческим отрядом. Был известен как меткий стрелок. Кейки-батыр, как командир отряда метких стрелков — мергенов, отличился в Догалском сражении, в сражении на местности Куйик, в блокаде города Торгай. После смерти своих соратников Амангельды Иманова и Абдыгаппара хана Кейки батыр выступает против советской власти и подвергается гонениям. Весной 1923 года он был убит красноармейцами. Отрубленную голову казахского мергена отправили в качестве доказательства в Оренбург, затем передали на хранение в антропологический фонд Кунсткамеры Санкт-Петербурга.

7. *Мавзолей Назаркулулы.* В живописной долине на возвышенности рядом с культовым памятником Екидын расположен мавзолей Жауке батыра, построенный из дикого камня по инициативе потомков батыра в 1995 году. Жауке Назаркулулы родился в 1822 году в ауле Акшыганак нынешнего Амангельдинского района Костанайской области. Он был знаменитым батыром, участником народно-освободительного восстания первой четверти XIX века, военачальником и ближайшим соратником Кенесары-хана.

8. *Укрепленное поселение Камысты,* расположенное в Костанайской области, считается территорией, где в эпоху бронзы обитали арийцы. Памятник, включенный в карту сакральных мест Казахстана, представляет собой шесть впадин от жилищ индоиранцев.

9. *Тургайские геоглифы Уштогайского квадрата.* Костанайский исследователь изучал космические снимки в программе Google Earth и обнаружил древние мегафигуры, представляющие собой составленные из насыпей на огромной площади кольца, кресты, свастику, пирамиду. Сейчас на территории Тургайского прогиба зарегистрировано 344 объекта. Уштогайский квадрат — представляет собой геометрическую фигуру, состоящую из 101 насыпи в виде курганов. Длина стороны квадрата 284 метра. Примерно на расстоянии 112 м от северо-западного угла по диагонали расположены три кольца диаметром 19 метров каждый. Но знаменитой эта местность стала в 2006 году, когда

костанайский археолог-любитель Дмитрий Дей, изучая находящиеся в свободном доступе спутниковые фотоснимки, обнаружил здесь геоглифы – нанесенные на землю геометрические или фигурные узоры, которые зачастую настолько велики, что их можно рассмотреть только с высоты птичьего полета (самый известный пример – геоглифы пустыни Наска в Южной Америке). Это открытие стало, пожалуй, самым сенсационным в истории независимого Казахстана и привлекло внимание специалистов со всего мира. К настоящему времени имеется информация о 80 геоглифах на территории Тургайского прогиба, на сорока пяти были проведены разведочные работы. Естественными методами было определено и приблизительное время сооружения двух таких объектов – IX-VIII века до нашей эры.

10. *Место захоронения Амангельды Иманова.* Один из исторических объектов, который вошёл в карту сакральных мест Костанайской области – это памятник на захоронении Амангельды Иманова.

Амангельды Удербайулы Иманов был известен в степи как поборник народной свободы, противник колониального режима. Амангельды Иманов родился 3 апреля 1873 года в местности Терис-Бутак бывшего Тургайского уезда Кайдаульской волости ныне Амангельдинский район Костанайской области [2,3].

История сакральных мест тесно связаны с историей нашего региона и нашей страны. С их помощью можно проследить ход и этапы развития истории и культуры Казахстана и развивать туризм в нашем регионе. Сакральные места тесно связаны с именами выдающихся людей нашей страны и отражают отзвуки знаменательных событий.

В ходе изучения сакральных мест Костанайской области, можно сделать вывод: сакральные места данной местности- это исторические места, связанные с конкретными людьми и местами захоронений, являются местом паломничества в настоящее время. Изучение сакральных мест и объектов Костанайской области является важнейшим фактором нравственного, интеллектуального, эстетического и трудового развития детей. Знакомство с прошлым и настоящим своей малой родины, особенностями природы способствует у подростков мировоззрения.

Знание своего края, его прошлого и настоящего нам необходимо для непосредственного участия в его преобразовании, поскольку родной край - живая частица всего мира. Краеведение рождает чувство патриотизма - глубокой любви к малой Родине.

Литература

1. Сакральные объекты Казахстана общенационального значения. Астана: Фолиант, 2017.
2. Қостанай обласының киелі жерлері мен насандары /Мәтін/: библио-карта /Л.Н.Толстой ат. Қостанай областық әмбебап ғалыми кітапханасы, Ақпараттық-библиографиялық қамтамасыз ету бөлімі; шығарылымға жауапты Б.М.Алкебаева; ред.: Д.Т. Дюсибаева). - Қостанай (б.б.), 2018.
3. Сборник посвященный 25-летию Независимости РК и 80-летию Костанайской области «Костанайская земля: люди, события и факты» - Костанайский государственный университет им. А. Байтурсынова, 2016.



СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ПОМОЩЬ ЖЕРТВАМ БЫТОВОГО И ИНЫХ ВИДОВ НАСИЛИЯ

Аннотация. В данной статье сделана попытка микроисследования практического опыта оказания ССУ жертвам бытового насилия на примере государственного центра для лиц, оказавшихся в сложной ситуации в условиях домашнего насилия.

Ключевые слова: социально-психологическая помощь, жертвы, бытовое насилие, Кризисный Центр «Үміт».

Актуальность темы обусловлена необходимостью оказания помощи клиентам, попавших в сложную ситуацию. Социальный работник в составе мультидисциплинарной команды, работающей в условиях специфического учреждения: КГУ «Кризисный Центр «Үміт» акимата города Нур-Султан, оказывает необходимую помощь.

Считаем необходимым ввести понятийный аппарат данного микроисследования.

Бытовое насилие - повторяющееся насилие одного партнера или родственника по отношению к другому, в первую очередь, внутри семьи. Семейно-бытовыми отношениями называются отношения между лицами, находящимися в брачно-семейных отношениях, проживающими совместно или между бывшими супругами. Например, муж-жена, сожитель-сожительница, брат-сестра, отец-сын, отец-дочь и так далее.

Насилие в семье – это целенаправленное эмоциональное или силовое принуждение/действие одного человека над другим человеком, осуществляемое с определенной целью, вопреки согласию, воле и интересам пострадавшего.

Бытовое насилие делится на: физическое, психологическое и экономическое.

- Физическое насилие - умышленное причинение вреда здоровью путем применения физической силы и причинения физической боли.

- Психологическое насилие - это форма воздействия на эмоции или психику человека путем запугивания, угроз, оскорблений, критики, осуждения и тому подобных действий.

- Экономическое насилие - контроль над использованием денег и других материальных ресурсов (жилья, пищи, одежды), заработанных женщиной или полагающихся ей по закону, что может вызвать нарушение физического и (или) психического здоровья. [1]

Ярко выраженные признаки насилия:

Физическое насилие:

- следы ударов, шрамы, порезы на руках, лице, ногах и других частях тела;
- переломы или ушибы;
- следы ожогов;

Психологическое насилие:

- постоянный крик и угрозы в сторону человека;
- ругань и использование неприличных слов;
- унижение человека;
- игнорирование человека, когда он о чем-либо просит.

Финансовая эксплуатация:

- заказ услуг, совершение пожертвований или ненужных расходов;
- неожиданные финансовые проблемы или пропажа денег;
- использование банковской карты, когда человек не может ходить;
- пропажа денег на банковском счету или наличных.

Первая реакция людей, которые переживают насилие, но хотят получить помощь - это недоверие. Недоверие возникает из-за того, что социальный работник относится к числу посторонних людей, от которых продолжает исходить опасность.

После эмоционального отреагирования следует перейти к работе по восстановлению контроля (пострадавшего). Для этого могут понадобиться недели, месяцы, а иногда и годы, чтобы полностью реконструировать отношения с окружающими и достичь интеграции личности.

Как показывает изучение теоретических источников по изучаемой теме, жертва психологического давления или физического насилия постоянно отчитывается перед второй половиной, делает все по его указке, всячески пытается ему угодить. Она зачастую говорит о нем с опаской или выражает боязнь, нередко оправдывает характер партнера, обвиняет себя или относится к ситуации доброжелательно, с улыбкой.

Главный признак, который может насторожить социального работника по месту жительства, обучения и т.д., — это изменения в поведении (общительный в прошлом человек становится замкнутым), нежелание общаться и выходить в свет без второй половины, неожиданные разговоры о разводе или самоубийстве, которые так же неожиданно заканчиваются. [2]

Социально-психологический портрет, как свидетельствуют личные истории жертв насилия, выявляет следующую картину:

Люди, которые подвергаются физическому насилию, могут:

- говорить о себе «Я такая неуклюжая, постоянно обо что-нибудь ударяюсь», рассказывать о регулярных «несчастных случаях» или лгать, придумывая оправдания, несоизмеримые с нанесенными повреждениями: например, «Мы играли с ребенком, и я ударила о кровать», хотя кровоподтеки на лице точно не похожи на результат такой травмы;

- часто пропускать работу, учебу, социальные мероприятия без объяснения причин, носить закрытую одежду не по сезону или солнцезащитные очки в помещении.

Дети, растущие в семьях, где имеет место насилие, могут страдать от целого ряда поведенческих и эмоциональных расстройств, которые в дальнейшей жизни могут обуславливать совершение насилия или подверженность ему.

Насилие со стороны партнера также связано с повышенными показателями смертности и заболеваемости детей грудного и раннего возраста (например, в связи с диарейными болезнями и неполноценным питанием).

В связи с тем, что мы являемся студентами первого курса ОП «Социальная работа и туризм» КазУЭФМТ, о формах оказания специальных социальных услуг (далее-ССУ) жертвам бытового и иного насилия в Республике Казахстан (далее-РК) получена информация от студентов четвертого курса по итогам производственной преддипломной практики [1].

Кризисный центр «Үміт» открыт 1 ноября 2013 года на основании Постановления Акимата города Астаны от 29 мая 2013 года. Кризисный центр рассчитан на 50 койко-мест.

Центр создан для оказания специальных социальных услуг лицам, подвергшимся жестокому обращению, приведшему к социальной дезадаптации и социальной депривации, в том числе, подвергшихся бытовому насилию в домашних условиях. [3]

В Кризисный центр «Үміт» принимаются жертвы бытового насилия в возрасте от 18 до 58 лет, в том числе их несовершеннолетние дети, подвергшиеся жестокому обращению, обратившиеся как по собственной инициативе, так и по направлению органов образования, здравоохранения, внутренних дел. [4]

В Кризисный центр принимаются лица, не имеющие установленных медицинских противопоказаний к приему в стационарные учреждения социального обслуживания.

На каждого получателя услуг, принятого в Кризисный центр заводится личное дело, в котором хранятся: письменное заявление лица установленной формы или

заявление его законных представителей, решение и направление Уполномоченного органа на предоставление ССУ, договор об оказании ССУ, заключенный в установленном порядке, копии документов, удостоверяющих личность получателя услуг, справка о прохождении медицинского осмотра с результатами анализов, индивидуальный план работы.

Получатели услуг в течение 72 часов со дня прибытия в Кризисный центр проходят медицинский осмотр, санитарную обработку и помещаются на время прохождения медицинского осмотра в помещение для карантина.

Сроки пребывания в Центре от 1 до 6 месяцев по решению Комиссии при Управлении занятости, и социальной защиты города Нур-Султан.

Организации временного пребывания и проживания на основании заявления получателей услуг в течение одного рабочего дня с момента их обращения совместно с уполномоченным органом проводит идентификацию жертвы бытового насилия. Идентификация проводится в виде беседы при личном контакте с получателями услуг с участием представителей органов внутренних дел, социального работника и психолога. По результатам идентификации заполняется лист оценки. [5]

Основная цель Кризисного центра – оказание специальных социальных услуг по восьми направлениям:

1. Социально-бытовые услуги: в Центре 4-х разовое питание. Проверяется качество продуктов, их хранение и выдача. Женщины с детьми до 3-х лет – обеспечиваются обязательным дополнительным детским питанием. Комнаты услугополучателей полностью меблированы, в каждой комнате имеется индивидуальная ванная комната с сан. узлом. Подача горячей и холодной воды осуществляется бесперебойно. В Центре оборудованы игровая комната, учебная комната, прачечная, оздоровительный комплекс с бассейном, комната трудотерапии, детская игровая площадка во дворе Центра, тренажерный зал.

2. Социально-психологические услуги: психологами Центра с начала года было проведено 424 консультаций: из них взрослых консультаций - 159, детских - 265, был проведен 13 тренинг. С женщинами и детьми, поступившими в Кризисный Центр, работает психолог, который проводит индивидуальные психологические сессии, для избавления от страха, агрессии, тревожности. Помогает решить возникшие семейные проблемы и избежать их повторения.

3. Социально-педагогические услуги: воспитателями центра было проведено 6 мероприятий, 18 открытых уроков, 7 совместных тренинга с психологом, 40 воспитательных часа, 3 конкурса по рисованию, 4 спортивных мероприятия «Веселые старты». Проводимые занятия направлены на развитие семейных ценностей. Получателям услуг помогают в получении образования. Проведение занятий по трансформации ценностных ориентиров, установок и поведенческих навыков обеспечивает предупреждение повторных случаев насилия.

4. Социально-правовые услуги: юристами Центра с начала года было оказано 36 правовых услуг, из них: консультация по алиментным обязательствам – 12, по бракоразводному процессу – 8, оформление регистрации по месту жительства – 9, восстановление удостоверения личности – 1, содействие в получении свидетельства о рождении на ребенка – 6.

5. Социально-медицинские услуги: медицинским персоналом оказано 177 социально-медицинских услуг: доврачебная медицинская помощь была оказана 140 услугополучателям, были госпитализированы – 6 услугополучателя, 13- получателям услуг была вызвана скорая медицинская помощь, была оказана врачебная помощь 13 услугополучателям, проведено – 5 бесед по профилактическим мероприятиям и ведению здорового образа жизни.

6. Социально-экономические услуги: с начала года оформлена инвалидность 1 получателю услуг, 3 получателей услуг были трудоустроены. 2 начали получать

алименты. 1 услугополучательница получила жилье по программе «Арендное жилье без права выкупа» по категории «многодетная семья», 1 услугополучательница получила комнату в общежитии, 1 услугополучательница купила жилье по программе «Шаңырақ». Получателям услуг помогают в получении льгот, пособий, компенсаций и других выплат, решении жилищных вопросов обеспечивает своевременное, полное, квалифицированное и эффективное оказание помощи в решении вопросов, представляющих для получателей услуг интерес.

7. Социально-трудовые услуги: на уроках трудотерапии с начала года проведены 62 мероприятия с услугополучателями. В кабинете трудотерапии, услугополучатели могут овладеть навыками вязания, вышивки, шитья, плетения. Для проведения занятий имеется необходимое оборудование: швейные машинки, наборы для творчества, вязания.

8. Социально-культурные услуги: с начала года было проведено 7 мероприятий. Для услугополучателей и детей организуются культурно-досуговые мероприятия. Услугополучатели активно принимают участие в мероприятиях Кризисного центра, а именно в государственных праздниках, новогодних утренниках, именинах детей и мн. др. Воспитателями регулярно проводятся воспитательские часы с детьми. Детям получателей услуг проводятся творческие утренники, где они сами принимают активное участие: поют, танцуют, рассказывают стишки, и рисуют.

Из отчета студентки ОП «Социальная работа и туризм» Ескеновой Аружан небольшая статистика из отчета о деятельности Центра за первый квартал 2021 года: [5]

Социальными работниками дано 322 консультации, 95 звонков поступило по горячей линии на телефон доверия от лиц, подвергшихся насилию в семье.

С начала года выписано 88 услугополучателей, из них в связи с примирением сторон-18, по собственному желанию-47, по нарушению правил-7, в связи с окончанием срока реабилитации-16.

Первоначально службы телефонной помощи были созданы как центры по предупреждению суицидов в странах дальнего и ближнего зарубежья, как свидетельствуют исследования по линии ООН.

История возникновения службы телефонной помощи в мире: в 1963 городе Сидней основан Аланом Уокером телефон "Линия жизни", который с тех пор превратился во всемирную сеть с более чем двумястами (200) Центрами Линии в 12 странах. Эти центры, оказывая квалифицированную помощь, развивали свои принципы христианского служения под девизом: "Помощь так же близка, как и телефон".

С целью профилактики бытового насилия в семье среди населения г.Нур-Султан Кризисным центром «Үміт» и Подразделением по защите женщин от насилия Медико-психологической службы (далее-МПС) ДВД г. Нур-Султан на остановках основных направлений движения общественного транспорта города разместили информацию о телефонах доверия Кризисного центра: 49- 78- 89.

Литература

1. <http://modkb.by/profilaktika-nasiliya-v-seme/499-cto-takoe-domashnee-nasilie>
2. <https://tengrinews.kz/article/ya-stala-jertvoy-domashnego-nasiliya-cto-delat-736/>
3. <https://umit-astana.kz/kz/viewsource:https://e.mail.ru/inbox/0:16183292311238794661:0/>

4. Ескенова А.К Отчет по итогам производственной преддипломной практики в период с 1 февраля по 19 марта 2021 г в КГУ «Кризисный Центр «Үміт» акимата г.Нур-Султан.

5. Ескенова А.К Презентация по итогам производственной преддипломной практики в период с 1 февраля по 19 марта 2021 г в КГУ «Кризисный Центр «Үміт» акимата г.Нур-Султан.



ОСОБЕННОСТИ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТУРИСТСКОЙ ФИРМЫ

Аннотация. В статье рассмотрена особенность рекламы в эпоху цифровизации. Проанализирована рекламная деятельность на примере туристской фирмы Kosmos Travel.kz. Обосновано, что развитие туристической сферы в определенной степени связано с использованием маркетинговых каналов коммуникации, в частности, рекламы. На основе анализа и обобщения выделены преимущества и недостатки средств распространения рекламы в туризме.

Деятельность любой туристической фирмы невозможна без рекламы. Как свидетельствует мировая практика, сфера туризма является одним из крупнейших рекламодателей. Опыт работы зарубежных туристских фирм показывает, что в среднем 5-6 % получаемых доходов от своей деятельности они расходуют на рекламу турпоездов. Туристская реклама представляет собой систему оплачиваемых мероприятий, направленных на доведение специально подготовленной, умело обработанной информации о турах и туруслугах или товаров для туризма и отдыха потребителя. Основная цель, стоящая перед туристской рекламой - вызвать интерес потенциального покупателя тура, обратить его внимание на товар или услугу, создать благоприятное мнение о потребительских свойствах товара, о деятельности и возможностях туристского предприятия.

Туристская фирма Kosmos Travel.kz находится на рынке с 2017 года. Компания продает туристские услуги людям, желающим путешествовать по выгодной цене в прекрасные места мира. В работе рассмотрим рекламную деятельность данной компании. В данной компании существует 8 постоянных каналов сбыта, напрямую взаимодействующих с клиентской базой.

Описание каналов сбыта(рекламной активности) турпродукта(2020 г):

Facebook – 57 подписчика, полезные и рекламные посты;

Instagram – один из основных клиентских притоков, 9022 подписчика, основная реклама здесь;

Telegram – чат, с собственным ботом, и админом, 307 подписчиков, также реклама и посты, заказ услуги на аутсорсинге;

Рассылка e-mail – поддержание связи с клиентами, заинтересовавшимися услугами агентства, заказ услуги на аутсорсинге;

Наружная реклама – в данном случае, это баннеры, располагающиеся возле входа в офис компании, а также рекламные щиты, размещенные в местах города с хорошей проходимостью;

Реклама на сайтах – спецсайты, в данном случае - Chocolife;

Брошюры – в офисе, а также в офисах союзных организаций;

Сайт-визитка – нет;

Реклама на радио – в сезон, 1 раз в год;

Радиореклама имеет свои специфические преимущества, вещание радиостанции почти круглосуточное, плюс целевая аудитория (люди со средним доходом и выше) в основном, слушают радио, и есть возможность выходить на потенциальную аудиторию. Реклама на радио недорого стоит, эффективна и быстро реализуется в плане донесения информативного сообщения.

Также компания размещает свои данные на онлайн-картах, так, в 2GIS видны контакты, время работы, почта, все коммуникации через соцсети по внутренним ссылкам, месторасположение, а также любой проезд к офису компании. Немаловажную роль играют 35 отзывов, оставленных под описанием турагентства. У компании размещены заказные и реальные отзывы, средняя оценка три звезды, а остальные 5 и 4.

Компания создала сайт-визитку, но на дальнейшее поддержание сайта денежные средства выделять не стало, возможно потому, что приток клиентский оказался мал, потому в интернете при переходе на старый домен сайта – сайт недоступен.

По результатам первого года существования компании, руководство осознало какие каналы более эффективные, а именно по результатам 2017 г, это каналы:

Facebook - пришло 15 клиентов

Телеграм - пришло 11 клиентов

Instagram - пришло 105 клиентов

Рассылка e-mail - 8 клиентов

Реклама на радио – 45 клиентов

Наружная реклама – 12 клиентов

Самый эффективный канал за 2017 г, несомненно Instagram - 52,5% прироста от ожидаемого объема клиентского потока.

Несмотря на то, что по факту клиентский поток гораздо меньше ожидаемого, тем не менее, прибыль компании получилась достаточной для того, чтобы компания сумела предоставить отделу маркетинга необходимые средства для дальнейшего развития турагенства.

Несмотря на то, что почтовая реклама не дала большого прироста клиентского потока, тем не менее общепринято считать, что это один из каналов поддержания связи с клиентской базой, потому в последующих годах, компания продолжила развивать данный канал связи.

Facebook, Телеграм посчитали неэффективными, потому данные каналы перестали спонсироваться в плане целенаправленно оплачиваемого рекламного продвижения, компания продолжает только информационное наполнение. Стало очевидно, что реклама на радио приводит хороший клиентский поток, как и сеть Instagram. Поэтому было решено более активно развивать данные коммуникационные направления.

Наружная реклама также привела некоторое количество клиентов, потому было решено в дальнейшем вкладывать в нее меньше и посмотреть на «выхлоп».

Компания осознала, что ЦА больше располагается в соцсетях, и там же совершает поиск подходящего турагенства, потому она перестала развивать личный сайт. Компания приняла решение сотрудничать со специализированными сайтами по привлечению клиентской базы.

По результатам 2018 г., самыми результативными в плане привлечения клиентов, оказались каналы:

Instagram – пришло 140 клиентов, в сравнении с 2017 г, по факту, это +33%;

Рассылка e-mail – пришло 35 клиентов, в ср. с 2017 г, п.ф., +400%;

Баннерная реклама на сайтах – пришло 20 клиентов, в ср. с 2017 г, п.ф., +300%;

Наружная реклама – пришло 55 клиентов, в ср. с 2017 г, п.ф., +358%

Скидки на Chocolife – пришло 32 клиентов, в ср. с 2017 г, п.ф., +700%

Реклама на радио – пришло 35 клиентов, в ср. с 2017 г, п.ф., меньше на 22% чем в 2017г.

Самый эффективный канал за 2018 г, несомненно, скидки на Chocolife, +700% прироста.

Новый канал, сотрудничество с сайтом Chocolife.kz принесло свои ощутимые результаты, компания приняла решение сделать упор на эффективных каналах. Брошюры стоят недорого, и за год компания нашла еще места, где могла бы оставить брошюры для своей ЦА, потому было решено оставить брошюры в качестве дополнительного коммуникативного канала. Несмотря на то, что по факту клиентский поток гораздо меньше ожидаемого, тем не менее, прибыль компании получилась достаточной для того, чтобы компания сумела предоставить отделу маркетинга необходимые средства для дальнейшего развития турагенства.

По результатам рекламной деятельности 2019 г.:

Instagram - пришло 157 клиентов, в ср. с 2018 г, п.ф., +12%;
Наружная реклама – пришло 63 клиентов, в ср. с 2018 г, п.ф., +14%;
Брошюры – пришло 14 клиентов, в ср. с 2018 г, п.ф., +40%;
Скидки на Chocolife – пришло 76 клиентов, в ср. с 2018 г, п.ф., +137%
Реклама на радио – пришло 58 клиентов, в ср. с 2018 г, п.ф., +165%
Самый эффективный канал за 2019 г, несомненно, реклама на радио, +165% прироста.

Действительно, благодаря большему количеству мест распространения, брошюры оказались более результативны, чем в 2018г., однако основной клиентский поток пришел по другим каналам.

E-mail рассылка оказалась неэффективной, и потому компания в дальнейшем ищет альтернативу данному каналу.

Таким образом, самыми успешными коммуникационными каналами оказались Instagram, наружная реклама, Chocolife, реклама на радио. Предполагается в дальнейшем вкладывать именно в эти каналы, поскольку они оказались самыми результативными.

Литература

1. Все о рекламе. Какой бывает реклама [Электронный ресурс] // О рекламе и маркетинге – статьи, новости: Официальный сайт. Режим доступа: <http://www.oreklame.by/info>
2. Исследование и формирование потребительского спроса. [Электронный ресурс] // Крист Фин деловой журнал: Официальный сайт. Режим доступа: <http://kristfin.ru/reklama>
3. Исследование рынка туристских услуг [Электронный ресурс] // Санкт-Петербургский университет технологии и управления и экономики: Официальный сайт. Режим доступа: [http:// www.spbume.ru](http://www.spbume.ru)
4. Классификация и виды рекламы [Электронный ресурс] // Энциклопедия экономиста: Официальный сайт. Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student>



*А.К. Ескенова, студент 4 курса спец. «Социальная работа и туризм»
Научный руководитель: Сарбасова С.Б., к.п.н., доцент
КазУЭФМТ, г. Нур-Султан*

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ОКАЗАНИЯ ПОМОЩИ ЖЕРТВАМ БЫТОВОГО НАСИЛИЯ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Аннотация. Целью статьи является изучение теоретических и правовых основ оказания услуг клиентам, жертвам бытового и иного насилия, а также проанализировать современное состояние оказания специальных социальных услуг(далее-ССУ), рассмотреть состояние организации социальной помощи и поддержки населения, оказавшихся в трудной жизненной ситуации на опыте Кризисного центра.

Актуальность оказания помощи жертвам бытового насилия обусловлена результатами анализа социально-психологических исследований в области теории и практики по фактам домашнего насилия в отношении детей и женщин, а также домашнее насилие в отношении других жертв, например, мужчин, пожилых, -это также скрытое явление, которое касается слишком большого количества людей, чтобы его можно было игнорировать.

Как показывает мониторинг информации от Комитета по ликвидации дискриминации в отношении женщин (Комитет CEDAW), созданный Конвенцией ООН о ликвидации всех форм дискриминации в отношении женщин (далее — CEDAW), это одна из самых серьезных форм нарушения прав человека.

Изучение теоретических предпосылок показало, что разработкой проблем по оказанию социальных услуг клиентам, попавшим в сложную ситуацию повышению рассматривалась зарубежными (Б.Г. Ананьев, А.Н.Леонтьев, С.Л.Рубинштейн, В. Ойкен, П. Олдак, Оршанский и др) [1], и отечественными исследователями (Т. Кожамкулова [1], А. Кошанова, Е. Арынова, Б. Сагинтаева, Т. Притворова, В. Шеломенцевой, Г. Гамарник, Н. Абуов, Н. Мамыров, Г. Менлибекова, К. Менлибаев, и др.

Таким образом, оказание социальных услуг клиентам, попавшим в сложную ситуацию является актуальной проблемой организации социальной работы и для населения Республики Казахстан (далее- РК).

Анализируя республиканские документы по организации социальной помощи и поддержки населению РК, можно констатировать, что на уровне государства принимается комплекс мер населению по преодолению сложных ситуаций.

С целью преодоления ТЖС реализуется Закон РК «О государственной адресной социальной помощи» (далее – Закон) в котором предусмотрено оказание АСП малообеспеченным гражданам, оказавшихся в ТЖС, в соответствии со сложившимися обстоятельствами (возраст, потеря работы, ухудшение здоровья и т.д.).

Изучение казахстанской системы предоставления ССУ населению свидетельствуют о реализации социальных программ через следующие субъекты (**схема 1**).



История развития человеческого общества периодически выявляет факты, что вопросы оказания людей в трудных жизненных ситуациях во все времена были объектом широкого обсуждения, видоизменялись лишь ее виды и формы. В связи с этим, в социальной сфере принимались меры, направленные на устранение кризисных ситуаций. Одной из таких сложных проблем в нашем современном обществе является насилие или угроза насилия.

В стратегическую программу по борьбе с насилием или угрозой насилия в РК вовлечены государство, правоохранительные органы, представители судебной власти, кризисные и медицинские центры, средства массовой информации и другие. [2]

В соответствии с Законом о «Специальных социальных услугах» (далее-ССУ) сегодня используются современные технологии в оказании социальных услуг:

- имеются базы данных;
- системы информации для решения вопросов жертв, попавших в сложную ситуацию вследствие насилия или угрозы насилия;
- ведутся работы по социально-психологической помощи населению;
- определяются источники нужной информации;
- постоянно совершенствуется оказание социальных услуг лицам, попавшим в сложную ситуацию вследствие насилия или угрозы насилия.

Правовую основу оказания социальных услуг жертвам, попавших в сложную жизненную ситуацию в Республике Казахстан составляют Конституция РК, Уголовный Кодекс, Административный кодекс, Трудовой кодекс, Закон РК «О специальных социальных услугах», Закон «О социальной защите инвалидов в РК», Концепция социальной защиты страны, Прогноз социально-экономического развития Республики Казахстан на 2017 - 2021 годы, Кодекс «О браке (супружестве) и семье», «О здоровье народа и системе здравоохранения», Закон «О жилищных отношениях», Закон «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты РК по вопросам деятельности НПО», Закон РК «О профилактике бытового насилия» и другие законы, нормативно-правовые акты.

Таким образом, нормативная база РК является фундаментом успешного оказания ССУ получателям и эффективности системы управления государством социальных процессов, регулируя социальную сферу и отношения. В практике противодействия бытовому насилию уделяется большое внимание со стороны государственных органов, неправительственных правозащитных организаций. [3]

Бытовое насилие предусмотрено уголовным законодательством, означает уголовно наказуемое деяние, относится к факту преступлений. В Уголовном кодексе РК описано много составов преступлений.

Насилие - сильное действие, совершенное против человека во внутренних отношениях, где закон защищает от нападения, от таких как супруг, родственник, сексуальный партнер и др. Государство классифицирует угрозы совершения действия против защищенных людей как насилие. Любые законы определяют преступные определенные действия, которые включают насилие, совершенное среди людей в любых отношениях, либо угрозы насилия.

Законы о насилии распространяются только на жертвы, которые проживают с агрессором во время совершения действий. Поскольку насилие может произойти после окончания отношений, законы о насилии или угрозе насилия не относятся к бывшим супругам, людям, находящимся в близких отношениях с преступником.

Для достижения указанных целей необходимо проведение множества работ по следующим нюансам: искоренение коллизий, пробелов в правовом регулировании - повторяющихся, устаревших, отсылочных норм, обеспечение своевременного обновления нормативной базы с учетом международных стандартов в социальной сфере, обеспечению согласованности нормативной правовой базы в социальной сфере. Социальное законодательство регулярно пересматривается, обновляется и совершенствуется.

Мониторинг оказания ССУ выявил, что особое внимание в условиях кризиса необходимо уделять повышению грамотности населения в области правоведения, которое является обязательным в обеспечении эффективного функционирования нормативной правовой базы. [4]

Так, в социальной сфере оказание ССУ и поддержки жертвам, пострадавшим от любого вида насилия, просвещение по проблемам насилия играет важную роль в общественном сознании.

Главной миссией организаций кризисных центров, оказывающих социальные услуги, является защита жертв, подвергшихся насилию, обеспечение их безопасности путем предотвращения и профилактики насилия и угрозы насилия, а также предоставление необходимых услуг лицам, пострадавшим (страдающим) от насилия, сексуального надругательства и многих других.

Одним из таких Кризисных Центров является КГУ «Кризисный центр «Үміт» акимата г. Нур-Султан, основанный Постановлением Акимата г. Астана 1 ноября 2013 года. Центр создан для оказания специальных социальных услуг жертвам / женщинам, подвергшимся жестокому обращению, приведшему к социальной дезадаптации и социальной депривации, в том числе, подвергшихся бытовому насилию, в домашних условиях.

Изучение практики оказания ССУ жертвам всех видов насилия в странах дальнего зарубежья выявил использование многими государствами, членами CEDAW, проводят все больше опросов для определения масштаба насилия в отношении женщин на национальном уровне: разные методики, общий обзор результатов таких опросов наводит на мысль, что от одной пятой до четверти женщин в разных странах подвергаются физическому насилию хотя бы раз в своей взрослой жизни, а более 10 % страдают от сексуального насилия с применением силы. Показатели по всем формам насилия вместе с преследованием достигают 45 %. В основном такие акты насилия свойственны мужчинам из близкого окружения этих женщин, чаще всего их партнерами или бывшим партнерами. [5]

Дополнительный анализ данных практических исследований подтверждает результаты консервативной оценки: от 12 до 15 % всех женщин страдают от жестокого обращения в семье по достижении ими 16 лет.

Гораздо большее количество женщин продолжает страдать от физического и сексуального насилия со стороны бывших партнеров даже после разрыва отношений, а это свидетельствует о том, что для многих женщин прекращение мучительных отношений не обязательно означает наступление физической безопасности.

Более вопиющим фактом домашнего насилия является насилие в отношении детей?! Данный вид насилия, как показывают результаты исследований, свидетельствуют о связи между домашним насилием в отношении женщин и физической жестокостью в отношении детей, и травмой, которую получает ребенок, когда становится свидетелем насилия в семье.

В своих общих рекомендациях по вопросам насилия в отношении женщин Постановление ООН способствовало обеспечению признания насилия в отношении женщин по гендерному признаку как одной из форм их дискриминации.

В 1993 году Генеральная Ассамблея Организации Объединенных Наций приняла Декларацию о ликвидации насилия в отношении женщин, которая легла в основу международной деятельности в сфере насилия в отношении женщин.

В 1995 году Пекинская декларация и Платформа действий назвали преодоление насилия в отношении женщин стратегической задачей среди других требований относительно гендерного равенства.

В 2006 году Генеральный секретарь ООН обнародовал комплексное исследование всех форм насилия в отношении женщин, в котором определил все проявления и международные правовые акты.

Такой региональный инструмент, как Конвенция Совета Европы о предотвращении насилия в отношении женщин, домашнего насилия и борьбе с этими явлениями, открыт для ратификации и присоединения государств, не являющихся членами Совета Европы, дополняет и расширяет стандарты, введенные другими региональными правозащитными организациями в этой сфере.

К вопросам насилия в отношении женщин обращается как Межамериканская конвенция о предупреждении и искоренении насилия в отношении женщин и наказании за него, принятая в 1994 году Организацией американских государств, так и Протокол о правах женщин Африки к Африканской хартии прав человека и народов, принятый в 2003 году Африканским Союзом.

Более комплексная по своей природе Конвенция Совета Европы существенно усиливает действия на мировом уровне, направленные на предотвращение и борьбу с насилием в отношении женщин и домашним насилием.

Литература

1. Дуйсенова Т. Государство поможет, но социального иждивенчества быть не должно // Социальная работа – Социальные услуги, 2014, - № 2 (16). С. 1-2.
2. Постановление Правительства РК «Об утверждении Концепции социального развития РК до 2030 года // Социальная работа – Социальные услуги. 2014, - № 4 (20). – С. 5 – 12.
3. Танабергенова А.О. Программные документы Министерства здравоохранения и социального развития: «Новые принципы социальной политики – социальные гарантии и личная ответственность». От изоляции к равенству // Социальная работа – социальные услуги, 2014, - № 4 (18). - С. 1 – 15.
4. О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты РК по вопросам занятости и социальной защиты населения (жилищные отношения) Закон РК от 27 июня 2011 года, стр. 22 // Социальная работа – Социальные услуги. 2012, - №2 (8), - С. 3-7.
5. Баймухамбетова Э.Е Совершенствование механизма повышения уровня жизни населения РК. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Алматы: Каз НПУ им. Абая, 2009. – 24



*А. Шайзанда, «Әлеуметтік жұмыс» мамандығының 3 курс студенті
Ғылыми жетекшісі: Нығыманова Н.Т., п.ғ.к., доцент
ҚазЭҚХСУ, Нұр-Сұлтан қ.*

БҮГІНГІ КҮНДЕГІ АТА-АНАНЫҢ БАЛА ТӘРБИЕСІНДЕГІ ЖАУАПКЕРШІЛІК КӨЗҚАРАСТАРЫ

Андатпа. Қай заманда болмасын халқымыз үшін бала тәрбиесі маңызды орында. «Тәрбелі бала арлы бала, тәрбиесіз бала сорлы бала» деп дана халқымыз бекер айтпаса керек. Өнегелі тәрбие көрген ұрпақтың өміріде өнімді болары хақ. Әрине бала тәрбиесінде ең әуелі отбасының, оның ішінде ата-ананың рөлі өте маңызды.

Ата-ана бала тәрбиесіндегі өз жауапкершілігін жоғары деңгейде сезіне білу қажет. Себебі баланың нағыз тұлға болып қалыптасуы үшін ата-ананың берген тәрбиесі өте маңызды.

Республикасының Конституциясында: «Балаларына қамқорлық жасау және оларды тәрбиелеу - ата-ананың табиғи құқығы әрі парызы» деп ата-ананың міндеті анық көрсетілген. Қазақстан Республикасының «Неке және отбасы» туралы Заңының Х тарауындағы 62-бапта: «Ата-аналардың балалар тәрбиелеу және оларға білім беру жөніндегі құқықтары мен міндеттері» көрсетілген. Онда: «Ата-аналар өз балаларын тәрбиелеуге міндетті» делінген. Әрбір ата-ана балаларға қамқорлық жасауда және тәрбиелеуде ең әуелі ата-аналық парыздары мен міндеттерін сезіне білгені абзал. Ұрпақ тәрбиесі- ұлт тәрбиесі екенін есте естен шығармаған дұрыс.

Өкінішке орай қазірде бала тәрбиесі әлсіреп барады. Ол әрине ата-ананың өзінің ата-аналық парыздарын және міндеттерін айқын сезіне алмауынан. Қазіргі таңда ата-ана бала тәрбиесіне өте жеңіл қарауда. Бүгінгі күндегі ата-ананың бала тәрбиесіндегі жауапкершілігін жеткілікті сезіне алмаудан келесі жағдайлар туындауда:

1. Ұлттық тәрбиенің жетіспеуі
2. Материялдық жағдай
3. Ата-ананың ажырасуы
4. Тұрмастық зорлық-зомбылық

Қазіргі қазақ балаларының бойынан қазақылыққа жат қылықтар байқалуда. Біреудің қаңсығы, біреуге таңсық дегендей, өзге елдің ерсі қылықтары ұрпақтың бойынан табылуда. Ата-ананың жұмыс бастылығының салдарынан бала ата-анасынан қарағанада ғаламтормен көп байланыста «Отанды, ұлтты, әдебиетті, оның болашағын сүю үшін көп айқайдың керегі жоқ. Тынымсыз, жанашыр, табанды әрекет қажет» деген Шерхан Мұртаза ағамыз) Ата-ана баласын керегімен қамтамасыз етем деп жүріп, балаларының ұлттық құндылықтардан жырақтап, қазақылықтан мақұрым қалып жатқанынан бейхабар. Өз ұлтын, өз тілін сүйіп, білмеген ұрпақ қауіпті. Әр бала бойына ұлттық құндылықты сіңіріп өсуі қажет. Әр ата-ана баласын отанды, туған тілін сүйуге баулу қажет. Ол үшін әрине ата-ана бойынан ұлтжандылық табыла білуі қажет.

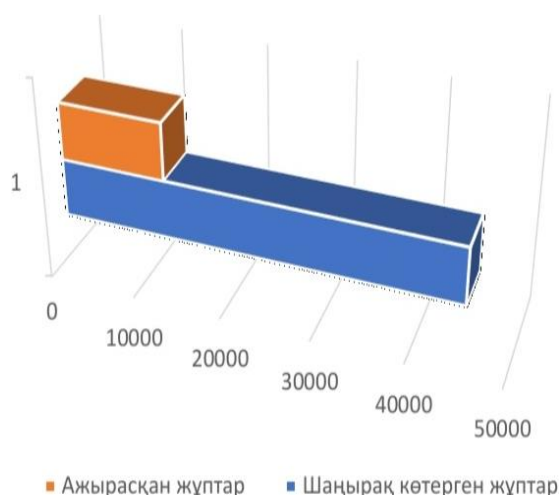
Көштен қалмау үшін, заман талабына сай болуға тырысамыз деп, бала тәрбиесінен бұрын жұмыс барысын бірінші орынға қойып отыр. Балаларын материалдық тұрғыда қамтамасыз етіп отырғандарымен, баланы рухани тәрбиемен қамтамасыз ете алмай келеді. Ата-ана таң атысы мен кеш батысы жұмыста болғандықтан өз перзенттерін өздері емес өзгелерге тәрбиелетуде. Ол әрине балабақша, әлеуметтік желі, жас туған туыстары. Алайда өз балаларынан жақсылыққа, ізгілікке, еңбекқорлыққа бастаушы дара тұлға тәрбиелеу үшін ата-ана оны жастайынан жақсылыққа баулығаны абзал. Бұған дәлелі қазақтың бес арысының бірі Мағжан Жұмабаев былай дейді: «Жас бала – жас бір шыбық, жас күнінде қай күйде иіп тастасаң, есейгенде сол иілген күйінде қатып қалмақ». Педагог А. С. Макаренко: «Балалардың алдында беделді болуды қаламайтын ата – ана жоқ. Бірақ қалай, қай бағытта өнеге беріп, өсіріп келе жатқанын ойламастан, бала санасын рухани өктемдік жасап тәрбиелейтін ата – ана баршылық. Бұл беделді болудың қандай жолы? Мұндай жолмен келген адал баланың санасы жетілгенде өздігінен жойылады» деген. Қазіргі ата-аналар беделді болып, балаларының барынша материалдық тұрғыда өзгелерден ілгері болып, басқалардың балаларынан асып түсуін қалайды. Өзгелерден білім, ілім іздену арқылы ерек болып, көш ілгері жүрулерінде қалайтын ата-аналар да баршылық, алайда баламның оқуы үшін, өсіп дамуы үшін бәрін беруге даяр ата-ана артық қыламын деп тыртық қылуыда әбден мүмкін. Себебі ештеңеге бас қатырмай, ештеңе ойламай, ештеңеден таршылық көрген баланың нағыз білімді, дара тұлға болып қалыптасуы да екіталай. Жастайынан не керектің бәрі бар болып өскен баланың, жоққа үренісуі қиынға соғады. Баласының керегін үнемі алып беріп, тіпті артығымен алып үйренген бала үнемі бірінші кезекте ел қамынан гөрі өз қамын ойлап тұратыны айтпаса да түсінікті. Құр атақ құмарлыққа, жалған мақтанға масаттанып жүре береді.

Әрине баласының дара да, дарынды, өз жолын саралаған бәрегей тұлға болып қалыптасуын кім қаламасын. Бәрі де баласының нағыз дара тұлға болғанын қалайды. Алайда бала тәрбиесінегі өз жауапкершіліктерін жеткілікті деңгейде сезіне алмайды. Соның салдарынан бүгінгі күні бала тәрбиесі ақсақтап тұр. Баласын қанша жерден атақты білім мекемелеріне берседе, ең әуелі тәлімді тәрбиенің қажет екенін естен шығарып жатады. Ұлы ойшыл Әбу-Насыр әл Фараби «тәрбиесіз бекірілген білім адамзаттың қас жауы» деп бекер айтпаса керек. Қазірде бала тәрбиесіндегі өз жауапкершіліктері туралы ата-ана сезіне бермейтіні қынжылтады. Баланы ең білімді мекемеге беріп, шығындарыын өтеп берсек болды деп ойлау үлкен қателік.

Бала тәрбиесі құрсақтан басталады. Ата-ана әр баланы дүниеге әкелуді үлкен жауапкершілікпен сезінуі қажет. Бала қандай отбасында дүниеге келсе, баланың дүниеге деген көзқарасы да сондай болары анық. Өмір есігін ашқан әр балаға ана аналық махаббатын, әке әкелік қамқорлығын сездіруге міндетті. Отбасылық өмірдің құндылығын түсінбей, отбасылық өмірдің қиындығына шыдамай атқұйрығын кесісетін ерлі-зайыптылар да баршылық. Бұл әрине бала тәрбиесіндегі жауапкершіліктерін сезінбеуден. Ата-анасы бар бола тұра өгейліктің, жетімдіктің ащы дәмін тататын бейкүнә балалар қазіргі қоғамда көбеюі күрмеулі мәселеге айналып отыр. Бұрынғы қазақ халқының өміріне жат қылық әрине. Ұлттесігінің экономика министрлігінің статистика комитетінің 22 тамыздағы мәліметі бойынша: 2020 жылдың жарты жылдығында;

Шаңырақ көтерген – 45036 жұп

ҚР 2020 жылдың жарты жылдығында



Ажырасқан -12000 жұпқұраған

Ұлттық экономика министрлігінің статистика комитетінің 2018 жылғы мәліметі бойынша:

Некеге тұру ұзақтығы бойынша ажырасулардың үлесі



«Зор Рух» қайырымдылық қоры Алматы қаласының әкімдігімен бірлесіп, «Отбасы институты» жобасы шеңберінде жастардың отбасылық өмірге дайындық деңгейін анықтау мақсатында жаппай онлайн тестілеу өткізген. Сауалнамаға 948 азамат қатысқан.

- ❖ Неке қию және отбасын құру үшін негізгі себеп - өзара махаббат, үй жайлылығы 92,2% таңдаған.
- ❖ Пәтер мәселесін шешу 6,9% - ын ынталандырады
- ❖ 0,9%-ы жалғыздықтан арылу үшін ғана некеге отырғысы келеді. (www.egemen.kz сайтынан алынды)

ЮНИСЕФ Қазақстандағы өкілетті органдармен бірге жүргізген зерттеулердің нәтижелері көрсеткендей, ересектердің шамамен 75%-ы отбасында балалардың мінез-құлқын қадағалап отыру үшін дене жазалауын қолдануды құптайтын көрінеді. Бұл әрине көңіл көнiтерлiк көрсеткiш емес. Балаларға қол көтерiп тәрбиелеу қате пiкiр. Балның жасқаншақ тәуекелшiл болмай өсуiде содан. Әр ата-ана «Баланы жетiге келгенше тыйма, жетiден он төртке келгенше бiлiм берiп қина, он төрттен кейiн үлкен азамат деп сыйла» деген қағиданы берiк сақтауға мiндеттi.

Бүгiнгi күндегi ата-ананың бала тәрбиесiндегi жауапкершiлiк көзқарастары айтарлықтай көңiл көншiтпейдi. Балам қиындық көрмесiн деген оймен тiршiлiк қамымен жүрiп, баласының тәрбиесiн ақсатып алып жатқаны анық. «Жұмысы жоқтық, Тамағы тоқтық, Аздырар адам баласын.» деген дара тұлға Абай Құнанбайұлының сөзiн әсте естен шығармаған жөн.

Әдебиеттер тізімі

1. https://lenta.inform.kz/kz/kazakstanda-arbir-ekinshi-otbasy-azhyrasady-statistika_a3487098
2. https://tengrinews.kz/kazakhstan_news/nekenn-40-payyizyi-ajyirasumen-ayaktaladyi-elmzdeg-otbasyi-413859/
3. <https://egemen.kz/article/236460-zhastar-dganha-ulgidegi-otbasyn-qurugha-beyildi-saualnama>



*А.М. Саржан, студент 2 курса специальности «Туризм»
Научный руководитель: Темиралиева З.С., ст. преподаватель, магистр
КазУЭФМТ, г. Нур-Султан*

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИЙ И ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИИ В ТУРИСТСКОЙ ОТРАСЛИ

Аннотация. В статье рассматривается состояние инновационного развития информационных технологий и инноваций в туристской отрасли страны. Также будут озвучены преимущества и возможности в области инноваций.

Инновации в индустрии туризма больше не рассматриваются как просто желательные. Своевременное реагирование туристских компаний на новые технологические изменения в различных областях деятельности, смежных с туризмом, способность к созданию новых методов работы и совершенствованию результатов деятельности была признана необходимым условием выживания компаний.

Инновации (от англ. innovation), нововведения, конечный результат инновационной деятельности, связанной с вложением средств в экономику и обеспечивающих смену поколений техники и технологий. Инновационная деятельность способствует преобразованию идеи, заложенной в научных исследованиях и разработках, в новый или усовершенствованный продукт, внедренный на рынке, новый или усовершенствованный процесс, использованный на практике, или новый подход к социальным услугам. Развитие изобретательства является существенным фактором инноваций.

Экономическая теория включает в себя 5 типов инноваций: введение нового продукта, введение нового метода производства, создание нового рынка, освоение нового источника поставки сырья и полуфабрикатов, реорганизация структуры управления.

Инновация ведет к получению потребителям новой выгоды от использования товара. Новый товар становится успешной инновацией в том случае, если он отвечает следующим основным критериям:

- важность — новый продукт или услуга должны представлять такие выгоды, которые воспринимаются потребителями как значимые;
- уникальность — выгоды от нового товара должны восприниматься как уникальные. Если потребители уверены, что существующие продукты обладают такими же преимуществами, что и новинка, она вряд ли получит высокую оценку;
- устойчивость — новый продукт может предоставить уникальные и важные выгоды, но если он легко воспроизводится конкурентами, его перспективы завоевания рынка представляются весьма сомнительными;
- ликвидность — компания должна иметь возможность реализовать созданный товар, а для этого он должен быть надежным и эффективным и продаваться по цене, которую могут себе позволить заплатить потребители; для доставки и поддержки продукта компания должна разработать эффективную систему распределения [1,2].

Для инноваций характерна определенная последовательность стадий их зарождения, развития, существования и отмирания. Иными словами, каждая техническая новинка имеет свой жизненный цикл. Сначала возникает техническая идея, которая проходит лабораторную и экспериментальную проверку, получая, таким образом, научное подкрепление. При положительных результатах проектируются образцы нового оборудования, которые потом развиваются в серийный или даже массовый выпуск продукта. Через некоторое время происходит моральное старение этого продукта, так как появляются новые идеи, новые технические изобретения, новые продукты, которые вытесняют устаревшие. Жизненный цикл потерявшей свою новизну технологии завершается, а новый начинается. Итак, жизненный цикл каждой технической новинки включает в себя рождение идей – научное исследование (лабораторную и экспериментальную проверку) – проектирование – техническое освоение – производство – эксплуатацию – старение – вытеснение.

Инновации – залог успешного развития фирмы. Практика бизнеса буквально заставляет каждую фирму вводить разнообразные новшества и рационализировать производство. Меняется не только внешняя среда деятельности компании, но и нарастает угроза устаревания существующих продуктов. Компания, которая не устает совершенствовать свою продукцию, постоянно внося в нее свои изменения, в конечном счете, имеет неплохие шансы сохранить свои конкурентные преимущества на рынке.

Под инновацией в туризме понимается конечный результат новаторской деятельности, воплощенный в виде нового или усовершенствованного туристского продукта и внедренный в обращение.

С внедрением средств вычислительной техники появился специальный термин «информационная технология».

Под информационными технологиями управления (ИТУ) подразумевается система методов и приемов сбора, накопления, хранения, поиска и обработки информации на основе применения средств вычислительной техники.

Цель применения ИТУ заключается в повышении эффективности всех видов ресурсов: трудовых, материальных, финансовых и др.

Индустрия туризма за последнее десятилетие подверглась сильному влиянию компьютерных технологий. В настоящее время даже небольшие турфирмы в состоянии использовать компьютеры для автоматизации как основных, так и вспомогательных функций [3,4].

В отечественной туристской отрасли разработка информационных технологий, как правило, ограничивается формированием программных продуктов по оформлению документов, их систематизацией на уровне секретарской работы и в лучшем случае автоматизацией рутинных процессов и созданием локальных баз данных для удовлетворения узких практических потребностей. Однако мировой опыт показывает, что пренебрежение к совершенствованию технологии информационных процессов губительно для любой организации по следующим основным причинам:

- существенно увеличивается время принятия решений, связанных с обработкой больших массивов данных;

- затрудняются процессы подготовки материалов, содержащих разноплановую информацию, поступающих из разных источников и баз данных;

- не накапливаются данные в единой информационно-технологической среде, что приводит к ситуации, когда информация «живет» только с совместно поддерживающим ее экспертом.

Мировой опыт свидетельствует, что фактором, определяющим успех деятельности любой организации индустрии туризма на туристском рынке, является время обслуживания клиентов. В соответствии с рисунком 1 все известные в настоящее время действующие и предполагаемые к установке туристическим фирмам готовые программные системы, можно разделить на три класса.

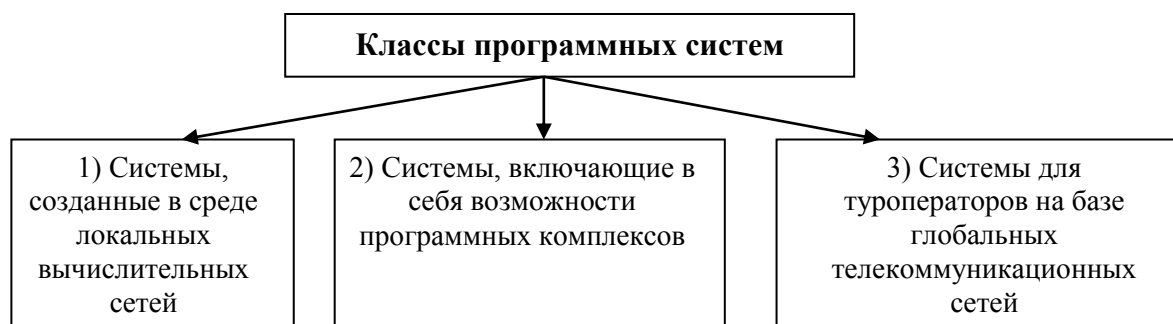


Рисунок 1. Классы специализированных программных систем, используемых в туризме.

Инновационное развитие индустрии туризма – это разработка и создание новых туристских маршрутов, продуктов, услуг и т.д. с применением достижений науки, техники, IT- технологий, а также передового опыта в области управления и маркетинга, внедрение которых позволит повысить занятость населения, обеспечить рост его доходов, повысить социально – экономическое развитие и туристскую привлекательность страны и регионов.

В настоящее время сформировались следующие направления развития информационных технологий в туризме:

- локальная автоматизация туристского офиса;
- внедрение прикладных программ автоматизации формирования, продвижения и реализации туристского продукта;
- использование систем управления базами данных;
- внедрение телекоммуникационных систем резервирования мест в отелях и бронирование билетов;
- внедрение мультимедийных маркетинговых систем;
- использование Интернет ресурсов.

Разработка и внедрение новых достижений научно-технического прогресса в области информационных технологий в туризме происходят с учетом следующих основных принципов:

- наиболее современные разработки выполнены (или проектируются) в режиме on-line по принципу «безбумажного офиса»;
- основой идеологией систем является замкнутый технологический цикл «клиент – турагент – туроператор – услуга - анализ»;
- на рынке информационных технологий предлагаемые офисные программы разрабатываются как для широкого потребителя, так и для конкретной фирмы по ее заказу – специальные системы;
- многие предлагаемые системы совместимы друг с другом и выполнены в виде автоматизированного конкретного рабочего места или локальных внутриофисных сетей (до 50 рабочих мест) с выходом в интернет;
- повсеместно используются новые интерактивные возможности лазерных мультимедийных технологий на CD-ROM;
- все предлагаемые технологии для автоматизации туристского офиса обеспечены сервисным обслуживанием, включая обучение персонала, гарантийное обслуживание;
- интенсивно обновляются программные продукты для работы в среде Windows;
- локальные прикладные программы и локальные системы бронирования и резервирования объединяются в национальные и затем интегрируются в международные сети;
- наиболее быстрыми темпами идет использование Интернета для формирования, продвижения и реализации туристского продукта [5,6].

Инновации в индустрии туризма главным образом направлены на формирование нового туристского продукта, новых подходов в маркетинговой деятельности, а также на применении новых методов управления с использованием IT- технологий.

В туризме нововведения в технике, технологии, экономике, управлении и социальной сфере взаимосвязаны, и чтобы внедрить новшество, надо осуществить изменения и в других сферах. Для формирования инновационной стратегии предприятий туристической индустрии и дальнейшей реализации инновационных идей в сфере туризма необходима система управления инновациями, отвечающая требованиям отрасли и рынка.

Литература

1. Чудновский А.Д., Жукова М.А. Информационные технологии управления в туризме. – М.: «Издательство КНОРУС», 2016
2. Гладко В.Г. Новые информационные технологии в туризме. – М.: "Издательство ПРИОР", 2019.
3. Информационные технологии в туризме: справочно-методическое пособие для студентов направления «Туризм», М: РМАТ, 2016
4. Информационные системы операторного управления туристской фирмой: учеб. пособие/ Сеселкин А.И., Зуева Л.А., Гаранина Ю.А и др.; под общей редакцией Сеселкина А.И. М.: РИБ «Турист», 2002
5. Н.Г. Дудников, В.В. Лупулов, А.И. Сеселкин “Информатика и применение вычислительной техники в туристско-экскурсионных организациях”. – М.: Центральное рекламно-информационное бюро “Турист”, 2015
6. www.tourinfo.ru



*А. Мейрамов, К. Узденбаева, студенты 4 курса специальности «Туризм»
Научный руководитель: Турсумбаева М.Ж., к.э.н., доцент
КазУЭФМТ, г. Нур-Султан*

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРОДВИЖЕНИЯ ТУРПРОДУКТА В СЕТИ ИНТЕРНЕТ

Аннотация. Интернет-пространство оказывает все большее влияние на жизнь современного человека. Для успешного продвижения продуктов и услуг необходимо пользоваться современными средствами коммуникации с потребителями. В статье выделяются положительные и отрицательные стороны продвижения в интернет-пространстве. Рассмотрены основные тенденции развития Интернета как пространства маркетинговой коммуникации с потребителями туристских услуг. Раскрываются особенности формирования вовлеченности аудитории.

В настоящее время многие коммерческие компании имеют представительство в интернете, которое может включать видеоблог, фотоблог, целевую страницу в интернете, различные аккаунты в социальных сетях и т. д. Включает продвижение, SEO-продвижение и, по сути, повышение конверсии. Однако следует понимать, что простая регистрация сетевого ресурса и наполнения его качественным и информативным контентом недостаточно, чтобы обеспечить автоматический рост продаж, а также рост популярности компании, фирмы, бренда и т. д. Все это требует четкой работы с сайтом. Что включает в себя продвижение, SEO-продвижение и, собственно, повышение конверсии [6].

Онлайн - продвижением занимаются специально обученные люди. Главная задача специалистов - добиться максимального результата от целевой аудитории сайта и увеличить его приток. Комплексное продвижение интернета, по возможности, использует

различные каналы продвижения и рекламы ресурсов в Интернете для увеличения трафика на сайт и соответственно увеличения продаж. На сегодняшний день услуги по продвижению интернета предоставляют специальные агентства и студии.

Эффективное продвижение в интернете (электронный маркетинг) состоит из нескольких важных компонентов:

- Продукция (товар, услуга). Важным условием является то, что продается через интернет-ресурсы, должно быть высокого качества, обладать уникальными свойствами, чтобы быть конкурентоспособным с другими магазинами и интернет-магазинами.

- Цена. Многие думают, что цены в интернете ниже, чем в магазинах.

- Продвижение-раскрутка как самого ресурса, так и отдельных продуктов. Он использует множество инструментов - SMM, SEO, интерактивную, контекстную и баннерную рекламу, работу с группами в социальных сетях, блогами и блоггерами.

- Точка продажи — это сам сайт. Данный ресурс должен обладать качественным и продуманным дизайном, понятной навигацией, различными формами заполнения и отправки заявок, а также высоким уровнем удобства.

Большую роль играют и другие компоненты Интернет-рекламы: целевая аудитория, качественный контент, возможность вовлечения посетителей в маркетинговые процессы (опросы, игры и т.д.).

Инструменты продвижения интернета доказали свою эффективность в работе с привлечением клиентов в бизнес. Полный набор инструментов онлайн-рекламы поможет вывести любой бизнес на новый уровень и увеличить его прибыль [1]. Далее рассмотрим основные цели продвижения интернета:

- Максимальный рост трафика сайта;
- Прогрев, запуск, продвижение и продажа новых продуктов, товаров и услуг;
- Создание личного бренда;
- Создание параллельных каналов продаж;
- Увеличение присутствия на рынке;
- Повышение узнаваемости бренда;
- Улучшение имиджа компании.

Далее отметим основные инструменты интернет-рекламы, такие как: создание коммерческих аккаунтов в социальных сетях, всевозможные виды рекламы в социальных сетях, SEO оптимизация (продвижение в поисковых системах); e-mail - рассылка; контекстная реклама; баннерная реклама; арбитраж трафика и др.

SEO-основная задача SEO-вывести сайт в топ (топ) результатов поисковой системы. При поиске информации, товаров и услуг через Интернет пользователи используют поисковые системы Google, Яндекс и т. е. если сайт появится в первых строках результатов, соответственно, его трафик будет выше, то есть увеличится количество потенциальных клиентов.

Медийная реклама размещается в виде текстовой, графической информации, а также может содержать видео контент на сайтах, посещаемых целевой аудиторией. Такая реклама должна формировать устойчивые ассоциации конкретного бренда с определенными товарами или услугами. Повышение узнаваемости бренда является одной из главных целей интернет-рекламы. Чем узнаваемее логотип и фирменный стиль компании, тем лучше ее имидж. Для малого трафика сайта медиа реклама не подходит из-за своей специфики, так как продается всем, то есть конверсия медиа рекламы не такая высокая, как, например, контекстная реклама [2].

Рекламные баннеры - это изображения, которые могут выделяться графически, анимироваться или быть статичными. Это реклама, размещенная на целевых ресурсах в интернете с целью привлечения качественных посетителей на определенный срок. При нажатии на такой "баннер" вы будете перенаправлены на сайт рекламодателя. Баннеры могут быть представлены графическими изображениями на сайтах, рекламирующих различные продукты и услуги.

Фрейм (рамочная) реклама - данный вид рекламы проникает в содержание сайта рекламодателя с помощью специального окна, содержащего рекламную информацию.

Всплывающие баннеры - это баннеры, размещенные поверх основного контента сайта, то есть они соответствуют желаемому контенту.

Контекстная интернет-реклама в поисковых сетях - это реклама, представленная в виде графического или текстового сообщения, отображаемого в соответствии с запросом пользователя, набранного в поисковой системе. Контент-маркетинг - это набор специальных мер, используемых для оптимизации контента сайта и выбора соответствующей рекламы. Эта реклама избирательна: ее могут увидеть только посетители страницы, интересующиеся рекламируемыми товарами.

Трюк баннеры - рекламные сообщения, имитирующие стандартные системы сообщений популярных программ.

Прямая реклама - распространение пресс-релизов, электронной почты, информационных бюллетеней. Электронная рассылка - это надежный и эффективный способ продвижения в Интернете. Это поможет установить доверительные отношения между "продавцом" и потенциальными клиентами. На сайте можно установить "форму захвата контактов", которая предлагает подписаться на обновления сайта или бесплатно обмениваться полезной информацией по имени и электронной почте посетителя [3].

Реклама на YouTube - это реклама, которая появляется при просмотре YouTube. Это еще один вид рекламы в интернете. Аудитория YouTube-каналов и других ресурсов с видеоконтентом составляет миллионы человек. В настоящее время видео можно воспроизводить интересно и качественно без каких-либо затрат. Если сравнить качество и стоимость телевизионной рекламы с видео рекламой YouTube, то вторая будет действовать целенаправленно и будет стоить намного дешевле первой. Заработать на этом виде рекламы можно даже с позиции рекламодателя - он размещает рекламу на видео, а клиенты получают рекламируемые товары и услуги, а также автор видео: создавая канал на видеохостинге и рекламируя его, зарабатывает на YouTube [8].

Социальные сети используются большинством, что позволяет увеличить потенциальную аудиторию в десятки раз.

Интеграция с блогерами в Instagram - самый популярный тренд за последние несколько лет. Если правильно разработать стратегию работы с блогерами, то можно существенно сэкономить свой бюджет, а также получить новые заказы и повысить популярность бренда среди желаемой целевой аудитории.

Чтобы сделать этот вид рекламы эффективным, необходимо выбирать среди своих подписчиков очень авторитетных блогеров. Влиятельные люди могут быть звездами, но важно помнить, что их реклама имеет очень высокую цену, и их аудитория легко распознает платные записи, такие подписчики хотят купить рекламируемый продукт или услугу, потому что они хотят выглядеть как кумиры.

Таким образом, мы определили наиболее эффективные и популярные виды интернет - рекламы. Каждый вид рекламы имеет свои плюсы и минусы. Для продвижения бизнеса в интернете в комплексе необходимо использовать несколько видов рекламы. Это позволяет добиться результата быстрее и эффективнее.

Литература

1. Успенский, И.В. Интернет-маркетинг: учебник / И.В. Успенский. СПб.: 2003. – 197с
2. Лемешко Т.Б. Интернет возможности продвижения туристических услуг/Т.Б. Лемешко//Достижения вузовской науки. -2013-С.1-5
3. Курганская Г.С. Инновационные интернет - технологии в сфере туризма/ Г.С. Курганская, К.М. Хофманн//Бизнес-образование в экономике знаний. -2018-С.55-59.



ҚАЗІРГІ ЖӘНЕ БОЛАШАҚ САНДЫҚ ТЕХНОЛОГИЯЛАР
ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ НАСТОЯЩЕГО И БУДУЩЕГО
DIGITAL TECHNOLOGIES OF THE PRESENT AND FUTURE

Е.С. Бисенабай, А.Г. Кузнецов

студенты 3 курса специальности «Информационные системы»

Научный руководитель: Абишева А.А., ст. преподаватель, магистр

КазУЭФМТ, г. Нур-Султан

РАЗРАБОТКА АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ ПОДСИСТЕМЫ УЧЕТА ТОВАРОВ

Аннотация. В современных условиях на больших предприятиях сотрудникам приходится иметь дело с большим количеством часто изменяющейся информации, которую просто невозможно обработать «вручную». В статье рассмотрены проблемы и решения этих проблем путем объединения функций. Дан краткий обзор платформы и его возможности. Предложены пути преодоления трудностей, связанных с внедрением платформы. Рассмотрены перспективы и польза от внедрения платформы.

Современный крупный склад - это сложное техническое сооружение, которое состоит из многочисленных взаимосвязанных подсистем, имеющих определенную структуру, и выполняет функции по преобразованию материальных потоков, а также накоплению, переработке и распределению грузов между потребителями. Исходя из современных экономических требований, предъявляемых к складу, его работа должна быть автоматизирована.

Автоматизация - одно из направлений научно-технического прогресса, использующее саморегулирующие технические средства и математические методы с целью освобождения человека от участия в процессах получения, преобразования, передачи и использования энергии, материалов, изделий или информации, либо существенного уменьшения степени этого участия или трудоёмкости выполняемых операций [1].

В соответствии работы изучаем вопросы автоматизации учета товаров, что и обуславливает ее актуальность.

Наша автоматизированная подсистема учета выполнена по модульному принципу, что делает её универсальной, и будет подразумевать дальнейшую модернизацию. Наличие на экране необходимых подсказок и управляющих кнопок будет обеспечивать «дружественный» интерфейс между человеком и машиной.

Алгоритм функционирования модели разработан на основе анализа требований и задач, решаемых подсистемой учета. Данная подсистема должна выполнять ряд основных функций таких как обеспечение ввода, корректировки, хранения, поиска и удаления данных, представление информации в удобном для восприятия виде, формирование выходных форм с возможностью их вывода на печать [2].

В связи с этим предложена следующая структура программного обеспечения автоматизированной подсистемы учета, состоящей из количества Windows форм.

Главная форма. Содержит кнопочное меню, из которого вызываются все остальные формы.

Форма «Организации». Содержит визуальные компоненты для работы с таблицей базы данных по организациям, поставщикам товара.

Форма «Отчеты». Содержит выходные формы с возможностью их сохранения в файле Html или вывода на печать.

Форма «О программе...». Содержит общую информацию о программе.

Развитие информационных технологий в настоящее время происходит очень динамично. Практически для любой области бизнеса, финансовой и хозяйственной деятельности имеется специальное программное обеспечение, автоматизирующее и упрощающее работу предприятий.

Целью данной работы является разработка информационной системы для автоматизированной подсистемы учета товаров.

Для достижения обозначенной цели требуется решить ряд задач:

- а) рассмотреть организационную структуру ТОО «Rich Logistic Express»;
- б) произвести анализ автоматизируемых бизнес-процессов рассмотрев информационные потоки и документооборот организации;
- в) рассмотреть комплекс технических средств предприятия;
- г) обосновать необходимость разработки автоматизированной подсистемы учета товаров;
- д) выбрать инструментальные средства для решения поставленной задачи: операционную систему и язык программирования;
- е) выбрать систему управления базами данных, произвести проектирование и создать базу данных SQLite;
- ж) разработать программное обеспечение на выбранном языке программирования;
- з) произвести тестирование разработанной автоматизированной подсистемы учета товаров;
- и) создать руководство по эксплуатации.

Практическая ценность работы заключается в разработке успешно функционирующей информационной системы для автоматизации подсистемы учета товаров который представлен на рисунке 1.

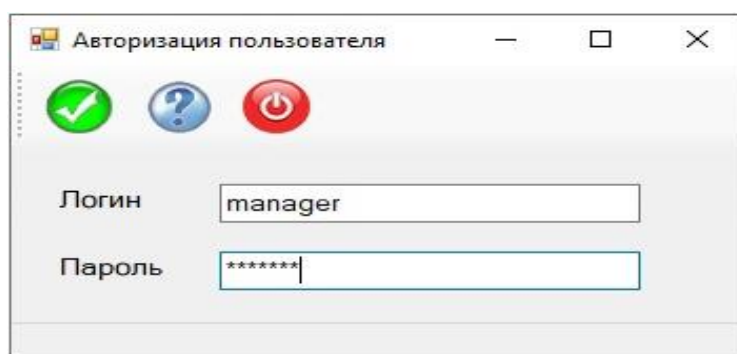


Рисунок 1. Авторизация пользователя

Объектом исследования является деятельность ТОО «Rich Logistic Express» по покупке и последующей перепродаже товаров.

Вызов и загрузка программы осуществляется двойным нажатием левой кнопки мыши по иконке программы или другими стандартными способами Windows.

После запуска программы, на экран выводится форма авторизации пользователей, в которой необходимо ввести логин и пароль. Встроенные логин и пароль для пользователя с ролью Администратора - «admin», для обычного пользователя - «manager». После первого запуска программы его желательно изменить на форме «Смена пароля текущего пользователя». Пользователь с правами администратора имеет доступ только к таблице

пользователей программы, а простой пользователь – доступ ко всем остальным возможностям кроме этой. На рисунке 2 показано главное меню программы.



Рисунок 2. Главное меню

После успешной авторизации пользователя на экран выводится главная форма программы. Все необходимые действия выполняются с помощью кнопок панели инструментов в верхней части формы.

Основные программы, использованные для разработки:

- ✓ В качестве среды разработки программы была выбрана среда Microsoft Visual Studio 2019 и язык программирования C# [3].
- ✓ База данных SQLite
- ✓ SAP Crystal Reports

Литература

1. Алешин, Л.И. Информационные технологии / Л.И. Алешин. - М.: Маркет ДС, 2008. - 384 с.
2. С.В. Емельянова. Информационные технологии и вычислительные системы. Вычислительные системы. Компьютерная графика. Распознавание образов. Математическое моделирование / - М.: Ленанд, 2015. - 100 с.
3. С.В. Емельянова. Информационные технологии и вычислительные системы: Математическое моделирование. Интернет-технологии. Компьютерная графика. Интеллектуальный анализ текстов. Прикладные аспекты информатики. / - М.: Ленанд, 2013. - 104 с.

*Т.Т. Алимов, студент 4 курса спец. «Информационные системы»
Научный руководитель: **Жанбусинова Б.Х.**, к.ф.-м.н., доцент
КазУЭФМТ, г. Нур-Султан*

РАЗРАБОТКА МОБИЛЬНОГО ПРИЛОЖЕНИЯ "СТРАНЫ МИРА" НА ЯЗЫКЕ JAVA

Аннотация. Данное программное обеспечение помогает достигнуть уменьшения времени необходимого для поиска информации о странах и пользоваться особым материалом в автономном режиме. Приложение разработано под мобильную платформу Android на языке Java. Мобильный вариант приложения «Страны Мира» представляет собой практичный, а в некоторых вариантах адаптированный дизайн и контент страниц для удобного просмотра на дисплее смартфона. Удобная и понятная для пользователей гаджетов навигация, мобильное меню.

На предприятиях активно используются информационные системы управления. С помощью таких систем жизнь человечества существенно облегчается, это огромная и неоценимая помощь, ведь один или несколько человек не могут держать в голове или же на бумажных носителях данные, которые в компьютере занимают терабайты оперативной памяти. Однако просто хранить такую информацию – это мало, ее нужно систематизировать и адаптировать для удобного использования.

Все информационные системы можно представить в виде информационного справочника и информационной базы данных. Каждая из этих систем может подразделяться на другие с более конкретной направленностью, например, по тематикам – медицина, география и др. Таким образом, для каждой сферы деятельности имеется своя информационная система управления.

На данный момент хорошо развиты мобильные приложения. Это специально разработанное под функциональные возможности гаджетов программное обеспечение. Назначение ПО может быть самым разнообразным: сервисы, магазины, развлечения, онлайн-помощники и другое. Эти приложения скачиваются и устанавливаются самим пользователем через мобильные маркетплейсы. Самые крупные площадки - AppStore, GooglePlay. Технически все приложения создаются под конкретную платформу мобильного гаджета. Наиболее популярные операционные системы - iOS, Android, WindowsPhone[1].

Главную функцию, которую преследует абсолютно каждая такая система - это сбор, хранение и поиск информации. Большое количество информации нередко затрудняет поиск, для этого требуется много времени и усилий. Информационные системы управления – это главный помощник в поиске нужной информации. Это очень быстро, довольно удобно и весьма практично. К тому же, информация в электронном виде в ближайшем будущем заменит бумажные документы, поскольку обращаться с электронными документами – это куда проще, быстрее и экономичнее.

1. Преимущество мобильного приложения

Мобильные приложения работают быстрее браузеров. Приложения обычно в 1,5 раза быстрее мобильных веб-сайтов, и они также выполняют действия намного быстрее. Приложения хранят свои данные локально на вашем устройстве, соответственно получение данных происходит сразу. В случае мобильных сайтов данные должны быть получены с веб-серверов, что может занять от нескольких секунд до минуты в зависимости от скорости сети и размеров пакетов.

Другая причина в том, что мобильные сайты используют JavaScript для запуска функций, а приложения работают на фреймворках, что может быть в пять раз быстрее. Поскольку все это происходит в серверной части, ваши пользователи могут гораздо быстрее выполнять действия в интерфейсной части.

Пользователи любят тщательно подобранный контент в соответствии с их предпочтениями. В приложении «Страны Мира» подобраны все нужные информации о странах, их истории и многое другое. Это все равно, что предлагать им индивидуальное общение на языке, который они говорят и понимают. Персонализация, ориентированная на пользователя, имеет решающее значение. Данное мобильные приложения упрощает все эти задачи.

Так же мобильное приложение может позволить пользователям четко определять и устанавливать свои предпочтения с самого начала, на основе которых им может быть предоставлен настраиваемый контент. Приложение будет наблюдать за их взаимодействием и поведением, предлагая индивидуальные рекомендации.

Все мобильные приложения предлагают мгновенный доступ одним касанием. Они позволяют пользователям быстро потреблять свой контент, обеспечивая бесперебойную работу за счет хранения важных данных, к которым также можно получить доступ в автономном режиме. Некоторые приложения, такие как банковское дело, витрины,

розничная торговля, финансы, игры и новости, работают как on-line, так и of-line режиме т.е. загрузка новости или игры, в которую можно читать или играть без подключения к Интернету, просто замечательно.

Возможность приложения «Страны Мира» работать в автономном режиме - самое фундаментальное различие между приложением и мобильным сайтом.

Мобильное приложение «Страны Мира» написано на Java-языке. Разработка Android-приложений на Java дает и разработчикам, и пользователям широкий перечень преимуществ. С применением платформы можно получать программы, которые на 100% совместимы с разными типами машин, без проблем работают с ОС Linux, Windows, Android.

Java сообщество — одно из наиболее влиятельных во всем мире. Язык программирования:

- универсальный;
- простой в изучении;
- платформенно независимый;
- позволяет писать программы-модули;
- применяется в сетевом программировании;
- динамичный, эффективный;
- дает гарантии безопасности.

При написании приложений на Java код получается многословным и длинным, что нравится не всем. Сам процесс написания при этом постоянно упрощается, становится все более ясным и четким. Это минимизирует вероятность ошибок [2].

Трактовки конструкций Java преимущественно простые, имеют однозначное прочтение. После обновлений старые коды не ломаются.

Мобильные приложения имеют дополнительные преимущества, заключающиеся в том, что вы можете закодировать приложение для использования различных функций собственного устройства. Таким образом, после загрузки они могут использовать такие функции, как камера, которая может сканировать PFD, QR и штрих-коды и NFC для использования для платежей, GPS для подключения к картам и другим сервисам, а также акселерометр, гироскоп и компас, которые можно использовать для тысяч различных целей. Мы наблюдаем рост числа сканирование отпечатков пальцев на устройствах, которые еще предстоит изучить и использовать для различных приложений и решений.

Еще одним дополнительным преимуществом является то, что функции устройства могут значительно сократить время, необходимое пользователям для инициирования и выполнения действия, и коренным образом изменить способ взаимодействия пользователя с устройством и вашими приложениями. Кроме того, платформы кодирования приложений iOS, Android имеют свои отличительные особенности и стандарты, в которых разработчики мобильных приложений используют для улучшения взаимодействия с пользователем [3].

2. Состав приложения.

Каждое мобильное приложения начинается с Activity — приветствия с изображением логотипа, что есть наш Splashscreen. Splashscreen — это лого-приложения, который включает в себя окно приветствия, который показан на рисунке 1.



Рис 1. Splashscreen

После активити Splashscreen автоматически спустя секунды открывается главная страница приложения, где есть различные информации стран. Один из примеров интерфейса, изображена на рисунке 2.



Алжир — государство в Северной Африке в западной части Средиземноморского бассейна, крупнейшее по территории африканское государство. Площадь составляет 2 381 740 км², что чуть больше, чем у Демократической Республики Конго (2-е место по площади на континенте). Алжир граничит с Марокко на западе, Мавританией и Мали — на юго-западе, Нигером — на юго-востоке и Ливией и Тунисом — на востоке. Большая часть территории страны лежит в пустыне Сахара. Столица — город Алжир. Название страны происходит от ойконима её столицы — города Алжир, который получил название благодаря своему местоположению — он был основан в X веке на 4-х прибрежных островах, из-за чего было название «Эль-Джезаир» (арабское «острова»). В русский язык топоним вошёл в искажённом виде — «Алжир». История В VII веке территория современного Алжира завоёвана арабами и присоединена к Арабскому халифату. Византийцы были изгнаны. Среди населения страны стремительно распространяется ислам. В 761–909 годах на территории Алжира существовал хариджитский имамат Тахерт, в котором правили Рустамиды. После его падения под ударами Фатимидов беглецы создали средневековое государство Мазб в Сахаре. Преемниками Фатимидов стали Зириды. В 1014–1152 гг. на значительной части территории Алжира правили Хаммадиды. В XI веке на территорию Алжира вторглись два арабских племени — бану хильяль (англ.)русск. и бану сулайм (англ.)русск., что ускорило процесс арабизации. Западная часть Алжира была захвачена Альморавидами, которых заменили Альмохады. Тлемсен был столицей государства Зайянидов (Абдалвадидов).

В приложении можно пользоваться любой информацией: узнавать историю, расположенность, столицу страны. Также отлично подойдет для путешественников. Вкратце описаны истории, их языки, валюта, правления.

В основном статистика ведется по наиболее популярным и востребованным сведениям, таким как численность населения и занимаемая территория. Все данные представлены как в целом по планете, так и отдельно для каждой части света. Другая часть информации: вся планета - страна - город.

Представлены все страны мира по категориям и по основным регионам мира, в частности, Европы, Азии, Африки, Америки, Австралии.

Мобильное приложение «Страны Мира» предоставляет более быстрый и простой доступ к информации по сравнению веб-страницей. Пользователь должен запустить веб-браузер, ввести URL-адрес и дождаться загрузки сайта, загружать каждый материк, искать все данные по отдельности. Никому не хочется тратить кучу времени, ни на поиск нужной информации, ни на ожидание отклика программы.

Напротив, мобильные приложения работают быстро и запускаются всего за несколько секунд. Уже подготовлена вся информация каждой страны, континента, материка. Поскольку большая часть информации хранится в самом мобильном приложении.

Литература

1. Дэвид Гриффитс, Дон Гриффитс - Программирование для Android., 2015. — 32 с.
2. Маргарита Акулич - Маркетинг мобильного приложения., 2014. — 99 с.
3. Карен Макгрейн - Контентная стратегия для мобильных устройств, 2020. — 59 с.



СОЗДАНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ СЕТИ НА БАЗЕ SPRING FRAMEWORK

Аннотация. Когда компании создают внутреннюю платформу социальных сетей, доступ к которой могут получить только сотрудники и клиенты, эта конструкция называется корпоративной социальной сетью. Многие компании начали создавать внутренние социальные сети, чтобы поддерживать командную работу и позволить клиентам взглянуть на корпоративную деятельность изнутри. Компании процветают благодаря отличному общению и сотрудничеству между работниками. Независимо от того, является ли ваша компания полностью удаленной или весь персонал работает в обычном офисе, вам необходимо, чтобы ваши команды и сотрудники оставались на связи для эффективной совместной работы.

Spring - самая популярная среда разработки приложений для корпоративной Java. Миллионы разработчиков по всему миру используют Spring Framework для создания высокопроизводительного, легко тестируемого и повторно используемого кода.

Spring framework - это платформа Java с открытым исходным кодом. Первоначально он был написан Родом Джонсоном и впервые был выпущен под лицензией Apache 2.0 в июне 2003 года.

Spring легкий, когда дело доходит до размера и прозрачности. Базовая версия Spring framework составляет около 2 МБ.

Основные функции Spring Framework можно использовать при разработке любого приложения Java, но есть расширения для создания веб-приложений поверх платформы Java EE. Фреймворк Spring нацелен на упрощение использования разработки J2EE и способствует продвижению передовых методов программирования путем включения модели программирования на основе POJO.

Вот некоторые преимущества использования Spring Framework:

Spring позволяет разработчикам разрабатывать приложения корпоративного класса с помощью POJO. Преимущество использования только POJO заключается в том, что вам не нужен контейнерный продукт EJB, такой как сервер приложений, но у вас есть возможность использовать только надежный контейнер сервлетов, такой как Tomcat или какой-либо коммерческий продукт [1].

Spring организован по модульному принципу. Несмотря на то, что количество пакетов и классов является значительным, вам нужно беспокоиться только о тех, которые вам нужны, и игнорировать остальные.

Spring предоставляет удобный API для преобразования исключений, связанных с конкретной технологией (например, вызванных JDBC, Hibernate или JDO), в согласованные, непроверенные исключения.

Spring предоставляет согласованный интерфейс управления транзакциями, который может масштабироваться как до локальной транзакции (например, с использованием одной базы данных), так и до глобальных (например, с использованием JTA).

Важно знать не только то, что он делает, но и каким принципам следует. Вот руководящие принципы Spring Framework:

Spring позволяет откладывать дизайнерские решения как можно позже. Например, вы можете переключать поставщиков сохраняемости через конфигурацию без изменения кода. То же самое верно и для многих других инфраструктурных проблем и интеграции со сторонними API.

Spring поддерживает гибкость и не имеет мнения о том, как все должно быть сделано. Он поддерживает широкий спектр приложений с разных точек зрения. Эволюция Spring тщательно контролировалась, чтобы между версиями было мало критических

изменений. Spring поддерживает тщательно подобранный диапазон версий JDK и сторонних библиотек для облегчения обслуживания приложений и библиотек, зависящих от Spring. Команда разработчиков Spring вкладывает много времени и усилий в создание интуитивно понятных API, поддерживающихся многие версии и многие годы.

Установите высокие стандарты качества кода. Spring Framework уделяет большое внимание содержательной, актуальной и точной документации javadoc. Это один из очень немногих проектов, которые могут претендовать на чистую структуру кода без циклических зависимостей между пакетами [2].

Основной контейнер состоит из модулей Core, Beans, Context и Expression Language:

- Модуль Core предоставляет основные части фреймворка, включая функции IoC и Dependency Injection.
- Модуль Bean предоставляет BeanFactory, которая представляет собой сложную реализацию фабричного шаблона.
- Модуль Context построен на прочной основе, предоставляемой модулями Core и Beans, и является средой для доступа к любым определенным и настроенным объектам. Интерфейс ApplicationContext является центральным элементом модуля Context.
- Модуль SpEL предоставляет мощный язык выражений для запросов и управления графом объекта во время выполнения.

Уровень доступа к данным/интеграции состоит из модулей JDBC, ORM, OXM, JMS и Transaction:

- Модуль JDBC предоставляет уровень абстракции JDBC, который устраняет необходимость в утомительном кодировании, связанном с JDBC.
- Модуль ORM обеспечивает уровни интеграции для популярных API объектно-реляционного сопоставления, включая JPA, JDO, Hibernate и iBatis.
- Модуль OXM предоставляет уровень абстракции, который поддерживает реализации сопоставления Object / XML для JAXB, Castor, XMLBeans, JiBX и XStream.
- Модуль JMS содержит функции для создания и использования сообщений.
- Модуль Transaction поддерживает программное и декларативное управление транзакциями для классов, реализующих специальные интерфейсы, и для всех ваших POJO [3].

Веб-уровень состоит из модулей Web, Web-MVC, Web-Socket и Web-Portlet:

- Web-модуль предоставляет базовые функции веб-ориентированной интеграции, такие как функция загрузки файлов и инициализация контейнера IoC с использованием слушателей сервлетов и контекста веб-приложения.
- Модуль Web-MVC содержит реализацию Spring Model-View-Controller (MVC) для веб-приложений.
- Модуль Web-Socket обеспечивает поддержку двусторонней связи на основе WebSocket между клиентом и сервером в веб-приложениях.
- Модуль Web-Portlet обеспечивает реализацию MVC для использования в среде портлетов и отражает функциональность модуля Web-Servlet.

Литература

1. Spring. Все паттерны проектирования, Динеш Раджпут, 2018.
2. Практика реактивного программирования в Spring 5, Олег Докука, Игорь Лозинский, 2019
3. Spring Boot 2, Фелипе Гутьеррес, 2020.



PHP ТІЛІНДЕ ЕЛОРДА ЖАРНАМА КОМПАНИЯСЫНЫҢ ЖАРНАМА БАННЕРЛЕРІНІҢ ИНТЕРНЕТ-ДҮКЕНДЕРІНЕ САЙТ ЖАСАУ

Аңдатпа. PHP өзінің қарапайымдылығымен, орындалу жылдамдығымен, жан-жақтылығымен, кросс-платформасымен және PHP лицензиясы бойынша бастапқы кодтың таралуына байланысты ең танымал тілдердің бірі болып табылады. Мақаланың мақсаты PHP бағдарламалау тілінің осы мүмкіндіктерін пайдаланып Елорда жарнама компаниясының жеке сайтының құрастыру және қол жетімді ету. Осы мақсатқа жету үшін төмендегі міндеттер орындалады:

- PHP тілінің мүмкіндіктері мен ерекшеліктерін зерттеу;
- PHP және HTML функцияларын салыстыру;
- Алынған нәтижелерден интернет-дүкен құру, қорытынды жасау.

Интернет жарнама мен насихаттаудың ең тиімді құралына айналды және қазіргі өркениеттің маңызды элементтерінің бірі болып табылады. Интернет заманауи адамның барлық қажеттіліктерін қанағаттандыра алады: сауда жасау, іскери қатынастарға түсу, тұтынушылар табу және т.б. Бірақ көбісі оқуға, көңіл көтеруге, қарым-қатынас жасауға, өздері үшін жаңа нәрсе білуге интернетке кіреді. Сондықтан веб-сайтты жасау өте танымал болды.

Қазіргі кезде Интернеттің ғаламдық дамуына байланысты оның жеке тармағы - веб-бағдарламалау бағдарламалауда күрт ерекшеленіп келеді. Бастапқыда ол өзінің күрделілігімен «бағдарламалау шеберлігінің» басқа салаларымен салыстыра алмады, жүйеге ғана емес, қолданбалы бағдарламалауға да «жете алмады».

Бүгінгі таңда PHP бағдарламалау тілі көптеген хостинг-провайдерлер қолдайтын және динамикалық веб-сайттарды құру үшін қолданылатын бағдарламалау тілі. PHP өзінің қарапайымдылығымен, орындалу жылдамдығымен, жан-жақтылығымен, кросс-платформасымен және PHP лицензиясы бойынша бастапқы кодтың таралуына байланысты ең танымал тілдердің бірі болып табылады. PHP бағдарламалау тілінің осы мүмкіндіктерін пайдаланып Елорда жарнама компаниясының жеке сайтының құрастыру және қол жетімді ету.

PHP бағдарламалау ортасының мүмкіндіктерін пайдалана отырып, елорда жарнама баннер интернет-дүкенін құру. Осы мақсатқа жету үшін төмендегі міндеттер орындалады:

- PHP тілінің мүмкіндіктері мен ерекшеліктерін зерттеу;
- PHP және HTML функцияларын салыстыру;

Алынған нәтижелерден интернет-дүкен құру, қорытынды жасау.

PHP-тің тамаша ерекшелігі - оның барлық заманауи интернет-технологиялармен интеграциясы. PHP қазіргі заманғы веб-протоколдарды қолдайды: IMAP, FTP, POP, XML, SNMP және басқалары. PHP мәліметтер базасымен жақсы жұмыс істейді. PHP қолдамайтын МҚБЖ табу қиын. MySQL және MS SQL Server, PostgreSQL және Oracle, Sybase және Interbase. Тек PHP қолдайтын мәліметтер базасының тізімі бүкіл экранды алуы мүмкін.

Бағдарламалау тілдерін дамытудағы қазіргі тенденциялар PHP-ді де аяған жоқ. Объектілі бағдарламалау құралдары PHP3-тен бастап жұмыс істейді. Ал PHP4 объектілік моделі объектілік бағытталған бағдарламалаудың классикалық тұжырымдамаларын толығымен жүзеге асырады: мұрагерлік, инкапсуляция және полиморфизм. Жоғарыда айтылғандар веб-бағдарламалау тілдерінің арасында PHP-ді сөзсіз көшбасшы деп атауға мүмкіндік береді.

Объектіге бағытталған бағдарламалау құралдары PHP3-тен бастап жұмыс істейді. Ал PHP4 объектілік моделі объектілік бағытталған бағдарламалаудың классикалық тұжырымдамаларын толығымен жүзеге асырады: мұрагерлік, инкапсуляция және

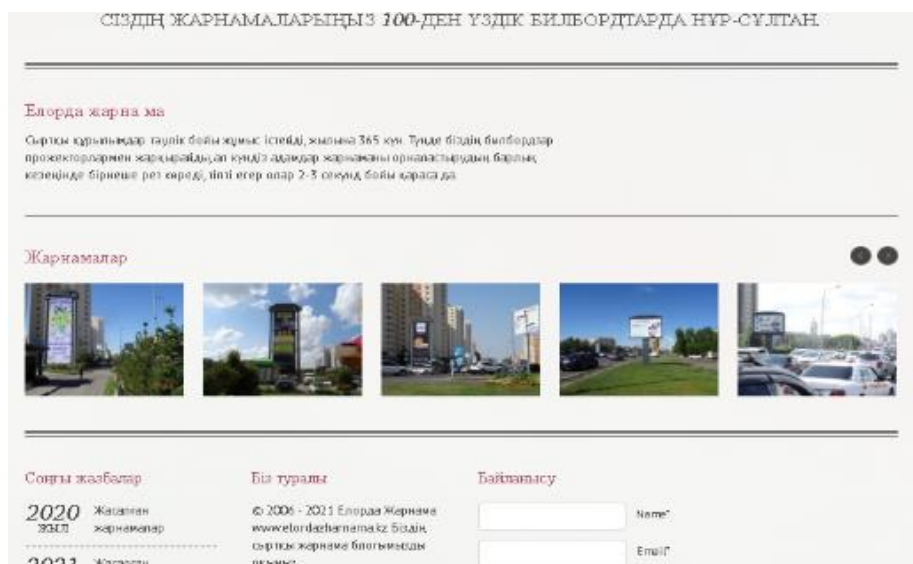
полиморфизм. Жоғарыда айтылғандар веб-бағдарламалау тілдерінің арасында PHP-ді сөзсіз көшбасшы деп атауға мүмкіндік береді.

Бір сөзбен айтқанда, сіз PHP-де CGI бағдарламаларымен жасауға болатын барлық нәрсені жасай аласыз. Мысалы: пішіндерден деректерді өңдеу, динамикалық парақтар жасау, куки қабылдау және жіберу.

Сонымен қатар, PHP көптеген мәліметтер базасын (мәліметтер базасын) қолдауды қамтиды, бұл мәліметтер базасын пайдаланып веб-қосымшаларды жазуды мүмкіндігінше жеңілдетеді. PHP IMAP, SNMP, NNTP, POP3 және тіпті HTTP протоколдарын түсінеді, сонымен қатар розеткалармен жұмыс жасау және басқа хаттамалар арқылы байланыс жасау мүмкіндігі бар.

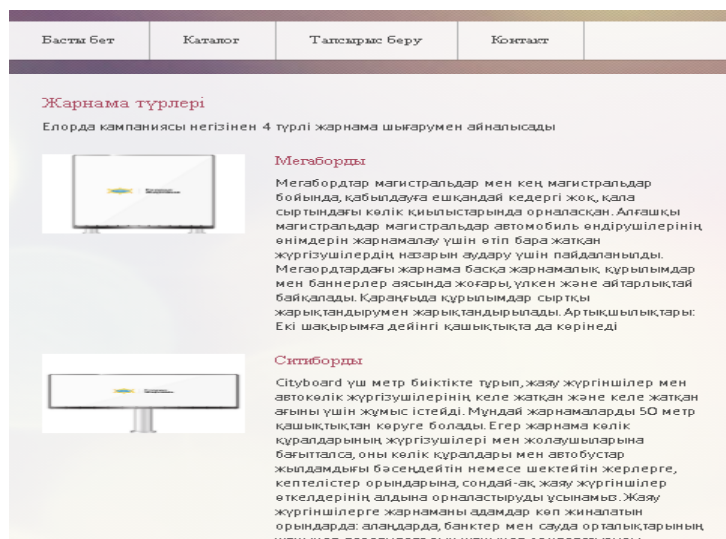
«Елорда-Жарнама» жауапкершілігі шектеулі серіктестігі 2006 жылы 26 қарашада құрылды. Құрылтайшысы - Астана қаласының әкімдігі. Қызмет саласы - сыртқы жарнама. Қысқа қызмет мерзіміне қарамастан, компания қарқынды дамып келеді және сыртқы жарнама нарығында кеңінен танымал. Сіз кәсіби мамандармен жұмыс істейтіндігіңізге сенімді бола аласыз. Біз - компанияның мақсаттары мен құндылықтарын бөлісетін пікірлес адамдар тобы. Біз ең жақсы мамандарды, өз клиенттеріміздің қажеттіліктерін түсінетін және әр түрлі мәселелерге стандартты емес шешімдерді қабылдайтын шығармашылық атмосфераны жинадық.

Біз өз қаламызды безендіруге, өзімізді жетілдіруге және қызмет шеңберін кеңейтуге тырысамыз, бұл тек бизнеске арналған жобаларға ғана емес, сонымен қатар қоғамдық ұйымдар мен мемлекеттік органдарға арналған әлеуметтік жобаларға бағытталған. Үздіксіздік Сыртқы құрылымдар тәулігіне 24 сағат жұмыс істейді, жылына 365 күн. Түнде біздің билбордтар прожекторлармен жарқырайды, ал күндіз адамдар жарнаманы орналастырудың барлық кезеңінде бірнеше рет көреді, тіпті егер олар 2-3 секунд бойы қараса да. Қол жетімділік Әр түрлі жарнамалық кеңістіктер, жер үстінде орналасуы және адам көп жүретін жерлерде орналасуы құрылымдарды көруге қол жетімді және қол жетімді етеді (1-сурет).



1-сурет. «Елорда-Жарнама» компаниясына жасалған сайттың алғашқы беті

Мүмкіндіктер Сыртқы құрылымдарда жарнаманың әртүрлі түрлерін шығаруға болады: хабарландырулар, жарнамалық акциялар, тауарлар, қызметтер, мекемелер, сауда белгілері, жаңа жобалар, әлеуметтік хабарламалар. Егер сіздің мақсатыңыз қызметке немесе өнімге назар аудару немесе жай бренд туралы хабардарлықты арттыру болса, сыртқы жарнама өте қолайлы (2-сурет).



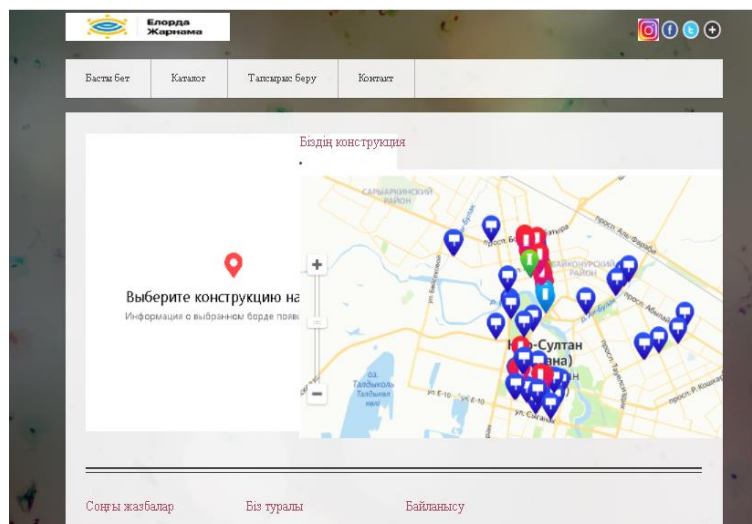
2-сурет. «Елорда-Жарнама» компаниясында жасалатын жарнама түрлері

Көршілес аудандар бойынша жарнама жасай аласыз, қажетті аудиторияны бағыттап аласыз: тұрғын аудандардағы тұтыну тауарлары және қала орталығындағы ойын-сауық және имидждік жарнама (3-сурет).



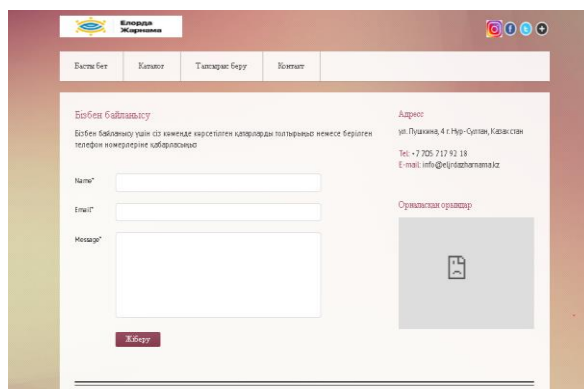
3-сурет. «Елорда-Жарнама» компаниясында жасалатын жарнама түрлері.

Cityboard үш метр биіктікте тұрып, жаяу жүргіншілер мен автокөлік жүргізушілерінің келе жатқан және келе жатқан ағыны үшін жұмыс істейді. Мұндай жарнамаларды 50 метр қашықтықтан көруге болады. Егер жарнама көлік құралдарының жүргізушілері мен жолаушыларына бағытталса, оны көлік құралдары мен автобустар жылдамдығы бәсеңдейтін немесе шектейтін жерлерде, кептелісте, сондай-ақ жаяу жүргіншілер өткелдерінің алдында орналастыруды ұсынамыз. Жаяу жүргіншілерге жарнаманы адамдар көп жиналатын орындарда: алаңдарда, банктер мен сауда орталықтарының жанында, аялдамалардың жанында орналастыруды ұсынамыз. Артықшылықтары: Әлемдегі ең танымал жарнама құрылымы (4-сурет).



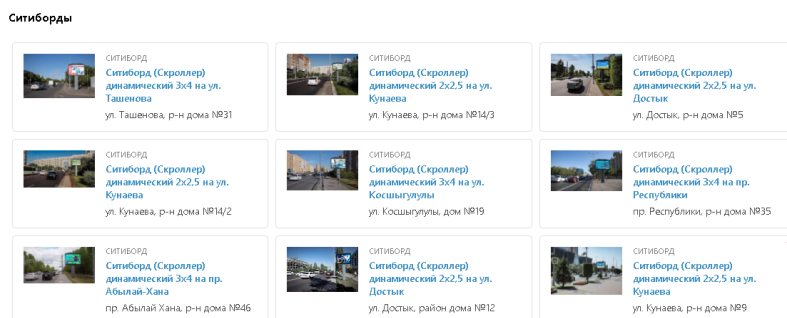
4-сурет. «Елорда-Жарнама» компаниясына тапсырыс беру

Rotunda - үш жарнама өрісі бар дөңгелек жарнама стенді. Ротундас қалалық сәулетке бейімделеді және орталық және тарихи жерлерде орналасқан. Олар адамның көзіне ақпаратты қабылдау ыңғайлы деңгейде орналасқан, сондықтан олар тиімділігі жағынан басқа жарнама құрылымдарынан асып түседі. Сауда үйлерінің, супермаркеттердің, кинотеатрлардың, іскери орталықтардың жанында - адам көп жүретін жерлерде жарнама орналастыруды ұсынамыз. Артықшылықтары: жарнаманың 360 ° жан-жақты көрінісі - әрдайым назарда



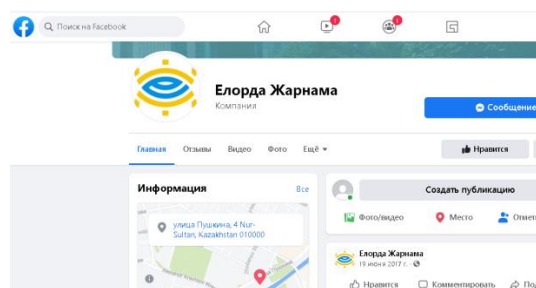
5-сурет. «Елорда-Жарнама» компаниясымен байланысу.

«Елорда-Жарнама» компаниясының ең соңғы жылдарда шығарған жарнамалары. Жарнамаларды Нұр-Сұлтан қаласының кез келген орындардан көруге болады (6-сурет).



6-сурет. «Елорда-Жарнама» компаниясының соңғы жарнамалары.

«Елорда-Жарнама» компаниясының қазірде веб сайты және фейсбук желілері жұмыс жасап жатыр. Төменде Фейсбук каналы көрсетілген 7-сурет.



7-сурет .«Елорда-Жарнама» компаниясының фейсбук парағы.

Веб-сайт - кәсіпорын имиджі үшін жұмыс істейді. Сайттың болуы кәсіпорынның техникалық алға жылжуын және заманауи талаптарға сәйкестігін білдіреді, компанияның сенімділігін арттырады. Диплом жұмысының нәтижесі – Елорда жарнама компаниясы үшін WEB-сайт құру, компания сатады және толық қамтамасыз етеді. Жасалған сайт арқылы тұтынушылар өз қажеттіліктерін байланысу арқылы анықтап, келісімге отыруға болады.

Әзірленген, WEB-сайт Интернет арқылы компанияның ақпараттық ресурстарына қол жеткізу процестерін автоматтандыруға мүмкіндік береді және компания мен әлеуетті клиенттер арасында ақпарат алмасуға мүмкіндік береді.

Деректер базасына қол жеткізу үшін phpMyAdmin жүйесі таңдалды. Ол айтарлықтай тұрақты, оның өнімділігі, икемділігі және архитектурасы белгілі. Мәліметтер қорының дамыған құрылымы WEB-сайтқа оңтайлы интеграцияны қамтамасыз етеді.

Қойылған мақсаттарды орындай отырып, мынадай міндеттерді орындадық. Атап айтқанда:

- ✓ таңдалған сайт әзірлеу құралдары;
- ✓ сайттың логикалық ойластырылған дизайны жасалды;
- ✓ сайттың мүмкіндігінше қарапайым құрылымы;
- ✓ мәліметтер базасын құрды және сайтқа қосты;
- ✓ сайтта тауарлардың түрлері және сұрыптау бар
- ✓ тауарларды көру, тауарлардың сипаттамасымен танысу, тауарларды қосу, тауарларды жою қабілеттерін қалыптастырды;

Әдебиеттер тізімі

1. Брагин Л.А., Панкина Т.В. Организация розничной торговли в сети Интернет: учебное пособие для вузов. М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2014. 119 с.

2. Бэггот К., Сейлс А.. Е-mail маркетинг работает! Как продавать больше, используя один из мощнейших маркетинговых инструментов. М.: Группа ИДТ, 2008. 310 с.

3. Вебер Л. Эффективный маркетинг в Интернете: Манн, Иванов и Фербер, 2010. 308 с.

4. <http://www.mirsite.ru/php.htm>

5. Веллинг, Л., Томсон, Л. Разработка web-приложений с помощью PHP и MySQL. – Санкт-Петербург: Вильямс, 2010.

6. Венедюхин Александр , Воробьев Андрей Создание сайтов (+ CD-ROM); Эксмо - Москва, 2011. - 528 с.

7. Гарднер Л., Григсби Д. Разработка веб-сайтов для мобильных устройств; Питер - Москва, 2013. - 448 с.



РАЗРАБОТКА ИГРЫ НА UNITY “TUG OF WAR”

Аннотация. Игры никогда не потеряют свою актуальность, т.к. после трудового дня хочется отвлечься и отдохнуть. В современных условиях популярен движок Unity, благодаря которому, можно создавать глобальные проекты, а также и простые 2D и 3D игры. Аспект использования данного движка очень обширен, что дает возможность начинающим разработчикам легче развиваться. В данной статье будут рассмотрены этапы создания игры для мобильных устройств, используемые материалы, а также термины Sprites, Animation, Prefab, Scenes, Scripts и другое.

Первая версия Unity создана в июне 2005 года. Основателями движка Unity Technologies являются: Дэвид Хелгасон, Джош Анте и Николас Френсис. Их целью было создание доступного любительского движка с удобным графическим интерфейсом. В последующих годах выходили улучшенные версии движка. Почему этот движок стал настолько популярным? На вопрос об этом Хельгасон ответил: «Хороший софт продает себя сам». В переводе на русский Unity значит «единство». Соответствуя своему названию, компания Дэвида Хельгасона объединяет под крылом всех: крохотные независимые студии и мастодонтов рынка видеоигр, создателей компьютерных настольных игр и серьезных шутеров, адептов мобильных игр и разработчиков хардкорных игр для консолей и ПК.

Огромнейший плюс – это поддержка многих платформ. Созданные на движке игры можно легко портировать между ОС Windows, Linux, OS X, Android, iOS, на консоли семейств PlayStation, Xbox, Nintendo, на VR-устройства. Второй плюс – это физика в Unity. Чтобы объекты, люди были правдоподобными. То есть гравитация, столкновения, и другие физическими величинами можно управлять в Unity. Это не просто лучшая в мире бесплатная платформа для разработки в реальном времени, но и надежная экосистема, созданная для того, чтобы помочь добиться успеха. Минусы также имеются. Огромные проекты очень «тяжеловесны». Даже простая игра может занимать до нескольких десятков гигабайт. А также второй недостаток – если создавать не замысловатую, простую кликер-игру, а что-то покрупнее и масштабнее, в этом случае необходимо писать сложные скрипты.

Цель данного проекта – это улучшение навыков владения Unity и мотивировать окружающих на создание игр. Начиная с небольших проектов, таких игр – как кликеры, а затем, овладев знаниями работать над более сложными проектами, воплощая интересные, новые и необычные задумки в реальность. В рамках научной работы мною разработана игра на Unity “TUG OF WAR”.

Большинство людей играли в игру Temple Run, где человек убегает от чудища и собирает монетки. Эта игра создана на Unity – супружеской парой Кит Шепард и Наталья Лукьянова. Игра не сложная, но очень интересная и увлекательная. Игра Ori намного сложнее в создании и графика на высшем уровне. Можно перечислять этот список дальше, но что хочется этим сказать: если у вас есть желание, тогда не сидите – действуйте! Быть может ваша игра станет популярной. Начиная с малого и достигайте большего.

Сцены содержат в себе меню и игровое окружение игры. Они состоят из игровых объектов. Новая сцена – как новый уровень в игре. В каждой сцене вы размещаете окружение, украшения, препятствия, меню и прочее, собирая игру по кусочкам (уровням), согласно Рисунку -1.

При создании нового проекта, по умолчанию откроется сцена, содержащая в себе только камеру и источник света. Эта сцена не имеет названия и не сохранена на диске.

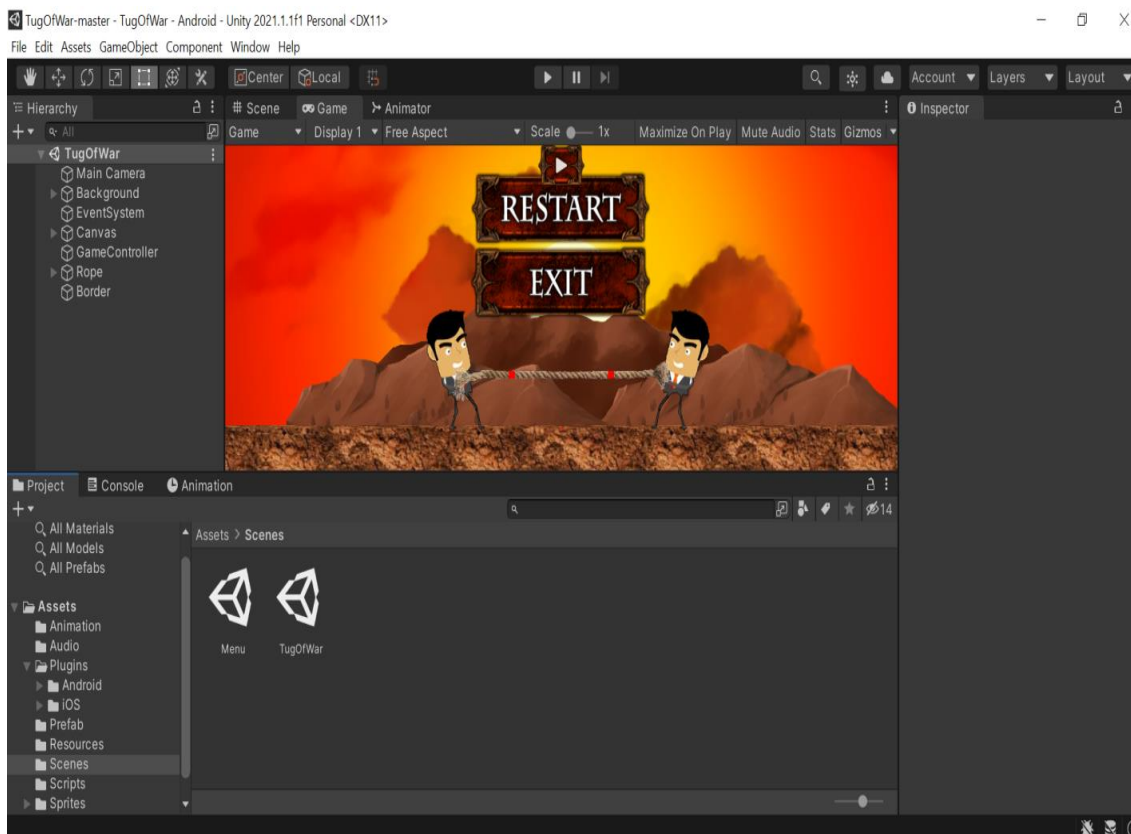
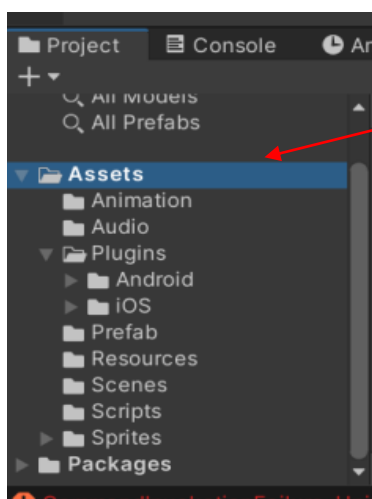


Рисунок - 1. Создание сцен Unity

Основные этапы создание игры «TUG OF WAR»:

- создать план идеи, замыслов для игры в письменном виде;
- нахождение материалов, спрайтов для игры;
- работа с фотошопом, удаление заднего фона с картинок, коррекция спрайтов, поместить все объекты в папку Assets как показано на Рисунке-2;
- создание первой сцены (Меню игры) - далее размещаем на рабочем пространстве Unity все необходимые объекты [2];
- создание анимации для меню (люди тянут канат на себя).
- создание аудио для меню;
- написание скриптов;
- создание второй сцены.



В папке Assets хранятся все нужные для игры материалы(папки, объекты, спрайты, сцены, скрипты, аудио)

Рисунок - 2. Папка Assets

Все скрипты прописываются на языке C# либо JavaScript. При создании игры «TUG OF WAR» скрипты были написаны на языке C# и поэтому все команды прописывались через программное обеспечение Microsoft Visual Studio 2019, как показано на рисунке 3.

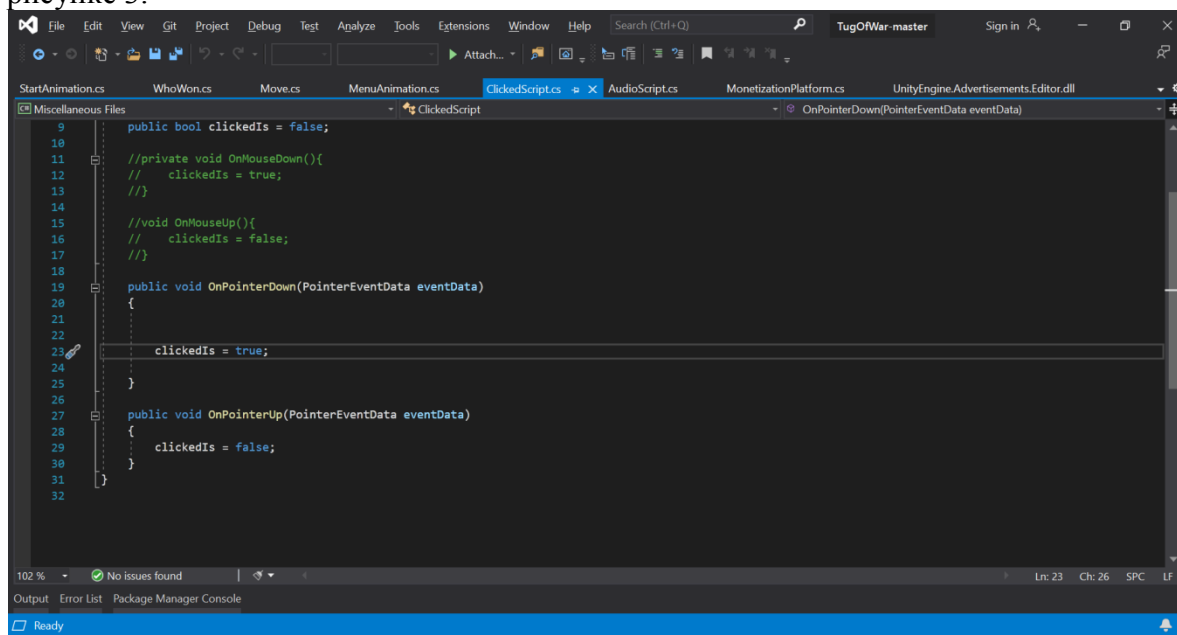


Рисунок- 3. Вид скриптов в ПО Microsoft Visual Studio

Основные проблемы при разработке:

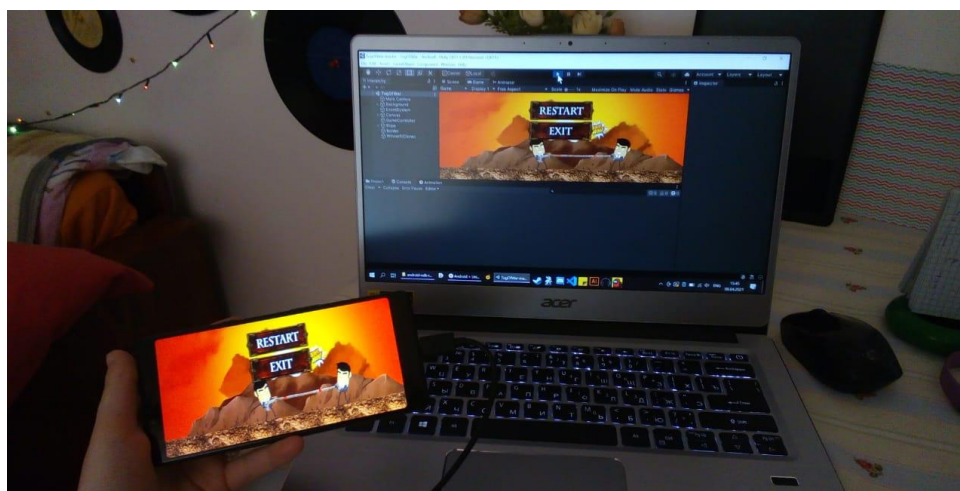
- Тестирование игры на телефоне, который показан на Рисунке-4. Небольшой трудностью было подключение Android к Unity проекту. Для решения проблемы, необходимо скачать приложение Unity Remote 5 на телефон, включить режим разработчика в мобильном устройстве, подключить через USB кабель телефон к персональному компьютеру и запустить Unity проект.

- Скачивание дополнительных компонентов для Android. Таких как SDK, NDK, JDK. Решение проблемы было найдено на официальном сайте Unity Technologies - unity.com

Для построения игры на компьютер или в мобильном устройстве:

- нажимаем File – Build Settings – выбираем платформу на которую собираемся создавать игру – switch platform – build. После этого выбираете расположение файла, место где он будет находиться. Игра сохраняется в формате .exe. Иконку игры можно поменять по пути File – Build Settings –Player Settings- Player.

Рисунок – 4. Игра на android



Чтобы игра работала на Android нужно установить требуемые инструменты, прежде всего Java SE Development Kit или кратко JDK. Скачиваем с интернета необходимую версию для подходящей операционной системы. Далее скачиваем SDK. В самом редакторе в Build Settings не забываем переключиться на платформу Android. Разумеется при установке Unity вы должны были установить поддержку данной платформы.

Затем, выбираем в Edit > Preferences, меню настроек заходим на вкладку External Tools и указываем установленные инструменты.

Далее, в редакторе переходим в Edit > Project Settings > Editor и выбираем Any Android Device. Закрываем редактор, выбираем месторасположение в диске файла Android SDK. Запускаем SDK Manager. На данном этапе устанавливаются недостающие пакеты, в частности Google USB Driver.

Подготовка девайса. Девайс - это техническое устройство, которое работает от батарейки или розетки, и выполняет различные функции. На Android нужно установить приложение Unity Remote 4 из Google Play. В настройках устройства нужно включить «режим разработчика» и «отладку USB». Подключаем устройство к компьютеру и ждем установки драйвера (может потребоваться перезагрузка ОС). После, запускаем приложение Unity Remote 4 и запускаем Unity. Если всё прошло по плану, то после запуска игры в редакторе, игра будет синхронизироваться с вашим устройством, однако, качество будет занижено в этом режиме. Зато, очень удобно при разработке, без необходимости компиляции.

Литература

1. Официальный сайт Unity: <https://docs.unity3d.com/ru/530/ScriptReference/UI.Selectable.OnPointerDown.html> (дата обращения: 06.04.2021).
2. Текстуры для Unity: <https://assetstore.unity.com/2d/textures-materials> (дата обращения: 03.04.2021).
3. Подключение к телефону: <https://www.youtube.com/watch> (дата обращения: 09.04.2021).
4. Дополнительные файлы: <https://www.oracle.com/index.html> (дата обращения: 14.04.2021).



А.Ә. Әділов, «Есептеу техникасы және бағдарламалық қамтамасыз ету»

мамандығының 4 курс студенті

Ғылыми жетекші: **Жанбусинова Б.Х.**, ф.-м.ғ.кандидаты, доцент

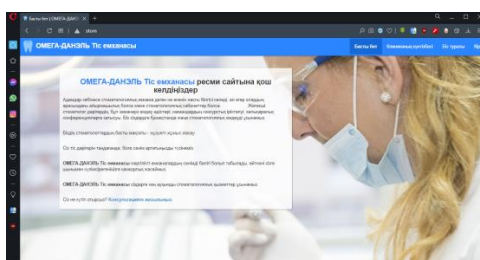
ҚазЭҚХСУ, Нұр-Сұлтан қ.

РНР ПРОГРАММАЛАУ «ТІС ДӘРІГЕРІНІҢ» ЖҰМЫС ОРНЫН АВТОМАТТАНДЫРУ

Аңдатпа. Бұл мақалада тіс емханасы қызмет процесстерінің автоматтандырылған жүйесін құру қарастырылады. Осы жүйе арқылы денсаулық сақтау мекемесінің қызметкерлеріне ақпараттық қолдау көрсету, пациенттерді қабылдау үдерісін автоматтандыру, қызметкерлер құрамы өз жұмыстарын барынша жоғары дәрежеде атқаруға, олардың жұмысын оңтайлауға, жұмыс өнімділігін арттыруға, науқастар туралы ақпаратты іздеуге, өндеуге және клиникаға келген науқастарды ақпараттық қамтамасыз ету, қызметтер мен олардың бағалары туралы оларға ақпарат беруге арналып жасалған автоматтандырылған жүйе болып табылады.

РНР бағдарламалау тілі – бұл кеңінен қолданылатын ашық бастапқы кодты жалпы белгілеу сценарийлер тілі. Жай сөзбен айтқанда, РНР веб-серверде орындалатын веб-қосымшаларды (сценарийлерді) жазу үшін арнайы құрастырылған бағдарламалау тілі. РНР қысқармасы «Hypertext Preprocessor (Гипертекст препроцессоры)» дегенді, ал бастапқыда Personal Home Page Tools – «жеке веб-беттерді құруға арналған құралдар» дегенді білдірді. Тілдің синтаксисі C, Java және Perl бастау алады. РНР тілі үйренуге жеткілікті қарапайым болып келеді. Веб-әзірлеушілерге динамикалық түрде жасалатын веб-беттерді жылдам құруға мүмкіндік беру РНР тілінің артықшылығы болып келеді[1].

Медициналық автоматтандырылған ақпараттық жүйе заманауи медициналық орталықтың мәселелерін шешуге мүмкіндік береді. Ең бірінші кезекте, медицинадағы ақпараттандыру клиенттік базаны енгізудің оңтайлы жағдайларын жасайды, олардың жеке ақпаратын, көрсетілетін қызметтер, диагноз және аурулар туралы мәліметтерді, зерттеу мен талдау нәтижелерін (электрондық карта) сақтайды [2]. Бұл ақпаратты электрондық форматта және мұрағаттық жазбаларды іздемеу, дәрігерге деректерді іздеу, диагноз қою және әрі қарай емдеу мен бақылауды жоспарлау оңайырақ болып келеді. Дәрігерде құжаттардың көлемі азаяды, себебі қабылдаудағы ақпарат компьютерге енгізіледі және қажет болған жағдайда стандартты мәтінді негізінде принтер көмегімен басып шығарылады. Ақпараттың жоғалуы салдарынан маңызды деректерді жоғалту және қайтадан тексеру жүргізу қажеттілігі жойылады. Сондай-ақ, медициналық ақпарат жүйесі арқылы мамандарға жазбалар жасалады, қызметкерлердің жұмыс көлемін және жұмыс кестесін ескере отырып, клиенттерді филиалдарға бөлу жүргізіледі.



Сурет 1 Сайттың негізгі беті

Бұл сайтта пайдаланушы екі тарап бар: науқастар мен емхана қызметкерлері. Науқастар бұл сайт арқылы денсаулық сақтау орны туралы, қабылдауға жазылу күні туралы мекеменің жұмыс істеу күнтізбесімен таныса алады (сурет 2, 3). Қабылдауға жазылмас бұрын пациент өзін жүйеде тіркеу міндетті. Әрбір науқастың жеке бірегей логині болады.

ЖҰМА
Мамыр 24, 2019
9:37:46

Ескерту: Кездесуге жазылу үшін күнтізбедегі қол жетімді күнді таңдаңыз.
Айыдағы күнмен кезігіп келгенде 1 күн айырмашылығында күнді таңдаңыз.
Егер кездесуіңіз өте маңызды болса, клиникаға тікелей хабарласыңыз. Рахмет.

Мамыр 2019

Дс	Сс	Ср	Бс	Жм	Сн	Жс
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

Сурет 2 Клиниканың жұмыс кестесі.

Жұмыс уақыты
Дүйсенбі - Сенбі 9:00 - 20:00 Жексенбі Демалыс
Мекен-жайы
Нұр-Сұлтан қаласы, Бөгенбай батыр 63
Байланыс
8 771 988 17 09 8 706 406 23 99

Сурет 3 Емхана адресі, байланыс телефоны, жұмыс уақыты.

Егер жүйеге науқас тіркелмеген болса, онда ол өзінің жеке деректерін: аты-жөнін, туған күнін, жынысын, мобильді номерін, электронды почтасын көрсету арқылы жүйеге жаңа пайдаланушы ретінде тіркеледі (сурет 4, 5).

Бос уақыт аралығын таңдаңыз	Пациент типі
9:30 - 10:30	Тіркелген пациент

Тіркелген пациент

Логин *	Көмек көрсетудің емдеу түрі
Логин	

☐ Кездесу туралы хабарлайтын электрондық пошта мен мәтіндік хабарламаны алатынымды растаймын.

Continue

Сурет 4 Жүйеге тіркелген науқасты авторизациялау

Логин *	Моб телефон *
ЕСКЕРТУ: Бұл болашақ тапсырыстар үшін пайдаланылатын болады. Бұл сіздің идентификаторыңыз ретінде қызмет етеді	77123456789
Аты *	Тегі *
Өкесінің тегі *	Email *
Туған жылы *	Жынысы *
ДД.ММ.ГГГГ	
Көмек көрсетудің емдеу түрі	

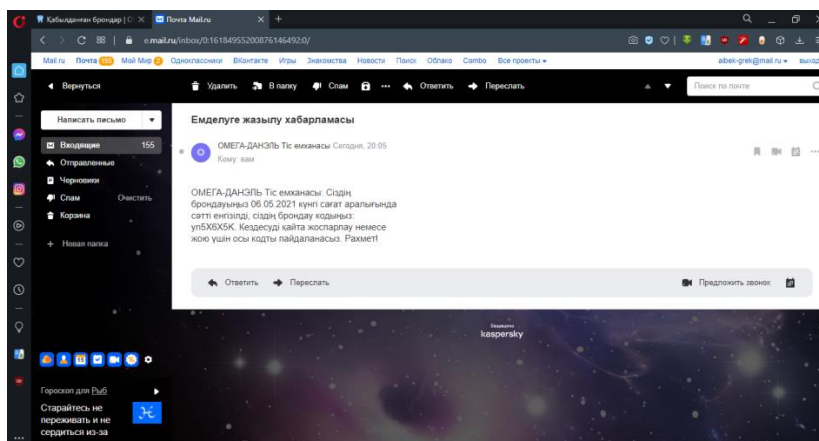
☐ Мен ұсынған ақпарат шынайы екенін растаймын және мен оны білемін. Мені брондау туралы хабардар етіп, электрондық пошта мен мәтіндік хабарлама алатынымды растаймын.

Жалғастыру

Сурет 5 Жүйеге жаңа науқасты тіркеу.

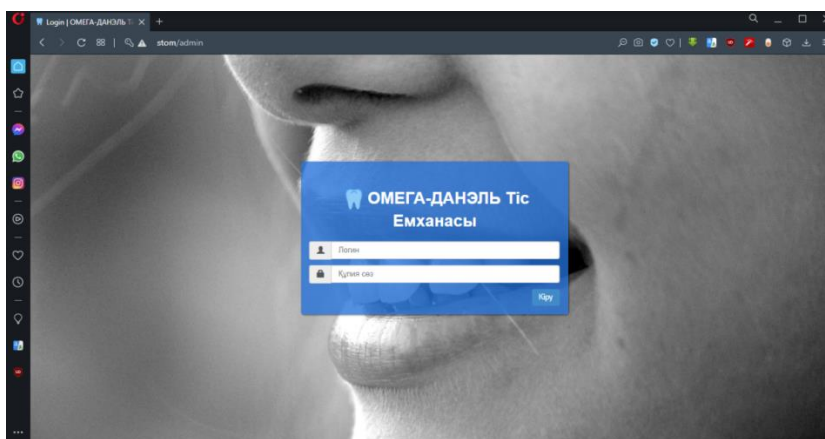
Пайдаланушы деректерінің шынайылығын растау үшін науқастың электронды почтасына растау сілтемесі жіберіледі. Осы сілтемеге өту арқылы науқас өзінің электронды почтасын растап, жүйеге тіркеледі. Және жүйеге келесі жолы кіргенде науқас тіркеу үдерісін қайтадан өтіп жүрмейді. Науқастың жеке ақпараты деректер қорында сақталады. Жүйеге келесі реттік кіру барысында өзіне ғана тиесілі, бірыңғай логині арқылы қабылдауға жазыла алады.

Тіркелген науқас жүйеге кірген кезде күнтізбе бойынша өзіне ыңғайлы күн мен уақытты, сондай-ақ емдеу түрін таңдау арқылы, дәрігердің қабылдауын жазылады. Кездесуді растау үшін электронды почта жүйесі пайдаланылады. Почтаға брондау коды хабарлама түрінде жіберіледі. Сол кодты жүйеге енгізу арқылы, науқас дәрігермен болатын кездесуді растайды және электронды почтаға қайтадан емделуге жазылу туралы хабарлама алады (сурет 6). Ол хабарлама ішінде қабылдауға жазылған уақыт туралы ақпарат берілген және тағы да бір брондау кодын алады. Ол код арқылы дәрігермен кездесуді қайта жоспарлауға, яғни емделу уақыты мен күнін өзгерте аласыз, сондай-ақ кездесуді болдырмай тастауға да болады.



Сурет 6 Кездесуді жоспарлау сәтті өткендігі туралы хабарлама.

Осы электронды жүйені пайдаланушы екінші тарап ол әрине емхана қызметкерлері, дәрігерлер. Егер емхана қызметкерлері жүйеге тіркелген болса онда бірден кіру батырмасына басу арқылы өзінің логинін, құпия сөзін енгізеді. Пайдаланушының жүйеде тіркелгендігін анықтау үшін деректер қорында логині тиісінше құпия сөзі арқылы пайдаланушының шынайылығы тексеріледі (сурет 7).



Сурет 7 Емхана қызметкерінің жүйеде авторизациялануы.

Емхана қызметкерінің енгізген бірегей id, яғни логині деректер қорында сақталған бірде-бір id-мен сәйкес келмесе, онда пайдаланушыны идентификациялау тоқтатылады. Емхана қызметкерінің логині деректер қорында бар болса онда жүйе келесі процедура аутентификацияға өтеді. Мұнда емхана қызметкері енгізілген логиніне сәйкес құпия кілтті енгізу қажет. Құпия кілт дұрыс енгізілген жағдайда пайдаланушы аутентификацияланады және жүйеде сәтті аутентификацияланды деп есептелінеді. Сондай-ақ емхана қызметкерлерін жүйеге тіркеуді тек әкімгер (администратор) ғана жүзеге асыра алады және тіркелген қызметкерлер тізімін өңдей алады (сурет 8).

Қолданушылардың аккаунттары

[Жаңа аккаунт қосу](#)

Show entries Search:

Аты	Логин	Типі	Әрекет
Cynthia B Gayatin	cynthiag	Тіс дәрігері	Қалпына келтіру Жою
John B Gayatin	johng	Тіс дәрігері	Қалпына келтіру Жою
Біржан Серікұлы Даулетханов	Birzhan	Тіс дәрігері	Қалпына келтіру Жою

Showing 1 to 3 of 3 entries Previous **1** Next

Сурет 8 Жүйеде тіркелген емхана қызметкерлері.

Емхана қызметкерлерінің жүйеде келесі өкілеттіктерге ие:

1 Жоспарланған кездесу уақытын көре алады. Оларды қайта жоспарлау мүмкіндігі немесе қажет болмаған жағдайда толықтай жою қарастырылған.

2 Жүйеге тіркелген науқас профильдерін қарай алады, науқастар туралы жеке ақпарат көру, сондай-ақ науқасқа қатысты стоматологиялық ақпараттар, жүргізілген емдеу шаралары туралы ақпарат алу мүмкіндігі бар.

3 Күнтізбені шолу арқылы бос уақыттарды қарап науқастарға қолайлы уақытта қабылдауды енгізу.

Емхана қызметкері науқас профильдеріне кіру арқылы науқастың жеке ақпаратымен таныса алады. Онда науқастың аты-жөні, жасы, отбасылық жағдайы, жынысы, байланыс телефоны көрсетілген (сурет 9).

[+ Емдеу жазбасын қосу](#) [Емдеу тарихы](#)

Жеке ақпарат

Аты: Еламан Омирбекович Жапаров

Логин: ela

Мекен-жайы:

Үй телефоны:

Моб телефоны: 87078085554

Отбасылық жағдайы:

Жынысы: Male

Жасы: 21

Сурет 9 Науқас туралы жеке ақпарат алу.

Науқастың профилін өңдеу барысында медициналық және стоматологиялық ақпараттарды енгізу мүмкіндігі қарастырылған.

Дәрігер науқастың медициналық стоматологиялық ақпаратымен, сонымен қатар емдеу тарихы туралы ақпаратпен танысу арқылы науқастың әрі қарайғы емделу үшін нақты әрі жылдам шешім қабылдауына мүмкіндігі бар (сурет 10).

Сурет 10 Науқас туралы стоматологиялық және медициналық ақпаратты өңдеу.

Әдебиеттер тізімі

1. Христофоров Р.П., Гусев В.В., Гусев И.В., Суханова Н.Т. Применение информационных технологий в медицине// Научное сообщество студентов: Междисциплинарные исследования: Сборник статей по материалам X международной студенческой научно-практической конференции. – 2016. - № 7(10). – Б. 66-70.\
2. Вольвач С.И. // Новое в стоматологии. – 2002.– № 36. – С. 5–7.\



К.А. Кемал, «Ақпараттық жүйе» мамандығының 4 курс студенті
 Ғылыми жетекшісі: **Жанбусинова Б.Х.**, ф.-м.ғ.кандидаты, доцент
 ҚазЭҚХСУ, Нұр-Сұлтан қ.

PYTHON ПРОГРАММАСЫ АРҚЫЛЫ ON-LINE СЕРВИСТЕРГЕ ҚЫЗМЕТ КӨРСЕТУ ЖҮЙЕСІН ӘЗІРЛЕУ

Аңдатпа. Мобильді қосымшалардың нарығы толығымен өзгерді. Қазіргі таңда App Store мен Play Market секілді қолданбалы дүкендерде миллиондаған бағдарлама тіркелген, бірақ қолданушылар жаңа бағдарлама орнатуға ынталы емес. ComScore-дың зерттеулеріне сәйкес, пайдаланушылар уақытының 80% - ын тек үш қосымшада өткізеді. Бұл ретте мессенджерлер сегменті белсенді түрде өсіп келеді.

Ежелгі уақытта қоғамдық қызмет көрсету дамымаған еді. Тауар алмасу мен сауда, негізінен ауыл шаруашылығы немесе қолөнер еңбегінің дайын нәтижелері түрінде жүзеге асырылды. Адам қоғамының, ғылыми-техникалық прогрестің, дене еңбегін механикаландыру мен автоматтандырудың эволюцияға ұшырауына байланысты, қызмет көрсету саласы экономиканың негізгі секторының біріне айналды. Қызмет көрсету саласы дамыған елдердің экономикалық құрылымында құрметті және басым орын алады. ХХІ ғасырда интеллектуалды адам еңбегі ерекше құндылыққа ие. Зияткерлік еңбекті топтарға бөлу көптеген мамандықтар мен кәсіптерді дүниеге әкелді. Олар өз кезегінде жоғары ғылыми дайындықты, жұмыс орындарының көп санын, бірлескен адами күш-жігердің интеграциясының жоғары деңгейін, қоғамдық әл-ауқаттың өсуін талап етеді[1].

Мессенджер - бұл мультимедиялық файлдарды, стикерлерді, смайлдарды, дауыстық, мәтіндік және бейне-хабарларды жылдам жіберуге арналған қолданба, сондай-

ақ бүгін "маған жаз" немесе "менімен хабарласыңыз" деген сөздерді естіген кезде ең бірінші кезекте ойға келетін байланыс түрі.

Мессенджерлерге, қарым-қатынастың басты жолы ретіндегі көзқарас, сымсыз интернет желісінің жұмыс тұрақтылығы мен жылдамдығының артуы әсер етті. Бұл өзгеріс өз кезегінде адамдарды тек компьютер немесе ноутбук экраны арқылы қарым-қатынас жасау тәуелділігінен айырды. 2010 жылы бірқатар тест әрекеттерінен кейін, барлық негізгі мессенджерлер мобильді браузерлерге немесе смартфондарға арналған жеке қосымшаларын іске қосты. Ал мұның бәрі Apple-дан iPhone мен Google-дан Android операциялық жүйесінде смартфондардың пайда болуына байланысты. Ян Борисович Кум мен Брайан Актон ойлап тапқан WhatsApp қосымшасы, мессенджерлер әлемінде нағыз революция туғызды. WhatsApp тікелей телефон нөміріне тіркелген алғашқы мессенджер болып табылады.

Қазіргі таңда чат-боттар 21 ғасырдың жетістігі деген қате түсінік қалыптасқан. Бұл стереотиптің қалптасуына месседж-платформалар пайда болғаннан кейін, чат-боттардың баршаға қол жетімділігі әсер етті. Бірақ шын мәнінде чат-боттар мессенджерлер, әлеуметтік желілер, ұялы телефондар мен тіпті дербес компьютерлердің өзі чат-боттардан кейін пайда болған

Қазақстанда бизнес пен мемлекеттік органдар боттарды азаматтармен байланыс арнасы ретінде біртіндеп дамытып келеді. Мәселен Нұр-Сұлтан қаласының "109 кезекші қызметінің" өз боты бар. Оның көмегімен сіз тұрмыстық сипаттағы мәселелер бойынша өтініштер жібере аласыз. "Қазпочта" боты сәлемдемелерді трек-код бойынша бақылауға мүмкіндік береді және олардың жағдайы туралы хабарлама жіберіп отырады. Оның көмегімен сіз жақын орналасқан пошта бөлімшелері туралы ақпарат ала аласыз. Қазіргі таңда "ХҚКО"-да Telegram ботты іске қосу арқылы адамдардың өмірін айтарлықтай жеңілдетті.

Боттардың мобильдік қосымшадан артықшылығы:

- бір терезеде жұмыс істеу ыңғайлылығы. Мәзірдің әр түрлі терезелері арасында ауысудың қажеті жоқ;

- боттар аз трафик тұтынады және интернет жылдамдығы төмен жағдайда да жұмыс істей береді;

- боттар мессенджерлері бар барлық платформаларда жұмыс істей береді. Бағдарламашыларға Android және iOS үшін жаңа қосымшаларды әзірлеудің, ал пайдаланушыларға бағдарлама жүктеудің қажеті жоқ;

- боттарға үлкен көлемде пайдаланушылар қосылған сәтте мессенджерлерде ешқандай ақау болмайды.

Қазіргі таңда ғаламтор мен ұялы телефонның адам өмірінде ойнайтын рөлі ерекше. Заманауи адамның жұмысы, бос уақыты, қызығушылығы тіпті басқа адамдармен қарым-қатынасы осы екі затпен тығыз байланысты. Осыған орай хқко-цон, дүкендер, асханалар, медицина орталықтары және банк секілді т.б. ұйымдар өз қызметтерін онлайн режимде де ұсынып жатыр. Заманауи технологияларды орынды пайдалана білудің арқасында адам өмірі айтарлықтай жеңілдеді. Бұрынғыдай кезекте тұру немесе әр ұйымға жеке-жеке бару артта қалды. Үйде отырып-ақ ғаламтордың көмегімен басқа қалаға билет сатып алуға, ұнаған затқа тапсырыс беруге, фильмге билет алуға не болмаса сән салонына кезекке тұруға болады [2]. Тарихта болған өнертабыстың бәрі адам өмірін жеңілдету үшін жасалған. Shym.city онлайн қызметтер каталогыда осы мақсатпен құрылды. Басты мақсат: адам өміріне қажет барша қызмет көрсету орындарын бір жерге жинау. Себебі, әр ұйымға жеке шолу жасау және олар жайлы ақпарат жинау көп уақытты талап етеді. Ал егерде қаладағы барша ұйымдар жайлы ақпарат бір жерде орналасса, бұл адам өмірін едәуір жеңілдететіні анық.

Менің программam - пайдаланушылар үшін қажетті қызметтерді тіркеуді, анықтауды, ізеуді, орындауды және пайдалануды жеңілдету мақсатында жұмыс жасайды. Каталогтағы әрбір қызмет түрі көрсетілген сипаттар мен элементтерді қамтиды:

- қызмет көрсету үшін, өз мойнына нақты жауапкершілік жүктеу
- көрсетілген қызметтің атауы немесе сәйкестендіру белгісі
- қызмет сипаттамасы
- ұқсас сервистермен топтастыруға мүмкіндік беретін сервис түрі немесе жіктелуі
- қызмет көрсету деңгейі туралы келісім (SLA), қызмет көрсетушілерге өз тапсырыс берушілері үшін қызмет деңгейін орнатуға көмектесетін деректер мен ақпарат
- қызмет түрі қалай жүзеге асатыны жайлы ақпарат эскалация нүктесі және негізгі байланыс номерлері.

Python тілін жасау өте баяу және сенімсіз басталды. Гуидо Ван Россум 1990 жылы Python-ды шындыққа айналдыруға тырысқан басты энтузиаст. Голландияның CWI институтында ABC тілін дамыту бойынша жұмыс істеу барысында бұл кісі жаңа бір нәрсе жасағысы келетінін түсінді. Бұл жаңа аудармашы жазудың бастапқы нүктесі болды; Әрине, ABC-тен алынған кейбір идеялар қолданылғаны бәріне түсінікті. Python-ның алғашқы жұмыс істейтін прототипі Macintosh Гуидо үйінде жасалды [3]. Таратуға келер болсақ, бұл Интернеттің көмегімен жасалды. Python өте жақсы әлеуетке ие болғандықтан және Интернет арқылы еркін таратылғандықтан - Python-ды бағдарламалау тілі ретінде дамытуға қызығушылық танытатын адамдар пайда болды. 1991 жылдан бастап ООП-ның алғашқы құралдары пайда бола бастады.

Python - бұл әмбебап, заманауи, жоғары деңгейлі бағдарламалау тілі, оның артықшылығы жоғары өнімді бағдарламалық шешімдер және құрылымдалған, жақсы оқылатын код болып табылады. Питонның синтаксисі барынша жеңіл, бұл оны салыстырмалы қысқа уақыт ішінде үйренуге мүмкіндік береді. Ядроның өте ыңғайлы құрылымы бар, ал кіріктірілген кітапханалардың кең тізімі, пайдалы функциялар мен мүмкіндіктердің әсерлі жиынтығын қолдануға мүмкіндік береді [4]. Python қолданбалы қосымшаларды жазу, сондай-ақ WEB-сервистерді әзірлеу үшін пайдаланылуы мүмкін. Python қосымшаларды әзірлеу стилдерінің кең спектрін қамтамасыз етеді, соның ішінде ОББ-мен жұмыс істеуге және функционалды бағдарламалауға өте ыңғайлы. Тіл әзірлеушінің өнімділігі мен кодтың оқылуын жақсартуға бағытталған. Бағдарламалау тілінің дұрыс айтылуы-Пайтон, бірақ жиі бұрмаланған-Питон қолданылады.

Келесі артықшылығы- әр түрлі қосымша мүмкіндіктермен қамтамасыз ететін, бағдарламаға қосылған көптеген қосымша модульдердің болуы. Мұндай модульдер C және Python-да жазылған және оны барлық білікті бағдарламашылар әзірлей алады. Мысал ретінде келесі модульдерді келтіруге болады:

–Numerical Python - толық векторлар мен матрицаларды басқару сияқты жетілдірілген математикалық мүмкіндіктері

–Tkinter - XWindows жүйесінде кеңінен қолданылатын Tk-интерфейс негізінде графикалық пайдаланушы интерфейсін (GUI) қолдана отырып құру

–OpenGL - Silicon Graphics Inc. ұсынған екі және үш өлшемді нысандардың графикалық модельдеуінің кеңейтілген кітапханасын қолдану

Нарықта пайда болған API нақты серпіліс жасады және әр түрлі бағдарламалық қамтамасыз ету арасындағы ақпаратты синхрондау процесін біржолата өзгертті. API аббревиатурасы "Application Programming Interface" (қосымшаларды бағдарламалау интерфейсі, қосымшаның бағдарламалық интерфейсі) деп түсіндіріледі. API - бұл жаңа бағдарламалар құру үшін интерфейс ретінде орындалатын әртүрлі құралдардың, функциялардың жиынтығы, соның арқасында бір бағдарлама басқасымен әрекеттеседі. Белгілі бір кезеңде ірі компаниялардың көпшілігі клиенттер үшін немесе ішкі пайдалану үшін API әзірлейді. Әзірлеу мен бизнесте API қалай қолданылатынын түсіну үшін алдымен "дүниежүзілік тор" қалай ұйымдастырылғанын түсіну керек.

WWW-ті әр бетте сақталған байланыстырылған серверлердің үлкен желісі ретінде елестетуге болады. Кәдімгі ноутбукті желідегі бүкіл сайтқа қызмет ете алатын серверге айналдыруға болады, ал әзірлеушілер жергілікті серверлерді кең қолданушылар үшін сайттар ашпас бұрын жасайды. Қолданушы өз шолғышына мекен-жай жолына

www.facebook.com енгізген кезде, Facebook-тің қашықтықтағы серверіне тиісті сұрау жіберіледі. Браузер жауап алғаннан кейін, ол жауапты интерпретациялайды да керекті беті көрсетеді.

Пайдаланушы желіде кез келген бетке кірген сайын, ол қашықтағы сервердің API-мен өзара әрекеттеседі. API - бұл сұраныстарды қабылдайтын және жауаптар жіберетін сервердің ажырамас бөлігі. Көптеген әзірлеушілер қосымшаны API көмегімен бір-бірімен өзара әрекеттесетін бірнеше серверге таратады. Негізгі қосымшаның серверіне қатысты қосалқы функцияны орындайтын серверлер микросервис деп аталады. Осылайша, компания өз пайдаланушыларына API ұсынғанда, ол тек деректерді жауап ретінде қайтаратын бірқатар арнайы URL мекен-жайларын құрғанын білдіреді. Мұндай сұраныстарды көбінесе шолғыш арқылы жіберуге болады. HTTP протоколы бойынша деректерді жіберу мәтіндік түрде болғандықтан, браузер әрқашан жауапты көрсете алады.

"Application" сөзі (қолданбалы, қосымша) әртүрлі мағынада қолданылуы мүмкін. API мәнінде ол мынадай мағынаны білдіреді:

- белгілі бір функциясы бар бағдарламалық жасақтама бөлігі
- бүкіл сервер, бүкіл бағдарлама немесе қосымшаның жеке бөлігі ғана

Қазіргі таңда мобильдік дүкен қосымшаларға толы, бірақ соңғы кездері адамдардың артық қолданба көшіруге асықпайтыны байқалады. Сонымен қатар әр смартфон иесінің мессенджер пайдаланатынын байқауға болады. Осы орайда әр кәсіпке сайт пен қосымшадан басқа боттың да қажет екені айдан анық.

Көптеген зерттеулер жеке кәсіпте ботты пайдалану жұмыс үнемділігін арттырып, жұмсалатын күшті азайтатынын дәлелдеді. Оған бірден-бір мысал: халыққа қызмет көрсететін мемлекеттік органдардың жаппай телеграм мессенджерінде бот құруы. Бір сеанста көптеген тұтынушыға еш ақаусыз қызмет көрсете алатын мүмкіндігі, қызмет көрсететін ұйымдарға таптырмас құрал екенін көрсетті.

Осы жұмыс барысында алға қойған мақсат пен міндеттер толыққанды орындалды:

– Мессенджерлермен танысып, ақпарат жиналды. Қазақстанда кеңінен тараған мессенджерлер туралы ақпараттар зерттелді.

– Жиналған ақпараттарға сүйене отырып, бот үшін ең ыңғайлы орта ретінде телеграм таңдалды.

– Боттарға шолу жасау барысында онлайн қызметте каталогы үшін ең дұрысы қарапайым бот екені анықталды.

– Кітаптар мен онлайн ақпарат көздерінде сапалы мәліметтің көп болуына, бағдарламалау және оқылу оңтайлығына байланысты Python бағдарламалау тілі таңдалды.

Әдебиеттер тізімі

1. HTTP протоколының стандарттары [Электронды ресурс] URL: <https://zametkinapolyah.ru/standartyhttpprotokola> (жарияланған күні: 28.05.2016).

2. Б. Кришнамурти, Дж. Рексфорд Web-протоколы. Теория и практика. [пер. с англ. А.И. Тихонова] М.: Издательство «Бином», 2002. 131-191стр.

3. Лучано Рамальо Python. К вершинам мастерства [пер. с англ ДМК Пресс] Издательство «ДМК Пресс», 2016, 284-270.

4. Марк Лутц. Изучаем Python [пер. с англ А. Киселева] Издательство «Символ плюс», 2011, 828-839.



*Қ.Д. Қасен, «Есептеу техникасы және бағдарламалық қамтамасыз ету» мамандығының 4 курс студенті
Ғылыми жетекші: Турусбекова У.К., PhD
ҚазЭҚХСУ, Нұр-Сұлтан қ.*

БАҒДАРШАМДАРДЫҢ БАСҚАРУҒА АРНАЛҒАН АДАВТИПТІ ИНТЕЛЛЕКТУАЛДЫ ЖҮЙЕСІН ҚҰРУ

Андатпа. Тасымалдау әлеуметтік – экономикалық дамуға және халықтың тұрмыс деңгейін арттыруға елеулі әсер ететін секторлардың біріне кіреді. Әрбір елдің көлік құрылымы өте осал, егер ол шабуылға ұшыраса, зиян алып немесе жойылса, онда құрылым ұзақ уақыт бойы қол жеткізе алмайды. Аса маңызды инфрақұрылым объектілерін қорғауды жетілдіру туралы мәселе бұрынғысынша өте маңызды. Сарапшылар қауіп – қатерлерді азайту үшін жаңа мүмкіндіктер, жолдар мен тиімді шешімдер іздейді.

Мақалада бағдаршамдардың басқаруға арналған адавтипті интеллектуалды жүйесін құру сұрақтары қарастырылған.

Бағдаршам желісін автоматты басқарудың зияткерлік жүйесі онлайн-режимде көлік ағыны туралы әр текті ақпаратты өңдеу арқылы тиімді жол қозғалысын ұйымдастыру міндеттерін шешетін көлік ағындарын басқару технологиясының жиынтығы болып табылады. Бағдаршам желісін автоматты басқарудың интеллектуалды жүйесі қиын ұйымдастырылған, өйткені ол өзара өзара әрекеттесетін әртүрлі кіші жүйелерді құрайтын бірнеше деңгейлерді қамтиды. Бұл зерттеу автоматты басқарудың зияткерлік жүйесі арқылы бағдаршам желісін басқарудың іргелі ғылыми проблемасын қарастырады. Техникалық жүйелерді автоматты басқарудың интеллектуалды технологияларын қолдану, шетелдік және отандық зерттеулер көрсеткендей - теориялық және эксперименталды, техникалық жүйелерді басқару процесінің жылдамдығы мен басқа да көрсеткіштерінің айтарлықтай жоғарылауын, қоздырғыш факторлардың әсеріне инвариантты қамтамасыз ете алады [1].

Соңғы онжылдықтарда қалалардағы жол қозғалысы күрделі проблема, ал тығындар – әдеттегі құбылыс болды. Бағдаршамдар жол трафигін бақылау құралы болғандықтан, біз оларды оңтайлы басқаруымыз керек. Күрделі жүйелерді түсіну және басқару - өте қиын міндет. Сонымен қатар, желі компоненттерінің арасындағы өзара іс-қимыл уақытын қамтитын динамикалық ережелер де бар. Тасымалдаудың кешенді жүйелері көлік ағынының тиімділігі тұрғысынан күрделі проблемаға тап болады. Урбанизацияның өсуімен, автомобильдер саны өсуде, бұл өз кезегінде жол қозғалысы бойынша көптеген проблемалардың туындауына әкеледі. Жол қозғалысын бақылау тәсілдерінің бірі тиімді бағдаршам жүйесін құру болып табылады. Дегенмен, бағдаршамдар жүргізушілер үшін ыңғайсыздық тудыруы мүмкін. Зерттеулер жүргізушілерде бағдаршамдардың ең аз саны бар жолдарды қалай отырып, өз маршруттарын өзгертуді қалайтын жағдайлар орын алады деп санайды. Коммуникациялық желілер, компьютерлер мен сенсорлық технологиялар саласындағы соңғы жетістіктермен бағдаршамдарды басқарудың оңтайландырылған жүйелерін әзірлеуге қызығушылық артып келеді. Бір жағынан, жаңа технологиялық әзірлемелер, мысалы, бағдаршамдардың нақты уақыт режимінде көлік ағынының қанықтығының өзгеруіне ден қою ірі қалаларда іске асырылады. Екінші жағынан, жүргізушілерге өз сапарларында көмектесетін dedicated Short-Range Communication (DSRC) жүйелер, навигациялық құрылғылар немесе смартфон бағдарламалары. Мысалы, EnLighten – смартфонға арналған бағдарлама, ол желіге қосылады және жолдардағы DSRC жүйелерімен сөйлесіп, бағдаршамның мінез-құлқын болжайды [2].

Тасымалдау әлеуметтік – экономикалық дамуға және халықтың тұрмыс деңгейін арттыруға елеулі әсер ететін секторлардың біріне кіреді. Әрбір елдің көлік құрылымы өте осал, егер ол шабуылға ұшыраса, зиян алып немесе жойылса, онда құрылым ұзақ уақыт бойы қол жеткізе алмайды. Соңғы жылдары әлем көлік құрылымының дүлей зілзалалар

(су тасқыны, өрт, жер сілкінісі), көлік жүйелерін пайдаланумен тікелей байланысты әдейі шабуылдар немесе жазатайым оқиғалар (жол-көлік оқиғалары, қауіпті заттардың шығарындылары) салдарынан қирауына тап болды. Аса маңызды инфрақұрылым объектілерін қорғауды жетілдіру туралы мәселе бұрынғысынша өте маңызды. Сарапшылар қауіп – қатерлерді азайту үшін жаңа мүмкіндіктер, жолдар мен тиімді шешімдер іздейді [3,4].

Зияткерлік көлік жүйелері әрбір көлік режимінде (автомобиль, темір жол, әуе, су) қолданылуы мүмкін. Компьютерлер, электроника, жерсеріктер мен датчиктер біздің көлік жүйелерінде маңызды рөл атқарады. Негізгі жаңашылдық функционалды ұлғайту үшін қолданыстағы технологияларды ықпалдастыру болып табылады. Жол қозғалысын басқару бағдарламалық қамтамасыз ету және бақылау камералары сияқты зияткерлік көлік жүйелері барлық қауіп түрлерінен көлік жүйелері мен инфрақұрылымын қорғауға көмектесе алады.

Қазіргі уақытта елдің тәжірибесін ескере отырып, көлік жүйелерін дамыту бағытын және техникалық реттеуді айқындайтын бірыңғай мемлекеттік стратегияны әзірлеу қажеттілігі бар.

Көлік – жол кешенін құлақтандыру және бақылау үшін қолданыстағы және әзірленетін техникалық шешімдер тиімді, бірақ тек міндеттердің тар тізбесі үшін ғана, ал бірыңғай мемлекеттік органдардың болмауы мұндай жүйелерді әзірлеу стандарттары олардың өндірісін қиындатады. Жол қозғалысын ұйымдастыру, жол қозғалысы қауіпсіздігі, сондай – ақ жол қозғалысына қатысушылар үшін ақпарат беру жиынтығы – «зияткерлік көлік жүйесі» (ЗКЖ) деп аталды. ЗКЖ басты міндеті нақты уақытта көлік қозғалысына барлық қатысушылардың Автоматты өзара іс-қимылын қамтамасыз ету және қолдау болып табылады. Іс жүзінде ЗКЖ көлік қызметтерін жедел басқару үшін кіші жүйелердің жиынтығы болып табылады. Байланыс өзара іс-қимылының барлық түрлерін ескеретін арнайы байланыс ортасынсыз ЗКЖ өрістетуге мүмкін емес. Бұл өзара іс – қимыл сымды (жылдамдық оптоалшықты желілер) және сымсыз (радио және транкингік байланыс, Интернет) байланыс стандарттарын ескереді. ЗКЖ жобалау, салу және кеңейту нақты берілген аймақта ЗКЖ тиімділігін анықтаудың ғылыми принциптеріне сүйенуі тиіс. Сонымен қатар, ЗКЖ деректері жолдарға қызмет көрсету, қайта жаңарту шығындары бойынша есептер жасау үшін, сондай-ақ жолдардың жаңа учаскелерін салудың орындылығын дәлелдеу мақсатында пайдаланылуы мүмкін. Әлемдік тәжірибеде ЗКЖ Телематика жетістіктерін көлік қызметінің барлық түрлеріне интеграциялаудың тиімді тәсілі ретінде, сондай – ақ көлік қозғалысы кезінде туындайтын проблемаларды шешу үшін апаттылықты қысқарту, жүк тасымалы мен қоғамдық көліктің тиімділігін арттыру үшін мойындалды [5-8].

ЗКЖ ағымдағы бөлімшелері:

- Бөлімшелер;
- Сәулет;
- Айдап әкетілген Көлік құралдарын қайтару жүйелері;
- Қоғамдық көлік;
- Тұрақтарды және тұрақтарды басқару;
- Қоғамдық жақын байланыс;
- Интерфейс адам / машина;
- Көлік құралдарын автоматты сәйкестендіру;
- Кең жолақты байланыс / хаттамалар мен интерфейстер.

Зияткерлік көлік жүйесі (ЗКЖ) – бұл ақпаратты берудің, байланыстың, тіркеудің және басқару жүйелерінің қазіргі заманғы құралдары, интернетті қоса алғанда, қауіпсіздік, тұрақтылық, тиімділік және жайлылық деңгейін арттыру үшін қолданылған көлік жүйесі [9,10].

ЗКЖ кіші жүйесі – телематика техникалық құралдарының негізінде жүзеге асырылған бір нақты есептің технологиялық шешімі. АЖ кіші жүйесі алынған деректерге сүйене отырып, деректерді алу, өңдеу және шешім қабылдау модульдерін қамтиды.

Әдебиеттер тізімі

1. Kerner B. S. The physics of green-wave breakdown in a city // Europhysics Letter. Vol. 102, no. 2013. P. 28010.
2. Kerner B. S. The physics of green-wave breakdown in a city // A Letters Journal Exploring the Frontier of Physics. 2013.
3. Афанасьев А. А. Физические основы измерений: учебник / А. А. Афанасьев, А. А. Погонин, А. Г. Схиртладзе. - Гриф УМО. - Москва : Академия, 2010. - 238, [1] с. : ил. - (Высшее профессиональное образование. Технические специальности). - Библиогр.: с. 235-236. - Прил.: с. 228-234. - ISBN 978-5-7695-5999-0: 245-00.
4. Gartner N. H. Traffic Networks, Optimization and Control of Urban // Meyers: Encyclopedia of Complexity and Systems Science. 2008. October.
5. Догалин Н.Б. Основы радиотехники. М.: Лань, 2007.- 272 с.
6. Белов А.В. Микроконтроллеры AVR. От азов программирования до создания практических устройств (+CD). М.: Наука и техника, 2016. -544 с.
7. https://www.dahuasecurity.com/asset/upload/download/20180410/traffic-solution_ru.pdf
8. Cools S.-B., Gershenson C., D'Hooghe B. Self-organizing traffic lights: A realistic simulation. Self-Organization. London: Springer, 2007. P. 4149.arXiv: nlin/06100408
9. Gartner N. H., Stamatiadis C. Traffic networks, optimization and control of urban // Encyclopedia of Complexity and Systems Science. 2009. P. 9470 9500 URL: http://dx.doi.org/10.1007/978-0-387-30440-3_563.
10. Петин В.А. Проекты с использованием контроллера Arduino. – СПб.: БХВ-Петербург, 2014. – 400 с.: ил. – (Электроника). – ISBN 978-5-9775 3337-9.



*М.Т. Нұрмагамбетов, студент 2 курса спец. «Информационные системы»
Научный руководитель: Алимагамбетова А.З.
КазУЭФМТ, г. Нур-Султан*

ПРИМЕНЕНИЕ ТЕХНОЛОГИИ БЛОКЧЕЙН В СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация. В данной статье рассматривается применение технологии блокчейн в современной системе образования. Использование данной технологии в образовательных учреждениях. Рассматриваются перспективы внедрения блокчейна. Модель блокчейн технологии на фоне пандемии коронавируса. И применение данной технологи в различных отраслях жизнедеятельности.

Блокчейн – цифровая платформа, записывающая и проверяющая операции публичным и безопасным способом на основе децентрализованных решений. Появившиеся изначально в качестве технологий, способствующих ведению операций в криптовалютах, сегодня технологии распределённого реестра (блокчейн) находят всё больше областей применения по всему миру.

Основной характеристикой блокчейна считается доступность и неизменность информации. Эти характеристики позволяют внедрить данную технологию в любую сферу, в том числе и в сферу образования. Она поможет подтверждать фактическую квалификацию выпускников школ и студентов. Применение технологии блокчейн позволит также создать единое информационное портфолио выпускника.

Еще одним положительным моментом будет служить единая база компаний и учреждений, имеющих лицензию на образовательную деятельность. Если внедрить данную технологию на государственном уровне, то учреждения, не имеющие право проводить образовательный процесс, не смогут загружать свои сертификаты и дипломы на блокчейн. Это позволит проверить не только то, что учащийся действительно получил сертификат от учреждения, но и то, что это учреждение было аккредитовано. Благодаря этому учащиеся могут не беспокоиться за свои сертификаты, при поступлении в учебное заведение или на различные курсы.

Основные функции блокчейна

Основной задачей технологии является хранение информации в цифровом формате, исключая возможность подделки данных. Механизм работы блокчейна основан на децентрализованной цепочке равнозначных блоков, каждый из которых содержит три элемента: данные блока, хэш блока и хэш предыдущего блока. Хэш блок – это уникальный код, который присваивается блоку с целью его последующей идентификации. Если кто-то меняет данные блока, его хэш меняется. Уличить подмену данных можно с помощью хэша предыдущего блока, который записан в следующем блоке. Несовпадение кодов указывает на замену данных в предыдущем блоке. Изменение одного блока делает все следующие за ним блоки недействительными.

В широком смысле, под термином блокчейн (цепочка блоков) понимают следующее: это полностью распределенная пиринговая система журналов учета, использующая программный модуль, реализующий алгоритм, который обрабатывает информационное содержимое упорядоченных взаимосвязанных блоков данных как единое целое с помощью криптографических технологий и технологий защиты данных для обеспечения и поддержки целостности этой системы.

Использование технологии блокчейн в образовательных учреждениях

Блокчейн в образовательных учреждениях открывает огромные возможности для его эффективного использования. Сегодня уже разрабатывается блокчейн-инфраструктура, ориентированная на академические исследования и публикации, что позволит построить инфраструктуру, которая будет автоматически фиксировать данные о новых публикациях в блокчейне и хранить постоянно обновляемую картину связей между публикациями (ссылки, цитаты), а это решит проблемы стратификации научных публикаций по импакт-фактору конкретного издания, индексу цитирования. Блокчейн-инфраструктура решит проблему фиксирования информации о лицензировании и патентовании того или иного объекта интеллектуальной собственности.

Блокчейн в образовательных учреждениях уже широко используется в зарубежных странах и открывает огромные возможности для его эффективного использования. В Японии, Сингапуре, США, Гонконге, Эстонии, Великобритании информационные технологии активно внедряются во всех отраслях, а сингапурская система образования активно использует онлайн-обучение и считается одной из лучших. В Японии сегодня широко используют платформы блокчейна в образовательной сфере.

Впервые, технологию блокчейн в образовании официально применили в 2017 году. Это был University of Nicosia (Cyprus), который решил подобным способом модернизировать, упростить процесс поиска и хранения любых документов о специализации (диплом, сертификат, научная работа). Это был первый университет, принимающий для оплаты за обучение криптовалюту Биткойн. Университет открыл МООС (Massive open online course), которые доступны для дистанционного обучения студентам более чем из 83 стран.

Перспективы внедрения технологии блокчейн

Внедрение блокчейн-технологий в образовательных организациях позволит:

- перевести весь документооборот образовательной организации на блокчейн, что увеличит скорость обработки материала, обеспечит прозрачность и невозможность утраты, порчи или подделки документа, поскольку созданный однажды блок уже не может быть изменен, его невозможно удалить из сети;
- обеспечить прозрачность финансовых потоков образовательного учреждения, распределение финансов по различным структурным подразделениям;
- иметь единый ресурс, где можно было бы найти интересующий курс в любой точке мира;
- хранить каждому участнику копию всей базы данных, используя единый протокол;
- упростить процесс перезачета оценок при переходе в другое учебное заведение;
- вносить аттестаты, награды студентов в блокчейн;
- выдавать «верифицируемые» цифровые дипломы с использованием технологии блокчейна, защищенные от подделок;
- потенциальному работодателю получить доступ к данным студента и получить подтверждение того, где студент обучался и какими компетенциями он владеет;
- обеспечить поиск специалистов работодателем, обладающих специфическими навыками;
- иметь базу данных о трудоустройстве выпускников и переходе их на другую работу, что поможет образовательным организациям оценивать эффективность их работы по своим программам;
- снизить нагрузку на преподавателя по ведению истории успеваемости студентов;
- подтверждать и сохранять право авторства профессорско-преподавательскому составу;
- решить проблемы стратификации научных публикаций по импакт-фактору конкретного издания, индексу цитирования, проблему фиксирования информации о лицензировании и патентовании того или иного объекта интеллектуальной собственности.

Блокчейн технология на фоне пандемии коронавируса

Пандемия коронавируса выявила многочисленные недостатки системы образования, и подтолкнула к быстрому принятию новых решений, одно из которых – внедрение технологии распределенного реестра. В феврале Министерство образования США профинансировало исследование о том, как блокчейн-технология способна улучшить поток данных между учебными заведениями и работодателями, в то же время позволяя трансформировать результаты образования в экономические возможности. IBM, консорциум Velocity Network Foundation и другие организации также изучают вопрос применения технологии в сфере обучения.

У блокчейн-технологии есть потенциал вывести сферу образования еще дальше — она может выстроить модель универсального, заслуживающего доверия непрерывного обучения. Она способна фиксировать не только университетские дипломы, но и дополнительные занятия, онлайн-курсы от различных компаний и так далее. Если традиционная вузовская система сменится с четырехлетнего цикла на более гибкий модульный формат — технология распределенного реестра сможет как ничто другое служить гарантом достоверности всей информации. Защищенные блокчейном данные могут иметь необычайную долговечность и оставаться легитимными через пятнадцать, тридцать или сто лет, в любом месте и любое время.

Более того, блокчейн технология способна запустить ряд других удобных функций, недоступных сейчас. Например, работодатель может искать специалистов конкретной квалификации прямо через блокчейн, но поскольку все данные зашифрованы, то

работники сами будут давать разрешение на добавление в этот список. При этом информация об их личности может оставаться конфиденциальной до тех пор, пока они сами не захотят ее раскрыть. Это позволит обеспечить более справедливый найм специалистов, который ориентируется исключительно на знания, невзирая на расу, возраст, религию или гендер.

В каких ещё отраслях применяется технология блокчейн

Сфера хранения и контроля документации – одно из направлений, куда активно внедряют блокчейн. Главное, что присутствуют гарантии отсутствия манипуляций относительно полученных данных. Для пользователей представлена информация о том, кем была добавлена запись в систему.

Блокчейн может активно использоваться в таких отраслях как:

1. Интеллектуальная собственность

Благодаря блокчейну многие творческие личности могут доказать авторство и оригинальность своего произведения.

2. Покупка и продажа товаров

За счет технологии блокчейна можно за считанные минуты оформлять заявки на кулю-продажу.

3. Электронное голосование

Этот вариант использования блокчейна позволит максимально уменьшить давление на избирателей, уменьшить коррупцию на голосованиях, выборах и т.д.

4. Сфера организационного управления

Используя технологии блокчейн можно усовершенствовать и улучшить эффективность управления организациями, произвести полную автоматизацию формирования, автоматически осуществлять финансирование и управление.

5. Трудовой рынок

Существенное упрощение трудоустройства, а также процесса поиска подходящих сотрудников. Блокчейн позволяет пользователям представить документацию без прохождения вспомогательной проверки 3-ей стороной.

Есть еще много сфер, где можно задействовать технологию блокчейн. Современное общество только начинает отыскивать оптимальное направления для внедрения технологии.

Литература

1. Равал С. Децентрализованные приложения. Технология Blockchain в действии. – СПб.: Питер, 2017.

2. Россия и Европа: связь культуры и экономики: Материалы XXIII международной научно-практической конференции – Прага, Чешская Республика: 2019.

3. Новостной интернет ресурс по блокчейну и криптовалютам - "decenter.org"

4. The prospect of using blockchain technology to improve the security of data transfer from wearable devices. K. Nikolskaia, G. Asyaev, D. Snegireva. Proceedings of the Conference IEEE DSDT 2018

5. Интернет портал со статьями про блокчейн - "richinvest.biz "



БИЗНЕС - ПРОЦЕСТЕРІН БИЛЛИНГ ЖҮЙЕСІНДЕ МОДЕЛЬДЕУ ЖӘНЕ ӘЗІРЛЕУ

Аңдатпа. Биллинг жүйесі әрбір клиент үшін байланыс қызметтерінің құнын есептейтін және абоненттерге шоттар беру және басқа да қызметтерді жеткізушілермен өзара есеп айырысу үшін телекоммуникациялық операторлар пайдаланатын барлық тарифтер мен басқа да құндық сипаттамалар туралы ақпаратты сақтайтын жүйе. Бұл мақалада биллинг жүйесінің бүкіл әлемдегі ақпараттық қызметтер нарығының дамуымен және біздің елімізде, яғни клиент үшін өз қызметтерін ұсынудың қолайлылығы мен сапасы туралы айтылады.

Биллингтік ақпараттық жүйелер компаниялардың клиенттерінің қызметтерді тұтынуын есепке алуға арналған. Сервистерді жаппай тарату және үздіксіз дамыту, түрлі салада жаңа технологиялар мен қызметтердің пайда болуы, клиенттерге қызмет көрсету сапасын жақсарту қажеттілігі әр текті ақпараттың үлкен көлемін қайта өңдеуге есептелген ғана емес, сонымен қатар техниканың жаңа жетістіктері мен нарықтың жаңа талаптарына дайын биллинг жүйелерін ұйымдастыруға ерекше мұқият және сауатты негізділген тәсілді талап етеді. Осындай жағдайларда биллинг жүйесін модельдеу қолданбалы тапсырмадан ғылыми зерттеу нысанына айналады. Биллинг жүйесі (BS) - бұл бағдарламалық жасақтама телекоммуникациялық операторлар үшін арнайы жасалған бухгалтерлік жүйе. Кез-келген BS дерекқорды басқарудың белгілі бір жүйесі (ДҚБЖ) негізінде жасалады. Әлемдегі BS-нің көпшілігі Oracle DBMS негізінде құрылды. Басқа ДҚБЖ арасында Sybase және Informix-ті үлкен ақпарат көлеміне арналған деп бөлуге болады. Биллинг жүйесі (BS) бағдарламалық қамтамасыз етуі телекоммуникациялық операторлар үшін арнайы әзірленген бухгалтерлік жүйе болып табылады.

Бүгінгі таңда биллинг деп аталатын заманауи жүйелердің прототиптері телефон индустриясын тудырды. Қызметтерді есепке алу мен өндеуді автоматтандыру алғашқы телефон станциялары пайда болған сәттен басталады. Байланыс кәсіпорындарының абоненттік бөлімдері мен өндірістік – техникалық байланыс басқармаларының машина есептегіш станциялары базасында есептік топтар ұйымдастырылды. Олар бухгалтерия үшін деректерді дайындаумен және шот көшірумен айналысты. Қол еңбегін автоматтандыру мәселесі есептеу техникасының дамуына қарай шешілді.

Бағдарламалау жүйесі дамыған техника базасында байланыс кәсіпорындарының технологиялық және экономикалық міндеттерін автоматтандыру үшін мамандандырылған бағдарламалық кешендер әзірленеді. 1980 жылдан бастап АБЖ – байланыс саласы үшін әртүрлі міндеттерді автоматтандыру жүйесінің байланысы басталады. Жұмыстарды үйлестіруді байланыс министрлігі жүзеге асырды, нормативтік әдістемелік және технологиялық құжаттар шығарылды, ақпараттық-есептеу орталықтары ұйымдастырылды.

90 – шы жылдары жаңа бағыт ашылды – жұмыс орындарын ұйымдастыру үшін дербес компьютерлерді пайдалану тиімді болды, әзірлемелер үшін dBase, Clipper, FoxPro ДББЖ қолданыла бастады.

90 – шы жылдары интернет – қызмет провайдерлері (Internet Service Provider, ISP) пайда бола отырып, байланыс қызметтері үшін есептеулерді автоматтандыру проблемасы жаңа деңгейде тұрады. Біріншіден, интернет – провайдерлер жылдан жылға өзгеріп, кеңейіп келе жатқан түрлі қызметтердің үлкен спектрін ұсынуға дайын. Екіншіден, провайдерлер арасындағы бәсекелестік икемді баға және маркетингтік саясатты жүргізуге мәжбүр етеді. Өзінің есептік жүйесін провайдер штаттық бағдарламашылар көмегімен ұйымдастырады.

Бұл оны ақпараттық қызметтер мен деректерді беру қызметтерінің үздіксіз өзгертін нарығында өте тұрақты етеді, бірақ мұндай жүйелердің негізінде кешенді тәсіл мен мұқият жобалау екіталай салынған. Биллинг жүйелерінің пайда болу уақытын бағдарламалық қамтамасыз етуді әзірлеудің дербес аймағы ретінде белгілеу өте қиын. Биллинг жүйесі қазіргі заманғы түсінікте біздің елде де, шетелде де бар, тек бірнеше жыл. Алайда, автоматтандырылған жүйелерді дамытудың жас бағыты бастаулар мен прототиптерге ие, ал оның пайда болу кезеңдері тек тарих деректері ғана емес, сонымен қатар қазіргі заманғы үрдістерді зерттеуге арналған материал ретінде де қызықты.

Ақпараттық қызмет көрсету абоненттер туралы, өнімдер мен қызметтер туралы операциялық ақпаратты, оның ішінде олардың тарифтерін, шектеулерін, ықтимал комбинацияларын, сондай-ақ жалпы биллинг туралы конфигурациялық деректерді мысалы, есеп айырысу және шот ұсыну кестелері, абоненттерге хабарлау оқиғаларын басқару, аудитті баптау және ақпараттың ескіруі, абоненттердің рұқсат етілген сипаттамалары қамтиды. Тұтынушылардың жеке шоттарын жүргізуді оңайлату, есептеулерді қалыптастыру және компаниялардың қызметін жүргізу есебінен дебиторлық берешекті азайту үшін компаниялар биллингтің бизнес – процестерін автоматтандыруы қажет.

Биллингтік ақпараттық жүйелер компаниялардың клиенттерінің қызметтерді тұтынуын есепке алуға арналған. Сервистерді жаппай тарату және үздіксіз дамыту, түрлі салада жаңа технологиялар мен қызметтердің пайда болуы, клиенттерге қызмет көрсету сапасын жақсарту қажеттілігі әр текті ақпараттың үлкен көлемін қайта өңдеуге есептелген ғана емес, сонымен қатар техниканың жаңа жетістіктері мен нарықтың жаңа талаптарына дайын биллинг жүйелерін ұйымдастыруға ерекше мұқият және сауатты негізділген тәсілді талап етеді.

Бағдарламалау жүйесі дамыған техника базасында байланыс кәсіпорындарының технологиялық және экономикалық міндеттерін автоматтандыру үшін мамандандырылған бағдарламалық кешендер әзірленеді. Әртүрлі телекоммуникациялық операторлар арасында өзара есеп айырысуларды жүргізуді ақпараттық қолдау, көрсетілген байланыс қызметтерінің көлемі мен номенклатурасы және оларды төлеу мәселелері бойынша клиенттерге анықтамалық-ақпараттық қызмет көрсетуді жүзеге асыру, телекоммуникациялық операторларды басқаруға қатысты бөлігінде жедел және негізделген шешімдер қабылдау үшін абоненттердің дербес шоттарының қаржылық жағдайы, олар бойынша жүргізілген байланыс қызметтері бойынша статистикалық есептілікті және талдамалық ақпаратты қалыптастыру. Биллинг жүйесі нөмірлерге қызмет көрсету, қоймалық есепке алу, коммутаторды басқару, қаржылық бақылау, автоақпараттандыру, клиенттер мен т. б. наразылықтармен жұмыс істеу функцияларын қамтуы мүмкін.

Биллинг жүйелері пайдаланылатын аймақтар әртүрлі болуы мүмкін. Шын мәнінде, сатушы мен сатып алушы арасында өзара қарым-қатынас бар жерде биллинг басқаша болады. Бірақ биллинг жүйелерін дамыту мен тарату үшін ең қолайлы телекоммуникация және байланыс саласы болды, өйткені біріншіден, мұнда біз транзакциялардың үлкен санымен жұмыс істейміз, оны қолмен тексеру және қызмет көрсету мүмкін емес, екіншіден, есепке алу үшін деректер сандық табиғатқа ие және ақпараттың негізгі бөлігін компьютерге енгізу үшін адам ресурстары қажет емес. Биллинг негізінен қызмет көрсетумен байланысты басқа облыстарда да табысты дамып келеді: сақтандыру, көлік тасымалы, автомобильдерді жалға алу, кабельді теледидар, муниципалдық және коммуналдық қызметтер, қонақ үй ісі. Әдетте, бұл қажеттіліктер үшін тәуелсіз тар мамандандырылған биллинг жүйелері әзірленеді. Олардың бірі «өтінімдер», клиенттердің өтінімдерін қабылдауға, тіркеуге және сұрыптауға, кезекте тұрғандармен және жеңілдіктермен жұмыс істеуге, нарядтарды, рапорттарды, шоттар мен техникалық анықтамаларды қалыптастыруға жауапты. «Клиенттер» кіші жүйесі абоненттер, шарттар, тарифтік базалар тізімін жүргізеді, өтінімдерді, шарттарды, қызметтерді, жеңілдіктерді

қарауды жүзеге асырады және роумингке жауапты. «Есеп айырысулар» кіші жүйесі шарттардың параметрлерін ескере отырып, жеке және заңды тұлғалармен, сондай-ақ байланыс операторларымен есеп айырысуды жүзеге асырады. Осы кіші жүйенің арқасында төлем тарихын сақтау және берешектерді анықтау мүмкін болады. Бір қатар қызметтер мысалы, Logic Line зияткерлік желісімен жұмыс істеу мүмкіндігі клиентте аванс болған жағдайда ғана ұсынылады, ал телефон байланысын пайдалану фирмамен шарттың болуын ғана талап етеді. Осылайша, бірінші топтың қызметтерін іске асыру үшін клиенттің аванстық шотының жай – күйін нақты уақытта қадағалау, көрсетілетін қызметтің жедел режимінде тарифтеу және клиенттің авансынан есептелген соманы кейіннен дереу есептен шығару қажет.

Негізгі мақсаты – ілгерілеу мен бизнесте қалуға көмектесетін жаңа тауарлар мен қызметтерді іздеу болды. Операторлар «ұялы байланыс жеткізушісі» атауынан бас тартып, «сандық қызмет жеткізушісі» немесе «lifestyle enabler» деген мақтанышты атауға келеді. Сарапшылар бұл экономиканың көптеген салаларына тән жаһандық процестердің көріністерінің бірі деп жазады. Байланыс операторы қызметінің негізінде BSS Business Support System – іскерлік бизнес – процестерге қызмет көрсетуге арналған кешенді шешім, операторлық бизнестің софтверлік қызметі жатыр. BSS міндеттерінің қатарында – тану, тарифтеу, клиентті есептеу, оған қызмет көрсету, шот қою, төлем қабылдау және оны барлығына жағымды болатындай етіп жасау.

Тіпті бұл тізім әсерлі көрінеді. Ал қазір, BSS операторлық бизнесінің дамуымен үздіксіз күрделеніп, барлық жаңа міндеттерді өзіне алады. Бір кездері бұл қызметтік смс жіберу және рұқсат етілген теріс лимиттерді қалыптастыру болды, ал қазір, мысалы, ілгеріленген адвайзинг, жаңа тарифтердің кеңестері және жаңа қызметтер бойынша жеке ұсыныстары. Сонымен қатар инженерлік тұрғыдан жүйе жеңілдетуге ұмтылады. Операторлар BSS қолдау құнының функционалдылығы секілді тез өспеуіне қызығушылық танытуда.

Әлемде вендор операторға ең аз күрделі шешім кезінде барынша функционалдылықты ұсынады. Жаксы BSS операторға пайдалану шығындарын азайтуға және персоналдарды қысқартуға жол бермеуге, жеке функционалдық блоктарды оңай өзгертуге және жаңартулар арқылы бизнес мүмкіндіктерді өсіруге жол береді. Ал ең бастысы, олар бәсекелестердің іс-әрекетіне жылдам жауап беруге және нарыққа жаңа кешенді қызметтерді шығаруға мүмкіндік береді.

Жақын болашақта BSS дамуын не анықтайды? Клиент өзі. Ал техникалық жағынан – ол туралы деректерді жинау мен талдаудың әртүрлі технологиялары. Мұнда big data, machine learning, IoT сияқты атышулы заттардың орны. BSS дәстүрлі байланысқа қызмет көрсету үшін пассивті жасырынбайды. Дербестендіру үшін кең талдамалы және алдын ала мүмкіндіктерсіз жүйе оператордың digital – міндеттеріне қызмет көрсете алмайды.

Қарапайым биллингтен өскен BSS нарыққа ілесіп, оны жиі алдын ала зерттеп, барлық бағыттар бойынша кеңейуде. Онда прогрестің барлық маңызды кезеңдері көрініс табады — цифрландыру, IoT, 5G... Ерте ме, кеш пе телеком – әзірлеушілер биллинг жүйелерін құру ғана емес, тұтыну нарығының үлкен бөлігі «бэкэнд» үшін жауап беретін болады.

Телефон трафигі интерактивті режимде биллинг жүйесімен өңделмейді. Әрбір он минут сайын коммутатордан телефон қоңыраулары туралы стандартты бастапқы деректерді оқу жүргізіледі, трафикті бастапқы өңдеу сағат сайын жүргізіледі. Тәулігіне бір рет телефон трафигі жарияланған тарифтерге және клиенттік шарттың талаптарына сәйкес тарифтеледі. Клиентке шот есепті ай өткеннен кейін қалыптастырылады. Бұл әрекеттер ішкі немесе «кейінге қалдырылған» биллинг орындалады.

SQLite қарағанда деректер қоры файлы қосымшаға кірмейді, оның бөлігі болмайды, ол бөлек құрылады. Sqlite3 консольді пайдаланып, деректер базасын жасауға болады, содан кейін оны SQLite бағдарламалау тілі кітапханасының көмегімен

бағдарламада қолдануға болады. Бұл ретте деректер қорының файлы жергілікті машинада сақталады.

SQLite – ті қамтитын бағдарлама функциялардың қарапайым шақырулары арқылы оның функционалдығын пайдаланады. Бұл функция қолданба жұмыс істеп тұрған процесте туындататын болғандықтан, шақырулар процессаралық өзара іс-қимыл болған жағдайдан тезірек жұмыс істейді. <https://younglinux.info/sqlite/sqlite>

Сонымен қатар, 3.7.0 нұсқасында Wal режимі бар, ол арқылы бір базаны оқу және жазу үшін бірнеше қолданбаларды пайдалануға болады. WAL журналы режимі басқаша жұмыс істейді — ол «тұрақты».

Бағдарламаларды талдау негізінде осы жүйеде дүкеннің есептеуін автоматтандыратын жүйе жүзеге асырылды. Енді біз осы программаны тестілеуді жүргіземіз. Программалық қамтаманы ашу үшін браузерден <http://192.168.1.67:5000/> локальді желісіне өтеміз. Браузерде программаның Бастапқы беті ашылады (1 сурет):

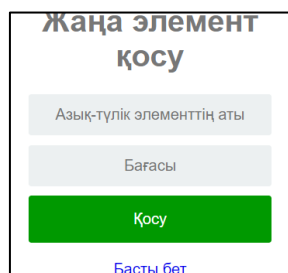


1-сурет Басты бет.

Бастапқы бетте бейнеленгендей программа 5 бөлімнен тұрады:

- Жаңа элемент қосу;
- Жаңа өнім атауын қосу;
- Биллинг жасау;
- Жеңілдетілген есепшот жасау (дисконт жасау);
- Тауардың өзіндік бағасы.

1. Жаңа элемент қосу бөлімі дүкеннің деректер базасына жаңа элементтер қосуға мүмкіндік береді. Басты беттегі «Жаңа элемент қосу» батырмасын басып осы бөлімге өтеміз (2 сурет):



2-сурет «Жаңа элемент қосу» бөлімі.

Бұл бөлім жазбалық және сандық жолдардан тұрады. Олар: «Азық – түлік элементінің аты» және осы элемент бағасы. Тауарды енгізгеннен кейін «Қосу» батырмасы арқылы осы элементті қосамыз. Қосылған элемент осы бетте кесте түрінде көрсетіледі (3 сурет):

Қолданыстағы өнімдер	
Элемент	Бағасы
1	1
ABC печенье	150

3-сурет Элементтер кестесі.

- «Басты бет» батырмасын басу арқылы басты бетке өтеміз.
2. Жаңа өнім атауын қосу. Бұл білімде жаңа өнім атауын қоса аламыз (4 сурет):

4-сурет Жаңа өнім қосу.

2. Биллинг жасау. Бұл бөлімде есептеу жүргізіледі (5 сурет):

5 -сурет Биллинг жасау.

Биллинг жасауда алдымен біз тізімнен тауар атын таңдаймыз және осы тауардың санын енгіземіз. «Қосу» батырмасын басу арқылы тауарды және оның жалпы бағасын кесте түрінде шығарады (6 сурет):

Элемент	Саны	Бағасы	Аралық қорытынды	
Butter Chapati	12	6.0	72.0	Алып тастау

6- сурет Есептеуді жүргізу.

Егер тауарды шот шығармастан бұрын өшіру қажет болса тауар жанындағы «Алып тастау» батырмасын басу арқылы өшіре аламыз. Бұл бөлімде біз басқа бөлімдерге көрсетілген батырмалар арқылы өте аламыз және таңдалған тауарлар бойынша есептеу жүзсіп шотты шығара аламыз. Шот PDF форматында шығарылады және осы шотты экраннан көре аламыз сонымен қатар компьютерге жүктей де аламыз (7 сурет):

7-сурет Шотты шығару.

3. Жеңілдетілген есепшот жасау (дисконт жасау). Бұл бөлімде Биллинг жасау бөліміне ұқсас бірақ біз бұл бөлімде белгілі таңдалған тауар бойынша жеңілдікті енгізіп есептейміз (8 сурет):

Биллинг жасау

1

Саны

Қосу

Өнім атауы бойын элемент қосу
 Өзгертпелі элемент қосу
 Шотты шығару
 Басты бет

8-сурет Тауарды таңдау.

Тауар таңдалғаннан кейін кесте түрінде тауардың бағасы аралық бағасы көрсетіледі. Егер осы тауарға жеңілдік болса «Шотты шығару» батырмасын басқаннан кейін жеңілдік % еңгізу қажет (9-сурет):

Жеңілдік сомасын енгізу

Discount сомасы

Қыбылдуу

Атауы	Саны	Бағасы	Аралық қорытынды
ABC печенье	12	150.0	1800.0

9-сурет Жеңілдікті еңгізу терезесі.

Жеңілдікті енгізгеннен кейін жүйе бізге автоматты түрде PDF форматында терезеге шотты шығарады. Шот қағазын біз өзімізге жүктей аламыз (10-сурет):

"Болашақ" дүкені
 Кассалық операция
 Нұр-Сұлтан қ. Достық 12
 Тел: +7 (777) 123 45 67

Күні : 2020-04-08 Уақыты : 23:59:58
 Чек № : 60

Атауы	Саны	Бағасы	Жалпы сома
ABC пече	12	150.0	1800.0
			Қорытынды : 1800.0
			- Жеңілдік : 15.0
			Жалпы : 1785.0
Барлығы			1785.0

Келгеніңізге рахмет, сізді тағы күтеміз!
Күннің сәтті өтсін!

10-сурет Жеңілдікпен есептелген есеп шот.

Қорытындылай келе Биллинг жүйесі негізінде, яғни есептеудің автоматтандырылған жүйесі құрылды. Программалық өнім биллинг жүйелерін зерттеп, талдау негізінде жүзеге асырылды. Сонынмен қатар осы жүйедегі басқа да программалық өнімдер қарастырылды. Биллинг жүйесін дұрыс таңдау қызмет көрсету саласындағы кәсіпорынның табыстылығы үшін өте маңызды.

Әдебиеттер тізімі

1. <https://www.ixbt.com/mobile/review/billing.shtml>
2. Болюнова Г. Минуты любят счет // Сети. 2009. № 10.
3. Орлов Д. Биллинг становится универсальным // Мир связи. 2000. №4.
4. Кузнецов А., Люлькин Ю., Дунский А. и др. Сделайте правильный выбор. Биллинговые системы в России: состояние и тенденции развития // Мир связи. 1999. №6.
5. Авдусевский А. Человек, счет! // LAN. 2001. №3.



МЕССЕНДЖЕР «LIGHTY» НА ФРЕЙМВОРКЕ DJANGO

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы популярного и полнофункционального серверного веб-фреймворка Django, написанный на языке программирования Python. Дан краткий обзор платформы и его возможности. Рассмотрены перспективы и польза от использования. В социальных сетях созданы группы по интересам, в которых можно найти интересующую вас информацию, например, видео с занятиями и т.д. В платформе пользователи могут публиковать как статьи, так и обычные новости.

Django является чрезвычайно популярным и полнофункциональным серверным веб-фреймворком, написанным на языке программирования Python. Основная цель Django - облегчить создание сложных веб-сайтов, основанных на базе данных. Django акцентируется на возможности повторного использования и «вместимости» компонентов, меньшего количества кода, низкой связи, быстрого развития и принципа не повторения. Python используется повсеместно, даже для файлов настроек и моделей данных. Django также предоставляет дополнительный административный интерфейс создания, чтения, обновления и удаления, который генерируется динамически через интроспекцию и настраивается с помощью моделей администратора. Проект, веб-приложение на Django при создании состоит из четырех основных файлов настройки вашего проекта. Из этих пяти файлов в основном мы будем использовать два файла [1].

Settings - это файл отвечающий за все приложения подключенные к вашему проекту, за часовой пояс по которому будет работать проект, за название, за подключение к базе данных, за разрешения подключения сторонних приложений как smtp от google и за многие другие настройки так или иначе связанные с подключенными компонентами или приложениями. Urls - этот файл отвечает за подключение всех ссылок приложения к вашему проекту.

Теперь перейдем к моему проекту. Я назвал его кратко и просто «Lighty». На данный момент он состоит из шести встроенных приложений и шести созданных в процессе. Поговорим о первом приложении, которое было создано после самого проекта это приложение «Account». «Account» отвечает за систему аутентификации, создание учетной записи и последующие ее настройки. В Django приложения состоят из ссылок, форм, моделей и их представлений. Помимо этого, можно создать отдельные конструкции как сериалайзеры, сигналы и тэги приложения, которые будут использоваться в html документе. Наше приложение состоит из двух моделей первая профиль, вторая пост. Сами модели состоят из полей данных. Первая модель профиль, состоит из семи полей данных, как показано на рисунке 1.

```
class Profile(models.Model):
    user = models.OneToOneField(settings.AUTH_USER_MODEL, on_delete=models.CASCADE)
    date_of_birth = models.DateField(blank=True, null=True)
    photo = models.ImageField(default="users/default.jpg", upload_to='users/%Y/%m/%d/', blank=True, null=True)
    # Выбор пола в редакте профиля
    relationship = models.CharField(max_length=20, verbose_name="Статус отношений", choices=REL_CHOICES, default="none")
    gender = models.IntegerField(choices=GENDER_CHOICES, blank=True, null=True)
    bio = models.TextField(max_length=120, blank=True, null=True, default='Пока тут пусто..', verbose_name="О себе")
    status_info = models.CharField(max_length=200, default="Пока тишина")

    def __str__(self):
        return 'Profile for user {}'.format(self.user.username)
```

Рисунок – 1 модель Profile.

Это модель отвечает за профиль нашего пользователя. Поле пользователь типа один к одному, в этом случае, поле пользователь представляет собой модель «User», и она вписана в мою модель «Profile», то есть у одного пользователя может быть только один профиль. Помимо этого если, пользователь удалит свою учетную запись за ней удалится профиль пользователя. На это указывает аргумент «On_delete». Поля дата рождения, поля типа «DateField» на выходе она записывает дату в нашем случае дату рождения в базу данных. В ней указанно два аргумента это «blank» и «null». Первый аргумент говорит о том, что это поле заполнять не обязательно, а второй о том, что в базе данных поле может быть пустым. Поля фотографии типа «ImageField» она принимает изображения любых форматов. Но для ее корректной работы нужно установить пакет «Pillow». Пакет «Pillow», нужен для корректного чтения изображений разных типов, и для корректной работы с изображениями. Для того чтобы установить пакет в наше виртуальное окружение нужно вписать в консоли «PyCharm» строку «Pip install Pillow». В поле фотографии есть четыре аргумента, первый указывает на файл по умолчанию при создании данной модели, второй то в какую директорию он сохраняется, и третий, четвертый мы разбирали выше. Статус отношений поле типа символьной строки. В нем указано четыре аргумента, максимальная длина строки, значение по умолчанию, зарезервированное имя и аргумент выбора. Для этого аргумента создается отдельный кортеж, его можно создать как внутри модели, так и снаружи. Первый элемент кортежа — это его отображение внутри системы или базы данных, второй элемент то в каком виде его увидит пользователь. Далее гендер, поля целого численного типа. Он состоит из трех аргументов, «blank», «null» и «choices». В этот раз аргумент выбора «choices» в поле целого численного типа. То есть первый элемент кортежа равен нулю, и по нарастающей. Так же можно указать в не поля кортежа, число элемента как показано на рисунке 8. Следующие поле биография, вкратце о себе. Он состоит из пяти аргументов, максимальная длина, разрешение на пропуск поля, разрешение на пустое поле в базе данных, значение по умолчанию и зарезервированное имя. И последние поле статуса символьного типа. Он состоит из двух аргументов, максимальной длины и значение по умолчанию.

Но в Django есть свои особенности, при создании учетной записи пользователя она сохраняется в базу данных, но вместе с ней не создается профайл пользователя. То есть к учетным записям не создаются профайлы и из-за этого может выдавать ошибку что, к модели пользователя не привязана никакая модель профайла. Это ошибку можно устранить разными путями, прописать создание профайла при регистрации в представление или в модели.

Сигнал, указанный на рисунке 2 автоматически создает профайл для учетной записи.

```
1 from django.db.models.signals import post_save
2 from django.contrib.auth.models import User
3 from django.dispatch import receiver
4 from .models import Profile
5
6
7 @receiver(post_save, sender=User)
8 def create_profile(sender, instance, created, **kwargs):
9     if created:
10         Profile.objects.create(user=instance)
11
12
13 @receiver(post_save, sender=User)
14 def save_profile(sender, instance, created, **kwargs):
15     instance.profile.save()
16
```

Рисунок – 2 Сигнал профайла.

Но мы будем использовать сигналы. Django содержит “диспетчер сигналов”, который позволяет одним приложениям фреймворка получать уведомления от других после того, как в последних произойдут некоторые события [2].

Модель пост нужна для создания и хранения новостей. Оно может содержать в себе текст с ограничением до трех тысяч символов и фотографию анимированные гиф объекты, документы, видеозаписи, музыку и т.д. В представлении нашего приложения реализуется вся логика работы наших моделей создание учетной записи, сохранение учетной записи, смена пароля, изменение в данных нашего профайла и т.д. Модель «Post» состоит из пяти полей. Первое поле говорит о том, что автором публикаций является пользователь. То есть «ForeignKey» ссылается на модель пользователя «User». Так же, при указании типа данных «ForeignKey» нужно указать аргумент «on_delete». В нашем случае при удалении учетной записи удаляются все ее публикации. Следующие аргументы зарезервированное имя и разрешение на пустое поле в базе данных. Второе поле отвечает за дату публикаций, поле типа дата-время с аргументом который устанавливает время создание в качестве времени публикации. Третье поле отвечает за текст в публикации, поле символьного типа с ограничением в три тысячи символов и зарезервированным именем. Четвертое поле файлового типа в случае модели это изображение. Поле содержит три аргумента это значение по умолчанию, зарезервированное имя, и место хранения всех файлов поля [3].

Модели были созданы теперь их нужно про мигрировать в базу данных. Миграции осуществляются с помощью консоли, нужно ввести строку «python manage.py makemigrations account» и для того, чтобы добавить миграции в базу данных строку «python manage.py migrate account». После этого действия в базе данных, которую вы указали в настройках проекта создадутся таблицы.

Помимо этого приложения есть еще пять, но это приложение можно считать основным или главным, потому как все остальные приложения взаимодействуют с этим. То есть при удалении или отключении этого приложения остальные перестанут работать и начнется цикл ошибок. Например, модель, отвечающая за систему друзей или подписчиков у нее, пропадет доступ к моделям профайла и пост. То есть если пользователь захочет перейти на страницу другого пользователя, то он получит ошибку 404, в фреймворке ошибка отправит отчет что она не может найти приложение отвечающие за эти модели.

Литература

1. А. Меле “Django 2 в примерах” 2019г
2. В. Дронов “Django 2.1. Практика создания веб-сайтов на Python” 2018г
3. W. S. Vincer “Django for Beginners.” 2007г



*Д.Т. Әзімбай, «Ақпараттық жүйе» мамандығының 4 курс студенті
Ғылыми жетекшісі: Жанбусинова Б.Х., ф.-м.ғ.кандидаты, доцент
ҚазЭҚХСУ, Нұр-Сұлтан қ.*

СЕНТИМЕНТАЛДЫҚ ТАЛДАУ НЕГІЗІНДЕ ПУБЛИЦИСТИКАЛЫҚ ӘДЕБИЕТТЫҢ ЖАНРЫН АНЫҚТАУ ӘДІСТЕРІ МЕН АЛГОРИТМДЕРІ

Аңдатпа. Сентимент – талдаудың екі бөлігі де жақында шыққан, сондықтан оның жұмыстары әлі күнге жалғасуда. Әлеуметтік медидағы қазақ тіліндегі хабарламалардың тоналдылығын анықтауға, сонымен қатар талқыланатын тақырыптарды анықтауға, соның ішінде

қазақ тіліндегі ақпараттарды іздеуге, брендтер туралы пікірлерге талдау жүргізуге, сондай – ақ басқа да параметрлерді талдауға мүмкіндік беретін платформалар мен құралдардың болуына қарамастан осы міндетті шешудің бірыңғай нақты алгоритмі әлі анықталмады. Соның ішінде қазақ тілінің ережелеріне негізделген қазақ тіліндегі сөйлемдер мен мәтіндердің дұрыс нақты талдануы үлкен маңыздылыққа ие. Сондықтан табиғи тілдерді өңдеу мен тоналдылығын талдау тапсырмасы әлі де өзекті.

Сентимент – талдау пәнінің толық атауынан түсінікті болатын, барлық пәнді екі үлкен бөлікке бөлуге болады. Біріншісі – мәтіннің тоналдылығын талдау, яғни ол өзіне көбінесе табылған тоналдықтар негізінде құжаттар корпусын жіктеу міндетін қояды. Екінші бөлім – пікірлерді шығару, әдетте, ол құжаттар корпусынан өзімізді қызықтыратын объектілер туралы барлық осы объектілер туралы пікірлерді ерекшелеуді мақсат етіп қояды [1].

Сентимент – талдаудың екі бөлігі де жақында шыққан сондықтан оның жұмыстары әлі күнге жалғасуда. Әлеуметтік медидағы қазақ тіліндегі хабарламалардың тоналдылығын анықтауға, сонымен қатар талқыланатын тақырыптарды анықтауға, соның ішінде қазақ тіліндегі ақпараттарды іздеуге, брендтер туралы пікірлерге талдау жүргізуге, сондай – ақ басқа да параметрлерді талдауға мүмкіндік беретін платформалар мен құралдардың болуына қарамастан осы міндетті шешудің бірыңғай нақты алгоритмі әлі анықталмады. Соның ішінде қазақ тілінің ережелеріне негізделген қазақ тіліндегі сөйлемдер мен мәтіндердің дұрыс нақты талдануы үлкен маңыздылыққа ие. Сондықтан табиғи тілдерді өңдеу мен тоналдылығын талдау тапсырмасы әлі де өзекті.

Зерттеу нысаны мәтіндерді сентименталдық талдау әдістері, мәтіндерді талдау құрылымы.

Зерттеу мақсаты сентименталдық талдау негізінде публицистикалық әдебиеттің жанрын анықтау әдістері мен алгоритмдерін зерттеу және программалық жүзеге асыру.

Зерттеу міндеттері алға қойылған мақсатқа сәйкес келесідей болады:

- Сентименталдық талдау негіздерін тану және публицистикалық әдебиет жанрларын қарастыру;
- Сентименталдық талдау негізінде публицистикалық әдебиет жанрларын тану алгоритмін, программасын құру;
- Программаны жүзеге асыру.

Зерттеудің теориялық маңыздылығы. Жұмыста құрылған сентименталдық талдау негізінде публицистикалық әдебиет жанрларын тану алгоритмдері қазақ тіліндегі мәтіндерді тануды дамытуда, қазақ тілінің қолданыс аясын кеңейтуге, қазақ тіліндегі ресурстардың сапасын арттыруға үлес қосады деп ойлаймын.

Зерттеудің практикалық маңыздылығы. Зерттеудің нәтижелері қазақ тіліндегі мәтіндерді тануда, мәтіндер классификациясын анықтауда, қазақ тіліндегі іс – қағаздар жүргізуде, сонымен қатар қазақ тіліндегі ақпараттарды дұрыс беру және қабылдауда пайдалануға болады. Бұл қазақ тілінің дамуына үлес қосады деп ойлаймын. Адам мен компьютер арасындағы қазақ тіліндегі байланыста тіл дамуына ықпал етеді деген ойдамын.

Сентимент талдау және пікірлер алу міндеті он жылдан астам уақыт бұрын ғана пайда болған өте жас, қазіргі кездегі өзекті бағыт. Вебтің қарқынды дамуымен және нақты қызығушылықтың, атап айтқанда, ғылыми қоғамдастықтардың пәнге, осы облысқа, тұтастай алғанда табиғи тілді өңдеу саласына оның ішінде сентимент – талдау тақырыбына байланысты көптеген еңбектер мен мақалаларды жазуға итермеледі.

Кейін сентименталдық термині және пікірлер термині жұмыстарда көптеп қолданыла бастады. Осы саладағы зерттеушілердің алғашқы жұмыстары бір бағытта ғана сипатталып, тек қолданбалы сипатқа ие болды. Осылайша мағынасы бар сөзге жақын қолданылатын сөздердің сандық мәнін алу әдістері ұсыныла бастады [2].

Бұдан бұрын айтылғандай, сентимент талдау міндеті деп құжаттар корпусындағы лексикалық тоналдылықтарды, лексикалық сентименттерді, сентимент – сөздерді – бұл

корпус құжаттарын сентименттердің табылған сөздерінің көмегімен одан әрі жіктеу мақсатында лексика деңгейінде көрсетілген құрамдас бөліктерді табуды түсінетін боламыз. Лексемалар белгілі бір құжаттарды, мәтіндерді өңдеу үшін семантикалық бірлікке біріктірілген символдардың дәйектілігінің данасы ретінде анықталады. Бұл тапсырма құжаттың полярлықтары классификациясының тапсырмасына жатады, яғни мәтінде айтылған сөздің қандай түрге, класқа жататындығын (мысалы, жағымды немесе жағымсыз) анықтайды.

Сентименталдық талдауды анықтау қазіргі таңда көптеген облыстарда өз қолданысын тапты:

- сату және маркетинг – әлеуметтік желілер мониторингінің ақпараттары, деректері негізінде өнімнің деңгейлерін, сатып алушылар арасындағы ағымдағы трендті табуға қолданылады;

- саясат – пайдаланушылардың саясаттық позициялары туралы деректерді талдауда және сайлау нәтижесін болжауда;

- қаржы – жаңалықтар, блоктар және басқа да әлеуметтік медиа негізінде нарық деңгейін болжауда қолданылады;

- қауіпсіздік күзеті – жоспарланған заңға қайшы әрекеттердің алдын – алу, халықтың көңіл – күйін мониторингілеу;

- әлеуметтану – пайдаланушыларды қызықтыратын әлеуметтік деректерді алуда: саяси, діни көзқарастар;

- басқа да облыстарда қолданылады.

Сентимент талдау корпусында анықталғандар таңдалған моделге байланысты әртүрлі тәсілдермен классификациялануы мүмкін. Көбінесе бірөлшемді кеңістік (жағымды немесе жағымсыз полярлығы) қолданылады. Бірақ кейде одан қиын тәсілдер де сәтті қолданылып жатады.

- Бинарлы шкала бойынша классификация

Бағалаудың екі класы жиі қолданылатын ең көп таралған тәсіл болып табылады: жағымды және жағымсыз. Осы тәсілдің барлық көрінген қарапайымдылығына қарамастан, құжатты қандай класқа жатқызуға болатынын анықтау мүмкін емес: бағалау мәнінде жағымдыда және жағымсызда бағалау белгілері болуы мүмкін [3].

- Көп жолақты шкала бойынша классификация

Алдыңғы тәсілді қиындататын тәсіл, яғни класс санын көбейту. Полярлық градациясы енді екіден көп есептеледі. Алғашқы жұмыстарда бірнеше баллдық шкала бойынша пікір/рецензияларды жіктеуге бағытталған [4].

- Шкалалау жүйесі

Тональдылықты анықтаудың тағы бір тәсілі шкалалау жүйесін пайдалану болып табылады, ол арқылы сөз – сентименттеріне қандай да бір дискретті шкала бойынша сәйкес сан қойылады, мысалы, - 4 – тен +4 – ке дейін. Бұдан әрі мәтін табиғи тілді өңдеу алгоритмдері арқылы талданады, содан кейін осы мәтіннен бөлінген объектілер осы сөздердің мағынасын түсіну мақсатында одан әрі зерттеледі.

- Субъективтілік / объективтілік

Тағы бір зерттеу бағыты – субъективтілікті/объективтілікті идентификациялау болып табылады. Осы тапсырма шеңберінде берілген мәтін екі кластың біреуіне жатады: субъективті немесе объективті кластар. Бұл тәсіл қарапайым полярлықты классификациялау тәсілін сәл қиындатады: сөздердің және фразалардың субъективтілігі контекстке байланысты болуы мүмкін, ал объективті құжат өзіне субъективті сөйлемдерді қосуы мүмкін [5].

Бұл жұмыстың мақсаты зерттеу мақсаты сентименталдық талдау негізінде публицистикалық әдебиеттің жанрын анықтау әдістері мен алгоритмдерін зерттеу және программалық жүзеге асыру болып табылады. Қойылған мақсаттарға жету үшін бірнеше міндеттер шешілді.

Жұмыста алға қойылған келесі зерттеу міндеттері шешіліп, жүзеге асырылды:

- Сентименталдық талдау негіздерін тану және публицистикалық әдебиет жанрлары қарастырылды;
- Сентименталдық талдау негізінде публицистикалық әдебиет жанрларын тану алгоритмдері қарастырылды;
- Программа жүзеге асырылды.

Табиғи тілдің өңделуі туралы бүгінгі күні көп айтады – бұл концепция жасанды интеллектті одан әрі дамыту үшін негізгі қалаушы болып саналатын ғылыми ортада ғана емес, сонымен қатар АТ – индустриясындағы адамдар арасында да кеңінен қолданылады.

Бұл кең ғылыми бағыттың ең қызықты және танымал әдістерінің ішінде сентимент талдау атауы ерекше орын алады, бұл ғылыми тілге аударғанда «мәтіндердің тоналдығын талдау» дегенді білдіреді. Жалпы анықтама мәтіннің тоналдылығын талдау, сентимент талдау – бұл мәтіндердің боялған лексикаларын, эмоцияларын автоматты түрде анықтауға арналған талдау әдістерінің класы болап табылады, сонымен қатар бұл мәтіндерде сөз болып отырған объектілер бойынша авторлардың пікірлері, олардың эмоциялық бағалары болады.

Компьютерлік лингвистика табиғи тілдегі мәтіндерді автоматты өңдеу және талдау бойынша түрлі қосымшаларда сезілетін көптеген жақсы нәтижелерді көрсетеді. Көптеген қосымшаларда табиғи тілдің редукцияланған және қарапайым модельдері қолданылады, алайда олар қазір қолайлы немесе тіпті жақсы нәтижелер береді, нәтижелердің сапасы әдетте сарапшылардың пікірі асқақтайтын жерге сараптамалық деңгейге дейін жетеді. Компьютерлік лингвистика саласындағы одан әрі ілгерілеу машиналық оқыту әдістерінің дамуымен және әрбір қолданбалы міндет үшін неғұрлым тиімді әдістер мен олардың комбинацияларын іздестірумен және әр түрлі кезеңдердегі мәтіндердің лингвистикалық ерекшеліктерін неғұрлым дәл ескерумен және неғұрлым егжей – тегжейлі лингвистикалық модельдерді қолданумен байланысты.

Осы мақала аясында мәтінді сентимент талдау мәселесі қарастырылды. Осы саладағы істердің жай – күйіне зерттеу жүргізілді және тапсырмаларды шешу жолдары, сөздіктерін пайдалана отырып және машиналық оқытуды пайдалана отырып анықталатындығы айтылды. Басқа тілдерде мәтінді сентимент талдау жасау үшін қолданылған әртүрлі тәсілдер талқыланды.

Аспекттік терминдерді алудың және мәтінді анықтаудың әзірленген алгоритмдері негізінде мәтінді сентимент талдау әзірленді.

Жұмыста мәтінді анықтау әдістері: машиналық оқыту, машинасыз оқыту және т.б. қарастырылды. Әзірленген сентимент талдау әдісі негізінде мәтіндегі жанрды анықтау бойынша жүйенің құрылымы ұсынылды, сондай – ақ осы жүйенің программалық іске асырылуы орындалды. Ұсынылған жүйе сентимент талдау үшін дербес құрал ретінде пайдаланылуы мүмкін.

Әдебиеттер тізімі

1. Hu M., Liu B. Mining and Summarizing Customer Reviews // Proceedings of the Tenth ACM SIGKDD International Conference on Knowledge Discovery and Data Mining (KDD '04). 2010. P. 168–177.
2. Pang B., Lee L., Vaithyanathan S. Thumbs up?: sentiment classification using machine learning techniques // In Proceedings of Conference on Empirical Methods in Natural Language Processing (EMNLP-2012). 2012.
3. Snyder B., Barzilay R. Multiple Aspect Ranking using the Good Grief Algorithm // Proceedings of the Joint Human Language Technology/North American Chapter of the ACL Conference (HLT-NAACL). 2017. P. 300–307.
4. Su F., Markert K. From Words to Senses: a Case Study in Subjectivity Recognition // Proceedings of Coling. Manchester, UK: 2016.



*А.П. Махамедәлі, «Ақпараттық жүйе» мамандығының 4 курс студенті
Ғылыми жетекшісі: Турусбекова У.К., PhD
ҚазЭҚХСУ, Нұр-Сұлтан қ.*

ҚОҒАМДЫҚ ТАМАҚТАНДЫРУ ҰЙЫМДАРЫНЫҢ ЖҰМЫСЫН АВТОМАТТАНДЫРУҒА АРНАЛҒАН БАҒДАРЛАМАЛЫҚ ҚҰРАЛДАРДЫ ШОЛУ ЖӘНЕ БАҒДАРЛАМАЛЫҚ ЖҮЙЕ ӘЗІРЛЕУ

Аңдатпа. Қоғамдық тамақтандыру саласы адамдардың еңбекшіл өмірінде маңызды орын алады. Әрбір көпшілік орнында тамақтану мекемесінің айқын, жоғары дәрежеде ұйымдастырылған ұйымдық құрылымы оның табысты жұмысының іргетасы болып табылады. Туризм саласында туристерге орналасу қызметін ұсынушы орындар бүгінгі таңда алатын орнының ерекшелігі соншалық, тіпті қоғамдық тамақтандыру саласы деп аталатын арнайы қызмет саласына да айналуға.

Мақалада қоғамдық тамақтандыру ұйымдарының жұмысын автоматтандыруға арналған бағдарламалық құралдарды шолу жасалып, бағдарламалық жүйелерін әзірлеу сұрақтары қарастырылған.

Қоғамдық тамақтандыру — дайын өнімді дайындап, өткізетін және тұтынушыларға қызмет жасайтын халық шаруашылығының саласы. Әдетте, қоғамдық тамақтандыру — халықты кәсіпорындарда, асханаларда, мейрамханаларда, шайханаларда, буфеттерде, сондай-ақ асханадан, үй кухнясынан дайын тамақты үйге босату арқылы тамақтану. Оның кейбіреулері жұмыс немесе оқу орны бойынша тұтынушыларға қызмет көрсетеді [1].

Ұсынылған жұмыста қарапайым стандартты кафе, яғни кез келген көпшілік орнында тамақтану мекемесі қарастырылады, себебі көпшілік мұндай мекемелердің құрылымы бірдей болып табылады, әрине әрбір мекеменің өзіндік ерекшеліктері болады, алайда олардың қатты айырмашылығы жоқ және көптеген жұмыс характеристикаларына әсер етпейді.

Әрбір көпшілік орнында тамақтану мекемесінің айқын, жоғары дәрежеде ұйымдастырылған ұйымдық құрылымы оның табысты жұмысының іргетасы болып табылады. Қызметкерлердің қатаң иерархиясының арқасында мұндай мекеме менеджменті тез және тиімді жұмыс жасайды [2].

Алғашында айтып кететін жайт ол, көпшілік орнында тамақтану мекемесінде жұмысшылардың бірнеше тобы бар, олар:

- мейрамхананың иесі, ол сондай-ақ бас менеджер ретінде қызмет етеді;
- бухгалтерия бөлімі;
- бас менеджер орынбасары;
- администратор немесе әкімші;
- асхана қызметкерлері;
- қызмет көрсету персоналы;
- техникалық қызметкерлер;
- қойма және қауіпсіздік қызметкерлері.

Туризм саласында туристерге орналасу қызметін ұсынушы орындар бүгінгі таңда алатын орнының ерекшелігі соншалық, тіпті қоғамдық тамақтандыру саласы деп аталатын

арнайы қызмет саласына да айналуға. Мұның себебі қоғамдық тамақтандыру кәсіпорындары туристерге қоғамдық тамақтандыру қызметімен қоса орналасу, сауықтыру, көңіл көтеру т.б. қызметтерді ұсына отырып, туристерден түсетін табыс мөлшерінің ең үлкен көрсеткіштеріне ие болған кәсіпорындарға айналуға. Туризмде қоғамдық тамақтандыру базасының негізгісі бола тұрып, қоғамдық тамақтандыру кәсіпорындары жоспарлы және өз бетінше туризмнің дамуына септігін тигізеді. Қоғамдық тамақтандыру кәсіпорындары меншік түріне қарай: жекеменшік, мемлекеттік және аралас меншікті болуы мүмкін [3,4].

Қоғамдық тамақтандыру саласы адамдардың еңбекшіл өмірінде маңызды орын алады, өйткені кез келген жұмысшы азанда үйінен жұмысқа шығып кетіп, кешке бірақ оралатын болса, ол міндетті түрде таңғы шай немесе түскі асқа қоғамдық тамақтандыру орындарына барады. Сондықтан, қоғамдық тамақтандыру орындарының дайындаған өнімдері адамзаттың осындай бөлігінің денсаулығына тікелей әсер етеді.

Қоғамдық тамақтандыру кәсіпорындары мемлекеттік сауда ұйымдарына немесе жекеменшік орындарға кіреді. Ежелгі заманнан өкімет қоғамдық тамақтандыру дамуына үлкен назар аударған. Кеңес үкіметі кезінде көптеген мейрамханалар мен трактирлер жұмысшылар мен олардың жанұя мүшелері тамақтанатын қоғамдық асханаларға қайта өңделген. Жұмыстың үлгі аларлықтай қойылымында қоғамдық тамақтандыру орындары адамның жанды еңбегі мен шикізат өнімдерін үнемдейтінін, тұтынушыларға қолайлы жағдайлар тудыратыны туралы ашық айтқан. Қоғамдық тамақтандыру орындарының жалпылама дамуы жоғары автоматтандырылған кәсіпорындардың құрылуы арқылы саланың өңделуіне, олардың мамандырылған кәсіпорындарда немесе өндірістің сәйкес саласында жасалған жартылай фабрикаттармен, дайын тағамдармен, консервіленген және мұздатылған дайын өнімдермен қамтамасыз етілуіне өтуге негізделеді [5].

Мейрамхана - қызмет көрсету деңгейі бойынша люкс, симпозиум қатысушыларына, банк және офис қызметкерлеріне арналады. Егер де бизнес-ланч үш тағамнан құралса, тұтынушылар төрт курстан тұратын жинақты тандайды: бірінші курс — салқын және ыстық басытқылардың бірнеше варианттары; екінші курс — көжелер; үшінші курс — негізгі ыстық тағамдар және төртінші — десерт. Бизнес-ланч мәзірі әр апта сайын өзгертілуі керек. Жексенбілік бранч мәзірі — мейрамханаларда 12—16 сағ. аралығында отбасылық ас беру кезінде қолданылады. Бранч мәзіріне швед үстелі қосылады. Жеке-жеке шай үстелін, жеміс-жидекті және десерт үстелдерін ұйымдастырған жөн. Мәзірге міндетті түрде шарап немесе шампан бокалы кіргізіледі [7,8].

Жексенбілік бранч мәзіріндегі тағамдар бағасы алдын ала белгіленеді. Күндізгі рацион мәзірі симпозиум, мәслихат, конференция қатысушыларына құрастырылады [9,10]. Мәзірді құрастырғанда тамақтанушылар контингенті (жасы, ұлты, **жұмыс** түрі) ескеріледі. Күндізгі рацион мәзірінің калориялығы 2000— 5000 ккал-ға дейін ауытқиды. Мәзірге басытқылар, бірінші және екінші ыстық тағамдар, тәтті тағамдар, нан-тоқаш өнімдері, ыстық және салқын сусындар кіреді. Күндізгі рацион мәзірін құру үшін әр тағамның калориялығын ескеру керек. Диеталық мәзір — тиімді тамақтанудың есебінен физиологиялық нормалардың негізінде құрылады. Мәзірдегі әрбір тағамға диета нөмірі жазылады. Балалар мәзірі — тез сіңетін және тез 8 тағамдарға жоғарғы және 1-деңгейлі болып бағытталған мейрамханаларды айтады.

Әдебиеттер тізімі

1. Бағдарламалық қамтаманы жасақтау http://www.inform.kz/kz/tortinshionerkasiptik-revolyuciya-zhagdayyndagy-damudyn-zhana-mumkindikteri-elbasy-zholdauy_a3118617
2. <http://e-history.kz/kz/contents/view/6807>
3. Шарипбаев А. СТ РК 2046-2010. Абонентские станции сотовой связи. Технические требования (Требования к кодировке букв казахского алфавита). Комитет

технического регулирования и метрологии Министерства индустрии и новых технологий РК. -Астана, 2010. - 38 С.

4. <https://translate.google.com/?hl=kz>

5. Кантор М. Управление программными проектами: Практическое руководство по разработке успешного программного обеспечения. М.: Вильямс, 2008. - 174 с

6. Вендров А.М. CASE-технологии. Современные методы и средства проектирования информационных систем. М.: Финансы и статистика, 2010.

7. Скопин И.Н. Понятия и модели жизненного цикла программного обеспечения: Учебное пособие Новосиб. гос. ун-т. - Новосибирск, 2012.

8. Паулк М., Куртис Б., Хриссис М.Б., Вебер Ч.В., Гарсия С.М., Буш М. Модель зрелости процессов разработки программного обеспечения. М.: Богородский печатник, 2014.

9. Якобсон А., Буч Г., Рамбо Дж. Унифицированный процесс разработки программного обеспечения. СПб.: Питер, 2012.

10. Фаулер М. Новые методологии программирования СПб.: Питер, 2010.



И. Омар, Д. Джакупов

студенты 3 курса специальности «Информационные системы»

Научный руководитель: Акпаров Ж.А., ст. преподаватель

КазУЭФМТ, г. Нур-Султан

РАСЧЕТ ПОДЪЕМНОЙ СИЛЫ БПЛА ВЕРТИКАЛЬНОГО ВЗЛЕТА

Аннотация. Использование дронов в современное время. Типы БПЛА. Выбор количества лопастей БПЛА. Сила действующие на лопасти БПЛА. Расчетная формула подъемной силы БПЛА. Коэффициент заполнения.

Использование и применение дронов в гражданской жизни с каждым годом растет. Во время глобальных режимов ограничения передвижения, использование дронов может стать альтернативой для некоторых служб доставки. Сейчас с помощью дронов проводится разведка, оценка загрязненности и радиоактивности воздуха, наносятся ракетные удары, производится охрана объектов, осуществляется доставка почты, посылок, активно думают об использовании дронов для доставки на место происшествия медицинских приборов и медикаментов, огнетушителей для тушения, и даже доставку боеприпасов. Современная фантазия по применению дронов не знает границ, от интерактивной игрушки до дрона - официанта или дрона – полицейского.

"Дрон" - это беспилотный летательный аппарат – БПЛА - летательный аппарат без пилота - человека на борту.

В этом обзоре рассмотрены различные типы беспилотных летательных аппаратов. Рассмотрены как модели, представленные на рынке, так и некоторые являются просто концепциями, показывающими тенденции в развитии беспилотной техники. Особое внимание уделено беспилотной технике, используемой в армии США и в армии Казахстана.

По разнообразию конструкции существуют 4 основных типа беспилотных летательных аппаратов:

- Мультироторные – мультикоптерные дроны;
- Беспилотник с неподвижным крылом;
- Однороторный дрон – беспилотный вертолет;
- Гибридные дроны.

Однороторные дроны очень похожи по конструкции на настоящие вертолеты. В отличие от многороторного дрона, у одноготорного дрона есть один большой ведущий винт плюс небольшой по размеру винт на хвосте, чтобы контролировать курс. Однороторные дроны гораздо эффективнее, чем многороторные версии. Они имеют более высокое время полета и могут даже приводиться в действие двигателями внутреннего сгорания.

В аэродинамике, чем меньше число винтов, тем меньше общее вращение объекта. И это главная причина, почему квадрокоптеры (4 винта) более стабильны, чем октоптеры (8 винтов). В этом смысле однороторные дроны гораздо эффективнее многороторных дронов.

Беспилотный вертолет компании Airbus VSR700 с дизельным двигателем. Но есть и недостатки у однороторных дронов. Эти машины из-за более сложной конструкции имеют высокую стоимость и эксплуатационные затраты. Также они требуют специальной подготовки персонала для управления. Большие размеры лопастей несущего винта представляют опасность. Были зафиксированы несчастные случаи нанесения смертельных травм винтом радиоуправляемого вертолета. К примеру, многороторные дроны, ещё никогда не участвовали в смертельных авариях, хотя шрам на теле человека от винта многороторного дрона получить вполне вероятно.

Гибридные версии сочетают в себе преимущества моделей с неподвижным крылом, такие как - более высокое время полета, с преимуществами моделей на основе винтов – возможность парения. Гибридные конструкции летательных аппаратов проектировались с 1960-х годов, но не имели особого успеха. Однако с появлением датчиков нового поколения (гироскопов и акселерометров) гибридность конструкции получила новую жизнь и направление развития.

Существуют двух и много винтовые БПЛА, мы выбрали двух винтовые с противоположным направления вращения. Двухвинтовые с противоположным вращением винтов обеспечивает стабильное состояния корпуса, т.к. отсутствует реактивная сила вращения.

Один из первых расчетных параметров БПЛА с двух винтовыми лопастями это площадь, ометаемая несущим винтом - это площадь круга, который описывают концы лопастей

$$F = \pi R^2 = \pi \frac{D^2}{4}. \quad (1)$$

Удельная нагрузка на ометаемую площадь определяется как отношение веса БПЛА к площади, ометаемой несущим винтом:

$$P = \frac{G}{F} \quad (2)$$

Где P – удельная нагрузка, $\text{кг}/\text{м}^2$;

G - вес БПЛА, кг ;

F -Ометаемая площадь, м^2 .

У современных летательных аппаратов удельная нагрузка изменяется от 12 до 25 $\text{кг}/\text{м}^2$.

Для расчета коэффициента заполнения используется следующая формула:

$$\sigma = \frac{S_{\text{л}} k}{F} \quad (3)$$

Где $S_{\text{л}}$ – площадь одной лопасти, м^2 ;

R – количество лопастей.

Коэффициент заполнения имеет величину от 0,04 до 0,07, это составляет примерно 4-7 % площади.

Для расчета работы несущих винтов или его режима работы определяются положение несущего винта в потоке воздуха. В зависимости от положения различают два основных режима работы: осевого обтекания и косого.

Режим осевого обтекания называются такие условия несущего винта, при которых ось его втулки расположена параллельно набегающему потоку. На режиме осевого обтекания невозмущенный поток набегаёт перпендикулярно плоскости вращения втулки винта, рисунок-1:

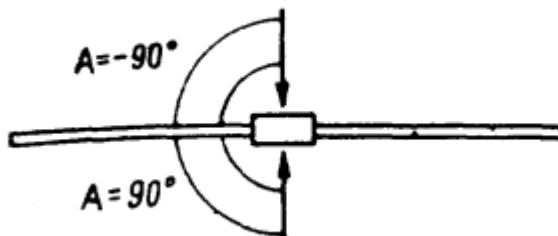


Рисунок -1. Режим осевого обтекания винта.

В этом режиме несущий винт работает на стоянке, при висении, при вертикальном наборе высоты и при вертикальном снижении БПЛА. Существенной особенностью осевого обтекания является то, что положение лопасти вращающегося несущего винта относительно потока, набегающего на винт, не меняется, следовательно, не меняется аэродинамические силы при движении лопасти по кругу.

Режим косого обтекания называются такие условия работы несущего винта, при которых поток воздуха набегаёт на винт непараллельно оси втулки. Существенное отличие этого режима заключается в том, что при движении относительно потока, набегающего на винт. Следствием этого будет изменения скорости обтекания каждого элемента и аэродинамических сил лопасти. Режим косого обтекания имеет место при горизонтальном полете вертолета и при полете по наклонной траектории вверх и вниз.

Из определения режимов работы видно, что положение несущего винта в потоке воздуха имеет существенное значение. Это положение определяется углом атаки несущего винта.

Углом атаки несущего винта называют угол A , образованный плоскостью вращения втулки и вектором скорости полета или невозмущенного потока, набегающего на винт. Угол атаки положителен, если поток на бегаёт на винт снизу рисунок -2:

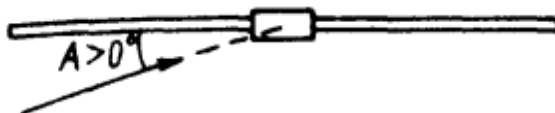


Рисунок -2. Положительный угол атаки потока.

Если поток набегаёт на винт сверху – угол атаки отрицательный, рисунок -3:



Рисунок -3. Отрицательный угол атаки потока.

Если поток воздуха набегаёт на винт параллельно плоскости вращения втулки, угол атаки равно нулю, рисунок 4:

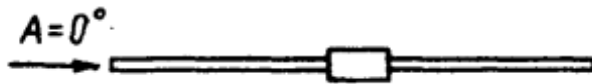


Рисунок - 4. Нулевой угол атаки потока.

Из изложенного создается связь между режимом несущего винта и углом атаки:

На режиме осевого обтекания угол атаки несущего винта $A = \pm 90^\circ$:

На режиме косого обтекания $A \neq \pm 90^\circ$.

Если угол атаки $A = 0^\circ$, то режим работы несущего винта называется режимом плоского обтекания.

Коэффициентом режима работы несущего винта μ называются отношения проекции вектора скорости полета на плоскость вращения втулки к окружной скорости конца лопасти. Проекция вектора скорости полета или невозмущенного потока на плоскость вращения втулки равна произведению:

$$V \cos A \quad (4).$$

Тогда

$$\mu = \frac{V \cos A}{\omega R} \quad (5).$$

На режиме осевого обтекания, когда $V=0$, или $\cos A = 0$ ($A = 90^\circ$), $\mu = 0$.

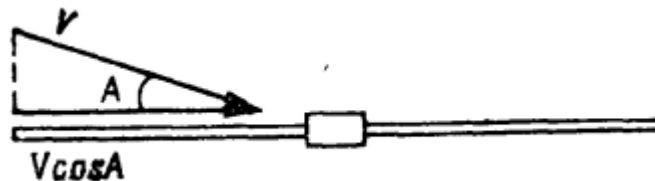


Рисунок -5. Проекция скорости полета на плоскость вращения втулки.

Следовательно, равенство $\mu = 0$ свидетельствует о режиме осевого обтекания. Если $\mu > 0$, то это является показателем режима косого обтекания. Чем больше коэффициент μ , тем больше эффект косого обтекания. Коэффициент μ у современных БПЛА изменяется от 0 до 0,4. В большинстве случаев угол атаки несущего винта не превышает 10° . Так как $\cos 10^\circ \approx 1$, то определять по приближенной форме:

$$\mu = \frac{V}{\omega R} \quad (6).$$

Изучая спектр обтекания элемента лопасти, нетрудно заметить, что он совершенно такой же, как и спектр крыла. На этом основании можно утверждать, что давление воздуха на лопасть сверху будет меньше, чем снизу. Вследствие разности давления возникает элементарные силы, где получим силу тяги всего винта:

$$T = T_{\text{л}} R \quad (7).$$

Где R - число лопастей;

$T_{\text{л}}$ – Тяга \; $T_{\text{л}} = \sum \Delta T$.

Для определения подъемной силы несущего винта можно использовать формулу подъемной силы крыла:

$$T = C_T F \frac{\rho}{2} (\omega R)^2, \quad (8).$$

Где C_T – коэффициент подъемной силы.

Так как $\omega R = u$ (u – окружная скорость конца лопасти), то формулу подъемной силы тяги можно записать в следующем виде:

$$T = C_T F \frac{\rho}{2} u^2. \quad (9).$$

Вывод: подъемная сила несущего винта пропорциональна коэффициенту тяги, площади, ометаемой винтом, плоскостью воздуха квадрату окружности скорости конца лопасти.

У данного винта при постоянной плотности воздуха тяга зависит от числа оборотов и коэффициента тяги. Коэффициент тяги зависит от шага винта:

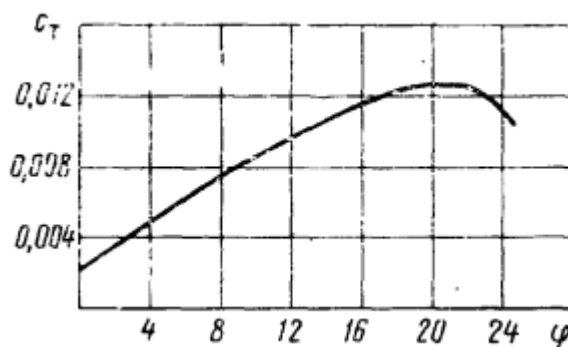


Рисунок -6. Зависимость коэффициента тяги от шага несущего винта.

Выводы, следовательно по «импульсной теории» и по «теории элемента лопасти», не противоречат друг другу, а взаимно дополняют. На основании этих выводов можно сказать, что для увеличения подъемной силы несущего винта надо увеличить его шаг или обороты или то и другое одновременно. Кроме подъемной силы, при вращении винта возникают силы сопротивления.

Литература

1. Ганин С.М., Карпенко А.В., Колногоров В.В., Петров Г.Ф. Беспилотные летательные аппараты. Санк-петербург. 2012
2. М. Павлушенко, Г. Евстафьев, И. Макаренко. Беспилотные летательные аппараты: история, применение, угроза распространения и перспективы развития. «Права человека».Москва, 2018
3. Д.И. Базов. Аэродинамика вертолётов. «Транспорт» .Москва, 2016
4. <https://aviatest.aero/articles/typy-bespilotnykh-letatelnykh-apparatov-obzor/>



Е.О. Оңғарбеков

«Есептеу техникасы және бағдарламалық қамтамасыз ету»

мамандығының 4 курс студенті

Ғылыми жетекші: Турусбекова У.К., PhD

ҚазЭҚХСУ, Нұр-Сұлтан қ.

НЕЙРОНДЫҚ ЖҮЙЕЛЕРДІ ҚОЛДАНУ АРҚЫЛЫ ЧАТ – БОТ ҚҰРУ

Аңдатпа. Нейрожелілер сайттар үшін бірегей мәтіндерді жазады, әлі кәсіби емес, бірақ кейбір жаңалықтар агенттіктері үшін ЖИ жаңалықтар жазады. Сонымен қатар, олар ғылыми мақалалар жасайды. Нейрондық желіге эксперимент аясында ғылыми мақалалардың тұтас базасы

жүктеліп, желі өзі бірнеше ондаған жазуды талдап, оларды бірнеше ғылыми журналдарға жіберіп, кейбіреулері тіпті жарияланған. Әдетте нейрондық желіні оқыту кейбір таңдауда жүзеге асырылады. Оқыту барысында желі қойылған міндеттерді жақсы орындап, қойылған командаларға жауап бере бастайды.

Мақалада нейрондық жүйелер және олардың әр түрлі салалардағы қолданысы қарастырылған.

Қазіргі уақытта жасанды интеллект біздің өмірімізге нық енген және ол көптеген міндеттерді шешуге көмектеседі. Фантастикалық фильмдерден болашақты жақындататын жасанды интеллекттің ең перспективті бағыттарының бірі нейрондық желілер болып табылады. Қазір олар бизнесте, қауіпсіздік, ойын-сауық және басқа да салаларда әсіресе маркетингтік жұмыста белсенді қолданылады. Бұл саладағы зерттеулермен Microsoft және Google сияқты ең озық компаниялар айналысады бұл осы саладағы барлық жаңа жаңалықтардың күн сайын пайда болуына ықпал етеді [1,2].

Жасанды нейрондық желілер биологиялық принцип бойынша, әрине, бірқатар жорамалдармен салынған көптеген байланыстары бар қарапайым процестердің үлкен саны жұмыс істейді. Адам миы сияқты бұл желілер оқуға қабілетті. Жасанды нейрондық желілерді оқыту деп қойылған міндетті тиімді шешу үшін желі архитектурасын (нейрондар арасындағы байланыс құрылымы) және синаптикалық байланыс таразысын (коэффициенттер сигналына әсер ететін) теңшеу процесі түсініледі. Әдетте нейрондық желіні оқыту кейбір таңдауда жүзеге асырылады. Оқыту барысында желі қойылған міндеттерді жақсы орындап, қойылған командаларға жауап бере бастайды [3].

Ақпаратты іздеу, суреттерді тану. 2016 жылдың күзінде Яндекс нейрондық желілер негізінде іздеудің жаңа алгоритмін Палех іске қосты, Google аналогы «Колибри» және RankBrain болды. Бұл алгоритмдер дәл іздеуге ықпал етеді. Палех бет тақырыптарын талдайды және олардың мағынасын таниды.

Суреттерді тану – бұл қызмет түрі нейрондық желілермен бұрыннан игерілген, мысал ретінде Яндекс және Google сияқты ең танымал іздеу жүйелерін алайық, онда суреттер бойынша іздеу жүзеге асырылған [4,5]. Сурет бойынша тінтуірмен ұқсас суреттерді іздеу міндетін тандап, пайдаланушы өзі сәтті орындай алатын және аналогтар беретін нейрожелілер командасын береді, ол желідегі мындаған суреттерді қарап, жаңа жүктелген суретте бейнеленген адамға белгілі бір суреттерді табуға көмектесу және тегтерді жасау үшін өз жазбаларын жасайды. Бірақ технологиялар одан әрі қарай қадам басты: нейрондық желіні пайдаланатын, миллиондаған фотосуреттерді жіберетін FindFace стартапы заңдылықтарды анықтады және енді бір-біріне ұқсас адамдарды суреттен тани алады. Бұл әзірлемені 2015 жылы адамдарды тану бойынша халықаралық конкурста үздік деп таныды, ол тіпті Google – дің тану технологиясынан да асып түсті.

Тану, аударма, сөйлеуді тану. Бәрімізге Окей Гугл дыбысты тану желісі мәлім, бірақ, Google сатып алған DeepMind нейрондық желісі адам сөзін шынайы имитациялауды үйренді [6]. Сонымен қатар, қазіргі уақытта шетел сөздерін аудару технологиясы үнемі жетілдіріліп келеді. Екі технологияны біріктіре отырып, жақын арада шет ел азаматымен сөйлесу үшін тілді білу қажет емес, осындай аудармашы қол астында, барлық сөзді ана тіліне бір сәтте аударып көрсетеді.

Өнерде нейрондық желіні қолдану. Нейрондық желілер берілген параметрлер бойынша фотоны өңдей алады, мысалы, әдеттегі суретті стиль бойынша бейнеге автор көрсеткен репродукцияға ұқсас етіп айналдыра отырып немесе эскизді барлық элементтерді қосып, өңделген суретке айналдыра отырып, сондай-ақ желі қорытынды бейненің стилін дербес таңдай отырып, өз қалауы бойынша жасай алады.

Ғылымда нейрондық желіні қолдану. Нейрожелілер сайттар үшін бірегей мәтіндерді жазады, әлі кәсіби емес, бірақ кейбір жаңалықтар агенттіктері үшін ЖИ жаңалықтар жазады. Сонымен қатар, олар ғылыми мақалалар жасайды. Нейрондық желіге эксперимент аясында ғылыми мақалалардың тұтас базасы жүктеліп, желі өзі бірнеше ондаған жазуды талдап, оларды бірнеше ғылыми журналдарға жіберіп, кейбіреулері тіпті

жарияланған. Бұл факт осы журналдардың редакторларының немқұрайлылығы, сондай-ақ желі жазған мақалалардың жоғары сапасы туралы айтуға болады[7,8]

Қызмет көрсету саласы. Бұл тармақта бұрын айтылғандардан біраз алуға болады және бұл адамды қалай алмастыратынын түсіну жеткілікті болады. Қазірдің өзінде хатқа жауап беруге көмектесетін роботтар бар, хат оқып, жауаптың қолайлы нұскасын ұсынады. Клиенттердің сұрақтарына жауап беруге үйренетін онлайн кеңесшілер алдымен нақты менеджерлерді қадағалай отырып, одан кейін өздері жауап беруге тырысады, егер олар қателессе, менеджерлер есте қалатын және болашақта есепке алынатын түзетулер енгізеді. Лука компаниясы одан әрі дамып, адамның мінез-құлқын қадағалайтын және қарым-қатынас арқылы оның электрондық көшірмесін жасайтын нейрожелі құрды, оның хабарламаларын зерттеу, үйреніп, ол басқа адамдармен толыққанды қарым-қатынас жасауға, ақпарат табуға, оқуға мүмкіндік береді. Нейрожелілер қазір пайдаланушыларды зерттейді және нақты тұтынушының талғамына сәйкес жарнаманы ұсынады. Алдағы уақытта бізді клиенттерді толық автоматтандырылған қолдау күтуде, әлеуметтік желілердің, топтардың, онлайн дүкендердің барлық менеджерлері жасанды интеллектпен басқарылады, сұрақтарға жауап береді, мәселелерді пошта, телефон арқылы шешеді, мұның бәрі бірден және сапалы болады[9].

Әдебиеттер тізімі

1. <https://habr.com/post/265845/>
2. <https://www.json.org/json-ru.html>
3. <https://vc.ru/promo/42838-aimylogic>
4. Аванесян Н. Л., Telegram, как пример мессенджера: возможности и перспективы развития // Научный потенциал XXI века. – 2017.
5. <https://habr.com/ru/company/everydaytools/blog/416911/>
6. Брагин А.В., Мирошниченко В.В., Орлова Е.С. Создание автоматизированной компьютерной системы для информационной поддержки врача-стоматолога // Проблемы стоматологии. 2011. № 4. С. 64-67.
7. Осипов Г.С. Оптимизация одноканальных систем массового обслуживания с неограниченной очередью // Бюллетень науки и практики. 2016. № 9 (10). С. 63-71.
8. Себешев В.Г. Особенности работы статически неопределимых систем и регулирование усилий в конструкциях. - Новосибирск, 2009. 164 с.
9. Khachaturova K.R. Information technology as a means of development of creative abilities of primary school pupils in natural science lessons // Глобальный научный потенциал. 2015. № 9 (54). С. 111-113.


*Г.А. Ушаков, студент 3 курса спец. «Информационные системы»
Научный руководитель: Турусбекова У.К., PhD
КазУЭФМТ, г. Нур-Султан*

ОБЩИЕ ПОНЯТИЯ О МАШИННОМ ОБУЧЕНИИ И НЕЙРОСЕТЯХ

Аннотация. Нейронная сеть – один из способов реализации искусственного интеллекта (ИИ). В разработке ИИ существует обширная область — машинное обучение. Она изучает методы построения алгоритмов, способных самостоятельно обучаться. Это необходимо, если не существует четкого решения какой-либо задачи. В этом случае проще не искать правильное решение, а создать механизм, который сам придумает метод для его поиска.

В статье приведены общие понятия о машинном обучении и нейросетях, а также рассмотрены особенности применения нейронных сетей в сфере безопасности, охранных систем и медицине.

Человеческий мозг — восхитительное устройство. Он вдохновляет современных исследователей, которые создают искусственные нейроны, словно ученики скульптора, копирующие бюст Сократа. И результат тому — искусственная нейронная сеть (ИНС), одно из самых обсуждаемых явлений современности [1].

Глубокое понимание нейросетей предполагает, что вы в курсе понятий математическая функция, перцептрон и матрица весов. Мы же предлагаем поговорить про это явление на общечеловеческом языке, чтобы всем было понятно.

Искусственная нейронная сеть неспроста получила такое название, ссылаясь к работе нейронов головного мозга. Под нейросетью понимается система вычислительных единиц — искусственных нейронов, функционирующих подобно нейронам мозга живых существ. Как и биологические, искусственные нейроны получают и обрабатывают информацию, после чего передают ее дальше. Взаимодействуя друг с другом, нейроны решают сложные задачи. Среди них [2,4]:

- определение класса объекта,
- выявление зависимостей и обобщение данных,
- разделение полученных данных на группы на основе заданных признаков,
- прогнозирование и т. д.

Термин «нейронная сеть» появился еще в 1943 году, но популярность эта технология обрела только в последние годы: посредством магазинов приложений стало распространяться ПО, созданное при помощи нейросетей, в колонках новостей запестрели заголовки о фантастических возможностях искусственного интеллекта. Сегодня нейронные сети используются во множестве сфер [3].

Искусственными нейронными сетями сейчас пользуются люди, далекие от сложных математических моделей. Когда создатели ПО поняли, что нейросети — это как минимум весело, рынок приложений для смартфонов наводнился программами для работы с изображениями на основе искусственных нейронных сетей. ПО для обработки изображений (DeepDream, Prisma, Mlvch), «старения», замены лиц на фотографиях и видео моментально стало вирусным. На самом деле, это весомое оружие в век соцсетей. Приложения типа знаменитого FaceApp могут не только позабавить — с ними можно здорово изменить внешность: нанести профессиональный мейкап, изменить волосы, скорректировать черты лица и даже добавить эмоции и мимику. Причем сейчас все это выглядит настолько натуралистично, что едва ли с первого взгляда заподозришь подвох [5].

Нейросети знают многое о человеческих лицах: по фотографии они могут определить возраст, пол, настроение, спрогнозировать, как лицо будет выглядеть в старости, анимировать статическое изображение, заставив Барака Обаму говорить то, что он не говорил, и оживить знаменитую Мону Лизу. По фотографии теперь можно найти человека, а китайские нейросети Megvii даже ищут собак по изображению носа. Причем ИНС работает не только с изображениями, но и со звуком. Массачусетский технологический институт недавно представил нейросеть (Speech2Face), определяющую национальность, пол и возраст человека по голосу.

Звучит впечатляюще и пугающе. Конечно, мы можем развлекаться, играя со своей фотографией, но только представьте, какой отнюдь не развлекательный потенциал у этой технологии. Уже сейчас можно найти любого человека по фото, создать реалистичные несуществующие лица для рекламы, модельного бизнеса или кино, заставить статичные изображения говорить и двигаться. Нетрудно представить, что нейросети скоро станут целой индустрией [6].

Нейросети в сфере безопасности и охранных систем

В области безопасности и охранных системах нейронные сети необходимы для идентификации лица, распознавание голоса, лиц в толпе, распознавание автомобильных номеров, анализ аэрокосмических снимков, мониторинга информационных потоков, выявления подделок.

В системах охранной сигнализации нейронная сеть представляет собой вычислительную систему, алгоритм решения задач в которой представлен в виде сети пороговых элементов с динамически перестраиваемыми коэффициентами и алгоритмами настройки, независимыми от размерности сети пороговых элементов и их входного пространства. Охранная система с искусственным интеллектом выполняет задачу обнаружения и распознавания автоматически, учитывая при анализе все характеристики исходного сигнала. Процесс обработки происходит значительно быстрее и дает более достоверный результат. Использование интеллектуальных систем охраны не требует вмешательства оператора для анализа тревожных сигналов и определения признаков реального вторжения или ложной тревоги [7].

Нейросети в медицине

Нейросети уже помогают улучшить качество диагностики различных заболеваний. Анализируя данные пациентов, искусственный интеллект способен выявлять риск развития сердечно-сосудистых заболеваний, об этом заявляют ученые Ноттингемского университета. По данным исследования, обученная нейросеть прогнозирует вероятность инсульта точнее, чем обычный врач по общепринятой шкале [8-11].

В открытом доступе появились даже приложения для диагностики на основе нейросетей, например SkinVision, которое работает с фотографиями родинок и определяет доброкачественность или злокачественность вашего невуса. Точность приложения — 83 %.

Все ли так оптимистично в применении нейросетей? Есть ли сценарии, при которых эта технология может нанести вред человечеству? Вот несколько самых актуальных проблем на сегодняшний день.

Фейки. Благодаря возможностям нейросетей появились программы для замены лиц и даже времени года на фото и видео. Как, например, нейросеть Nvidia на основе генеративной состязательной сети (GAN). Страшно представить, какие фото и видео можно получить, если применять подобные программы с целью создания убедительных фейков. Также нейросеть может на основе короткого фрагмента голоса создать синтетический голос, полностью идентичный оригиналу. Подделать чью-то речь? Легко. Подделать чью-то фотографию? Проще простого [12].

Трудности понимания. Когда процесс обучения нейросети завершается, человеку становится трудно понять, на каких основаниях она принимает решения. До сих пор непонятно, как у ИНС получилось обыграть лучшего игрока мира в Го. В этом смысле нейросеть — ящик Пандоры.

Выводы и прогнозы

Нейросети стремятся сделать мир более персонализированным: каждому из нас будут предлагаться блюда, музыка, фильмы и литература по вкусу. В сериалах мы сможем выбирать развитие сюжета, кстати, Netflix уже экспериментирует с такими решениями.

Так как искусственный интеллект уже начал выполнять человеческие задачи, миллионы квалифицированных специалистов могут постепенно лишаться рабочих мест. Работодателю будет проще запустить нейросеть, чем нанять человека. По тонкому замечанию Антона Балакирева, руководителя интернет-портала Robo-sapiens.ru, нейросети не уходят на пенсию, не страдают алкоголизмом и депрессией. Идеальный работник.

Однако искусственный интеллект по-прежнему не может заменить человеческий мозг. В вопросах ответственности, норм морали и нравственности, а также критических систем безопасности нам не следует доверять нейросети безраздельно, пусть она и умнее нас. Доверяй, но проверяй.

Литература

1. С.Хайкин. Нейронные сети: полный курс. 2-е изд. М., "Вильямс", 2006.
2. А.А.Ежов, С.А.Шумский. Нейрокомпьютинг и его применения в экономике и бизнесе. М., МИФИ, 1998. Электронная версия книги находится здесь.
3. Д.А.Тархов. Нейронные сети. Модели и алгоритмы. М., Радиотехника, 2005. (Научная серия "Нейрокомпьютеры и их применение", ред. А.И.Галушкин. Кн.18.)
4. А.Н.Васильев, Д.А.Тархов. Нейростовое моделирование. Принципы. Алгоритмы. Приложения. СПб.: Изд-во Политехн. Ун-та, 2009. ISBN 978-5-7422-2272-9
5. Л.Г.Комарцова, А.В.Максимов. Нейрокомпьютеры. М., Изд-во МГТУ им.Баумана, 2004.
6. А.И.Галушкин. Нейронные сети. Основы теории. М., Горячая линия - Телеком, 2010.
7. В.А.Головко. Нейронные сети: обучение, организация и применение. М., ИПРЖР, 2001.
8. Г.Э.Яхьяева. Основы теории нейронных сетей. Интернет-университет информационных технологий, изд-во "Открытые системы".
9. В.В.Круглов, М.И.Дли, Р.Ю.Голунов. Нечёткая логика и искусственные нейронные сети. Физматлит, 2001.
10. С.С.Аггарвал. Neural Networks and Deep Learning. A Textbook. Springer International Publishing AG, 2018. DOI 10.1007/978-3-319-94463-0 ISBN 978-3-319-94462-3.
11. К.В.Воронцов. Машинное обучение. Курс лекций.-2017.
12. С.А.Шумский. Машинный интеллект. Очерки по теории машинного обучения и искусственного интеллекта. М., РИОР, 2019. DOI: 10.29039/02011-1.



*Г.Ә. Өмірзақ, «Ақпараттық жүйе» мамандығының 4 курс студенті
Ғылыми жетекші: Турусбекова У.К., PhD
ҚазЭҚХСУ, Нұр-Сұлтан қ.*

БЛОКЧЕЙН ТЕХНОЛОГИЯСЫ АРҚЫЛЫ МЕДИЦИНАЛЫҚ АҚПАРАТТЫҚ ЖҮЙЕЛЕР ӨЗІРЛЕУ

Аңдатпа. Блокчейн технологиясы – бұл деректерді орталықсыздандыруға, ашықтыққа және тұтастыққа ықпал ететін бөлінген леджерлік жүйе. Медицина саласындағы блокчейндерге арналған қосымшалар денсаулық сақтау саласында кездесетін проблемаларды шешуге қабілетті жаңа технологиялармен жарақтандырылатын болады. Екпін медициналық көмектің сапасын жақсартуға және бұл екпін барынша пайда алуға емес, пациенттің өзіне бағытталуын қамтамасыз етуге аударылуы тиіс. Блокчейннің денсаулық сақтауға әсері болашақта маңызды болатынын жоққа шығаруға болмайды

Мақалада блокчейн – технологияларының негізінде медицина саласындағы ақпараттық жүйелерге зерттеулер жүргізіліп, программалық жүзеге асыру сұрақтары қарастырылған.

Блокчейн – технологиялар, қазіргі уақытта белсенді дамып келеді, оларды пайдалану бизнес үшін ғана емес, жалпы әлем үшін де маңызды перспективаға ие. Microsoft, IBM, Visa және басқалары сияқты ірі корпорациялар осы технологияларды белсенді зерттейді және дамытады. Осылайша, блокчейн өзектілігі тек өседі. Технологияларды пайдалану жұмысты қауіпсіздендіруге, шешімдерді келісуді жеңілдетуге, ұйымдастыру процестеріне арналған шығындарды оңтайландыруға және басқару тиімділігін арттыруға мүмкіндік береді [1,2].

Блокчейн бизнес – модельдер мен процестерде, жеткізу тізбектерінде және компаниялардың әлемдік экономиканың барлық секторларындағы клиенттермен қарым-

қатынасында өзгерістердің тізбекті реакциясын іске қосуға болатын технологияларға жатады. Алайда, түрлі салаларда блокчейн технологияларын енгізуге белгілі бір кедергілер кедергі келтіреді, олардың ішінде негізгі болып мыналар табылады: технологиялық; экономикалық және әлеуметтік; нормативтік реттеу проблемалары; патенттеу проблемалары [3].

Медицина, клирингтік орталықтар мен ескірген технологияларды жеткізушілер сияқты делдалдармен тікелей байланысты ысырапшылдық пен тиімсіздіктен зардап шегеді. Бұл жағдай блокчейн негізінде жетілді.

Бұл пайдалану опциялары бізге денсаулық сақтауға блокчейннің әсерін жақсы түсінуге көмектеседі. Медицина саласындағы блокчейндерге арналған қосымшалар денсаулық сақтау саласында кездесетін проблемаларды шешуге қабілетті жаңа технологиялармен жаратандырылатын болады. Екпін медициналық көмектің сапасын жақсартуға және бұл екпін барынша пайда алуға емес, пациенттің өзіне бағытталуын қамтамасыз етуге аударылуы тиіс. Блокчейннің денсаулық сақтауға әсері болашақта маңызды болатынын жоққа шығаруға болмайды [4-6].

Ұсынылған жұмыстың мақсаты блокчейн – технологияларының негізінде медицина саласындағы ақпараттық жүйелерді зерттеу және программалық жүзеге асыру.

Қойылған мақсатқа жету үшін келесі міндеттер қойылды:

- блокчейн – технологиялары туралы жалпы мәлімет беру;
- блокчейн – технологияларының нарықтағы шешімдері;
- блокчейн – технологияларының мүмкіндіктерін қарастыру;
- блокчейн – технологияларын қолдану сфераларын зерттеу;
- блокчейн – технологияларының мәселелері мен шектеулерін анықтау;
- блокчейн – технологияларын әлемдік медицина саласында пайдалану тәжірибелерін зерттеу;
- блокчейн – технологияларының қосымшаларын қарастыру;
- блокчейн – технологияларының медицинадағы рөлін анықтау;
- блокчейн – технологиялары негізінде медицина саласындағы ақпараттық жүйені әзірлеу.

Блокчейн технологиясы – бұл деректерді орталықсыздандыруға, ашықтыққа және тұтастыққа ықпал ететін бөлінген леджерлік жүйе.

Шын мәнінде, сіз блоктар тізбегі туралы ойлайсыз. Бірақ мұнда «тізбек» және «блок» сөздері әр түрлі нәрселерді ұсынады.

Бұл тұрғыда блок сандық ақпаратты ұсынады, ал тізбек сандық деректер деректер базасында/леджерде сақталады.

Әдетте, ақпараттың сандық фрагменттері леджерде «блоктарды» құрайды. Сонымен қатар, үш негізгі бөлік бар. Ол уақыт, күн, сома сияқты блок транзакциясы туралы ақпаратты сақтайтын болады. Алайда, қазір ол құжаттар, суреттер, идентификаторлар сияқты түрлі деректер пішімдерін сақтай алады.

Блокта блокчейн транзакциясына кім қатысатыны туралы ақпарат сақталады. Алайда, пайдаланушы есімін пайдаланудың орнына пайдаланушы аты ретінде бірегей «сандық кілтті» ұсынады. Сонымен қатар, блокчейн тек осы пайдаланушының атын қамтиды [7].

Блокчейн (ағылш. Blockchain) – бұл ақпаратты қамтитын блоктардың үздіксіз тізбекті тізбегі. Блокчейн – транзакциялар туралы деректерді сақтау және деректерді алмасудың принципті жаңа тетігін реттеуге мүмкіндік беретін таратылған тізілімдер негізіндегі технология. Өз кезегінде бөлінген тізілім – бұл деректер базасы, оның құрамдас бөліктері компьютерлік желінің түрлі тораптарында орналастырылады. Мұндай базадағы деректер белгілі бір қағидаттар бойынша өзара байланысты, яғни мұнда белгілі бір формализм бар, бұл желі арқылы шашыраған файлдар жиынтығы ғана емес. Блокчейн әрбір келесі транзакция алдыңғы транзакцияға байланысты орталықсыздандырылған

қарым – қатынас жүйесін құруға мүмкіндік береді. Осылайша, мәміле деректерін өзгерту немесе жою мүмкін емес [8-10].

Блокчейн – еркін бағдарламалық қамтамасыз ету. Бұл оны пайдаланудан бірқатар шектеулерді алып тастайды, сондықтан болашақта блокчейндерді пайдалану транзакцияларды ресімдеу құнын төмендетеді, оларды жүргізуді жеделдетеді, транзакциялық жүйелердің сенімділігін арттырады: техникалық іркіліс немесе мысалы, кибершабуылдар болған жағдайда жүйе расталмаған өзгерістер енгізуге мүмкіндік бермейді.

Әдебиеттер тізімі

1. Алекс Тапскотт. Революция блокчейна. - 2016. – 416с
2. С. Блокчейн: психоз или национальная идея // Бизнес-журнал. – 2017. – №7-8. – С. 40-45.
3. <https://101blockchains.com/ru/>
4. <https://www.healthit.gov/sites/default/>
5. <http://www.rbc.ru/rbcfreenews/59af5f759a7947050f6af37c>
6. <https://habr.com/en/company/wirex/blog/396095/>
7. А. С. Блокчейн: Как это работает и что ждет нас завтра [Текст] / А. С. Генкин, А. А. Михеев. — Москва: Альпина Паблишер, 2018. — 592 с.
8. Iansiti M., Lakhani K. R. The Truth About Blockchain // Harvard Business Review. – 2017. – Vol. 95, № 1. – P. 118 – 127.
9. Блокчейн: Схема новой экономики / М. Свон : [перевод с английского]. – Москва: «Олимп-Бизнес», 2017. – 240 с
10. Blockchain Technology Review – Industry Applications [Electronic resource] / С. Darwin. – 2017.



Н.Б. Сайлаубаев

«Ақпараттық жүйелер және технологиялар» мамандығының 3 курс студенті

Ғылыми жетекші: Ерсултанова А.С., п.ғ., магистрі

ҚазЭҚХСУ, Нұр-Сұлтан қ.

ANDROID STUDIO ОРТАСЫНДА «TAXI» МОБИЛЬДІК ҚОСЫМШАСЫ

Аңдатпа. Бағдарлама Android Studio қосымшасымен Java тілінде жазылды. Таксиге тапсырыс беру қосымшасы жұмыс процестерін автоматтандыруға арналған. Клиенттерге және қызметкерлерге жайлылық пен ыңғайлылық жасауға көмектеседі. Мұндай іскери қосымшаның негізгі міндеті егжей-тегжейлі статистика және жұмыс процестерін толық бақылау болып табылады. Бұл таза, қауіпсіз және тиімді жұмыс істеуге көмектеседі.

Мобильділік бүгінгі таңда – біздің өміріміздің барлық салаларында маңызды ғаламдық құбылыс болып отыр. Мобильді интернет аудиториясы үнемі өсіп келеді. Жаһандық статистика сервисінің деректеріне сәйкес 2019 жылы мобильді браузерді қолданатын 22 млн-ға жуық адам тіркелді. 2018 жылы мобильді трафиктің үлесі 60%-дан асты.

Мобильді қосымшаларды жасауға арналған платформалар функциялардың жиынтығы, сондай-ақ қосымшаны жасауға болатын тәсілдері жағынан бір-бірінен еркешеленеді.

Зерттеулерде онлайн-такси қызметтеріндегі клиенттерді қанағаттандыру факторлары қарастырылып жүр, бірақ олардың басым көпшілігінде мобильді

қосымшаларды пайдаланудағы сұраныстарға аса қатты мән беріле бермеді. Мысалы, ұялы телефондар бұрынғы кездерге қарағанда ерекше нәрсе болудан қалды және ұялы телефондар өз функциясын жақсы орындайды, яғни адамдар арасындағы байланыс құралы болып табылады. Сонымен қатар, жақында пайда болған, бірақ біздің өмірімізге берік кірген смартфондар өте функционалды, тіпті олар барлық қызмет түрлерін ұсынады, яғни смартфондар плеер, фотоаппарат, интернет-ресурстарды пайдалану мүмкіндігі және т.б. Шын мәнінде, барлық мобильді құрылғылар үнемі өзіңмен бірге, компьютердің шағын көшірмесі деп айтуға да болады.

Android Studio-бұл Android амалдық жүйесінде дербес компьютер қосымшаларын тестілеу және дамыту үшін жасалған заманауи бағдарламалау ортасы «TaxiTezz» мобильдік қосымшасы, қолданушылардың ақпараттарын деректер қорына енгізіп, тіркеу жүйелерін және жүйеге кіру іс-әрекеттерін автоматты ұйымдастырады.

Java - тілін таңдаудың тағы бір себебі - оның қоршаған ортадан тәуелсіздігі және код жазу платформасында, яғна әртүрлі құрылғыларда бағдарламалауға мүмкіндік береді. Осы механизмді орындау үшін Java -да қашықтан басқарылатын есептеу мүмкіндігі бар. Бұл опция сізге қауіпсіздік пен даму ортасынан тәуелсіз болуға кепілдік береді.

Android SDK қосымшаларын әзірлеу үшін эмуляторды іске қосу. Бағдарламаны әзірлеу Android үшін жоғары деңгейлі Java қолданбалы бағдарламалау интерфейсі пайдаланылады, оның көмегімен соңғы пайдаланушыларына арналған қосымшалар жасауға болады. Android эмуляторының ерекшеліктерін қарастыратын болсақ, Android фундаментальды компоненттері және SDK құрамына кіретін пакеттер. Сондай-ақ, бірнеше код фрагменттерінің болуы.

Android үшін бағдарламалық жасақтаманы әзірлеу жиынтығы (SDK) Android Studio-мен бірге жеткізіледі, ол Android-де (ADT) әзірлеуге арналған жиынтық-ментальды құралдар деп аталады. Бұл Java қосымшаларын жасау, баптау және тестілеу үшін ide (IDE) әзірлеу құралы. Android SDK ADT-сыз пайдаланылуы мүмкін; құралдардың орнына командалық жол құралдарын пайдалануға болады.

Эмулятор екі әдісті пайдалануды қолдайды және қолданбаларды іске қосуға, түзетуге және тексеруге болады. Тоқсан пайыз бағдарлама әзірлеу нақты құрылғыны пайдаланбай да аяқталуы мүмкін. Android үшін толық функционалдық эмулятор құрылғының ең зерттелген сипаттамаларын ойнатады.

Android Emulator Bellar әзірленген QEMU деп аталатын процессордың "имитация" ашық бастапқы коды бар технологияға негізделген. Сол технология процессордың қандай пайдаланылғанына қарамастан, бір операциялық жүйені екіншісіне эмуляциялау мүмкін. QEMU процессор деңгейінің эмуляциясын қамтамасыз етеді.

Android Studio өңдеу ортасы қолдайтын ресми бағдарламалау тілі. Stackoverflow ресурсының жыл сайынғы сауалнамасына сәйкес бұл тіл - 2019 жылы ең танымал бағдарламалау тілдерінің бестігіне кірді.

Android үшін мобильді дамытуға арналған құралдар жиынтығы және қауіпсіз іске қосу үшін қажет нәрселер бар.

Google-дің ресми құжаттарының көпшілігі Java-ға сілтеме жасайды, ақылы және ақысыз кітапханалар мен оқулықтарды табу оңай - олардың көпшілігі бар.

Android Studio өңдеу ортасы қолдайтын ресми бағдарламалау тілі. Stackoverflow ресурсының жыл сайынғы сауалнамасына сәйкес, 2019 жылы Java ең танымал бағдарламалау тілдерінің бестігіне кірді. Бағдарлама келесі категориялардан: танысу, таңдау, кіру және тіркелу, клиент пен жүргізуші жұмысына арналған терезеден тұрады.

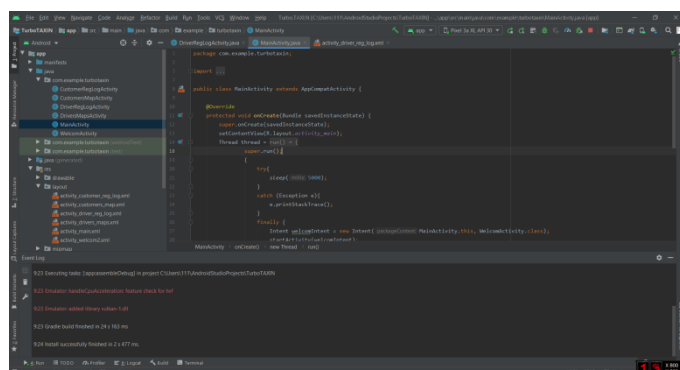
Танысу терезесінде - бастапқы форма, бағдарлама аты және авторы;

Таңдау терезесі – жүргізуші және клиент;

Кіру және тіркелу - жүргізуші және клиент email және 6 әріп, санмен тұратын құпия сөз енгізу;

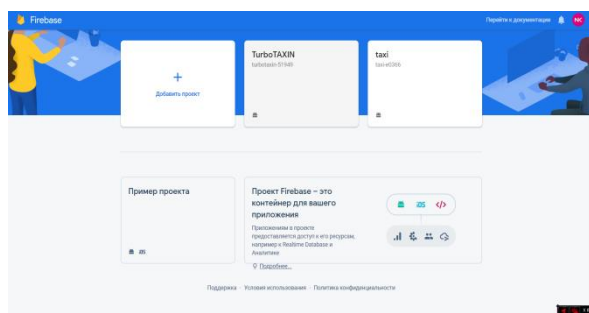
Клиент пен жүргізуші жұмысына арналған терезе;

Бағдарлама Firebase console арқылы жұмыс жасай алады. Яғни тіркелу кіру орналасқан жері базада шығып жазылып тұрады.



Сурет -1. Android Studio платформасы

Қосымшаның алғашқы беті кіріспе бет яғни бағдарлама аты логотипі төменгі жағынды бағдарламаның авторы жазылып 5 секунд уақыт аралығында тұрады. Келесі терезе Welcome таңдау терезесі. Бұл терезенің қызметі - сіз жүргізуші немесе клиент болып кіруіңіз керек.



Сурет -2 Firbase мәліметтермен жұмыс істеу

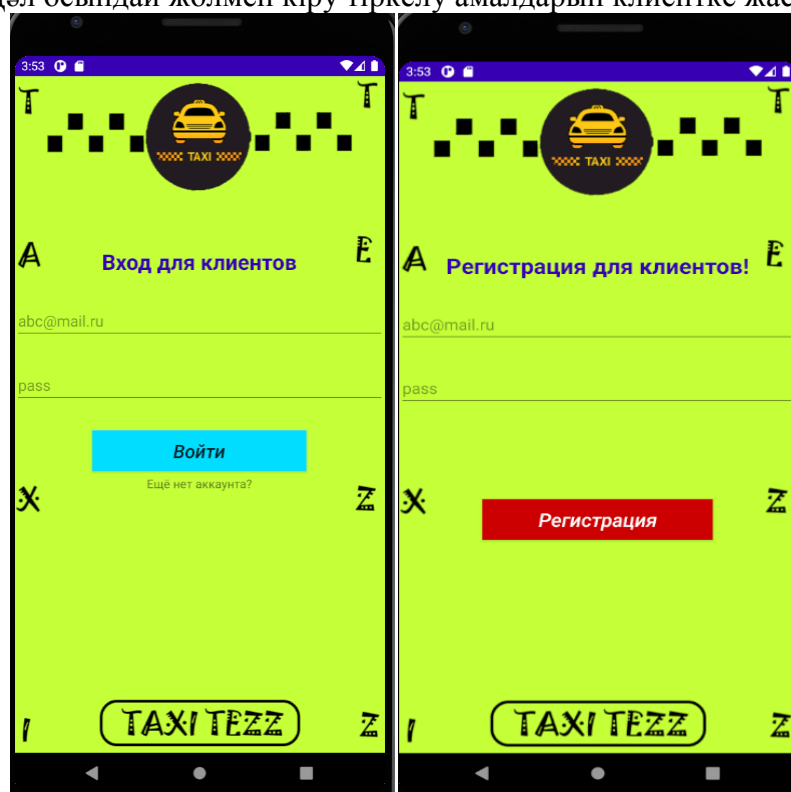


Сурет -3. Welcome таңдау терезесі



Сурет -4. DriverRegLogActivity жүргізушінің жүйеге кіру терезесі

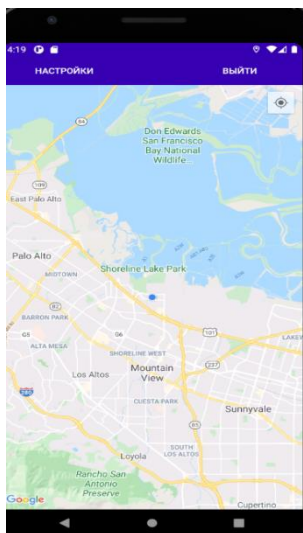
Егер сізде аккаунт болмаған жағдайда тіркелу командасын басып өзіңізге жаңа аккаунт құрасыз. Дәл осындай жолмен кіру тіркелу амалдарын клиентке жасаймыз



Сурет-3. форма аты CustomerRegLoginActivity және DriverRegLoginActivity

Егер біз тіркелген адамдарды көргіміз келсе, онда Firbaseconsole сайтына кіріп оны тексеруімізге болады және осы жерде алдағы уақытта клиентпен жүргізушінің орналасқан координаттары болады, осы консоль арқылы біз дәл сол жерден қосып өшіруімізге мүмкіндік бар.

Келесі қадам кіру батырмасын басқан кездегі шығатын форма беті осы жерде жүргізушінің орналасқан орны көрсетіледі. Дәл осындай қадаммен клиентке жасалады бірақ онда көлік шақыру командасы көрсетіледі.



Сурет -4. Жүргізушінің терезесі

Таксиге тапсырыс беру қосымшасы жұмыс процестерін автоматтандыруға, клиенттерге де, қызметкерлерге де жайлылық пен ыңғайлылық жасауға көмектеседі. Мұндай іскери қосымшаның негізгі міндеті егжей-тегжейлі статистика және жұмыс процестерін толық бақылау болып табылады. Бұл таза, қауіпсіз және тиімді жұмыс істеуге көмектеседі.

Тұтынушыларға сапалы қызмет көрсету дегеніміз - хабардарлықты, сенімділікті және, тиісінше, кірісті арттыру. Таксидің мобильді қосымшасы кәсіп иесі өзі құрып жатқан құрылымның ішінде болып, оны толығымен басқаратындай етіп жасалған. Бұл жағдайда сізге қағаз бумаларымен жұмыс істеудің немесе кеңседе отырудың қажеті жоқ. Кәсіптің барлығы ұялы телефонға ауысады. Ыңғайлылық, жайлылық, қауіпсіздік және ұтымдылық - бұл таксиге тапсырыс берудің негізгі принциптері.

Жұмысты орындау барысында көптеген қосымшалардың түрлері қарастырылды таксиге тапсырыс беру, олардың жіктелуі және қабылдау ерекшеліктері қарастырылды.

Әдебиеттер тізімі

1. Қазбекова М. Ә., Уалханова А. Т. Android операциялық жүйесіне арналған ұтқыр қосымшаларды әзірлеу// Қазақстанның үшінші жаңғыруын жүзеге асырудағы жас ғалымдар инновациясы атты студенттер мен жас ғалымдардың ғылыми материалдарының жинағы - Өскемен : С. Аманжолов атындағы ШҚМУ баспасы, 2017
2. А. Голощапов. Google Android программирование для мобильных устройств. – Санк-Петербург, 2011.
3. А. Полякова, 'Применение Индекса удовлетворенности потребителей (CSI) к транспортным услугам", 2010
4. UML диаграмма // Сайттың электронды нұсқасы <https://ru.wikipedia.org/wiki/>
5. <https://wnfx.ru/kak-sozdat-prilozhenie-v-android-studio/>
6. <https://github.com/topics/android-studio>



"ANDROID STUDIO ПЛАТФОРМАСЫНДА JAVA ТІЛІНДЕ «ЧАТ» ҚОСЫМШАСЫН ҚҰРУ"

Андатпа. Қолданба базасы Firebase арқылы жұмыс істейді. Яғни, деректері Console Firebase арқылы сақталатын және өңделетін пайдаланушыларды авторизациялау. Firebase сақтауды қоса, Firebase аутентификациясы Firebase мәліметтер базасы жүйелері арқылы жүзеге асырылады. Мобильді қосымша Android 4.4 нұсқасынан жоғары немесе жоғары нұсқаларға қолдана алады. Бағдарламаның қарапайым дизайны қолданушы үшін интуитивті болғандықтан, оны пайдалану және үйрену оңай. Бағдарламаның мақсаты - қазіргі уақытта өзекті, перспективалы, сенімді және заманауи дамыған отандық өнім болып табылатын мобильді қосымшаны құру. Ел халқының 70% -дан алшақтары әлеуметтік желілерді пайдаланады. Яғни, бұдан әлеуметтік желіге байланысты жасалған бағдарламаның сапалы жасалуы, дұрыс дамуы және тиімді маркетингі жағдайында болашақ бар деп айтуға болады. Болашақта бағдарлама аудио бейне қоңырауларды дамыта алады және басқа заманауи мүмкіндіктерді қосады.

Мобильділік бүгінгі таңда – біздің өміріміздің барлық салаларында маңызды ғаламдық құбылыс болып отыр. Мобильді интернет аудиториясы үнемі өсіп келеді. Жаһандық статистика сервисінің деректеріне сәйкес 2019 жылы мобильді браузерді қолданатын 22 млн-ға жуық адам тіркелді. 2018 жылы мобильді трафиктің үлесі 60%-дан асты.

Мобильді қосымшаларды жасауға арналған платформалар функциялардың жиынтығы, сондай-ақ қосымшаны жасауға болатын тәсілдері жағынан бір-бірінен еркешеленеді.

Ұялы телефондар бұрынғы кездерге қарағанда ерекше нәрсе болудан қалды және ұялы телефондар өз функциясын жақсы орындайды, яғни адамдар арасындағы байланыс құралы болып табылады. Сонымен қатар, жақында пайда болған, бірақ біздің өмірімізге берік кірген смартфондар өте функционалды, тіпті олар барлық қызмет түрлерін ұсынады: бұл смартфондар плеер, фотоаппарат, интернет-ресурстарды пайдалану мүмкіндігі және т.б. мүмкіндіктерге ие. Шын мәнінде, барлық мобильді құрылғылар үнемі өзіңмен бірге болуы мүмкін, компьютердің шағын көшірмесі деп айтуға да болады.

Java - тілін таңдаудың тағы бір себебі - оның қоршаған ортадан тәуелсіздігі және код жазу платформасында, яғни әр-түрлі құрылғыларда бағдарламалауға мүмкіндік береді. Осы механизмді орындау үшін Java -да қашықтан басқарылатын есептеу мүмкіндігі бар. Бұл опция сізге қауіпсіздік пен даму ортасынан тәуелсіз болуға кепілдік береді.

Android SDK қосымшаларын әзірлеу үшін эмулятор - бағдарламаны әзірлеу үшін Android үшін жоғары деңгейлі Java қолданбалы бағдарламалау интерфейсі пайдаланылады, оның көмегімен Android соңғы пайдаланушыларына арналған қосымшалар жасауға болады. Android эмуляторының ерекшеліктерін қарастырайық, Android фундаменталды компоненттері және SDK құрамына кіретін пакеттер. Сондай-ақ, бірнеше код фрагменттері болады.

Android үшін бағдарламалық жасақтаманы әзірлеу жиынтығы (SDK) Android Studio-мен бірге жеткізіледі, ол Android-де (ADT) әзірлеуге арналған жиынтық-ментальды құралдар деп аталады. Бұл Java қосымшаларын жасау, баптау және тестілеу үшін ide (IDE) әзірлеу құралы. Android SDK ADT-сыз пайдаланылуы мүмкін; құралдардың орнына командалық жол құралдарын пайдалануға болады. Эмулятор екі әдісті пайдалануды қолдайды және қолданбаларды іске қосуға, түзетуге және тексеруге болады. 90% бағдарлама әзірлеу нақты құрылғыны пайдаланбай да аяқталуы мүмкін. Android үшін толық функционалдық эмулятор құрылғының ең зерттелген сипаттамаларын ойнатады. Эмуляторда имитациялануы мүмкін емес функциялардың арасында USB байланысы,

камера мен бейне жұмысы, жұмыс істеуді имитациялау, батареялар мен Bluetooth технологиясы.

Android Emulator Bellar әзірленген QEMU деп аталатын процессордың "имитация" ашық бастапқы коды бар технологияға негізделген. Сол технология процессордың қандай пайдаланылғанына қарамастан, бір операциялық жүйені екіншісіне эмуляциялау мүмкін. QEMU процессор деңгейінің эмуляциясын қамтамасыз етеді.

JAVA бағдарламау тілі - Android Studio өңдеу ортасы қолдайтын ресми бағдарламалау тілі. Stackoverflow ресурсының жыл сайынғы сауалнамасына сәйкес, 2019 жылы Java ең танымал бағдарламалау тілдерінің бестігіне кірді.

Java-ны үйренудің алғашқы қадамы - Android студиясын орнату. Бұл IDE - Интеграцияланған Даму Орталығы немесе ендірілген даму ортасы деп аталатын бағдарламалық жасақтама түрі. Android студиясында Android SDK, Android үшін мобильді дамытуға арналған құралдар жиынтығы және қауіпсіз іске қосу үшін қажет нәрселер бар.

Google-дің ресми құжаттарының көпшілігі Java-ға сілтеме жасайды, ақылы және ақысыз кітапханалар мен оқулықтарды табу оңай - олардың көпшілігі бар.

Android Studio өңдеу ортасы қолдайтын ресми бағдарламалау тілі. Stackoverflow ресурсының жыл сайынғы сауалнамасына сәйкес, 2019 жылы Java ең танымал бағдарламалау тілдерінің бестігіне кірді.

Firebase мәліметтер қорымен жұмыс істеу.

- Деректер базасы - Firebase JSON деректерін қолдайды және барлық қосылған пайдаланушылар әр өзгерістен кейін тікелей жаңартуларды алады.

- Аутентификация - біз анонимді, парольді немесе басқа әлеуметтік аутентификацияны қолдана аламыз.

- Қолданбаларды Firebase серверлеріне қауіпсіз қосылым арқылы орналастыруға болады.

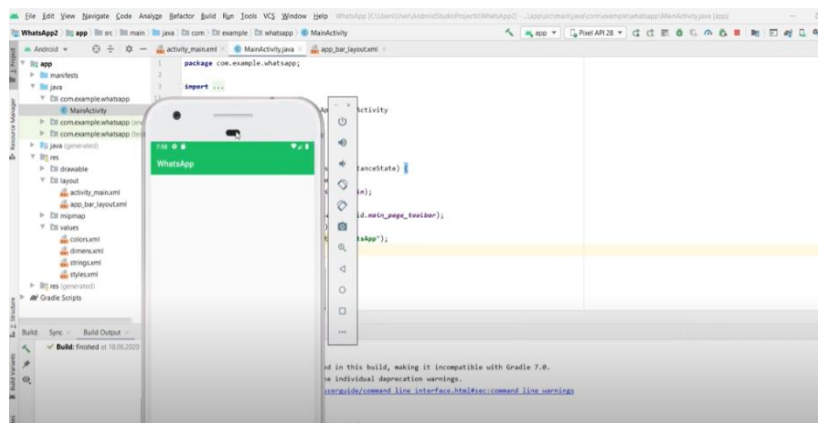
Firebase артықшылықтары

- Бұл қарапайым және ыңғайлы. Ешқандай күрделі конфигурация қажет емес.
- Нақты уақыттағы деректер, бұл дегеніміз, әр өзгеріс қосылған клиенттерді автоматты түрде жаңартады.

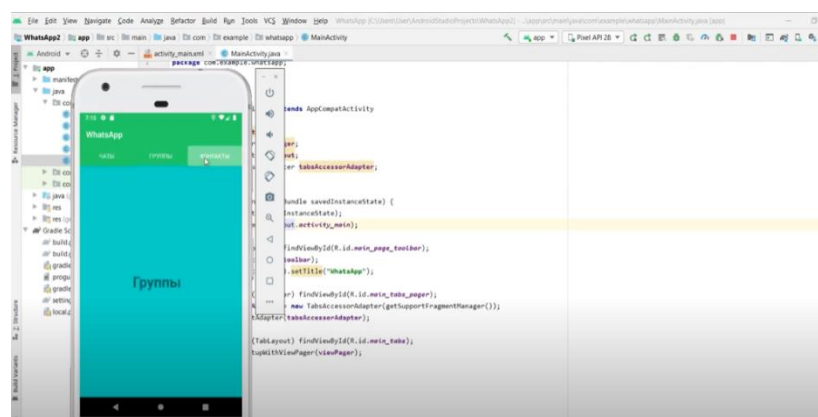
- Firebase қарапайым бақылау тақтасын ұсынады.

- Таңдауға болатын бірқатар пайдалы қызметтер бар.

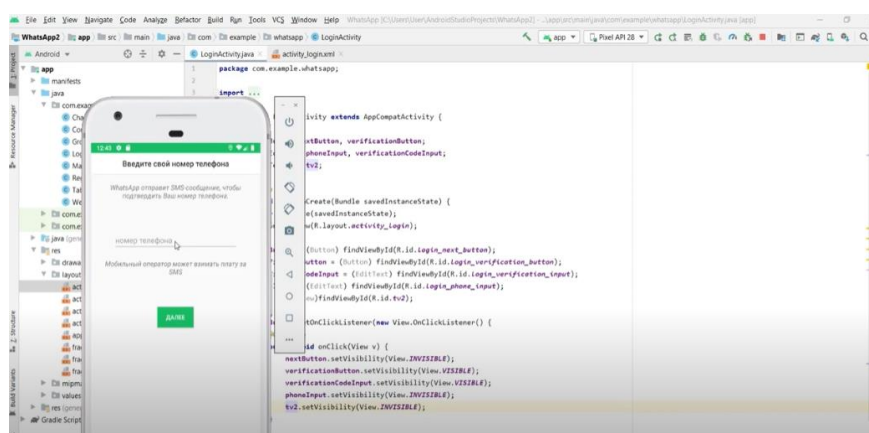
Android Studio ортасында ЧАТ мобильдік қосымшасы - бағдарлама базасы Firebase арқылы жұмыс істейді. Яғни ондағы қолданушылар авторизациясы, олардың мәліметтері Console Firebase арқылы сақталып өңделеді. Оның ішінде Firebase Storage Firebase Autintification Firebase Database жүйелері арқылы жүзеге асады. Мобильдік қосымша Android 4.4 нұсқасынан бастап одан жоғары немесе соңғы дегейдегі нұсқаларды қолдай алады. Бағдарламаның қарапайым дизайны пайдаланушыға интуитивті түсінікті болғандықтан, падалануға және игеруге ыңғайлы болып келеді. Бағдарламаның мақсаты, мобильдік қосымша құру қазіргі таңда актуалды болағандықтан болашағы бар, сенімді және заманауи дамыған, отандық өнім жасасау. Алысқа бармайақ еліміздің 70% халқы әлеуметтік желілерді пайдаланады. Яғни осыдан әлеуметтік желіге байланысты құрылған бағдарламаны сапалы құрып, дұрыс дамытып, тиімді маркетинг жасаған жағдайда, болашағы бар деп айтуға болады.



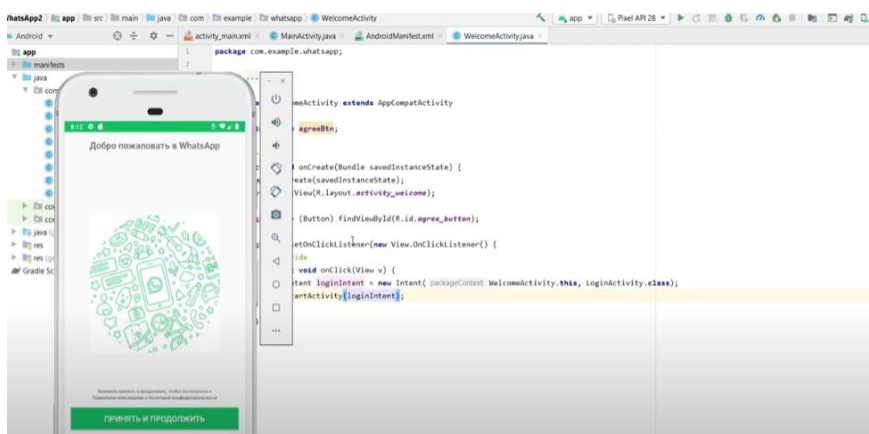
Сурет 1 - басты бет



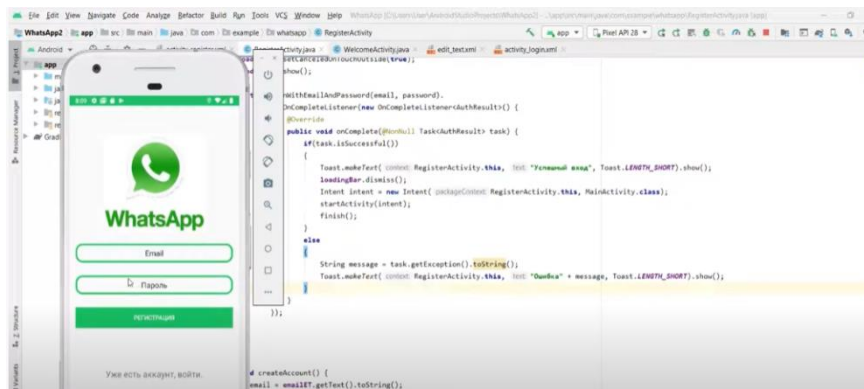
Сурет 2 -навигациялық мәзірлер



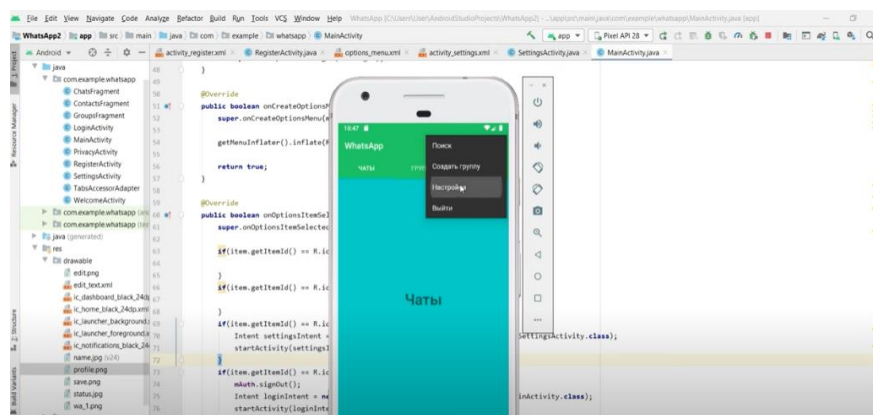
Сурет 3 - телефон нөмірі арқылы тіркелу



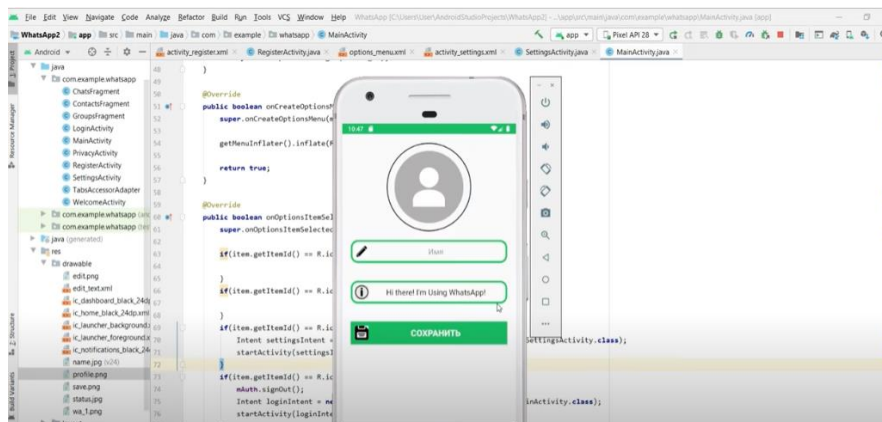
Сурет 4 - құпиялылық саясаты



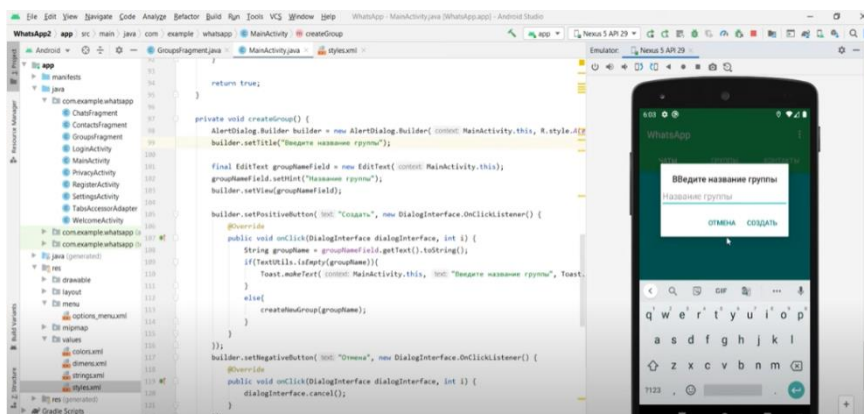
Сурет 5 - авторизация



Сурет 6 - баптаулар



Сурет 7 - аты мен статус



Сурет 8 - топ құру

Бағдарлама базасы Firebase арқылы жұмыс істейді. Яғни ондағы қолданушылар авторизациясы, олардың мәліметтері Console Firebase арқылы сақталып өңделеді. Оның ішінде Firebase Storage Firebase Autintification Firebase Database жүйелері арқылы жүзеге асады. Мобильдік қосымша Android 4.4 нұсқасынан бастап одан жоғары немесе соңғы дегейдегі нұсқаларды қолдай алады. Бағдарламаның қарапайым дизайны пайдаланушыға интуитивті түсінікті болғандықтан, падалануға және игеруге ыңғайлы болып келеді. Бағдарламаның мақсаты, мобильдік қосымша құру қазіргі таңда актуалды болағандықтан болашағы бар, сенімді және заманауи дамыған, отандық өнім жасасау. Алысқа бармайақ еліміздің 70% халқы әлеуметтік желілерді пайдаланады. Яғни осыдан әлеуметтік желіге байланысты құрылған бағдарламаны сапалы құрып, дұрыс дамытып, тиімді маркетинг жасаған жағдайда, болашағы бар деп айтуға болады. Бағдарламаны одан әрі дамытуға болады видео звонок аудио және тағы да басқа заманға сай функцияларды қосуға болады.

Әдебиеттер тізімі

7. Қазбекова М. Ә., Уалханова А. Т. Android операциялық жүйесіне арналған ұтқыр қосымшаларды әзірлеу// Қазақстанның үшінші жаңғыруын жүзеге асырудағы жас ғалымдар инновациясы атты студенттер мен жас ғалымдардың ғылыми материалдарының жинағы - Өскемен : С. Аманжолов атындағы ШҚМУ баспасы, 2017

8. А. Голощапов. Google Android программирование для мобильных устройств. – Санк-Петербург, 2014.

9. Munajat, ‘Анализ качества услуг для онлайн-транспортных услуг: Case Study of GO-JEK’, 2017.

10. А. Полякова, ‘Применение Индекса удовлетворенности потребителей (CSI) к транспортным услугам”, 2010Хавронская А.М. Оценка технико-экономической эффективности программных средств. – Алматы: КазНТУ, 2014. – 128 с.

11. А. Полякова, ‘Применение Индекса удовлетворенности потребителей (CSI) к транспортным услугам”, 2010

12. UML диаграмма // Сайттың электронды нұсқасы <https://ru.wikipedia.org/wiki/>

13. Диаграммы // Сайттың электронды нұсқасы https://www.syl.ru/article/206012/new_uml-diagramma-vidyi-diagramm-uml

14. Мобильное приложения // Сайттың электронды нұсқасы http://raboma.info/katalog/doc_details/839_android.html 1

15. Платформа Android википедия // Сайттың электронды нұсқасы <https://ru.wikipedia.org/wiki/Android>

16. Виды платформы // Сайттың электронды нұсқасы <https://www.mateexpo.ru/ru/content/10-luchshih-platform-dlya-sozdaniya-mobilnyh-prilozheniy>

17. <https://android-studio.ru/>

18. <https://wnfx.ru/kak-sozdat-prilozhenie-v-android-studio/>



PYTHON АРҚЫЛЫ ЖҰМЫС УАҚЫТЫН АВТОМАТТЫ ЕСЕПКЕ АЛУ ЖҮЙЕСІН ӘЗІРЛЕУ

Аңдатапа. Бұл жұмыстың негізі дербес компьютердегі қызметкерлердің жұмыс уақытының автоматты трекинг мүмкіндігін үйлестіретін жұмыс уақытын есепке алу жүйесін әзірлеу болып табылады. Бүгінгі күні жаңа технологиялар жұмыс уақытын есепке алу және қатысу жүйелеріне қызметкерлердің іс – әрекеттері туралы нақты мәліметтер алуға мүмкіндік беретін, Python тілінде жазылып іске асырылған бағдарлама,осы мақалада ұсынылып көрсетілді.

Компанияның пайдасы мен табысы оның тиімді жұмыс істеуіне байланысты болып табылатынын білеміз. Тиімді жұмыстың алғышарттарының бірі – күнделікті міндеттерді автоматтандыру, олардың бірі қызметкерлердің жұмыс уақытын автоматты есепке алу болып табылады. Әрине, әрбір тапсырмада адамдарды машиналар ауыстыруы мүмкін емес, бірақ мүмкін болған жағдайда жұмыстың тиімділігі айтарлықтай артады, ал қателер мен шығындар саны төмендейді. Көптеген компаниялар қазіргі уақытта өз қызметкерлерінің жұмыс уақытын қадағалаудың белгілі – бір әдістерін енгізді. Алынған деректер талданады, сараланады және осылардың негізінде жалақыны есептеу туралы шешім қабылдануы және қызметкерлердің тиімділігіне талдау жүргізілуі мүмкін.

Бүгінгі күні жұмыс уақытын есепке алу жүйесі нарығында кең ауқымды шешімдер ұсынылған. Компанияның көлеміне, ондағы бизнес – үдерістерге, бюджетке, технологиялық мүмкіндіктер мен шектеулерге байланысты әрбір компания қызметкерлерінің жұмыс уақытын есепке алу бойынша қойылған міндеттерді толық көлемде шешім шығара және шешімді таңдап, енгізе алады.

Бұл жұмыстың негізгі мақсаты дербес компьютердегі қызметкерлердің жұмыс уақытының Автоматты трекинг мүмкіндігін үйлестіретін жұмыс уақытын есепке алу жүйесін әзірлеу болып табылады, деректер базасымен өзара іс-қимыл жасау үшін интерфейс береді, сондай-ақ сыртқы жүйеден өткізу пункті қызметкерлерінің өту туралы деректерді импорттау процесін автоматтандырады.

Жұмыс уақытын есепке алу әдістері. Жұмыс тәртібіне немесе жұмыс кестесіне не еңбек шартының немесе келісім-шарттың талаптарына сәйкес қызметкер өзінің еңбек міндеттерін орындауы тиіс уақыт жұмыс деп есептеледі Жұмыс аптасы мүмкін бес күндік (екі демалыс күндерімен) және алты күндік (бір демалыс күні). Күнделікті жұмыстың немесе ауысымның ұзақтығын, жұмыстың басталу және аяқталу уақытын, жұмыстағы үзілістер уақытын, тәуліктегі ауысым санын, жұмыс және жұмыс емес күндердің ауысуын, қызметкерлердің ауысымнан ауысымға ауысу тәртібін қамтитын жұмыс уақытының режимі кәсіпорында ішкі тәртіп ережелерімен немесе өзге де нормативтік актілермен белгіленеді. Жұмыс күні сағат ішіндегі белгіленген жұмыс ұзақтығын білдіреді. Ішкі еңбек тәртібі қағидаларында белгіленген сағат жұмыс орнына келу сәті, ал аяқталуы – жұмыстан босату сәті жұмыстың басталуы болып саналады.

Жалпы бұл тарауда жұмыс уақытын есепке алу міндеттерін шешу кезіндегі негізгі тәсілдер қарастырылады, негізгі метрикер талданады, сондай-ақ осы саладағы танымал қолданыстағы қосымшаларға шолу беріледі.

Бүгінгі күні жаңа технологиялар жұмыс уақытын есепке алу және қатысу жүйелеріне қызметкерлердің іс – әрекеттері туралы нақты мәліметтер алуға мүмкіндік береді:

- қызметкерлер келген және кеткен уақыттағы жазбаларды тіркеу;
- қызметкердің уақытша болмауын тіркеу;
- қызметкерлердің қатысуын тексеру үшін кадрлар бөліміне арналған деректер;

- жұмыс уақытын жоспарлауға мүмкіндік беретін қызметкерлерге арналған жүйе;
- қызметкерлердің жұмыс уақытын және олардың жұмысқа қатысуын қадағалауға және анықтауға мүмкіндік беретін көптеген деректер көздері бар.

Қызметкерлердің жұмыс уақыты туралы дәстүрлі деректер көздері туралы айта кететін болсақ, қызметкерлердің жұмыс уақыты туралы дәстүрлі деректер көздеріне көптеген компанияларда кеңінен таралған деректерді жатқызуға болады. Бірінші кезекте бұл уақытты есепке алу журналдары, компьютерлерді пайдалану туралы ақпарат, тапсырмаларды жоспарлау бағдарламалық қамтамасыз етуден алынған ақпарат.

Көптеген компаниялар рұқсатнамалық тәртіптеме режиміне ие. Кіруді бақылау және басқару үшін дәстүрлі түрде өткізу пункттері пайдаланылады, олар арқылы өту әдетте, магниттік карталарды пайдалану арқылы жүзеге асырылады. Бұл карталардың бірегей идентификаторлары бар, соның арқасында қызметкер идентификацияланады және оның қатысуы туралы деректер деректер базасына жазылады. Бұл тәсіл қызметкердің қызметі туралы ақпаратты толық көлемде көрсетуге мүмкіндік бермейді, өйткені өткізуді бақылау пункті қызметкерінің өту фактісін ғана белгілейді. Сонымен қатар, осындай көптеген жүйелер өткізу пункті қызметкерінің бірінші және соңғы өту фактілерін ғана ескереді.

Уақытты биометриялық бақылау және саусақ іздері бойынша идентификация туралы ақпарат беретін болсақ, үлкен және кіші компаниялар енді биометриялық технологияларды уақыт пен келуді бақылау үшін, дәлдігін арттыру үшін де, қауіпсіздікті арттыру үшін де пайдаланады.

Саусақ іздерінің технологиясы кез келген басқа биометриялық технологиядан бұрын қолданысқа енгізілген. Адамның бірегей саусақ ізін пайдалана отырып, жүйе бедерлі өрнектерді және басқа да саусақ ізін сканерлейді және ақпаратты сандық форматқа немесе компьютерде сақталатын кестеге айналдырады. Осы бастапқы тіркеу кезеңінен кейін қызметкер өз саусағын сканерге салған сайын саусақ іздері сақталған деректермен салыстырылады және рұқсат беріледі немесе қабылданбайды.

Саусақ іздерін тану сәйкестендірудің тек бейімделген тәсілі болып табылады және жан-жақты қолдануға ие, соның ішінде, дәстүрлі түрде кілттер, кіру карталары мен парольдер пайдаланылатын объектілер үшін қолайлы. Бұл технология жүріп өтуді бақылау жабдықтарында, құрал-саймандарды беру автоматтарында, қойма үй-жайларында, желілік қызмет көрсету кезінде және басқа да көптеген объектілерде қолданылады. Тіпті Apple iPhone 5s жаңа смартфонсы саусақ іздері сканерімен жабдықталған. Саусақ іздері бойынша сәйкестендіру технологиясы қазір барлық жерде қолданылады.

Саусақ ізі – жеке тұлғаның бірегей идентификаторы. Егер саусақ іздері мен кілтті салыстырсақ, әрбір адамда он кілт бар, себебі саусақ іздері бір-бірінен өзгеше. Сіз саусағыңызды кесіп немесе барлық қол гипсте болса да, сәйкестендіру мақсатында жеткілікті мөлшерде саусақтарыңыз бар. Таңба арқылы идентификация – өте сенімді әдіс, өйткені саусақ іздері барлық адамдарда бірегей. Тіпті бір егіздердің де саусақ іздері әр түрлі болады.

Кілтті, қол жеткізу картасын, сандық кодты немесе құпия сөзді пайдаланған кезде басқа да сәйкестендіру әдістерімен салыстырғанда, саусақ ізі бойынша биометриялық сәйкестендіру әдісі жоғары қорғаныс деңгейін қамтамасыз етеді. Таңбаны жоғалту, ұмыту немесе ұрлау мүмкін емес. Бұл әдіс жоғары тәжірибемен ерекшеленеді, өйткені өзіңізбен бірге ештеңе кию қажет емес – қалталарда ештеңе жоқ, енді сөмкеде жуудың қажеті жоқ, және кілт салпыншағын лақтыруға болады. Сонымен қатар, бұл қолжетімділікті бақылауды ұйымдастыруға байланысты шығындарды едәуір қысқартуға мүмкіндік береді. Ірі ұйымдарда, мысалы, зауыттарда, офистерде немесе фитнес-орталықтарда қол жеткізуді басқару жүйелерінің жұмыс істеуі үшін қол жеткізу карталары немесе жоғалған жағдайда тізілімнен олар туралы ақпаратты тарату, жинау немесе жою үшін кілттер қажет емес.

Сонымен, келушілердің саусақ іздерін тіркеуге және оларға тек бір күнге қол жетімділікті беруге болады.

Тану кезінде саусақ ізін бұрын тіркелген деректермен салыстыру жүргізіледі. Деректер сәйкестендіру жүйесінің деректер базасында, паспорт чипінде немесе кіру картасының жадында сақталуы мүмкін. Идентификация функциясын компьютерге қосылған саусақ іздері оқу құралы, смартфон сенсоры немесе кіріктірілген сканері кіре берісте орната алады.

Сәйкестендірудің екі әдісі бар: сәйкестендірілген саусақ іздері жүйеде сақталған түрлі таңбалармен немесе нақты адамның тіркелген таңбаларымен салыстырылады. Бірінші нұсқаның мысалы ретінде кәсіпорынның кіруін бақылау және басқару жүйесі бола алады, онда саусақ іздері сәйкестендірілетін тұлғаның қол жеткізу құқығын растау үшін тіркелген суреттермен салыстырылады. Екінші нұсқаның мысалы-сәулелік терапия жүйесі, онда тексеру мақсаты-емдеу жоспары сеансқа келген осы пациентке арналған екендігіне көз жеткізу.

Технология сенімділігі жоғары деңгейде - іс жүзінде кез келген іздер танылуы мүмкін. Дегенмен, сенімділік деңгейі 100% - ға жеткеніне қарамастан, таяудағы жылдары кез келген саусақ ізін дәл тану мүмкін болмай қалуы мүмкін. Мысалы, белгілі бір салаларда жұмыс істейтін адамдарда, мысалы, саусақтардың ұшында тері ағады немесе зиянды химиялық заттардың әсеріне бірнеше рет ұшырайды, зақымдану дәрежесі сәйкестендіру үшін нүктелердің жеткілікті санын оқуға кедергі келтіруі мүмкін. Бір реттік зақымданудан кейін саусақ іздері қалпына келтіріледі, сондықтан бір реттік зақымданулар немесе олардың аз саны сәйкестендіру дәлдігіне әсер етпейді.

Саусақ іздері бойынша сәйкестендіру жүйелерін пайдаланушылар әдетте дәстүрлі бақылау жүйелеріне қайтып оралғысы келмейді. Пайдаланушылардың қанағаттануының басты факторлары пайдалану жеңілдігі мен қарапайымдылығы болып табылады.

Бейнелерді тану жүйелерін қолдану жайлы айта кетсек есептеу техникасын дамытумен өмір сүру процесінде туындайтын бірқатар міндеттерді шешу, жеңілдету, жеделдету, нәтиже сапасын арттыру мүмкін болды. Мысалы, тіршілікті қамтамасыз етудің түрлі жүйелерінің жұмысы, адамның компьютермен өзара іс-қимылы, роботталған жүйелердің пайда болуы және т. б. дегенмен, кейбір міндеттерде қанағаттанарлық нәтижені қамтамасыз ету (тез қозғалатын осындай объектілерді, қолжазба мәтінін тану) қазіргі уақытта мүмкін емес.

Ұзақ уақыт бойы тану міндеті адам биологиялық және психологиялық аспектілер тарапынан қарастырылды. Бұл ретте, жұмыс істеу механизмін дәл сипаттауға мүмкіндік бермейтін тек сапалы сипаттамалар ғана зерттеуге ұшырады. Функционалдық тәуелділікті алу, әдетте, есту, сезу немесе көру органдарының рецепторларын зерттеуге байланысты болды. Алайда, шешімді қалыптастыру принциптері құпия болды. Зерттеу барысында негізгі жаңылысу мидың белгілі бір алгоритмдер бойынша жұмыс істейтіндігі туралы пікір болды, демек, ереженің осы жүйесін анықтап, оны тұрақты дамып келе жатқан есептеу және техникалық құралдардың көмегімен қайта құруға болады деп саналады.

Бейнелерді тану технологиясы – уақытты және қатысуды бақылау жүйелерінде қолданылатын тағы бір биометриялық фактор. Бейнелерді тану саусақ іздерін сканерлеу және сақтау сияқты көптеген процестерді қамтиды. Тіркеу кезеңінде қызметкер камераның алдында тұрады, себебі жүйе бет пен сипаттамаларды 2D немесе 3D суреттерде жазады. Жүйеге байланысты, қызметкерді адамның белгілі бір қимылдарын жасауды сұрай алады. Бұл бейнелердің барлығы камера алдында тұрған кезде қызметкердің болашақ сәйкестендіруді жүргізу мақсаты үшін пайдаланылатын компьютерлік жүйеде сақталады.

Тану – кейбір белгілер бойынша белгілі бір объектілер тобын біріктіретін (бөлетін) жіктеу жүйесіндегі жіктемелік топтау. Бейнелер бір жиыннан келген құбылыстардың соңғы санымен танысу оның өкілдерінің кез келген көп санын тануға мүмкіндік береді. Бейнелер әртүрлі бақылау материалында оқитын әр түрлі адамдар көбінесе бірдей және

бір-біріне тәуелсіз бір объектілерді жіктейді деген мағынада тән объективті қасиеттерге ие. Тану тапсырмасының классикалық қойылымында әмбебап көптеген бөлшектер-бейнелерге бөлінеді. Осы органдарға қатысты оның жағдайына қарамастан тану жүйесінің қабылдаған органдарына қандай да бір объектінің әрбір бейнеленуі объектінің бейнесі деп аталады, ал қандай да бір ортақ қасиеттермен біріктірілген осындай бейнелердің жиыны бейнелер болып табылады.

Жалпы, бейнелерді айырудың үш әдісін таңдауға болады:

Әдіс-бутан. Бұл жағдайда әрбір объект түрі үшін бейнелеудің әр түрлі модификациялары ұсынылған деректер базасымен салыстыру жүргізіледі. Мысалы, бейнелерді оптикалық тану үшін әр түрлі бұрыштарда, масштабтарда, жылжуларда, деформацияларда және т.б. астында объектінің түрін таңдау әдісін қолдануға болады.

Екінші тәсіл-бейненің сипаттамасына неғұрлым терең талдау жасалады. Оптикалық тану жағдайында бұл әртүрлі геометриялық сипаттамаларды анықтау мүмкін. Бұл жағдайда дыбыстық үлгі жиілікті, амплитудалық талдауға және т. б. ұшырайды.

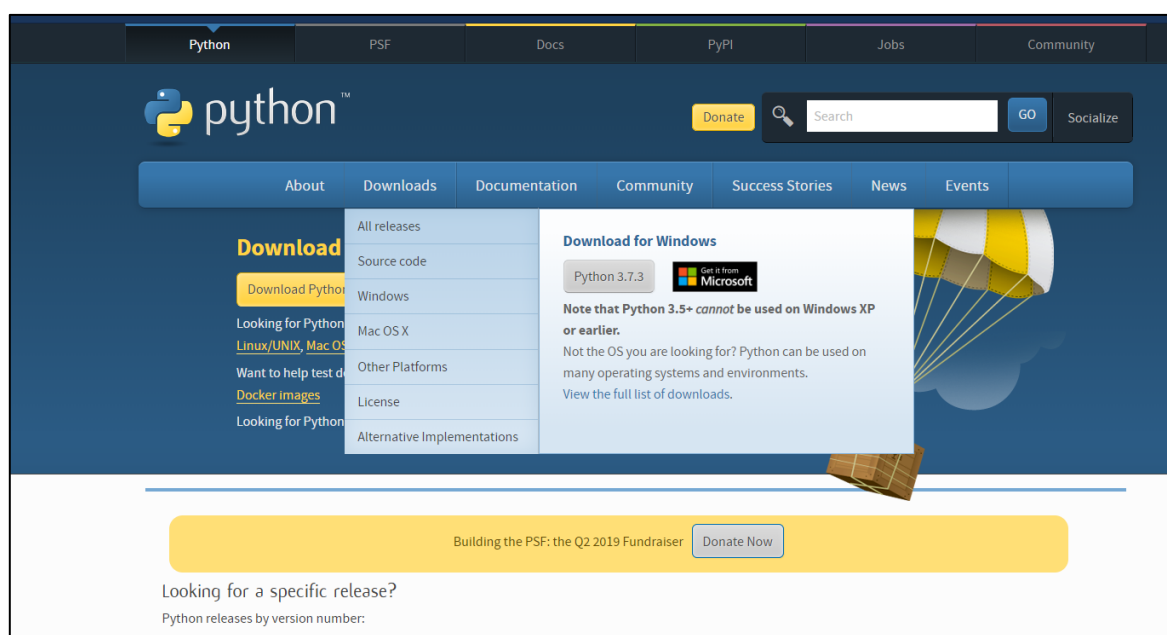
Келесі әдіс-жасанды нейрондық желілерді (ИНС) пайдалану. Бұл әдіс оқыту кезінде тану міндеттерінің көп санын не осы міндеттің ерекшелігін ескеретін нейрондық желінің арнайы құрылымын талап етеді. Дегенмен, оның жоғары тиімділігі мен өнімділігі ерекшеленеді.

Тұлғаны идентификациялау.

Енді келесі де программаны орнатуға қойылатын қажетті талаптар:

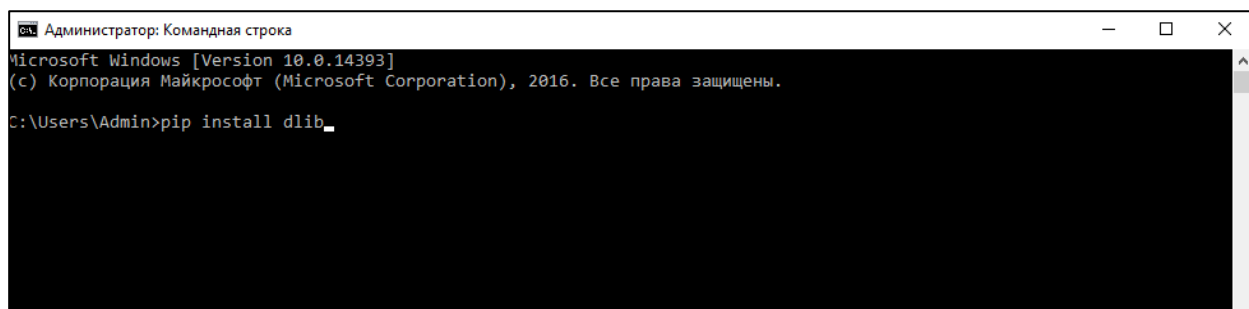
- Python 3.3+ немесе Python 2.7
- macOS немесе Linux (Windows үшін ресми қолдау жоқ, бірақ жұмыс істей алады).

Бізге алдымен Python – ресми сайтынан төмендегі сілтеме арқылы өтіп <https://www.python.org/downloads/> Python программасын жүктейміз (Сурет 1):



Сурет 1 - Python программасын жүктеу.

Python орнатылғаннан кейін командалық жолдан `dlb`, `cython`, `smake` пакеттерін `pip` арқылы орнатамыз (Сурет 2):



Сурет 2 - Пакеттерді орнату.

Командалық жолдың интерфейсі

Face_recognition орнату кезінде сіз екі қарапайым командалық жол бағдарламасын аласыз:

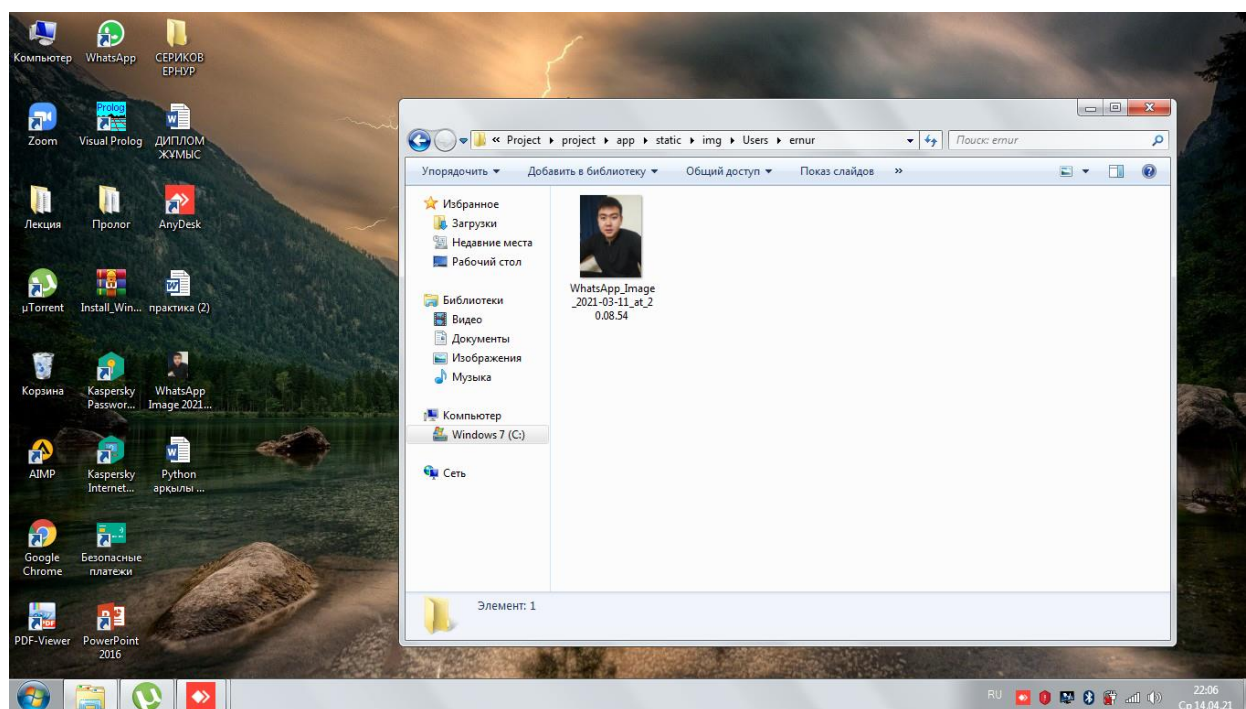
face_recognition-фотосуреттегі немесе файлдағы, толық фотосуреттегі бетті тану.

face_detection-толық фотосуреттегі немесе файлдағы бетті іздеу.

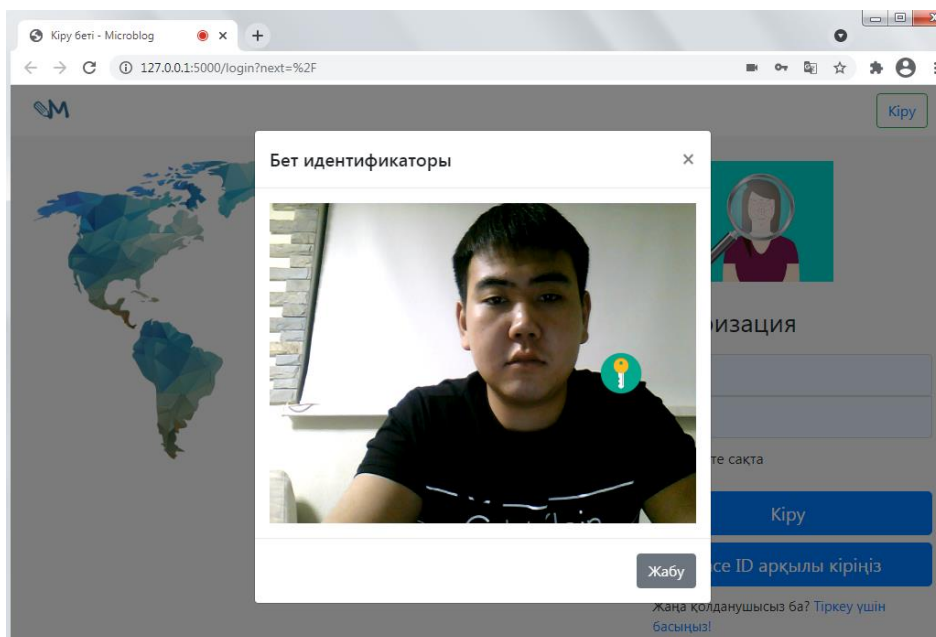
пәрмен жолының құралы face_recognition.

Face_recognition командасы бетті фотосуретте немесе фотосуретпен толтырылған файлды тануға мүмкіндік береді.

Біріншіден, сіз білетін әрбір адамның суреті бар файлды көрсету керек. Суретте көрсетілген файлдармен әрбір адам үшін бір сурет файлы болуы керек (Сурет 3):



Сурет 3 - Сурет файлдары.



Сурет 4 - Программаны іске қосу.

Содан кейін сізге белгілі адамдар бумасына және бейтаныс адамдармен файлға (немесе бір сурет) жіберу арқылы face_recognition командасы іске қосылады және ол сізге әр суреттегі кім екенін хабарлайды.

Программаны тестілеу.

Программаны іске қосқанда экранда web cam дан видео ағын қосылады (Сурет 4).

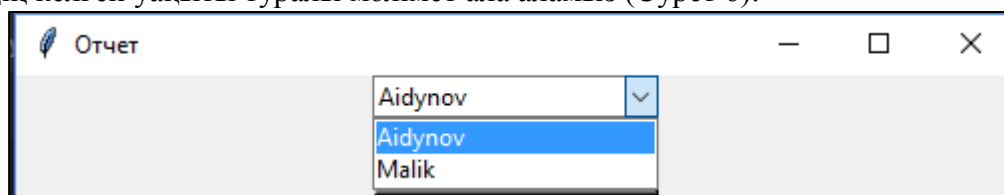
Программа ағынның әрбір кадрын саралап, базамен салыстырады. Танылған бейне төмендегі хабарлама шаблоны арқылы базаға жіберіледі (Сурет 5):

```
person = {
    'name' : name,
    'date' : my_date,
    'camera_id' : 'webCam'
}
```

Сурет 5 - Хабарлама шаблоны.

Бұл жерде name – танылған тұлға аты; date – тұлғаны танығандағы уақыт; camera_id – камера id. Осы хабарлама арқылы тұлғаның қай уақытта келгенін анықтауға болады.

Базаны қарайтын бөлімде қызметкердің жұмысқа келіп, кеткен уақытын қарай алады. Бұл терезеде қызметкердің аты – жөні бойынша таңдау жасау арқылы қызметкердің келген уақыты туралы мәлімет ала аламыз (Сурет 6):



Сурет 6 - Қызметкерлер тізімі.

Қызметкерді таңдағаннан кейін терезеде қызметкердің келген, кеткен уақыты көрсетіледі (Сурет 7):

	username	firstname	lastname	fullname	email	password_hash	out_r	last_seen
	Фильтр	Фильтр	Фильтр	Фильтр	Фильтр	Фильтр		Фильтр
1	akshay	Akshay	Akshay	Akshay Prakash	akshay@mail....	pbkdf2:sha25...	its...	2021-04-05 1...
2	akshay1	akshay1	akshay1	akshay1 Prak...	akshay1@mai...	pbkdf2:sha25...	A...	2021-04-05 0...
3	akshay2	akshay2	akshay2	akshay2 prak...	akshay2@mai...	pbkdf2:sha25...	NULL	2021-04-13 1...
4	akshay3	akshay3	akshay3	akshay3 prak...	abc@mail.com	pbkdf2:sha25...	its...	2021-04-05 1...
5	akshay4	akshay4	akshay4	akshay4 prak...	abcd@mail.com	pbkdf2:sha25...	hiii...	2021-04-10 1...
6	test1	qq	qq	qq qq	t@gmail.com	pbkdf2:sha25...	NULL	2021-04-11 1...
7	gul	Gul	Gul	Gul Gul	qwe@qwe.co	pbkdf2:sha25...		2021-04-01 2...
8	nur	nur	nur	nur nur	nur@nur.kz	pbkdf2:sha25...	NULL	2021-04-01 2...
9	tolegen	tolegen	tolegen	tolegen Aidynov	tolegen.ch@g...	pbkdf2:sha25...	NULL	2021-03-06 0...
10	ernur	Ернур	Ернур	Ернур Сериков	ernur.25.99@...	pbkdf2:sha25...	NULL	2021-04-14 1...

Сурет 7- Қызметкер уақыты

Осы жұмысты орындау нәтижесінде кәсіпорында жұмыс уақыты есебін автоматтандыру жүйесі әзірленді. Сонымен қатар, клиент – сервер архитектурасы ортақ ресурстарға өзара бұғаттаусыз және коллизиясыз қол жеткізуді қамтамасыз ететін бөлінген ақпараттық жүйені құруға мүмкіндік берді.

Әзірленген жүйе алдына қойған мақсаттарды орындайды. Жүйені әзірлеу кезінде пайдаланылған және жасаған технологиялар функционалды кеңейту үшін әртүрлі нүктелерді ұсына отырып, жүйені икемді өзгертуге және бейімдеуге мүмкіндік береді.

Қызметкерлердің жұмыс уақытын есепке алу қандай да бір дәрежеде барлық кәсіпорындарда қолданылады. Бұл ретте, көбінесе, ол формальды түрде жүргізіледі. Көп кәсіпорындарда қызметкерлер өз жұмыс уақытын өздері атап өтеді. Бұл ретте, қызметкердің жұмыс күні ішінде не істеп, жұмыс уақытын қаншалықты тиімді пайдаланатыны туралы айтуға мүмкіндік беретін көптеген деректер көздері бар. Мұндай жүйелер кәсіпорынның экономикалық көрсеткіштерімен тікелей байланысты, себебі бір ай ішінде қанша қызметкер жұмыс істегендігі туралы деректер жалақының көлеміне әсер етеді, ал ол зияткерлік өнім өндіретін кәсіпорындардағы шығынның басты баптарының бірі болып табылады: институттар, IT және консалтингтік компаниялар. Сондықтан бизнес тарапынан осы міндетті автоматтандыруға деген сұраныс өте жоғары және сеніммен айтуға болады, үздіксіз өсе береді [13].

Жұмыс уақытын есепке алу жүйесінің нарығы әртүрлі. Лайықты жүйені таңдау бизнестің қажеттіліктеріне, кәсіпорынның көлеміне, бюджетті тікелей байланысты. Ірі кәсіпорындар enterprise-деңгейінің шешімдерін сатып алу арқылы жеткілікті үлкен ақша жұмсауға дайын. Мұндай жүйелер көбінесе сымсыз белгілер, биометриялық деректер сияқты соңғы технологияларды пайдаланады. Олар жиі басқа қосымшалармен бірге бірыңғай ERP-жүйе шеңберінде жүреді.

Есепке алуды автоматтандыру үздіксіз болып табылады. Себебі, программа ешқашан шаршамайды. Ол дегеніміз программа қызметкерлердің әрекетін бақылайды. Егер қызметкер үнемі кешігетін болса - оны фиксациялайды. Егер қызметкер жұмыс уақытынан ерте кетіп қалатын болса жүйе мұны көрсетеді. Егер қызметкер ұзақ үзілісте болатын болса мұны да фиксациялайды. Мұндай жүйелерді пайдалану біріншіден, штат қызметкерлерін осы бақылау үшін кеңейтуді қажет етпейді, екіншіден, қызметкер шын мәнінде қанша уақыт отыратындығын көрсетеді. Бұл кәсіпорын экономикасын үнемдеуге көмектеседі.

Бұл жүйені енгізу жұмыс уақытын есепке алу тапсырмасын автоматтандыруға мүмкіндік береді, бұл қызметкердің жұмыс уақытын дәл есептеуде нақты деректерді береді. Жүйе деректерді жинайды және оны бір деректер базасына жинайды. Сондай-ақ

жүйе автоматты режимде ақпаратты сұратуға мүмкіндік береді. Осы деректерге сүйеніп қызметкердің жұмыс уақытын, статистикасын көре аламыз.

Кез – келген жүйені автоматтандыру уақытты үнемдеуге және адам өнімділігін азайту болып табылады. Жұмыс уақытын есепке алу жүйесі арқылы қызметкерлердің жұмысының тиімділігін арттыруға, қызметкерлердің осал тұсын айқындауға, бақылау жасауға және т.б. мүмкіндік береді. Біз жасаған жүйе осы талаптарды қанағаттандырады деп ойлаймын.

Әдебиеттер тізімі

1. Иванов Д. Как внедрить систему учёта рабочего времени и не потерять сотрудников. <http://www.hr-journal.ru/articles/oc/vnedrenie-sistemy-uchyotarabochego-vremeni.html>
2. Орлова Е.В. Системы учета рабочего времени. <https://www.propersonal.ru/article/131213-rabochee-vremya-kak-postroit-sistemu-ucheta>
3. RFID Tags - Radio Frequency Identification Tags. <http://www.rfident.org/>
4. Дубенецкий В.А., Советов Б.Я., Цехановский В.В. Проектирование корпоративных информационных систем. СПб: издательство СПбГЭТУ «ЛЭТИ», 2013
5. Архитектура информационных систем / Советов Б.Я., Водяхо А.И., Дубенецкий В.А. Цехановский В.В. М.: Издательский центр «Академия», 2012. 288 б
6. Л. Басс, П. Клементс, Р. Кацман. Архитектура программного обеспечения на практике. СПб: Питер, 2006. 576
7. Гупалов В. К. Управление рабочим временем на предприятии. М.: 1991

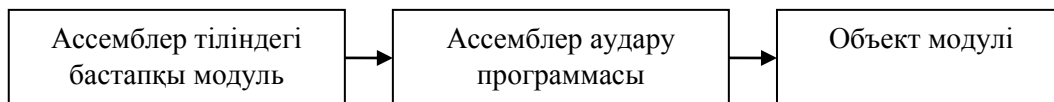


*М. Сартаева, "Ақпараттық жүйелер" мамандығының 2 курс студенті
Ғылыми жетекші: Акмолдина А.И., аға оқытушы
ҚазЭҚХСУ, Нұр-Сұлтан қ.*

ТӨМЕҢГІ ДЕҢГЕЙ ТІЛДЕРІНІҢ НЕГІЗІ

Аңдатпа. Төменгі деңгей тілдеріне Ассемблер тілі жатады. Өз атауын Ассемблер жүйелі программаның атынан алды. Бұл программа ағымды программаларды машина командаларының кодтарына айналдырады. Ассемблер тілі машиналық кодтау негізі деп атауға болады. «Ассемблер» термині assembler (бір бүтінге бөліктерді жинау) ағылшын сөзінен шыққан.

Бастапқы программада немесе бастапқы модульде операторлар бөліктер ретінде қызмет жасайды, ал құрастыру нәтижесі – объект модуль ретіндегі машина командалар тізбегі. Құрастыру процессі ассемблерлеу немесе аудару (трансляция) деп аталады (Сурет 1 қараңыз).



Сурет 1. Бастапқы модуль, Ассемблер және объект модуль арасындағы қатынас

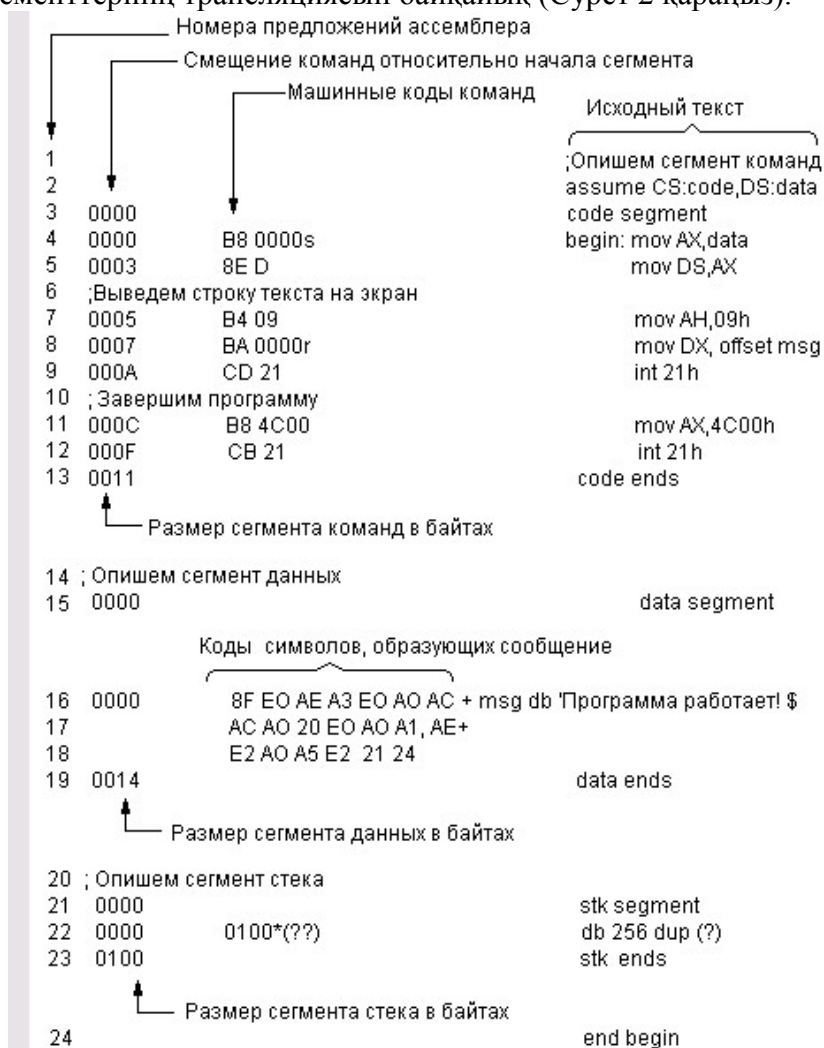
Программаның ағымды текстін дайындауы кез келген тексттік редактор арқылы жасалынады. Мысалы, Windows жүйесінің WordPad не Блокнот программаларында ұйыдастыруға болады.

Ағымды тексті бар файлдың кеңейтілуі .ASM болуы керек. Келесі әрекет мынадай болады, программаның ағымды текстің машина командаларының кодына айналдыру.

Бұл әрекет Ассемблер программасы (TASM 5.0, фирмалық атаулары - Turbo Assembler, Turbo Link және Turbo Debugger) арқылы орындалады. Трансляциядан кейін екі файл құрылады – трансляция листингі және OBJ кеңейтілуімен объекттік файлы.

Листинг өзімен қандай-да бір текстік редакторда ағымды программаны оқуға болатын текстік файлды көрсетеді. Транслятор тапқан қателер туралы ақпаратты да өзінде сақтайды.

Листинг элементтерінің трансляциясын байқайық (Сурет 2 қараңыз).



Сурет 2. Программаны аудару (трансляция)

Берілген суреттегі программаны талқылайық. Assume, segment, ends, end операторлары бар сөйлемдер трансляциядан өтпейді және жады аймағында көрсетілмейді. [1]

Олар тек трансляторға қызмет ақпаратын (assume – команданы аудару тәсілі, segment және end – сегменттер шегін, end – ағымды тексті өңдеу әрекетін аяқтау) жіберу үшін қажет.

MS-DOS басқарумен орындалатын программалар .COM және .EXE программалық файлдарының біреуіне қатысты болады. Олардың негізгі айырмашылығы - .COM программалары бір сегменттен тұрады және бұл сегментте программалық кодтар, мәліметтер және стек орналасады.

Ал .EXE программаларында мәліметтер, стек үшін жеке сегменттер болады. Сонымен, .COM типтес программалардың өлшемі - 64 Кбайт, ал .EXE типтес

программалардың өлшемі шектелмеген, себебі, оған программа мен мәліметтердің кез келген сегменттер саны кіреді.

.EXE программаның құрылымы мен жады

title .EXE типтес программа ES,DS---->

text segment 'Code'

assume CS : text, DS : data

CS---->

myproc proc

mov AX, data

mov DS, AX

... ; программаның тексті

myproc endp

SS→

text ends

data segment

... ; мәліметтерді анықтау

data ends

stack segment stack

dw 128 dup(0)

stack ends

end myproc

.COM программаның құрылымы мен жады

title .COM типтес программа CS,DS,ES,SS---->

text segment 'Code'

assume CS : text, DS : text

org 100h

myproc proc

hello db 'Здравствуй мир!\$'

mov ah, 09h

lea dx, hello ; программаның тексті

int 21h

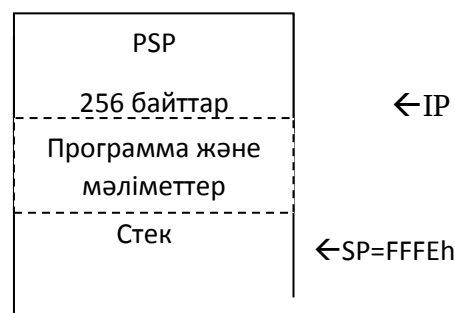
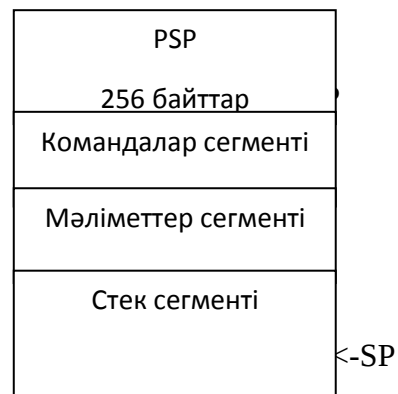
mov ax, 4c00h

int 21h

myproc endp

text ends

end myproc



Әр микропроцессордың басты сипаттамасы оның разрядтылығы болып келеді. МП 8086 оналты разрядты ішкі архитектурасы бар.

Процессордың ішіндегі барлық регистрлердің ұзындығы 16 бит [2].

Қорғалған режимде сегменттер мен оның ішіндегі ығысулар қолданылады. Бірақ сегменттердің бастапқы адрестері сегменттік регистрлердің кестесінен алынады.

Қазіргі уақытта қолданылатын MS-DOS версиясы нақты режимде жұмыс істейді. Сонымен қатар, виртуалды жадыны басқаруға мүмкіндік бермейді.

Әдебиеттер тізімі

1 В. Юров, С. Хорошенко "Ассемблер". - С-П: "ПитерКом", 1999.-674б.

2 Погонин В.А., Схиртладзе А.Г. Интегрированные системы проектирования и управления. Корпоративные информационные системы: учеб. пособие. -Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2006. - 144б.



PHP ОРТАСЫНДА «АСЫЛ ҚАЗЫНА» ОҚЫТУ ОРТАЛЫҒЫНЫҢ ВЕБ-ПОРТАЛЫН ҚҰРУ

Аңдатпа. Оқыту орталығына арналған веб-портал құруға бағытталған. Бұл мақаланың мақсаты HTML, CSS, PHP, MySQL бағдарламалық құралдарын қолданып интернет – қосымшасын құру. Веб-портал оқыту орталығы жайлы ақпарат алғысы келетін, бүкіләлемдік Интернет желісі қолданушыларына арналған. Өңделінген бағдарлама басқару сапасы мен тиімділігін жоғарылатады, қабылданатын шешімдердің анықтылығын және тиімділігін жетілдіреді, клиенттермен жұмыс істеуде оқыту орталығының өнімділігін жоғарылатады. Шешілетін ғылыми мәселенің заманауи тұрғыдағы бағасы. Бұл жүйе деректер қорымен жұмыс істеуге мүмкіндік береді. Бағдарламаның басты мақсаты оқыту орталығының сапалы жұмысы мен клиенттердің үлкен санымен жұмыс істей алуы және оқыту орталығы үшін жылдам әрі ыңғайлы болуы. «Асыл қазына» оқыту орталығының веб-порталы құрылды. Ол қазіргі заманға сай дизайнмен жасалған және де жоғарғы талаптарына сай. Ең бастысы сайт тұтынушы қолдануға жеңіл, қарапайым және түсінікті.

Веб-портал ([ағылш. Web portal](#) немесе [ағылш. Portal](#), «басты кіру») – бұл тікелей өзара байланыстырылған және «Интернеттік» желі арқылы орындалатын аппараттық орта жиынтығы. Компьютермен орындалатын машинамен оқу және электронды жеткізушітерді сақтаушылар алдын ала жазылған ақпараттарды оларға ақпараттандырады немесе жазып алу орындаушылық мүмкіндігін және компьютерлік программа, ақпараттар қоры және т.б түріндегі ақпараттарды оқу, анықталған ақпараттарды өңдеуді орындаушылық мүмкіндігі және қолданушыларды веб-порталды басқару және өңделген, басқарылған ақпараттар болған жағдайда Интернет –сервистер оларға ақпарат береді .

Веб-портал – интернеттік желіде сайтты қолданушылар үшін, ол дегеніміз әр түрлі интерактивті сервистер қолданушыларға мүмкіндік беру және де осы сайттың төңірегінде жұмыс жасау. Веб-портал бірнеше сайттардан құрала алады, егер олар бір домен атымен белгіленген болса. Сонымен қатар портал кез келген орындағы байланысы бар ақпаратпен жұмыс жасайды алады және ол қолданушыға көмектеседі іздеген материялын Интернет арқылы табуға. Мұндай порталдар ақпарат бере алады кез келген интернет көзінен немесе анықтаған тәсіл арқылы және де ондай сайттар навигациялық сайт деп аталады [1].

Web сайт арқылы қолданушы өзінің компаниясына жақсы жарнама жасай алады. Тағы бір мүмкіншілігі: қолданушының офисі теңіздің арғы бойында болса да, барлық ақпаратты қолданушы Интернет арқылы, яғни Web арқылы ала аласыз.

Интернет келесідегідей мүмкіндіктер береді:

– негізгі: ауқымды түрде қарастырсақ, 50 миллиондай адам World Wide Web-ке кіру мүмкіндігі бар;

– желі: қолданушы немесе кіші компанияңыздың электронды беті немесе сайты болса, онда әрбір клиент тышқан арқылы ғана қолданушы туралы барлық ақпаратты ала алады;

– жарнама жасау мүмкіндігі: қолданушы барлық мәліметті енгізбей-ақ, тек компанияның телефонын немесе каталогын қойсаңыз да үлкен пайда әкеледі;

– дәстүрлі жарнаманы көбейту, әрбір визит карточкісіне немесе журналдардағы жарнаманың соңына телефоннан және адресстен кейін өзіңіздің электронды адресіңізді енгізсеңіз қандай пайда болады.

Қолданушы әрбір сұраққа жауап бермей, клиенттер қолданушының компаниясы туралы интернеттен біле береді, қажет кезде электронды поштамен хат жазады:

– клиенттік сервис: клиентке не қажет екенін әрқашан сауалнама, дауыс беру және т.б. қызметтер арқылы біле аласыз;

- ашық ақпарат;
- халықаралық сауда жүйесін ұйымдастыру.

Жаңа өнім мен сервисті тестілеу саудасы.

Барлық порталдар іздеу функциясын атқарады, оларға Интернет мүмкіндік береді, мысалы: электрондық почта, жаңалықтар лентасы және т.б.

Порталдардың идеялық жұмыстары – жасау, құру немесе мүмкіндік беру үлкен критикалық интернет сервистеріне, яғни сондай үлкен мөлшердегі қолданушы клиенттерді өздеріне тартуға болады олар үнемі толытырылып үлкеюі үшін.

Компьютер эволюциясының нәтижесі ретінде компьютер желісін айтуға болады. Әрине, бастапқы желілердің жылдамдығы өте аз болды. Желінің аппараттық бөлігінің дамуымен желілік бағдарламалық қамтама да дамыды. Заманға сай жаңа желілік технологиялар өңделген болатын. Желі қолданушылардың ресурстарға жылдам қол жеткізуге мүмкіншілік берген технологиялардың бірі “клиент-сервер” технологиясы.

Егер желіде көп компьютерлер болса, онда “клиент-сервер” технологиясын пайдаланған өте қолайлы.

Сервер - бұл клиенттерге ортақ ресурсқа қол жеткізуге және сол ресурстарды басқаруға мүмкіндік беретін компьютер немесе онда орындалатын бағдарлама.

Клиент-сервер берген ресурстарды немесе қызметтік қолданушы.

Клиент-сервер (ағыл. Client-server) – тапсырма немесе торабтық істі сервистерге анықтайтын есептегіш немесе торабтық архитектура. Қызмет жеткізуші –сервис, қызметке тапсырыс беруші – клиент деп аталады. Клиент пен сервер жиі компьютерік торап арқылы әсер ете алады және түрлі физикалық құрылғы болады, сонымен қатар бағдарламалық қамтама да бола алады.

Серверлердің рөлі орталықтандырылған қорғанышпен және трафикпен басқаруды қамтамасыз етеді. Сонымен бірге, клиенттерді ақпараттармен, қосымшалар және тағы басқа да ресурстармен қамтамасыз етеді.

Бұл технология World Wide Web (қысқартылғаны – WWW немесе жай Web) – «Әлемдік тор» жүйесін қолдануда негізделеді. Бұл жүйе құралдық ортаның әртүрлілігін және гипермәтіндік түсініктеме негізіндегі ақпараттың форматын интегралдау әрекеті болып табылады. Гипермәтін ұғымы белгіленген сөздерді, сөйлемді немесе тіптен пиктограммаларды сәйкес ақпаратқа осы немесе басқа құжатқа сілтеме жасауда қолдану деген мағына береді.

WWW-навигаторлар деп аталатын және қолданушыға WWW жүйесінде жұмыс істеуді қамтамасыз ететін бағдарламалар гипермәтіннің түсініктемесін желінің түрлі түйіндерінде орналасқан құжаттар арасында байланыс жасай отырып кеңейтеді.

PHP операторлары сіздің бетіңізге Web-беттерді қойып береді, сондықтан арнайы ортада жүзеге асырудың қажеттілігі туындамайды. PHP-кодының блогын <?php тегінен бастап, оны ?> тегімен аяқтайды. Бұл тегтердің арасындағылардың барлығы PHP код ретінде интерпритацияланады.

PHP тілінің синтаксисі Си және Perl синтаксисіне ұқсас келеді ауспалыларды оларды пайдаланудан бұрын жарияламауы керек. Массивтермен Хэмтер оңай жүзеге асырылады [2].

Дегенмен PHP Apache құрылған жағдайда бәрінен жылдам жұмыс жасайды. PHP Web – сайтында оны Microsoft IIS және Netscape Enterprise Server орналастырудың реті бар. Егер сізде PHP ді орнатуға бағдарламалық қамтамасыз етудің көшірмесі жоқ болса, оны қолданушыға ресми Web –сайттан ала алады. Ол жерден сіз PHP дің барлық

Денвердің қолданылуы кездейсоқ емес. Себебі, вэб сайттарды құрған кезде денвердің көмегі зор болады. Денвердің басқа Apache-тардаң артықшылығы – Денвердің интерфейсі, мәліметтер базасын құрғандағы қолайлығы және т.б. Денвер орнату үшін интернеттен exe(6.1Mb) форматындағы файлды алу керек. Денвердің барлық компенеттері орнатқанда бірге орнайды.

Денвер автономды. Ол кез-келген директория ішінде дискте, флэш-жинақтаушыда орналаса береді. Сонымен қатар, Windowstің жүйелік файлдарын өзгерте алады

Denwer-дің маңызды ерекшелігі – әрқайсысы жеке виртуалды хоста орналасқан бірнеше жобалармен жұмыс істеу мүмкіндігі. Жобаларға арналған виртуалды хостар автоматты түрде орнатылады, мысалы, бізге жоба файлдарын home/ИмяПроекта/www – ға көшірсек болды, ол бірден http://ИмяПроекта адресінде көрінеді (DOCUMENT_ROOT де дұрыс болады). Бұл әсіресе бір уақытта бірнеше сайттармен жұмыс істейтін Web-студияларына, сонымен қатар CVS немесе Subversion версиялы бақылау жүйелерінің байланысында қолайлы [3].

Әдебиеттер тізімі

1. Молли Э. Хольцшлаг. Использование HTML 4: Пер. с англ.: Уч. пос. — М: Издательский дом «Вильямс», 2000. — 1008 с.
2. А.А. Дуванов. Web-конструирование. DHTML. — СПб.:БХВ-Петербург, 2003. — 512 с.
3. Дэвис, Э.Мишель. Изучаем PHP и MySQL, СПб., 2011



*К.М. Сарыбай, «Ақпараттық жүйе» мамандығының 2 курс студенті
Ғылыми жетекшіі: Абишева А.А., аға оқытушы
техника ғылымдарының магистр
ҚазЭҚХСУ, Нұр-Сұлтан қ.*

PYTHON ТІЛІНДЕ ОЙЫН ШЫҒАРУДАҒЫ TKINTER-ДІҢ МАҢЫЗЫ

Аңдатпа. Мақала ойын жазуға арналған қолданыстағы бағдарламалар мен қызметтерді талдауға арналған. Осы ғылыми жұмыста мен сізге көрсеттім Python тілінің tkinter интерфейсі арқылы осы ойынды қалай құруға болады. Мақалада негізгі функциялар және функцияларды біріктіру арқылы мәселелерді шешу қарастырылған. Python тілі қазіргі кезде ең көп таралған бағдарламаллау тілі болып саналады. Платформа мен оның мүмкіндіктеріне қысқаша шолу жасалды.

Біздің инновациялық технологиялар заманында өз өмірін компьютерлерсіз, телефондарсыз, ойын құрылғыларыңыз және сол сияқтыларсыз елестету қиын. Бұл заттар көпшілігінде бар, және қазір олар тек жұмыс үшін ғана емес, ойын - сауық үшін қызмет етеді, ал компьютерде ойын-олардың ерекше түрі.

Python бағдарламасы компиляцияланатын тілдерге қарағанда орташа бір жарым-екі (кейде және екі-үш) есе жылдам әзірленеді. Сондықтан, тіл орындау жылдамдығына сынсыз қосымшаларды әзірлейтін кәсіби бағдарламашылар үшін де, сондай-ақ деректердің күрделі құрылымын пайдаланатын бағдарламалар үшін де үлкен қызығушылық тудыруы мүмкін.

Python - жоғары дәрежелі кодтың оқылуын және әзірлеушінің өнімділігін арттыруға мақсатталған жалпы мақсаттағы бағдарламау тілі. Python тілі аз синтаксисті талап етеді.

Python тілі қазіргі кезде ең көп таралған бағдарламаллау тілі болып саналады. Бұл тілде жасалған ең атақты бағдарлама ол бәріміз білегін Instagram әлеуметтік желісі.

Python - бір мезгілде қарапайым және қуатты объектілі - бағытталған бағдарламалау тілі болып табылады. Ол жоғары деңгейдегі деректер құрылымын қамтамасыз ететін, талғампаздық синтаксисі бар және динамикалық теруді пайдаланады,

ол түрлі қосымшалар арқылы бірнеше платформаларында жұмыс істеу үшін арналған тіл[1].

Бағдарламада қолданылған операторлар

Canvas – Tkinter де Canvas класынан әртүрлі пішіндер мен заттарды орналастыру арқылы «Сурет салуға» болатын кенеп нысандары жасалады. Бұл тиісті әдістерді шақыру арқылы жасалады. Canvas данасын жасау кезінде оның ені мен биіктігін көрмету қажет. Геометриялық примитивтер мен басқа объектілерді орналасатыру кезінде олардың кенепке координаттары көрсетіледі. Анықтамалық нүкте жоғарғы сол жақ бұрыш [2].

Button виджеті - мыңдаған бағдарламаларда қолданылатын ең қарапайым батырма. Шын мәнінде, терезелер Tk класына жауап береді, және ең алдымен осы сыныптың данасын жасау керек. Бұл дана root деп аталады, бірақ оны кез келген деп атауға болады. Бұдан әрі батырма жасалады, біз оның сипаттарын көрсетеміз терезені көрсету керек, мысалы - root. Мұнда олардың кейбіреулері:

- Text-пайдаланушыға мәтіннің кез келген санын енгізуге мүмкіндік беретін виджет. Тасымалдау үшін жауап беретін қосымша wтар қасиеті бар (мысалы, сөз бойынша тасымалдау үшін WORD мәнін пайдалану керек). Checkbutton

- Checkbutton-бұл терезедегі белгілі бір тармақты "белгі" деп белгілеуге мүмкіндік беретін виджет. Бірнеше тармақты пайдаланған кезде әркімге өз айнымалысын беру керек.

- file және makefile - сурет пен бетперде пикселдер мөлдір болады көрсететін сурет файлға жол. - data және mask data-файл жолының орнына жадқа жүктелген суреттер деректерін көрсетуге болады. Бұл мүмкіндік суретті бағдарламаға қоюға ыңғайлы [3].

Ғылыми жұмыстың негізгі нәтижелері

Tkinter (ағылш. tk interface) - бұл терезе интерфейсі бар бағдарламаларды жасауға мүмкіндік беретін графикалық кітапхана. Бұл кітапхана танымал бағдарламалау тіліне және TCL/tk графикалық қосымшаларын жасау құралына интерфейс болып табылады. Tkinter қосымшаның базалық сыныбы болып табылады. Бұл кластың нысанын жасау кезінде TCL/tk интерпретаторы іске қосылады және қосымшаның базалық терезесі құрылады.

```
Game_Running = True
game_width = 500
game_height = 500
snake_item = 10
snake_color1 = "Red"
snake_color2 = "yellow"
```

Мұндағы **Game_Running = True** жылан соғылғаннан кейін ойын терезесінен тез шығып кетпей жәй қатып қалады. Ал **game_width = 500** және **game_height = 500** бұлар ойын терезесінің координаттары, яғни ойын терезесінің ені мен ұзындығы. **snake_item = 10** жыланның ұзындығы **snake_color1 = "Red"** және **snake_color2 = "yellow"** бұлар жылан мен шаршының түстері.

```
if event.keysym=="Up":
    snake_x_nav = 0
    snake_y_nav = -1
    check_can_we_delete_snake_item()
elif event.keysym == "Down":
    snake_x_nav = 0
    snake_y_nav = 1
    check_can_we_delete_snake_item()
elif event.keysym == "Left":
    snake_x_nav = -1
    snake_y_nav = 0
```

```

        check_can_we_delete_snake_item()
    elif event.keysym == "Right":
        snake_x_nav = 1
        snake_y_nav = 0

```

Бұл кодтар жыланды жүргізу кодтары, яғни «Up» - үстіге, «Down» - астыға, «Left» - солға, «Right» - оңға.

```

present_color1 = "orange"
present_color2 = "white"
presents_list = []
presents_size = 50

```

Мұндағы **present_color1 = "orange"** **present_color2 = "white"** жылан жейтін шаршылардың түстері. **presents_list = []** жылан жейтін шаршылардың экрандағы саны бұлар random арқылы, яғни кездейсоқ шығады.

```

tk.update_idletasks()
tk.update()
time.sleep(0.15)

```

Берілген кодтарды жыланның жылдамдығы үшін қолдандым.

Әдебиеттер тізімі

1. Федоров Д. Ю. Основы программирования на примере языка Python: учеб. пособие 2016г.
2. Казаков П. В. Объектно-ориентированное программирование: учеб. пособие / П. В. Казаков.- Брянск.-БГТУ.- 2015.
3. Буч, Г. Объектно-ориентированный анализ и проектирование: пер.с англ.-2-е изд. - М.; СПб.: Бином: Нев. диалект, 2018.-558с.



М.А. Сартаева, «Ақпараттық жүйелер» мамандығының 2 курс студенті
Ғылыми жетекшісі: Мерейхан Л., т.ғ.м., аға оқытушы
ҚазЭҚХСУ, Нұр-Сұлтан қ.

“BRACKETS БАҒДАРЛАМАСЫ АРҚЫЛЫ HTML ТІЛІНДЕ САЙТ ЖАСАУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ”

Аңдатпа. Бұл ғылыми жұмыста мен HTML тіліндегі мүмкіндіктерді қарастырдым. Бұл жазбада біз жақшалар редакторын жақсартатын плагиндерді қарастырамыз. Бұл плагиндер редактордың жаңа мүмкіндіктерін қосып, дамуды тездетеді. Олардың арқасында Brackets редакторы веб-қосымшаларды жасаушылар арасында өте танымал. Өте қарапайым және пайдалы кеңейтім, сіз CSS пен HTML-ді толық тегтерге енгізілген қысқартуларды пайдаланып тезірек жаза аласыз.

Сайт-бұл жалпы тақырып, дизайн және домен атауымен біріктірілген бір немесе бірнеше веб-беттер. Негізінен, іздеу жүйесі пайдаланушының сұрауына жауап ретінде берген кез-келген бет сайттың бөлігі болып табылады. Сайттың тақырыбы “Кинотеатр”.

Кинотеатрға қызықты фильмнің премьерасына бару қазіргі адамдар үшін әдеттегідей болып келеді. Көп жағдайда барлық кинотеатрлар сауда-ойын-сауық орталықтарында орналасқан, бұл оларға клиенттердің үлкен ағынына кепілдік береді. Алайда, олардың әрқайсысы сеанстардың кестесін, билеттердің бағасын біліп, алдын-ала тапсырыс беруге тырысады. Сондықтан кинотеатрға сайт құру өте маңызды. Тек осы элементтің арқасында келушілер саны едәуір артады, бұл пайданың өсуіне әкеледі.

Қазіргі әлем өзінің өмір сүру қарқынын үнемі талап етеді. Көптеген адамдар жұмыста соншалықты көп, сондықтан олар болып жатқан оқиғаларды бақылауға уақыттары жоқ. Жақсы уақытты өткізудің жалғыз мүмкіндігі-кешке немесе демалыс күндері. Бұл мүмкіндікті ешкім ысырап еткісі келмейді, сондықтан дайындық қызу жүріп жатыр. Интернеттегі көптеген сайттар барлық қазіргі ұсыныстар туралы білуге мүмкіндік береді. Егер сізде кинотеатр сайты болмаса, онда сіз демалушылардың ақшасы жұмсалатын орындар тізіміне кірмейсіз.

Өздеріңіз білетіндей, тұрақты клиенттер жақсы пайда көзі болып табылады. Веб-ресурстың болуы оларды барлық акциялар, жеңілдіктер, кестелер, болашақ әсерлер туралы хабардар етуге мүмкіндік береді. Сіздің сайтыңыздың абоненттері негізінде апта сайынғы ақпараттық бюллетень қаржылық инвестицияларды қажет етпейді, бірақ ол тұрақты табыс көзіне айналады. Дәл осы әдісті Батыс кинотеатрлары көптеген клиенттерге жаңа фильмдер туралы хабарлау әдісі ретінде қолданады.

Brackets - код редакторы.

Brackets-веб-әзірлеушілерге арналған тегін мәтіндік редактор. Brackets HTML, CSS және JavaScript-пен жұмыс істеуге бағытталған. Дәл осындай технологиялар редактордың өзінде жатыр, бұл оның кросс-платформасын, яғни Mac, Windows және Linux операциялық жүйелерімен үйлесімділігін қамтамасыз етеді. Brackets Adobe Systems MIT License лицензиясы бойынша жасалады және дамиды және GitHub-та қолдау көрсетіледі.

Бүгінгі таңда қауымдастық git нұсқасын басқару жүйесі, нақты уақыттағы шолғышта HTML кодын қарау (Live Preview), ftp-мен синхрондау (Git-FTP) сияқты кодпен жұмыс істеу үшін көптеген қажетті құралдарды қосатын көптеген кеңейтімдер жасады. Кез-келген адам кеңейтімдерді әзірлеуге және қолдауға қатыса алады.

Brackets-бұл ашық бастапқы редактор. Веб-қосымшаларды құруға арналған. Бұл жалпы мақсаттағы код редакторы және бағдарламалау тілдерін білетін адамдарға арналған. Бағдарламаның веб-сайтынан жүктеуге болатын көптеген кеңейтімдер бар. Brackets жасаушылардың айтуынша, олардың мақсаты-JavaScript, HTML және CSS және олармен байланысты ашық веб-технологиялар үшін ең жақсы код редакторын құру.

Редактор JavaScript, HTML және CSS - те жазылған. Бұл дегеніміз, дағдылары бар Brackets қолданушыларының көпшілігі редактордың жетілдірулері мен кеңейтімдерін жасай алады.

Редакторда HTML және CSS құжаттары арасында ауысудың қажеті жоқ-оларды бір уақытта бағдарлама терезесіне қоюға болады. Кез-келген html Тегінде курсорды орнатқан кезде CSS ережелерін жылдам өңдеуге болады.

Әдетте, шолғышта бетті қарау үшін файлды алдын-ала сақтау қажет. Brackets көмегімен бұл қажет емес.

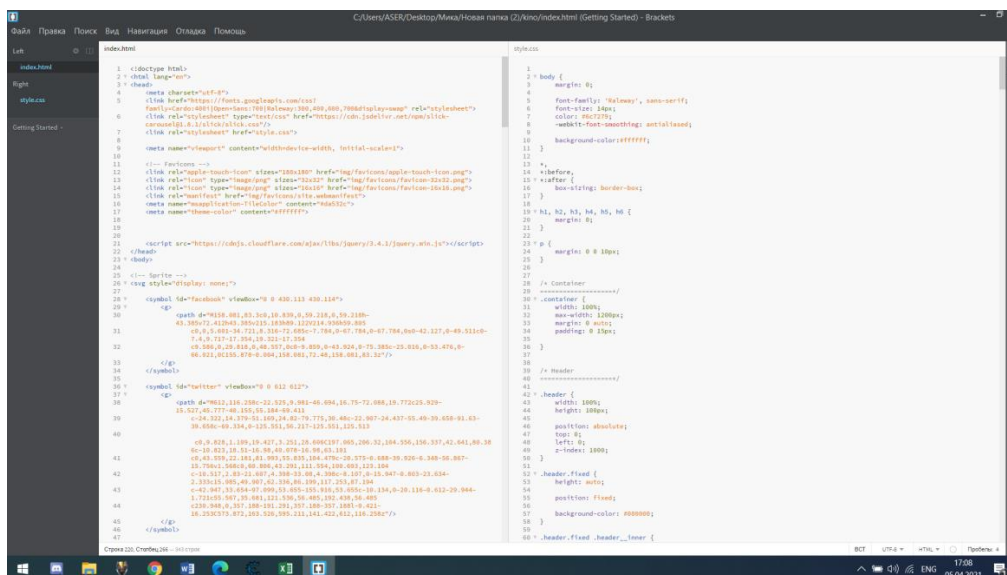
Brackets жергілікті шолғышпен тікелей байланыс орнатады және оларды басып шығарғаннан кейін CSS өзгертулеріңізді бағыттайды! Сіз қазірдің өзінде браузерге енгізілген құралдармен осындай нәрсе жасаған боларсыз, бірақ Brackets-тен соңғы CSS-ті редакторға көшіріп, қоюдың қажеті жоқ. Сіздің кодыңыз браузерде жұмыс істейді, бірақ сіздің редакторыңызда тұрады!

Бүгін, Brackets тек CSS үшін интерактивті шолуды қолдайды. Біз қазір HTML және JavaScript үшін интерактивті шолуды қолдау бойынша жұмыс істеп жатырмыз. Ағымдағы нұсқада сіз құжатты сақтағанға дейін HTML немесе JavaScript файлындағы өзгерістерді көрмейсіз. Интерактивті шолу тек Google Chrome-мен жұмыс істейді. Бірақ болашақта біз барлық негізгі браузерлерге осы мүмкіндікті қосуды жоспарлап отырмыз.

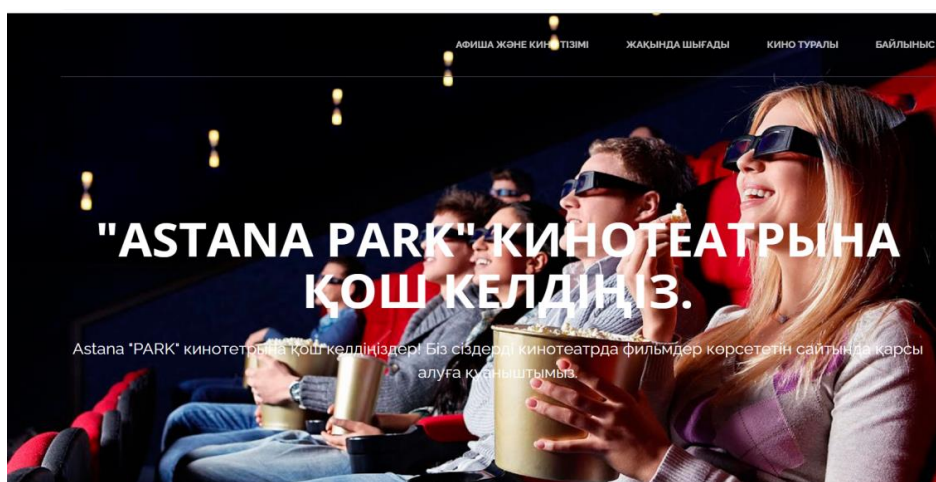
Brackets көмегімен HTML және CSS өзгерістерінің бетте қалай көрінетінін түсіну оңайырақ болды. Курсор CSS ережесінде болған кезде, Brackets шолғыштағы барлық әсер етілген элементтерді бөлектейді. HTML файлын өңдеумен бірдей, Brackets браузердегі тиісті HTML элементтерін бөлектейді.

HEX немесе RGB үшін түстердің мәндерін әлі күнге дейін есте сақтамаған адамдар үшін Brackets Сізге қандай түс қолданылатынын тез және оңай көруге мүмкіндік береді.

Кез - келген CSS немесе HTML файлында курсорды түс немесе градиент мәніне апарыңыз және Brackets автоматты түрде сол түсті/градиентті көрсетеді. Суреттермен бірдей: редактордағы сурет сілтемесіне апарыңыз және Brackets осы кескіннің нобайын көрсетеді.



Сурет 1 - Brackets жұмыс беті



Сурет 2 – сайттың негізгі беті

Афиша және кино тізімі



Сурет 3 - Келесі бет “Афиша және кино”. Қазіргі болып жатқан кино тізімдері, сюжеті көрсетіледі.

Әдебиеттер тізімі

1. Artus: сайт құру ,Веб-дизайн, Интернеттегі жарнама [Электрондық ресурс]. - Кіру режимі: <http://www.artus.ru/>.
2. Артамонов в. п. CMS басқару орталығы [мәтін]: <http://www.cmslist.ru>
3. Веллинг Л. PHP және MySQL көмегімен веб-қосымшаларды әзірлеу. 2-ші басылым.: Ағылшын тілінен Пер. - М.: "Уильямс" баспа үйі, 2014.-800 Б.
4. Уикипедия: CMS [Электрондық ресурс]. - Кіру режимі: <http://ru.wikipedia.org/wiki/CMS> өтініш берген күні: 14.10.2015.[1]
5. Әмбебап жіктеу [Электрондық ресурс]. - Кіру режимі: <http://king.nanoquant.ru/template1.html>. өтініш берген күні: 21.03.2015.
6. Григорий Рубцов. Ішкі мазмұнды басқару жүйесі [Мәтін]: <http://kimsite.narod.ru/webmaster/index.htm>
7. Сайттарға арналған қозғалтқыштар, ақылы және ақысыз CMS жүйелері ,сайттарды басқару жүйелерінің каталогы [Электрондық ресурс]. - Кіру режимі: <http://www.cmsmagazine.ru/catalogue/>. өтініш берген күні: 10.04.2015.
8. Қазіргі заманғы CMS таңдау[мәтін]: www.cms.ru/pages/1235/
9. Stra met PHP4 жаңадан бастаушыларға арналған нұсқаулық, - М.: Уильямс баспасы, 2015.-384 Б.
10. Иванов А. В. CMS жылдамдығын бағалау критерийлері [мәтін]: <http://www.cmslist.ru>
11. Бағдарламалық жасақтаманы пайдалану бірлескен жұмыс үшін Веб - сайт құру үшін ашық және ұқсас м кодо М [электронды сур с]. - Кіру режимі: <http://joomla.ru/download/joomla/view.download/201/1951.html>. өтініш берген күні: 21.05.2015.
12. Костенко К. PHP. Веб - кәсіпқой М-К.: ВHV, 2015. - 208 с.
13. Красильникова О. в. CMS нарығына шолу-сұраныс [мәтін]: <http://rucms.ru/visit.php?url=http://mdesign.ru>
14. Лозовюк а. в. CMS анатомиясы [мәтін]: <http://www.ho stinfo.ru/>



*Л. Тулеуханова, студент 3 курса спец. «Информационные системы»
Научный руководитель: Акмолдина А.И., ст. преподаватель
КазУЭФМТ, г. Нур-Султан*

ПРОГРАММИРОВАНИЕ ФУНКЦИОНАЛА JAVASCRIPT

Аннотация. Основная идея JavaScript состоит в возможности изменения значений атрибутов HTML-контейнеров и свойств, среды отображения в процессе просмотра HTML-страницы пользователем. Для того чтобы понять, зачем нужен JavaScript, и насколько необходимо его изучение, следует выделить некоторые области, в которых применяется данный язык программирования: разработка веб-приложений, ускорение работы приложений, осуществляя обмен данными с сервером в «фоновом» режиме, операционные системы, мобильные приложения, сфера обучения.

Java Script - это полноценный динамический язык программирования, который при применении к HTML- документу может обеспечивать динамическую интерактивность на веб-сайтах.

Отрицательные стороны JavaScript:

1. Необходимость обеспечивать кроссбраузерность. Код должен корректно выполняться во всех, или хотя бы самых популярных, браузерах;

2. Система наследования в языке вызывает трудности в понимании происходящего. В JavaScript реализовано наследование, основанное на прототипах. Люди, изучавшие другие объектно-ориентированные языки программирования, привыкли к привычному «класс потомок наследует родительский класс». Но в JavaScript такими вещами занимаются объекты, а это не укладывается в голове;

3. Отсутствует стандартная библиотека. JavaScript не предоставляет никаких возможностей для работы с файлами, потоками ввода-вывода и прочими полезными вещами;

4. Сложный для понимания синтаксис.

Положительные стороны JavaScript:

1. JavaScript предоставляет большое количество возможностей для решения самых разных задач. Гибкость языка позволяет использовать большое количество шаблонов программирования применительно к конкретным условиям;

2. Популярность JavaScript открывает перед программистом немалое количество готовых библиотек, которые позволяют значительно упростить написание кода и нивелировать несовершенства синтаксиса;

3. Применение во многих областях. Широкие возможности JavaScript дают программистам шанс попробовать себя в качестве разработчика самых разнообразных приложений.

Для внедрения кода JavaScript в разметку интернет страницы предназначен отдельный тег `<script>`, который может содержать программный код непосредственно или подключать внешний файл через атрибут `src`. Пример:

1. `<script>`
2. *JavaScript-код...*
3. `</script>`

Теги `<script>` `</script>` обычно располагают в голове HTML-документа, между тегами `<head>` `</head>`, но их можно располагать и в теле HTML-документа, между тегами `<body>` `</body>`. Пример:

В голове HTML-документа:

1. `<html>`
2. `<head>`
3. `<title>название страницы</title>`
4. `<script>`
5. `alert("текст");`
6. `</script>`
7. `</head>`
8. `<body>`
9. `<h1>Снежный барс</h1>`
10. `<p>Текст.</p>`
11. `</body>`
12. `</html>`

Второй способ внедрения JavaScript сценария. Первый способ внедрения JavaScript кода, удобно использовать при начале изучения языка JavaScript. Но в повседневной практике обычно используют второй способ внедрения.

Разместим между тегами `<head>` следующий код:

```
<script src="myscript.js"></script>
```

В папке где хранится HTML-страница, создается файл с именем `myscript.js`, в данный файл вы можете записывать любой JavaScript-код, но уже без использования тегов `<script>`

```
alert("текст");
```

`alert()`, это функция языка JavaScript, которая выводит небольшое окошко с текстом, текст нужно записывать внутри скобок и обрамлять двойными " " или одинарными

кавычками ' '. Функция alert() используется для вывода на экран, результатов работы (вычислений) программы (скрипта). Обычно в программировании на JavaScript, пользователь вводит данные в HTML-форму, а результаты обработки этих данных потом появляются на следующей странице или под формой.

Помимо обычного текста, функция alert() может выводить результаты вычислений. Пример:

Переменная в JavaScript - это именованная область в оперативной памяти компьютера, которая хранит в себе какие либо данные: числа, строки, текст. У каждой переменной имеется своё уникальное имя, обращаясь к переменной по имени, можно получить данные которая она в себе хранит. Правила задания имён переменных: имя переменной может состоять из любых цифр и букв английского алфавита, в имени переменной, могут использоваться символы доллара и подчёркивания, имя переменной не может начинаться с цифры, в качестве имён переменных нельзя использовать ключевые слова и зарезервированные слова [1].

Чтобы переменная, начала хранить внутри себя данные, ей нужно присвоить какое-либо значение: имя переменной = значение переменной; Сначала записывают имя переменной, затем = и значение переменной, в конце строки ставят точку с запятой. В первой строке, создали переменную с именем Text, во второй строке, присвоили переменной Text, значение текст.

Значение Текст обрамлен кавычками. Кавычки используют тогда, когда значение имеет строковый тип данных. Кавычки не используют, когда значение имеет числовой тип данных. Чтобы получить доступ к значению переменной, нужно обратиться к переменной по имени:

1. *var Text; // создали переменную*
2. *Text = "текст"; // присвоили переменной значение*
3. *alert(Text); // обратились к переменной*

Добавили в программу третью строку, в которой в функцию alert() поместили имя переменной, без кавычек, в результате окошко покажет нам надпись текст. У значения в JavaScript, есть свой тип данных. Всего в JavaScript существует 6 типов данных: числовой тип данных number, строковый тип данных string, логический тип данных boolean, неопределённый тип данных undefined, объектный тип данных object, пустой тип данных null.

Когда переменной, в качестве значения, присваивается какое-либо число (без кавычек), её тип данных становится number. Когда переменной в качестве значения присваивается какое-либо значение, заключённое в двойные или одинарные кавычки, то её тип данных становится string. Когда переменной в качестве значения присваивается true или false, без кавычек, то её тип данных становится boolean. Тип данных boolean - это логический тип данных, он имеет всего два значения: true(правда) или false (ложь). Тип данных undefined появляется тогда, когда переменная объявлена, но не инициализирована, т.е. переменная создана, но значения ей не присвоили.

В JavaScript, существует 6 видов операций:

1. Операция присваивания,
2. Арифметические операции,
3. Операции сравнения,
4. Логические операции.

Операция присваивания используется, когда присваиваем значение переменной.

Арифметические операции - это обычные математические операции: операция сложения, операция вычитания, операция умножения, операция деления [2].

Операции сравнения применяются тогда, когда нужно сравнить между собой, значения двух переменных или просто два значения. Операция сравнения в зависимости от верности (правда) или неверности (ложь) сравнения, возвращает булевой тип данных: true или false.

Логические операции, анализируют результаты операций сравнения и на основе этих данных, выдают true или false.

Логические операции JavaScript:

1. && логическая операция И, если обе операции сравнения вернут true, то логическая операция И тоже вернёт true, если хотя бы одна из операций сравнения вернёт false, то тогда и логическая операция И тоже вернёт false.

2. || логическая операция ИЛИ, если одна или обе операции сравнения вернут true, то логическая операция ИЛИ тоже вернёт true, если обе операции сравнения вернут false, то тогда и логическая операция ИЛИ тоже вернёт false.

Функции - это блоки кода, которые имеют своё имя и их можно вызывать по этому имени. Функции в JavaScript бывают как встроенными например alert(), так и пользовательскими которые программист создаёт сам.

Пользовательская функция в JavaScript, создаётся следующим образом, сначала пишут ключевое слово function затем имя функции со скобками, после этого через пробел, ставят фигурные скобки и в них записывают необходимый код.

Основная цель функции заключается в том, чтобы избавить программу от дублирования кода. Код записывается в функцию только один раз, можно потом вызывать её по имени неограниченное количество раз. Имя функции не должно совпадать с именем какой-либо переменной. Правила задания имён функциям, такие же, как и правила задания, именами переменными.

Массив JavaScript - это набор различных значений, доступ к которым осуществляется по имени массива и индексу значения массива. Значения в массиве могут быть строками, числами, булевым типом данных. Массив в JavaScript, создаётся с помощью литерала массива. Сначала создаём переменную, затем присваиваем переменной литерал массива, так создаётся пустой массив. Для того, чтобы заполнить массив, данными, нужно между квадратными скобками, через запятую разместить значения.

Литература

1. Хорстманн Кей С., Корнелл Гари. Java2. Библиотека профессионала. Том 2. Тонкости программирования.-8-изд.: Пер.с англ..-М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2011.-992с.
2. Г. Шилдт. Java 8. Полное руководство. – М.: ООО —ИД Вильямс, 2015. – 1376 с.



Т.А. Топанов, Е.Ж. Жәмиш
«Ақпараттық жүйе» мамандығының 2 курс студенттері
Ғылыми жетекші: Абишева А.А., аға оқытушы, магистр
ҚазЭҚХСУ, Нұр-сұлтан қ.

PYTHON ТІЛІНДЕГІ TKINTER ГРАФИКАЛЫҚ РЕДАКТОРМЕН PYGAME-НЫҢ ӨЗАРА АРЕКЕТТЕСУИ

Аңдатпа. Мақалада Tkinter кітапхана терезедегі графикалық интерфейсті (GUI) қолдана отырып, ойынды ұйымдастыруға арналған. Мақалада Pygame SDL мультимедиялық кітапханасына негізделген. Pygame-компьютерлік ойындар мен мультимедиа қосымшаларын жазуға арналған Python бағдарламалау тілінің модульдерінің (кітапханаларының) жиынтығы қарастырылған. Ақпараттық технологиялар қазіргі уақытта көптеген эволюциялық кезеңдерден өткен қоғамның ақпараттық ресурстарын пайдалану процестерінің құрамдас бөлігі болып табылады. Біз бұл тақырыпта Python бағдарламасын қолдана отырып Pygame арқылы Крестики нолики ойыны құрастырдық.

Tkinter (англ. Tk interface) - Стен Льюхолт пен Гидо ван Россум жазған Tk құралдарына негізделген (GNU / Linux әлемінде және басқа UNIX тәрізді жүйелерде, сонымен бірге Microsoft Windows жүйесіне көшірілген) кросс-платформаларға негізделген графикалық кітапхана. Python стандартты кітапханасының бөлігі.

Кітапхана құрамында жалпы графикалық компоненттер бар:

Toplevel / Tk, Frame, Entry, Text, Canvas, Button, Radiobutton, Checkbutton, Scale, Listbox, Scrollbar, Menu, Menubutton, Message [1].

Pygame - 2D ойындарын дамыту үшін құрылған Python тілінің модульдерінің кітапханасы. Сондай-ақ, Pygame жақтау деп аталуы мүмкін. Бағдарламалауда "кітапхана" және "жақтау" ұғымдары біршама ерекшеленеді. Бірақ белгілі бір құралды жіктеуге келгенде, бәрі бірдей емес.

Қалай болғанда да, жақтау кітапханамен салыстырғанда анағұрлым күшті, ол өзінің ерекшелігін бағдарламалау ерекшеліктері мен өнімді пайдалану саласына жүктейді. Ерекшелік тұрғысынан Pygame-бұл жақтау. Алайда оны "қуатты құрал"деп айту қиын. Көлемі мен функционалдығы жағынан бұл кітапхана.

Сондай-ақ, ойындарды дамытуға арналған бағдарламалық құрал ретінде "ойын қозғалтқышы" ұғымы бар. Мақсаты бойынша Pygame ойын қозғалтқышы деп санауға болады. Сонымен қатар, бағдарламалық жасақтаманы жіктеу тұрғысынан Pygame-бұл SDL кітапханасының API-ге арналған питон API [2].

API-бұл қолданбалы (көбінесе жоғары деңгейлі) бағдарламалауға арналған интерфейс (негізінен функциялар мен Сыныптар жиынтығы), мысалы, осы немесе басқа кітапхана. SDL-бұл компьютердің мультимедиялық құрылғыларымен жұмыс істейтін кітапхана.

Бұл мағынада Pygame-ді Tkinter-мен салыстыруға болады, ол өзінің функциялары мен сыныптары арқылы питонға ТК графикалық кітапханасына кіруге мүмкіндік береді [3].

Бағдарламаны талдау.

Бағдарламаның бірінші жолы tkinter модулін импорттайды tkinter модулінің атауы кодта бас әріппен жазылды" Tkinter»):

```
from tkinter import *
```

Бағдарламаның (сценарийдің) аттар кеңістігінде импорттау нәтижесінде Tkinter ішіне тікелей кіруге болатын атаулар пайда болады. Айта кету керек, атауларды жаппай импорттау олардың қақтығысына әкелуі мүмкін. Сонымен қатар, аудармашыға қол жетімді атаулар тізімінде қажет нәрсені табу үшін көбірек уақыт қажет.

Келесі пәрмен бағдарламаның түбір (түбір) терезесін (бұдан әрі-терезе) жасайды:

```
root = Tk()
```

Келесі пәрмен терезенің тақырыбын өзгертеді:

```
root.title("крестики нолики ")
```

Келесі пәрмен терезе өлшемдерін орнатады:

```
root.geometry('300x40')
```

Функция - "басты терезені жабу" оқиға өңдегіші. Ол қосымшаның негізгі циклын тоқтатады және негізгі терезені бұзады. Онсыз сіз Python аудармашысының процесін аяқтаған жағдайда ғана бағдарламаны жаба аласыз. Функция түбірдің Ғаламдық айнымалысын қолданатындықтан, функцияның өзі root айнымалысын жариялағаннан кейін орындалуы керек.

"Press Me" мәтіні бар батырманы жасаңыз және оны жоғарыда көрсетілген функция-өңдегішке байлаңыз:

```
button = Button(root, text="Press Me", command=button_clicked)
```

Pack орналасу менеджерінің көмегімен жасалған түймені "ораймыз".

```
button = Button(root, text=' ', width=4, height=2,  
font=('Verdana', 20, 'bold'))
```

button түймешік класы виджеттерінің маңызды қасиеттері - бұл мәтін, оның көмегімен батырманың белгісі орнатылады және әрекетті орнатуға команда беріледі.

def Мәнді қайтаратын нұсқаулар тізбегі. Нөлге немесе одан да көп аргументтерді функцияға беруге болады, оны функция денесінде қолдануға болады.

```
def check_win(mas,sign):
```

```
    zeroes = 0
```

```
    for row in mas:
```

```
        zeroes+= row.count(0)
```

```
    if row.count(sign)==3:
```

```
        return sign
```

for циклі Python бағдарламалау тіліндегі мәліметтер құрылымының элементтері мен кейбір басқа объектілердің үстінен қайталауға арналған.

```
    for col in range(3):
```

```
        if mas[0][col]==sign and mas[1][col]==sign and mas[2][col]==sign:
```

```
            return sign
```

```
        if mas[0][0]==sign and mas[1][1]==sign and mas[2][2]==sign:
```

```
            return sign
```

```
        if mas[0][2]==sign and mas[1][1]==sign and mas[2][0]==sign:
```

```
            return sign
```

```
    if zeroes ==0:
```

```
        return 'Piece'
```

```
    return False
```

range функциясы - бұл Python-да қол жетімді функциялардың бірі. Ол қолданушы белгілеген басынан аяғына дейін бүтін сандар тізбегін шығарады.

```
    for row in range(3):
```

```
        for col in range(3):
```

```
            if mas[row][col] == 'x':
```

```
                color = red
```

```
            elif mas[row][col] == 'o':
```

```
                color = green
```

fill=BOTH (сонымен қатар fill = "both") батырмаға түбірлік виджеттегі барлық қол жетімді кеңістікті (ені мен биіктігі бойынша) алуды көрсетеді:

button.pack(fill=BOTH)

Біз басты терезені жабу оқиғасын close өңдегішімен байланыстырамыз:

```
root.protocol('WM_DELETE_WINDOW', close)
```

Әдебиеттер тізімі

1. Казаков П. В. Объектно-ориентированное программирование: учеб. пособие / П. В. Казаков.- Брянск.-БГТУ.- 2016.

2. Буч, Г. Объектно-ориентированный анализ и проектирование: пер.с англ.-2-е изд. - М.; СПб.: Бином: Нев. диалект, 2018.-558с.

3. Иванова, Г.С. Объектно-ориентированное программирование: учеб. Для вузов / Г.С. Иванова. - М.: изд-во МГТУ им.Н.Э. Баумана, 2015.



ОСОБЕННОСТИ ИЗУЧЕНИЯ ПРОЦЕДУР И ФУНКЦИЙ ВСТРОЕННОГО ЯЗЫКА ПРОГРАММИРОВАНИЯ 1С

Аннотация. В настоящее время в связи с повышением требований работодателей, тенденциями нового профессионального стандарта актуально владение различными языками программирования для создания программного обеспечения. В статье описаны особенности изучения процедур и функций языка программирования 1С, встроенного в технологическую платформу «1С: Предприятие» версии 8.3. В отдельные процедуры и функции можно выносить общие алгоритмы. Одинаковый программный код из разных модулей (какой-то общий алгоритм) разумно выносить в процедуру или функцию какого-нибудь модуля и обращаться к ней. Процедуры и функции повышают читаемость программного кода. Гораздо проще просмотреть, что выполняет данный код, особенно, если вызовы процедур имеют осмысленные названия. В итоге облегчается сопровождение прикладного решения.

Целью исследования является выявление особенностей изучения встроенного языка 1С. Объектом исследования выступает встроенный язык программирования 1С, предметом исследования – процедуры и функции языка программирования 1С.

Задачи исследования заключаются в том, чтобы:

- 1) рассмотреть особенности изучения процедур и функций встроенного языка программирования 1С;
- 2) осуществить анализ особенностей изучения процедур и функций, успешности освоения студентами встроенного языка программирования 1С.

В этой статье рассмотрены следующие вопросы:

- ✓ Что такое процедуры и функции и когда их нужно использовать?
- ✓ В чем отличие процедуры от функции?
- ✓ Что такое параметр процедуры (функции) и как его передать?
- ✓ В каком случае передавать параметр по ссылке, а в каком по значению?
- ✓ Как быстро посмотреть список процедур текущего модуля?

Процедуры и функции

В отдельные процедуры и функции можно выносить общие алгоритмы. Одинаковый программный код из разных модулей (какой-то общий алгоритм) разумно выносить в процедуру или функцию какого-нибудь модуля и обращаться к ней.

При этом мы избавляемся от дублирования кода, заменив его вызовом процедуры (функции). Если возникает потребность внести изменения в алгоритм, то эти изменения будет достаточно внести в одном месте.

Кроме того, процедуры и функции повышают читаемость программного кода. Гораздо проще просмотреть, что выполняет данный код, особенно, если вызовы процедур имеют осмысленные названия. В итоге облегчается сопровождение прикладного решения.

Описание процедур и функций рекомендуется выполнять в виде комментария к ним. Необходимость комментирования отдельных участков кода процедур и функций должна определяться разработчиком исходя из сложности и нестандартности конкретного участка кода. При разработке на платформе 1С: Предприятие 8.3 текст комментария также выводится в контекстной подсказке процедур, функций и их параметров.

При разработке в 1С: Enterprise Development Tools текст комментария также используется для уточнения типизации параметров и возвращаемого значения процедур и функций, и тем самым помогает выявлять ошибки кодирования на этапе разработки.

Обязательного комментирования требуют процедуры и функции входящие в программный интерфейс модулей - такие процедуры и функции предназначены для

использования в других функциональных подсистемах (или в других приложениях), за которые могут отвечать другие разработчики, поэтому они должны быть хорошо документированы.

Прочие процедуры и функции (в том числе обработчики событий модулей форм, объектов, наборов записей, менеджеров значений и т.п.) рекомендуется комментировать, если требуется пояснить назначение процедуры (функции) или особенности её работы. Также рекомендуется описывать причины невыполнения некоторых действий, если они кажутся неочевидными для данной процедуры или функции. Но если процедура (функция) не сложна для понимания и ее назначение и порядок работы следуют из ее названия и имен формальных параметров, комментариев допускается не писать.

Следует избегать комментариев, не дающих дополнительных пояснений о работе не-экспортной процедуры (функции).

Следует отметить, что начинающие разработчики иногда для названия процедуры или функции пытаются использовать зарезервированное слово Выполнить. Зарезервированные слова использовать для этих целей нельзя, и, естественно, в этом случае система будет сообщать об ошибке. Функция, в отличие от процедуры, может иметь возвращаемое значение. В теле функции для того, чтобы вернуть значение, нужно использовать оператор Возврат и указать то значение, которое будет возвращаться.

Процедура, в отличие от функции, не может иметь возвращаемое значение. Она просто вызывается и выполняет какие-то действия. Если функция не будет иметь ключевого слова Возврат, то она вернет несуществующее значение, т.е. значение типа данных «Не определено». Вместе с тем, ключевое слово Возврат можно использовать и в процедуре, но в этом случае возвращаемое значение не указывается, а само ключевое слово будет означать: прекратить выполнение процедуры. Процедура или функция начинается описываться со слова Процедура (Функция). Далее следует Имя процедуры (функции). После имени обязательно указываются круглые скобки. Внутри скобок могут находиться описываемые параметры. Данные параметры нужно будет передавать при вызове (при обращении к процедуре). После круглых скобок может стоять слово Экспорт (экспортная функция). Потом следует тело процедуры (функции), т.е. последовательность из любого количества операторов. В теле могут находиться вызовы других процедур и функций данного модуля или других модулей, которые доступны из текущего программного модуля. Обязательным является наличие заключительного слова Конец Процедуры (Конец Функции). После описания процедуры или функции точку с запятой ставить не нужно. При этом Платформа не считает ошибкой, если точка с запятой стоит после последней процедуры (функции) в модуле.

Однако со временем эта процедура (функция) в результате действий программиста может стать не последней, и тогда будет выдаваться сообщение об ошибке. Примерный вид процедуры и функции представлен на рисунке.

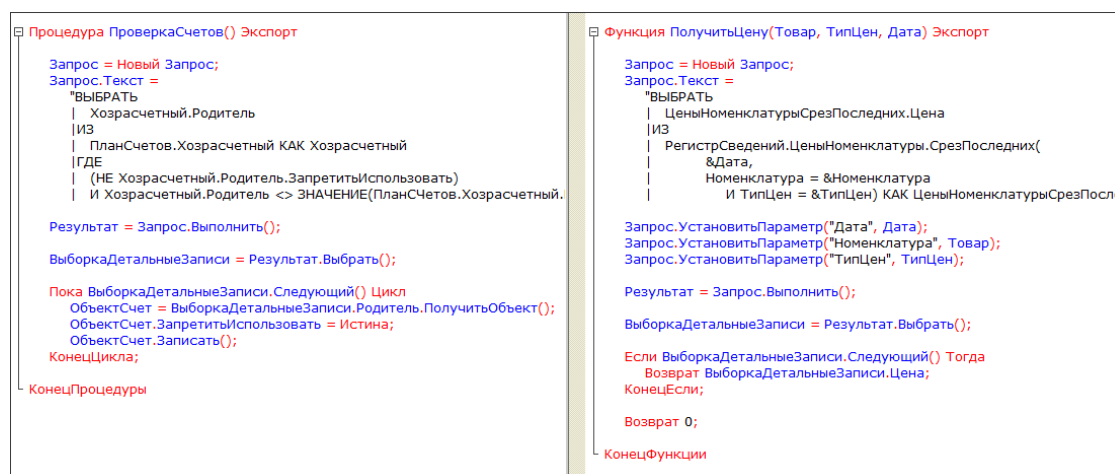


Рисунок 1. Окно с процедурой и функцией

Параметры, переданные в процедуру (функцию) при ее вызове, могут быть использованы при формировании возвращаемого результата функцией или при выборе используемого алгоритма в процедуре. При описании процедуры или функции мы можем указать, что для какого-либо параметра по умолчанию должно использоваться некоторое значение. Для этого справа от параметра через знак равенства указывается требуемое значение. В том случае, если при вызове процедуры (функции) значение параметра будет не задано, то оно примет значение, используемое по умолчанию. Таким образом, параметры, для которых указано значение по умолчанию, являются необязательными для указания при вызове. В описании процедуры(функции) вначале следуют обязательные параметры, а потом необязательные. Кроме этого, существует передача параметров по ссылке и по значению. Внутри процедуры (функции) параметр может анализироваться, а также может изменяться. Все данные хранятся в оперативной памяти компьютера. При передаче по ссылке система сообщает, что нужно обратиться к переменной, которая хранится в данной области памяти. В том случае, если значение параметра изменяется, оно меняется именно в указанной области памяти. Т.е. при вызове процедуры (функции) мы передавали параметр с одним значением, а после отработки вызываемой процедуры (функции) значение параметра изменилось. В случае передачи по значению указывается, что параметр нужно передавать по значению. В этом случае вызывается новая область памяти, отличная от предыдущей, и меняется именно она. Исходное значение параметра не меняется. По умолчанию все параметры передаются по ссылке. Чтобы передать параметр по значению, в описании процедуры перед параметром нужно поставить ключевое слово **Знач**. Следует сказать, что в некоторые процедуры-обработчики передается такой параметр, как **Отказ**. Значение данного параметра по умолчанию – **Ложь**. Если в теле процедуры-обработчика установить данному параметру значение **Истина**, то процедура не отработает.

Порядок следования процедур и функций в модуле 1С: Предприятие 8 значения не имеет. Из любой процедуры (функции) модуля можно вызывать любую другую процедуру или функцию данного модуля. Чтобы обратиться к списку процедур текущего модуля в панели конфигуратора можно нажать на кнопку в виде лупы с надписью «PROC» или использовать горячие клавиши (Ctrl+Alt+P). Откроется диалоговое окно, в котором описаны функции F(x) и процедуры P(). К ним возможно обращаться. Список может быть отсортирован в алфавитном порядке (для этого устанавливается галочка «Сортировка»). При снятой галочке процедуры и функции в списке размещены в соответствии с их следованием в модуле.

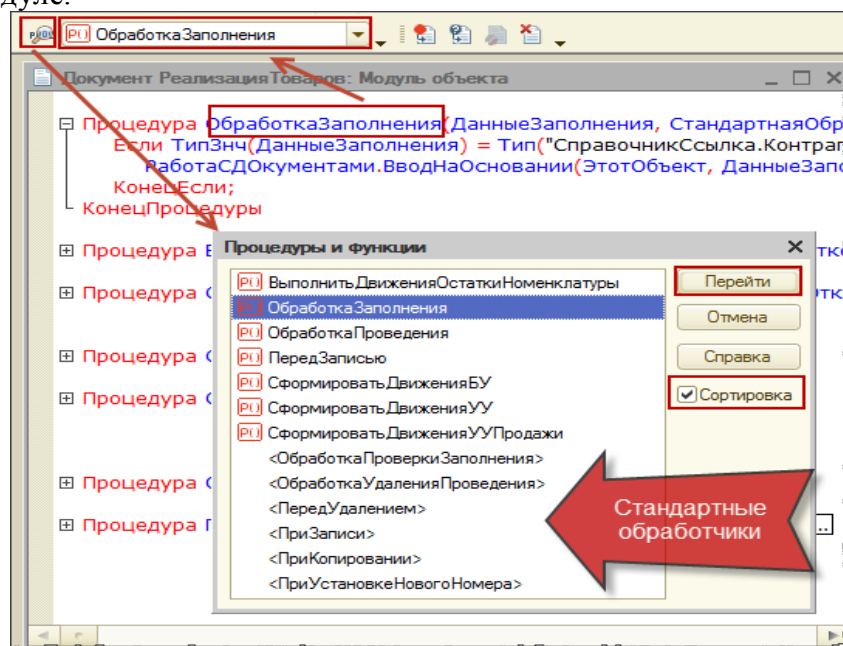


Рисунок 2. Окно обработки заполнения

Кроме процедур и функций в списке для разных модулей будут доступны разные стандартные обработчики. При выборе обработчика двойным кликом мыши в модуле создается шаблон соответствующей процедуры (обработчика события). Если в диалоговом окне «Процедуры и функции» выбрать процедуру и нажать на кнопку перейти, то мы окажемся в начале выбранной процедуры (функции). Справа от кнопки с надписью «PROC» располагается поле. В этом поле указано имя текущей процедуры (функции).

В заключении хочется отметить, что платформа содержит множество стандартных процедур и функций, логику которых вам не нужно писать самостоятельно. Достаточно только в случае необходимости вызвать их в нужном месте вашего программного кода.

Литература

1. Радченко, М.Г. 1С: Предприятие 8.2. Практическое руководство разработчика. Примеры и типовые приемы / М.Г. Радченко, Е.Ю. Хрусталева. – М.: ООО «1С-Паблишинг», 2009. – 874 с.
2. Хрусталева Е.Ю. 1С: Предприятие 8.1 Конфигурирование и администрирование, 3-е изд., перераб. и доп. СПб.: ООО «1С-Паблишинг», 2010. – 485 с.



ӘЛЕУМЕТТІК-ГУМАНИТАРЛЫҚ БІЛІМ ЖҮЙЕСІНДЕГІ КӨПТІЛДІЛІКТІҢ
ТЕОРИЯЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОЛИЯЗЫЧИЯ В СИСТЕМЕ
СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

THEORETICAL FOUNDATIONS OF MULTILINGUALISM IN THE SYSTEM OF
SOCIAL AND HUMANITARIAN EDUCATION

*А.М. Мирахмедов, «АТЖДҚ» мамандығының I курс студенті
Ғылыми жетекшісі: Тлегенова К.А., п.ғ.к., аға оқытушы
ҚазЭҚХСУ, Нұр-Сұлтан қ.*

ШЕТ ТІЛІН ҮЙРЕНУ ҮДЕРІСІНДЕГІ АНА ТІЛІНІҢ ЫҚПАЛЫ

Аңдатпа. Бұл мақалада ана тілінің шет тілін зерттеуге әсері, салыстырылатын тілдердің ерекшелігі қарастырылып, осы тілдердің ұқсастықтары мен айырмашылықтары көрсетілген.

Тақырыптың өзектілігі ана тілі мен шет тілінің арасындағы байланысты зерттей отырып ұқсастықтар мен ерекшеліктерін табу.

Жұмыстың мақсаты шет тілін үйренудің спецификасын ана тілі мен шет тілін салыстыра отырып талдау. Осы мақсатқа жету үшін зерттеудің теориялық әдісі мен статистикалық зерттеу әдісі қолданылды.

Біздің уақытымызда күн барған сайын күшейіп, тізгінсіз болады, әлемнің даму жылдамдығы керемет. Барлығы бір-бірімен тоқылған әлемнің бұл күрделі механизмін сипаттау қиынға соғады, мұны біз бәріміз әлем деп атаймыз. Бір-бірімен байланысқанның барлығының өзіндік байланыс жүйесі бар - бұл тіл. Тіл - бұл табиғи немесе жасанды түрде құрылған және тұжырымдамалық мазмұн мен типтік дыбысты корреляциялайтын күрделі белгілер жүйесі. Дәлірек айтсақ, Тіл - бұл қарым-қатынас құралы және ақпаратты беру тәсілі, өз ойыңды айтуға мүмкіндік беретін әдіс. Сондай-ақ, тіл - мәдениеттің көрсеткіші және адамның тәрбиешісі. Өз ойының айқын көрінісі, бай тіл, сөйлеу барысында сөздерді дәл таңдау адамның ойлау қабілетін және оның адам қызметінің барлық саласында кәсіби шеберлігін қалыптастырады. Өз ұстанымыңызды дәл айта білу - бұл керемет актив. Қазіргі жағдайлар бірнеше тілді білудің маңыздылығын көрсетеді! Әр тіл - бұл мәдениет, ғылым, дәстүр және әлем туралы білуге көмектесетін ерекше жүйе. Әр жүйенің өзіндік ерекшелігі бар, өзіндік ерекшеліктері бар. Ал біз негізгі сұрақты қоямыз - ана тілін шет тілін үйренуде қандай әсер етеді? Тілді үйренудің негізгі аспектілерінің бірі, менің ойымша, тілдік жанұяны, оның тамырларын анықтау. Сонда ғана ана тілін басқа тілмен байланыстыру. Өйткені, оның құрылымы мен ерекшелігін біле отырып, тілді үйрену оңайырақ. Мысалы, қазақ тілі түркі тілдерінің отбасына жатады. Түркі тілдері - бұл көптеген Қазақстан мен Түркия, Иран, Ауғанстан, Моңғолия, Қытай, Румыния, Болгария, Югославия, Албания және Ресей халқының бір бөлігі сөйлейтін тілдер отбасы. Осыдан келіп, түркі отбасының тілдерін зерттей отырып, біз үшін оны түсіну және түсіну оңайырақ болады деген тұжырым шығады. Бұл қазақ тілімен жағымды ұқсастық. Мысалы, қазақ тіліне өте ұқсас түрік тілі. Енді мен оны сізге дәлелдеймін. Қазақ тілі сияқты түрік

түркі отбасына жатады. Сондықтан олардың ортақ көп нәрсесі бар: ұқсас ережелер, сәл өзгеше дыбысталатын, бірақ түркі тілдеріне тән бірдей күйзелісті білдіретін көптеген ұқсас сөздер. Іске кірісейік. Біріншіден, тілдің ережелері мен ерекшеліктері - агглютинативті тілдер қосымшалар, жұрнақтар мен жалғаулардың көмегімен сөз құрайды. 1, 2, 3 жақталардағы қазақ тіліне енудің аяқталуы түрік тілімен сәйкес келеді. Мысалы, кітап сөзі. Бірінші жақта - менің кітабым, түрік тілінде - benim kitabım. Екінші жақта сіздің кітабыңыз, түрік тілінде senin kitabın болады. Түрік тілінде дара санда екінші жақ (құрметті форма) жоқ, түрікше көптікке ауысады. 3 бет те бірдей. Оның түрік тіліндегі кітабы – onun kitabı. Сондай-ақ көпше түрде. Бірінші ұқсастық - әрине қосымшалар мен жұрнақтар. Бұл жалғыз ұқсас ереже емес, олардың көпшілігі бар. Келесі мысалды қарастырайық - көптік жалғаулары. Қазақ тілінде олар лар / лер, дар / дер, тар / терді қолданады. Түрік әр сөзге lar / lerді қолданады. Сөздердің жасалуы үндестік заңы негізінде жүреді деп те айту керек. Дауысты дыбыстардан кейін жұмсақ жалғаулар, одан кейін қатты дауыссыз дыбыстар және т.б. Дәл осы қағида түрік тілінде қолданылады. Бірақ түрік тіліндегі и, о әріптерімен аяқталатын кейбір сөздердің жалғауларында бірдей әріптер бар. Мысалы, гозлугум менің көзілдірігім. Екінші тармаққа, сөздердің ұқсастығына көшейік. Қазақ және түрік тілдерінде көптеген сөздер бір-біріне ұқсас, мағыналары бірдей. Мысалы: кеме-geме, ана-анне, жаз-уаз, бармақ-parmak, ақылды-alıllı, тәрбие-terbiye және т.б. Келесі байланыс нүктесі - сөз екпіні. Қазақ және түрік тілдерінің барлық дерлік сөздерінде екпін басқа буындардан енген сөздерді қоспағанда, соңғы буынға түседі. Әрине, бұл екі тілдің ұқсастығының аз ғана бөлігі. Бірақ осы салыстырумен мен негізгі ойға жеткізгім келді. Шетел тілін үйрену оңай, егер тілдер ұқсас болса, олардың көп ортақ жерлері бар. Бұл түрік тілін үйрену кезінде маған көп көмектеседі.

Екінші жағынан, ана тілінің әсері теріс болуы мүмкін. Көптеген адамдар сөйлемдер мен сөздердің белгілі бір көлемін білу, оларды қандай қарым-қатынас жағдайында қолдануға болатындығын біліп, содан кейін ғана грамматика мен емле ережелерін қолданып, өз ойларыңызды жоспарлау және білдіру үшін сөйлемдерді білуге жеткілікті деп санайды. мен келісе алмайтын тіл. Студент шет тілін өзінің ана тілі ретінде білмейді, содан кейін іс жүзінде ол осы негізгі заңдылықтарды қолдана алмайды, сондықтан өз ойын білдіру үшін оған ана тілінің заңдылықтары мен құрылымдары әсер етеді. Олар өз тілдерін қабылдауды шет тіліне аударуға тырысады. Бірақ бұл дұрыс емес. Егер тілдер мүлдем өзгеше болса, онда ана тілінің ықпалы төмендейді. Мен мұғалімдер мен тіл үйренушілердің өздері байланыс нүктелері жоқ тілдерді оларды салыстыру арқылы үйренудің дұрыс еместігін түсіну керек деп санаймын. Мен сізге көрсетуге тырысамын. Мысалы, Мысалы, ағылшын тілі - үндіеуропалық отбасының ағылшын-фриз кіші тобының тілі. Бұл тілдер бір-бірінен өте көп алшақтайды, яғни олардың ерекшеліктері жағынан ортақ жақтары аз. Ағылшын тіліндегі сөздің жасалуы мен жасалуы сәл өзгеше. Терезені ашамын, бүгін ыстық. Егер біз оқыту әдісін қазақ тілінен аударатын болсақ, онда ағылшын тілінде бұл дыбыс болуы керек: I window open. Today hot Бірақ бұл дұрыс емес, өйткені ол дұрыс болады: I open the window. Today is hot. Сондықтан түсіндіру қате болуы мүмкін. Сонымен қатар, ағылшын тілінде сөйлем құрауға қызмет ететін арнайы етістік бар деп айту керек. Бұл to be етістігі. Барлық тілдердегі сияқты, ағылшын және қазақ тілдерінде де шақ бар. Бірақ уақыт әр түрлі жолмен қалыптасады. Мысалы, ағылшын тілінде болашақ мінсіз шақ will have сөздерімен жасалады, ал қазақ тілінде ол мүлдем өзгеше. Айтпақшы, ағылшын тіліндегі қиын шақтарда әртүрлі формадағы етістіктер қолданылады. Мысалы, write wrote written. Қазақ тілінде етістіктің мұндай түрлері жоқ. Сондықтан сөйлемдердің құрылысы аздап өзгеше жүреді. Сонымен қатар, ағылшынша қазақ тілінде жоқ предлогтар өте көп. Мысалы, мен мектепте қаламын. Қазақ тілінде бұл сөз болады - мен мектепте қаламын. Сөзжасамда көсемше жергілікті іспен ауыстырылды. Сонымен қатар, сіз сөздердің айтылуы туралы айта аласыз. Ағылшын тілінде әріптер нақты айтылады, бірақ бір сөзбен олар мүлде басқаша болып шығады. Ал қазақ тілінде әріптер әрқашан бірдей айтылады. Бұл қай тілдердің әртүрлі екенін көрсетеді. Адамдар өз тілінің құрылымын басқасына

ауыстыра алмайды. Мен тілдер мүлдем ұқсамайды деп айтпаймын, әр тілдің басқаларымен ортақ қасиеттері бар. Негізінен тіл басқа мәдениетті, басқа әлемді бейнелейді. Осы әлемді құшақтап, байып кетсеңіз жақсы болар еді. Алайда, шет тілін оқуда ана тілін қолдану шетел тілін оқытудың ең тиімді қағидаларының бірі болып табылады, оны тіл үйренудің әр түрлі кезеңдерінде қолдану керек. Бұл қағида студенттерге шет тілін үйренудің нәзік тұстарын айқын көруге, зерттелетін тілдің мәдениетіне терең енуге мүмкіндік береді. Ана тілін ескеру принципі, басқа принциптер сияқты, шет тілін оқытуда көмектеседі. Енді шет тілін үйрену кезінде ана тілін қолдану мүмкін емес. Бұл кездейсоқ, өздігінен, табиғи түрде болады. Грамматикалық құрылымдарды, лексикалық бірліктерді, фразеологиялық бірліктерді, аударма тәсілдерін түсіндіру - мұның бәрі ана тіліне арқа сүйей алмайды. Біз оны қолданамыз. Зерттеулерге қарамастан ана тілінің шет тіліне әсерін зерттеу мәселесі бүгінгі күнге дейін өзекті мәселе болып қала береді. Демек, бұл жақсы болады. шет тілдерін оқытуда, сондай-ақ оқытудың жаңа әдістерін дайындау мен қолдануда ана тілін еріксіз оқытуды қолдану және пайдалы бағытта қолдану. Сайып келгенде, біз бұл әңгімеде ана тілінің басқа тілді үйренудегі әсерін талқыладық. Мен ана тілі шет тілін қай тілді меңгергеніңізге және тілдің қай отбасына жататындығына байланысты әсер етеді деген қорытындыға келдім. Егер басқа тілдің тамырлары немесе ұқсас құрылымдары болса, ана тілі сізге ең жақсы дос ретінде шет тілін үйренуге көмектеседі. Ал егер тілдер әр түрлі болса, онда ана тіліңіздің ықпалы шектеулі.

Әдебиеттер тізімі

1. <https://ru.wikipedia.org/wiki/Язык>.
 2. Н.З. Гаджиева «Тюркские языки».
 3. «Исследование грамматики связей на примере казахских и турецких языков».
- А.М.Бакиева, Т.В.Батура, А.С. Еримбетова, М.В. Митьковская, Н.А. Семенова.



*Г.К. Ольчикенова, «Аймақтану» мамандығының 4 курс студенті
Ғылыми жетекшісі: Даркенов Қ.Ғ., т.ғ.к., профессор
Л.Н.Гумилев атындағы ЕҰУ, Нұр-Сұлтан қ.*

ШЫҢЖАҢ-ҰЙҒЫР АВТОНОМИЯЛЫҚ АУДАНЫНЫҢ ҚЫТАЙДЫҢ ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ҚАУЫМДАСТЫҚТАҒЫ ИМИДЖІНДЕГІ РӨЛІ

Андатпа. Мақалада Шыңжаң-Ұйғыр автономиялық ауданының адам құқықтары контекстіндегі халықаралық қоғамдағы Қытай Халық Республикасының қабылдауына әсері мен жағдайы қарастырылады. Зерттеудің өзектілігі ШҰАА-да адам құқығының бұзылуын халықаралық қоғам "геноцид" ретінде қарастыратындығымен негізделеді. Мемлекеттің автономды аудандарға қарасты саясаты титулды ұлттардың басым қоныстануына байланысты ерекшеліктерге ие болғандықтан, Шыңжаң-Ұйғыр автономиялық ауданының да бірқатар заңнамалар енгізілген. Қытай үкіметінің стратегиялық маңызды аудандағы ханьдық емес азаматтарға қарасты әрекеттерге байланысты, бірқатар мемлекеттермен осы ауданда адам құқықтарының бұзылуы туралы айыптаулар тағылды. Осы айыптаулар мемлекеттік ресми деңгейде де, зерттеу орталықтарының баяндамаларымен жарияланды. Бұл зерттеулер мен Қытай тарапының айыптауларға жауаптары мақалада талданған.

Шыңжаң-Ұйғыр автономиялық ауданы Қытайдың солтүстік-батысында орналасқан және ҚХР-ның ең үлкен аумақтық әкімшілік бірлігі болып саналады. ШҰАА Қытай үшін экономикалық және саяси тұрғыдан стратегиялық маңызды әкімшілік бөлік. Ауданның

ерекшелігі географиялық орналасуымен сипатталады. Қытайдың Орталық Азиядағы белсенді жұмсақ саясаты, сондай-ақ іске асырылып жатқан "Ұлы Жібек жолының экономикалық белдеуі" жобасы елге Азияның бірқатар елдеріне тұрақты әсер етуге мүмкіндік береді. ШҰАА-ның тұрақсыз мұсылман елдеріне жақын географиялық орналасуы терроризм мен діни экстремизмнің таралуына қауіп төндіреді. Қытай үкіметі тек осы аймаққа тән ұлттық саясатты мойындайды және радикалды қозғалыстарды таратпау үшін өз әдістерін қолданауын мәлімдейді. Си Цзиньпиннің жаңа дәуірдегі Қытай ерекшелігі бар социализм туралы идеялары ҚХР Конституциясына ресми енгізілген 2018 жылдан кейінгі Қытайдың ШҰАА-дағы саясатына мән беру маңызды[1]. Қазірде Шыңжаң әлеуметтік-экономикалық дамудың озық көрсеткіштерімен сипатталатынын Қытай үкіметі 2020 жылғы жарық көрген «Шыңжаң: Еңбек және жұмыспен қамту қауіпсіздігі» ақ кітабында келтірген. Үкімет халықты жұмыспен қамту, кедейшілікпен күрес мәселелеріне аса мән береді. 2014 жылдан 2019 жылға дейін Шыңжаңдағы жұмысшылардың жалпы саны 11,352,400-ден 13,301,200-ге дейін немесе 17,2%-ға өсті; қалаларда жұмыспен қамтудың орташа жылдық өсуі 471,200-ден астам адамды құрады, олардың 148,000-ы Шыңжаңның келеді, бұл 31,4% құрайды; ауылдық жерлердегі жұмыс күшінің орташа жылдық көрсеткіші 2,763 миллион адамды құрайды, оның 1,678 миллионы Шыңжаңның оңтүстік аймақтарына тиесілі, бұл көрсеткіш 60%-тан асады[2]. Келтірілген инвестициялар мен инфрақұрылымды құру туралы ресми нәтижелерге күмән келтірмейді. Шыңжаң аймағының экономикалық дамуын жоққа шығаруға болмайды. Дегенмен, АҚШ пен Еуропа елдерінің ШҰАА-дағы этникалық азшылықтардың құқықтарының бұзылуы мен «қайта тәрбиелеу лагерьлерінде» әртүрлі деректер бойынша 1 млн-нан 3 млн-ға дейін адам күштеп ұсталады деп айыптау үстінде.

Қытай үкіметінің «лагерьлерге» берген анықтамасында, Шыңжаңда кәсіптік-техникалық білім беру мекемелері платформасы болып табылатын даярлау моделі қалыптастырылды, оның негізгі мазмұны - елдің жалпыға ортақ пайдаланылатын тілін зерделеу, құқықтық білім, кәсіби дағдылар қалыптастыру және экстремизмнің алдың алу мен оның таралуы бойынша жұмыс жүргізу, ал негізгі бағыты - білім алушыларды жұмысқа орналастыру. Қытайда 2001 жылғы терроризмнен кейін және де 2009 жылғы Үрімшідегі тәртіпсіздіктерден кейін жаңа заңнамалық актілер қабылданды: "Терроризмге қарсы заң" (2015), "ШҰАА-дағы экстремизмге қарсы іс-қимыл жөніндегі ережелер" (2017). Шыңжаң заңға сәйкес кәсіптік-техникалық білім беру және дайындық бағдарламасын іске қосты. Оның мақсаты-терроризмді және діни экстремизмді қоректендіретін орта мен негізден айыру және зорлық-зомбылық қылмыстарын жасалғанға дейін тоқтату[3]. Алайда, Human Right Watch 2017 жылдан бастап лагерьлерді ұйғырлар мен басқа мұсылмандарды идеологиялық тұрғыдан өзгерту үшін қолданылған деп мәлімдейді. Бұл бүкіл халықты жаппай бақылау мен саяси идеологиялық өңдеуді қамтиды. ШҰАА-ға түркі тектес мұсылмандарға қатысты жаппай еркінен тыс ұстау, азаптау және заңсыз әрекет фактілері келтірілген[4]. Қытай Халық Республикасының тарапы келтірілген мәліметтерді жоққа шығарады және де «адам құқықтары саясаттандырылған тақырып» деп жауап беруде[5]. Аудандағы оң экономикалық статистика Қытайдың саясатына қарасты өз мүдделерін көздейтін мемлекеттер тарапының көзқарастарын өзгерту мүмкіншілігі аз.

Шыңжаң-Ұйғыр автономиялық ауданының жағдайын халықаралық деңгейде қарастыруды ресми түрде БҰҰ-ның Адам құқықтары жөнінде комитетке хаттама жолдаудан бастап қарастыруға болады. Шілде айының басында 2019 жылы БҰҰ-на 22 ел Шыңжаң-Ұйғыр автономиялық ауданы азаматтарының адам құқықтары туралы мәселеге байланысты алаңдатушылық білдіру туралы хаттама жолдады[6]. Қытайды сынаған алғашқы хатқа қол қойғандардың қатарына: Австралия, Австрия, Бельгия, Канада, Дания, Эстония, Финляндия, Франция, Германия, Исландия, Ирландия, Жапония, Латвия, Литва, Люксембург, Нидерланды, Жаңа Зеландия, Норвегия, Испания, Швеция, Швейцария және Ұлыбритания жатады. Жауап ретінде ҚХР-ның ШҰАА-ға байланысты ішкі саясатын

қолдайтын хаттамаға сол жылдың 12-шілдеде 37 мемлекет қол қойды[7]. Екі хатқа қол қойған мемлекеттердің аймақтық айырмашылығын байқауға болады. Егер екінші хаттамаға қол қойған мемлекеттердің басым көпшілігі Таяу Шығыс, Африка мемлекеттерінен және ислам дінін ұстанушылардың басым көпшілігі бар Сауд Арабиясы мен Пәкістаннан болса, бірінші хаттамада Еуропалық мемлекеттер басымдылығын және мұсылмандық мемлекеттердің жоқ екенін айтуға болады. Бірақ, Қытайға қолдау білдірген елдерге талдау жасасак, мамандар пікірінше Ресей, Иран, Сауд Арабиясы, Пакстан адам құқығы жиі бұзылатын елдер санатында. Олар Қытайды қолдау арқылы ынтымақтастық белдеуін құруда. Екіншіден, қолдаушылардың келесі тобы Қытайға экономикалық тұрғыдан тәуелді немесе «қарыз қақпанындағы» мемлекеттер. Бұл ретте Қытайды халықаралық деңгейде айыптауға оның белгілі бір мемлекеттегі экономикалық ықпалы әсер ететіні белгілі. Ал Ресей Федерациясы, Сауд Арабиясы сияқты мемлекеттерде құқық бұзушылық айыптары жиі кездесетіндіктен, Қытайды қолдауды өз-өздерін айналма жолмен қорғау құралы ретінде қарастыруға болады.

АҚШ тарапына келетін болсақ, 2018-жылдан бері «қайта тәрбиелеу лагерлеріне» байланысты тақырыптарды елшілік деңгейінен бастап қозғай келе, 2019 жылдың күзінде Өкілдер Палатасы лагерерлерді жабуды талап ету туралы заңға қол қойды. Сонымен қатар, Республикалық Партия өкілінен «бұл адамзатқа қарсы қылмыс» деген пікір айтылды[8]. 2021 жылы Майк Помпео да «...Қытайда билігін жүргізіп жатқан Компартия этникалық азшылықтарға геноцид және адамзатқа қарсы қылмыс жасап жатыр...» деген позиция ұстанды [9]. Помпеоның ШҰАА-дағы ұйғырлардың жағдайы туралы мәлімдемесі Вашингтонда әкімшілік ауысқанға дейін бір күн бұрын таратылды. Айтылған айыптаудан кейін, АҚШ-тағы Вашингтондағы Newlines Institute зерттеу институты 6 тілде «Ұйғыр геноциді» атты зерттеу жариялады. Жасалған зерттеуге сәйкес «геноцид» ұғымын 1948 жылғы БҰҰ Конвенциясының II бабы аясында келесі анықтамалар бойынша: «а) осы топ мүшелерін өлтіру; б) осы топ мүшелерінің денесін жарақаттау немесе осы топ мүшелерінің ақылойына зиян келтіру; с) қандай да бір топ үшін оны толықтай немесе ішінара жоюға жағдай туғызу» ШҰАА-дағы жағдайға байланысты қарастырылған. Вена Конвенциясын ҚХР 1948 және 1983 жылы қол қойып. ратификациялаған [10]. Бұл баяндамада Қытайдың геноцид туралы Конвенцияның II бабын бұзғаны үшін жауапкершілікке тартылады ма, яғни, Қытай Конвенцияның II бабында анықталғандай ұйғырларға қарсы геноцид жасауда жауапты ма, жоқ па деген заңды мәселе қарастырылды. Нәтижесінде, баяндамада келесі мәлімдемелер жасалды: бүкіл аймақта ұйғырларда туудың күрт төмендеуі байқалды; ұйғыр мәдениеті, тарихы мен әдебиеті бойынша оқулықтар Шыңжаң оқушыларының сыныптарынан алынды: лагерьлерде тұтқындарға қытай тілін мәжбүрлеп үйретеді, егер олар бас тартса немесе сөйлей алмаса, азапталады; Қытай үкіметінің ресми баспасөздері мен құжаттары ұйғырлар мен басқа мұсылман азшылықтарын "арамшөптер" және "ісіктер" деп атайды; үкіметтің бір нұсқауы жергілікті билікті "өз ұрпақтарын бұзуға, тамырларын бұзуға, байланыстарын үзуге және шығу тегін бұзуға" шақырды[11]. Зерттеу нәтижелерін институт қолдану керек іс-әрекеттерге нұсқаулық ретінде емес, осы тұжырымдаманың шешімдерінде қызығушылық танытқан мекемелер мен субъектілермен ақпарат және талдаумен бөлісуі ретінде жайғастырады. АҚШ-тың осы тақырыпта зерттеу жүргізуі БАҚ құралдарындағы шабуылдаудан, енді ғылыми аргументтелген дәлелдеуге өтті. Талдау нәтижелеріне Қытайдың ең ақпараттандырылған ағылшын тіліндегі газеті The Global Times-қа берген сұхбатында Ли Хайдун, Қытай сыртқы істер университетінің халықаралық қатынастар институтының профессоры, келтірілген дәлелдер жалғандығына нұсқады. Халықаралық қауымдастыққа жалған ақпарат таратудажәне бұл тәуелсіз және бейтарап институт емес, нақты саяси күштерге қызмет ететін институт деп мәлімдеді[12]. АҚШ мүдделерін айқындасак, ең біріншіден, геноцид тақырыбын қозғай отыра, Қытайдың жұмсақ күшін әлсіретіп, өз қоғамдарында тақырыпты үрлеу арқылы Батысқа Қытайға қатысты қатаң саясатқа жол ашуға тырысуы мүмкін. Сонымен қатар, мұсылман елдері мен Қытай

арасындағы қарым-қатынастарды шиеленістіру мақсаттары көрінеді. Бұл АҚШ-тың Covid-19 дәуірінен кейінгі халықаралық тәртіпті өз есебіне қалпына келтіруге, жаһандық жоғары технологиялық тауар жеткізілім тізбегін құруға және әлемді басқаруға бағытталған күрделі және нақты әрекеттер болуы мүмкін. Осы айыптауларға байланысты Қытай Халық Республикасының имиджіне келетін болсақ, әлеуметтік зерттеулер жүргізу орталығы Pew Research Center 2020 жылы Қытайдың қоғамдық қабылдауына байланысты талдау жариялады. Қытайдың қабылдауы соңғы онжылдықта экономикасы дамыған 14 елде нашарлағанын және өткен жылы бұл көрсеткіш айтарлықтай төмендегенін көрсетті. Сауалнамаға қатысқан елдер халқы арасында Қытай қолайсыз ел деп саналады және қазіргі 14 рецензенттің 9-нда көрсеткіш соңғы 12 жылдағы деңгейден де төмен. Сондай-ақ, Си Цзиньпиннің әлемдік істерге қатысты "дұрыс әрекет жасау" ықтималдығына сенімсіздік бар [13].

Кесте: Экономикасы дамыған елдердегі Қытайдың теріс бағалауы өсуде

Мемлекет	2010		2020	
	жағымсыз %	жағымды %	жағымсыз %	жағымды %
Австралия	40	52	81	15
Ұлыбритания	16	65	74	22
Германия	37	46	71	25
Нидерланды	34	56	73	25
Швеция	40	43	85	14
АҚШ	35	43	73	22
Оңтүстік Корея	31	66	75	24
Испания	21	57	63	36
Франция	42	58	70	26
Канада	58	27	73	23
Италия	61	27	62	38
Жапония	42	55	86	9

Қайнар көзі: Pew Research Center www.pewresearch.org[13]

Бұл үрдіске түрткі болған факторлардың бірі-Қытайдың өткен жылдағы іс-әрекеттері. COVID-19 шығу тегі туралы ашықтықтың болмауы және кейіннен жалған ақпарат беруі Қытайдың бүкіл әлемдегі беделін төмендетуге ықпал етті. Қытайдың халықаралық мойындалған ережелер мен нормаларды елемеге дайын екендігі тағы бір жағымсыз элемент болып табылады, бұл елдерге де, қоғамға да Қытаймен өзара әрекеттесуде сенімді жоғалтуға әкеледі. 2020 жылы Pew Research Center есебінде атап өтілген бірқатар дамыған елдердің үкіметтері өздерінің маңызды технологиялық инфрақұрылымын Қытайдың ұлттық технологиялық алыптарынан бөлуге күш салды. АҚШ-тың күші әсіресе Қытай компанияларын 5G ұлттық платформаларын құрудағы рөлінен айыруға бағытталған. Бұл әрекет Қытайдың ұлттық қауіпсіздікпен тығыз байланысты саладағы біріншілікке деген геосаяси ниетіне деген сенімсіздігін көрсетеді. Қазірде Қытай өзінің жаһандық ықпалын қатаң әскери күш пен экономикалық тұтқалардан тыс кеңейтуге тырысады. Бұл климаттың өзгеруі саласындағы "жұмсақ күш" бастамаларына, білім алмасу бағдарламаларына, оның негізгі халықаралық ұйымдардағы рөлін кеңейтуге және Конфуций институттарын таратуға бағытталған. Бірақ Pew Research Center зерттеуі кем дегенде дамыған елдер арасында қытайдың жұмсақ күшінің салмағы аз екенін айтады. Дамыған экономикасы бар елдер арасында қытайдың беделінің нашарлауы оның қатаң билігін жүзеге асыруына кедергі жасамаса да, бұл Пекинге тиімді халықаралық көшбасшылық үшін қажет серіктестік қатынастарды құру және қолдау қиынға соғады дегенді білдіруі мүмкін.

2021 жылы Канада, Америка Құрама Штаттары, Нидерланды аталған аудандағы ҚХР-ның әрекетін геонцид ретінде ресми түрде жариялады [14, 15]. Канада қауымдар

палатасының мәлімдемесінде, Шыңжаңда ұйғырларға қарсы жасалған актілер геноцид екенін мойындау және ұйғырларға қарсы жасалған актілердің геноцид екенін мойындау үшін халықаралық органдардың құқықтық шеңберлерінде жұмыс істеу туралы жазылған[15]. АҚШ-тан кейін Канаданың осы тақырыпта ресми түрде пресс-релиздің шығуы екі мемлекет Қытайға қарасты "бәсекеге қабілеттілікті арттыруға" келісікенін тұжырымдауға болады. Америка президенті Джо Байден Канада премьер-министрі Джастин Трюдомен қашықтықтан кездесуден кейін, қытай мәселесін әлемдік сын-қатерікөзқарасы тұрғысынан талқылағаны белгілі болды[16]. Канада басшылығы мен Трамп арасындағы өте күрделі қарым-қатынасты ескере отырып, Канада қазір кейбір жеңілдіктер бере отырып АҚШ-пен жоғалған байланыстарды қалпына келтіруге тырысады. Канада басшылығы ҚХР-мен ынтымақтастықтың экономикалық пайдасын АҚШ-тың Қытайға қарсы саясатының аясында болу мүмкіндігімен алмастыру туралы шешім қабылдаған болуы мүмкін. Канадалық бизнес көбінесе қытай капиталына тәуелді екенін ескере отырып (Канадаға ҚХР-дан 2005 – 2019 жылдар аралығында 56.9 млрд. \$ инвестициялаған), Канада тарапы АҚШ-пен бірге өткізгісі келетін Қытайға қарсы саясаттың салдарынан айтарлықтай қиындықтар мен жағымсыз салдарға тап болатынын ескерген болу керек[17]. Нидерланды 2021 жылдың 5-ақпан Шыңжаңдағы мәселені парламент деңгейінде бірінші болып жариялаған Еуропалық мемлекет[14]. 22-наурыз күні Еуропалық Одақ Қытайдың төрт шенеунігіне, оның ішінде қауіпсіздік қызметінің аға директорына, Шыңжаңдағы адам құқықтарын бұзғаны үшін санкциялар енгізді, бұл 1989 жылы Тяньаньмэнь алаңындағы демонстрацияны таратқаннан кейін, қару-жарақ эмбаргосы енгізілгеннен кейін ҚХР-на қарсы алғашқы санкциялар болды [18]. ЕО санкциялары Шыңжаңда тұтқындауды жүзеге асырған жеке шенеуніктерге бағытталған. Өткен жылы ғана Қытай ЕО-ның ең маңызды сауда серіктесі болды, ал 2020 жылы ЕО-ға Қытай экспорты 384 миллиард еуроға жетті. ЕО-ның Қытайға экспорты 203 миллиард еуроны құрады және соңғы 20 жыл ішінде ЕО-ның Қытайға тікелей инвестициясы 140 миллиард еуродан асты. Екіншіден, Қытайдан ЕО-ға 120 миллиард еуро тікелей инвестиция түсіп, өткен жылдың соңында одан әрі дами түсті[19]. ЕО Қытаймен инвестициялық келісімге қол қойды[20]. Бұл келісім Шыңжаң провинциясындағы адам құқықтары туралы жағдайға байланысты сынға ұшырады. Бұл иллюзияның аяқталу кезеңі, ЕО бұл мәселеге соңында бәрібір де тап болды. Мәселені Байденнің жаңа әкімшілігінің контекстінде қарастыруымыз керек, оның Қытайға қатысты нақты саясаты бар және еуропалықтар да осы оқиға желісін алады. Санкциялардың орынды және нақты мақсаты бар, бағытталған және тиімді болады. Қытайлық тараптан БАҚ-тарды қарастырсақ, дәл осындай мақсатты жауап болуы мүмкін және Шыңжаңдағы лагерьлерде не болып жатқандығы туралы зерттеген ғалымдар соңынан еруі мүмкін. Немесе ЕО шенеуніктеріне көбірек көңіл бөлуі мүмкін, бірақ бұл қалай болатынын болжау әлі де қиын. Себебі, бұл ЕО үшін жаңа алаң. Дегенмен, жауаптың қандай да бір түрі болатынына күмән жоқ. Желтоқсан айының соңында келісілген Қытай мен ЕО арасындағы инвестициялық келісімшартқа келетін болсақ, жасалған санкция аясында аралас сезім тудырады және Қытай оны Еуропалық парламент ратификацияламауы мүмкін деп күмәнданатын болар. Келісімді саясаттандыруға болмайды және ол осы уақытқа дейін жүріп келе жатты. Алайда, келісім ратификацияланбаса, бұл Қытайдың әлемдегі имиджіне бұдан да теріс ықпал етуі мүмкін.

Шыңжаң-Ұйғыр автономиялық ауданындағы этникалық азшылықтарға «адам құқықтарының шектеу» айыбын Халықаралық Сотта дәлелдеуге немесе теріске шығаруға болар еді. Дегенмен, Қытай Халықаралық Соттың мүшесі болмағандықтан, өзін Вена Конвенцияның IX бабымен байланысты деп есептемейтіні туралы геноцид конвенциясына біржақты ескертпе жасады. Қытай үкіметінің ұйғырлар мен басқа да түркі мұсылмандарына қатысты адам құқықтарын елеулі бұзушылықтар жасағаны үшін жауапты барлық лауазымды адамдарына қарсы санкциялар енгізу, Қытайды айыпты деп тапқан мемлекеттердің құралы болып тұр.

Әдебиеттер тізімі

1. 习近平新时代中国特色社会主义思想/Электронды ресурсы/09.26.2018
<https://baike.baidu.com/item/%E4%B9%A0%E8%BF%91%E5%B9%B3%E6%96%B0%E6%97%B6%E4%BB%A3%E4%B8%AD%E5%9B%BD%E7%89%B9%E8%89%B2%E7%A4%BE%E4%BC%9A%E4%B8%BB%E4%B9%89%E6%80%9D%E6%83%B3/22176950?fr=aladdin>
2. 《新疆的劳动就业保障》白皮书/Электронды ресурсы/ 17.09.2020
http://www.gov.cn/zhengce/2020-09/17/content_5544154.htm
3. Интервью у председателя правительства СУАР КНР: о профессионально-техническом образовании в СУАР/Электронды ресурсы/12.05.2018 <http://kg.china-embassy.org/rus/zyxxfb/t1619260.htm>
4. 2020 China: Baseless Imprisonments Surge in Xinjiang/Электронды ресурсы/24.02.2021 <https://www.hrw.org/news/2021/02/24/china-baseless-imprisonments-surge-xinjiang>
5. China rejects genocide charge in Xinjiang, says door open to U.N./Электронды ресурсы/22.02.2021 <https://www.reuters.com/article/us-china-rights-idUSKBN2AM1UX>
6. The original document for the forty-first session of the Human Rights Council/Электронды ресурсы/ 08.07.2019
https://www.hrw.org/sites/default/files/supporting_resources/190708_joint_statement_xinjiang.pdf
7. International response to China actions in Xinjiang /Электронды ресурсы/ 2019 https://www.economist.com/sites/default/files/images/print-edition/20190727_CNM997.png
8. Uyghur bill demanding sanctions on Chinese officials passes US House of Representatives/Электронды ресурсы/ 04.12.2019 <https://www.abc.net.au/news/2019-12-04/uyghur-bill-passes-us-house-of-representatives/11765684>
9. U.S. Says China Is Committing Genocide Against Uighur Muslims /Электронды ресурсы/ 19.01.2021 <https://www.wsj.com/articles/u-s-declares-chinas-treatment-of-uighur-muslims-to-be-genocide-11611081555>
10. 防止及惩治灭绝种族罪公约/Электронды ресурсы/ Қаралу күні: 22.03.2021 http://www.npc.gov.cn/wxzl/wxzl/1983-03/05/content_1461955.htm
11. THE UYGHUR GENOCIDE: An Examination of China's Breaches of the 1948 Genocide Convention/Электронды ресурсы/ 08.03.2021 <https://newlinesinstitute.org/wp-content/uploads/Chinas-Breaches-of-the-GC3.pdf>
12. DC-based think tank attacking China on Xinjiang has doubtful identity/Электронды ресурсы/10.03.2021
<https://www.globaltimes.cn/page/202103/1218020.shtml>
13. Unfavorable Views of China Reach Historic Highs in Many Countries/Электронды ресурсы/ 06.10.2020
<https://www.pewresearch.org/global/2020/10/06/unfavorable-views-of-china-reach-historic-highs-in-many-countries/#negative-views-of-china-on-the-rise>
14. Netherlands joins US and Canada in declaring Chinese treatment of Uyghurs 'genocide'/Электронды ресурсы/ 01.03.2021 <https://www.jurist.org/news/2021/03/netherlands-joins-us-and-canada-in-declaring-chinese-treatment-of-uyghurs-genocide/>
15. STATEMENT BY THE SUBCOMMITTEE ON INTERNATIONAL HUMAN RIGHTS CONCERNING THE HUMAN RIGHTS SITUATION OF UYGHURS AND OTHER TURKIC MUSLIMS IN XINJIANG, CHINA/Электронды ресурсы/ 21.10.2020 <https://www.ourcommons.ca/DocumentViewer/en/43-2/SDIR/news-release/10903199>
16. Biden holds first foreign meeting with Canada's Justin Trudeau/ Электронды ресурсы/ 24.02.2021 <https://www.bbc.com/news/world-us-canada-56177486>
17. 中国能主导全球投资市场吗？/Электронды ресурсы/,-2019
<https://chinapower.csis.org/china-foreign-direct-investment/?lang=zh-hans>

18. EU imposes further sanctions over serious violations of human rights around the world/Электрондыресуыс/22.03.2021<https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2021/03/22/eu-imposes-further-sanctions-over-serious-violations-of-human-rights-around-the-world/>

19. EU and China /Электронды ресуыс/ 23.02.2021 <https://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/china/>

20. Commission publishes market access offers of the EU-China investment agreement/Электрондыресуыс/12.03.2021 <https://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=2253>



*А. Жанғали, «Есеп және аудит» мамандығының І курс студенті
Ғылыми жетекшісі: Сағатова Ш.Б., ф.ғ.к.
ҚазЭҚХСУ, Нұр-Сұлтан қ.*

ЖАСТАРДЫҢ СӨЙЛЕУ МӘДЕНИЕТІНІҢ КЕЙБІР ПРОБЛЕМАЛАРЫ

Аңдатпа. Сөйлеу мәдениеті топ алдында мәдениетті сөйлеу, оның алғышарттарын, әдіс-тәсілін танып білу, озық үлгілерін меңгерудің жолдарын, нақты қасиеттерін ұғыну сияқты мәселелермен тығыз байланысты. Сөйлеуде диалектизмдерді, қарапайым, дөрекі сөздерді, варваризмдерді қолдану, орынсыз көп сөйлеу, бір пікірді қайталай беру, өзіне өзі сілтеме жасау, асқақтап сөйлеу, дене іс-қимылдарын араластыра беру сөз мәдениетіне жатпайды. Сөйлеу мәдениеті топ алдында мәдениетті сөйлеу, оның алғышарттарын, әдіс-тәсілін танып білу, озық үлгілерін меңгерудің жолдарын, нақты қасиеттерін ұғыну сияқты мәселелермен тығыз байланысты.

Әдетте мәдениетті қоғамның оқу-білім, ғылым, өнер т.б рухани табыстарының жиынтығы деп білеміз. Тіл – мәдениеттің елеулі формасы. Осы ретте оның мәдениетті дамытудағы алатын орны ерекше болмақ. «Тіл мәдениеті деген ұғым тілдің мәдениетке қатысын емес, тілдік тәсілдердің кемелдену, ширау, жүйелену дәрежесінің қандай екендігін көрсетеді», - деп түсіндіреді М.Балақаев [1, 17 б.].

Тіл мәдениетіне барар жолдың бастауы – сөйлей білу. Адамзаттың бір-бірімен пікірлесуін, түсінісуін қамтамасыз ете келіп, тілдік қарым-қатынасты іс жүзіне асыратын – тіл. Тілдік қатынас – адамның ойлау, пайымдау, сөйлеу, тыңдау, түсінісу, айту, пікірлесу, айтысу, т. б. әрекетіне тікелей қатысты құбылыс. Н.Уәлиев өзінің «Сөз мәдениеті» атты еңбегінде: «Тіл мәдениеті дегеніміз – сөйлеудегі, жазудағы сыпайылық, ізеттілік қана емес, сонымен қатар айқын ойлылық, сөзді дәл айыру шеберлігі, сөйлеу өнеріне шыныққандық», - деп анықтама береді [2, 17 б.].

Л. И. Ожегов: «Тіл мәдениеті – бұл өзінің ойын дұрыс, дәл және мәнерлі жеткізе алу білігі. Дұрыс сөз дегеніміз әдеби тіл нормасы сақталған сөз. Тілдің нормасы – бұл қоғамдық сөйлеу тілі тәжірибесінде қабылданған жалпы тілдік сөйлеу, грамматика, сөз қолдану ережесі. Ойын жеткізуде дәл әдіс таба білу ғана емес, сондай-ақ орынды сөйлеу» - деп тұжырымдайды [3, 287 б.].

Ал тілші-ғалым Р. Сыздықова тіл мәдениеті: «Тіл мәдениеті дегеніміз — сөздерді дұрыс орнымен қолдану (лексикалық), дұрыс құрастыру (синтаксистік), дұрыс қиюластыру (морфологиялық), дұрыс дыбыстау (орфоэпиялық), сауатты жазу (орфографиялық), тілді әсерлі етіп жұмсау (лингвостилистикалық) нормаларын ұстану, орнықтыру, жетілдіру», - дейді [4, 24–25 б.].

Сөйлеу – адам санасының басты белгісі. Тіл, сөйлеу ежелден бері жеке адамның, қоғамның ой-санасын дамытып, жетілдіруде аса маңызды рөл атқарады. Сөз ойлы да

мәнерлі болуы тиіс. Әйтпесе, ол көздеген мақсатына жете алмайды. Халқымыз мәнді сөйлейтіндерді «сөзі маржандай екен» деп дәріптейді.

Сөйлеу мәдениетінің басты ұстанымы – орфоэпиялық норма. Орфоэпиялық норма — сөздерді дұрыс айту, лексикалық норма-сөздерді іріктеп, сұрыптап қолдану, талғаммен қолдану, грамматикалық нормалар – сөйлеу мәдениетінде біршама тұрақталып, қалыптасқан норма, бірақ кейбір стильдердің ауызекі сөйлеу стилінде бір септіктің ішінде басқа септік тұлғалары айтылу сияқты грамматикалық қате құрылымдар кездеседі. Бұл бір жағынан жеке адамдардың тіліндегі қолданыс та болып саналады. Сөйлеу мәдениетінде ойдың дәлдігі, сөздің анықтығы, тазалығы, көңіл күйге әсер ететін шынайылығы, көркемдігі маңызды рөл атқарады.

Сөйлеуде диалектизмдерді, қарапайым, дөрекі сөздерді, варваризмдерді қолдану, орынсыз көп сөйлеу, бір пікірді қайталай беру, өзіне өзі сілтеме жасау, асқақтап сөйлеу, дене іс-қимылдарын араластыра беру сөз мәдениетіне жатпайды. Кірме сөздерді орынсыз жұмсай беру де сөз мәдениетіне нұқсан келтіреді. Сөз мәдениеті сөйлеу әдебі деген ұғыммен ұштасып жатыр. Сөз мәдениеті теориясының дамуында лексикография, әсіресе нормативті түсіндірме сөздіктер, орфоэпиялық, орфографиялық, синонимдік т. б. арнаулы сөздіктер маңызды орын алады.

Сөз қолдану мәдениетін арттыратын негізгі шаралардың бірі – тіл тазалығы. Сөйлеу мәдениеті жетілмейінше, ақыл-ой мәдениетіне жетуіміз қиын. Қандай адам болмасын, ой-өрісінің, білімінің, мәдениеті мен рухани дүниесінің қаншалықты екені оның жазған жазуынан, сөйлеген сөзінен байқалады.

Қазіргі жастардың сөйлеу мәдениеті өзгеше дәрежеде, жастардың бір ауыз сөзді кібіртіктеп, ойланып барып әрең жеткізетінін көріп жүрміз. Тілді бақылау жүйесінен, нақты тіл саясатынан, цензурадан және қазіргі заманғы көркем әдебиеттен бас тарту, компьютерлік-технологиялық прогресс ең алдымен жастардың тұтас тілдік бейнесін бұзды. Сөйлеу барысында жалпы қолданыстағы сөздерге орысша жалғау жалғап, өз тілімізде баламасы бола тұра кірме сөздерді шектен тыс көп пайдаланып, оның үстіне қазақша қосымша жалғап, тіпті тарихи қалыптасқан сөйлемнің орын тәртібін бұзып қолданып жүргендері бар. Жастар дағдысына қарай бұндай сөздерге өте оңай бейімделеді, әрі оларды кез келген жағдайда қолдана береді. Мысалы; түк те емес – чепуха; демалыс – халява; күлкі – угар; арзан – фуфло; масс – бухой; сәнді – гламурный, т. с. с.

Жастардың сөйлеу мәдениетінде көзге түсетін, құлаққа жағымсыз да естілетін, өзіне тән тілдік ерекшелігі байқалатын тілдік элементтер бар. Сондай ерекшеліктердің бірі – жаргон, сленг сөздер.

Қазіргі жастардың сленг және жаргон сөздеріне мысалдар:

1. Жындыларский зат- күшті зат
2. Базар жоқ- сөз жоқ
3. Типаж болу, блатной- өзімшіл, өркөкірек
4. Құлаққа лапша ілу- өтірік айту
5. Капустаға қарау- қаржы (материалдық) жағдайына қарау
6. Ауру- адамға маза бермейтін адам
7. Қуғынбай -артық сөйлеп кеткен, мылжың
8. Сасымашы- босқа сөйлемей
9. Крышасы бар, танкасы бар- қолдау көрсететін ағасы бар
10. Зубрить- жаттап алу
11. Читалка- оқу залы
12. Препоуд- мұғалім, ұстаз
13. Инет- ғаламтор
14. Потеря болу- кобалжу, әбіржу
15. ё моё- мәссаған, таң қалу
16. Сушняк- сусын
17. кумашы — бос әңгіме, болмайтын нәрсе айтқанда қолданады

18. Мықты шарит, прошаренный — ойлау қабілеті жылдам
19. типа — сол сияқты, тәрізді, секілді
20. Забей — ұмыт, қоя сал
21. тема екен — күшті, керемет екен

Қорыта айтқанда, жастардың сөйлеу мәдениетін дамытуға, ана тілін шұбарламауға көңіл бөлу керек. Теледидардағы бағдарламалар мен әлеуметтік желідегі ақпараттардың сапасын, сөздік қорын, тіліміздегі сөздердің дұрыс қолданылғанын саралап қарау, жастардың әдеби кітаптарды оқуға қызығушылықтарын арттыру қажет. Ахмет Байтұрсынұлы атамыз айтқандай «тіл тазалығын сақтау – бейпіл, жаргон сөздерді пайдаланбау – біздің патриоттығымыз бен сауаттылығымызды арттырады» дегім келеді.

Әдебиеттер тізімі

1. Балақаев М. Қазақ әдеби тілі / М. Балақаев.- Алматы: Мектеп, 1987.- 272 бет.
2. Уәлиев Н. Сөз мәдениеті / Н. Уәлиев.-Алматы,1984
3. Ожегов Л. И. Лексикология. Лексикография. Культура речи / Л. И. Ожегов. - М.: Высшая школа, 1974. - 352 с.
4. Сыздық Р. Тіл мәдениеті және оның проблемалары / Р. Сыздық // Тілдік норма және оның қалыптасуы.-Астана: Елорда, 2001.2; 24-25 б.

*А.М. Тасболатов, «Туризм» мамандығының I курс студенті
Ғылыми жетекшісі: С.А. Рахимбекова, ф.ғ.к., аға оқытушы
ҚазЭҚХСУ, Нұр-Сұлтан қ.*

ДҮКЕНБАЙ ДОСЖАННЫҢ КЕЙІПКЕР БЕЙНЕСІНДЕГІ ҚАЗІРГІ ӘЛЕУМЕТТІК-ГУМАНИТАРЛЫҚ КӨРІНІС

Андатпа. Мақалада әйгілі жазушы Дүкенбай Досжан шығармаларының жалпы қоғамның әлеуметтік-гуманитарлық жағдайын бейнелейтін көркем образдары қарастырылады. Мақалада қазіргі қоғамның жазушының өз шығармаларында суреттеген әлеуметтік жағдайына ұқсас кейбір әлеуметтік жақтары көрсетілген. Қоғамның әлеуметтік құбылыстары қоршаған ортаға әсер етеді. Сондықтан олардың даму динамикасын көркем сөз призмасы арқылы қадағалау өте маңызды. Жазушы қазіргі қоғамның әлеуметтік позициясының даму тарихын көрсете отырып, өз заманының нақты оқиғаларын батыл суреттеді.

Бүгінгі таңда қазақ халқының танымал жазушысы Дүкенбай Досжанның шығармаларындағы кейіпкер образы ерекше сомдалып, қазіргі таңдағы әлеуметтік жағдайды шебер суреттеп берген.

«Әр дәуірдің әдебиеті– сол дәуірдің айнасы. Сөз өнерінің өмір шындығын «шыңдап» қанақоймай, келешекке – келер ұрпаққа «шегелеп» қалдыратын құдіретті күші» [1,7], – деп ғалым Зейнолла Қабдолов айтып өткендей, өткен дәуір мен жаңа ғасырдың жаршысындай болған оның қай шығармасы болмасын ащы да тұщы өмірдің бет-бейнесін айқындап тұрады.

Қаламгер өз заманының өзекті шындығын өз шығармаларында жаңа уақытқа үн қосумен бірге,іс-әрекеті, мінезі нағыз табиғи қалыпта бейнеленген кейіпкер сомдауға талпынып, өмір шындығының қайшылықтарын толық мәнінде бейнелеуге тырысады.

«Адам баласының бүкіл тарих бойына ілгері өсіп дамуы қаншалықты тынымсыз, толассыз жүріп жатқан процесс болса, көркем бейне жүйесімен ойлау, дүниені образбен танып баяндау, суреттеу өнері де тоқтаусыз дамып, жаңаланып, жақсарып келе жатқан құбылыс. Қоғамдық сананың бір түрі ретінде көркем әдебиет қай ғасырда болса да, сол

заманғы адамдардың бір-біріне деген қатынасын, ой-арманын, дүниетанымын байқатпақ» [2,6], – деген болатын ғалым Мүслім Базарбаев өз еңбегінде. Ал Чернышевский болса, «шығарманың шын мазмұны – тек адам өмірі» [1, 56], – дейді. Демек, туындының қандай түрі болмасын, әрқайсысы өз тілінде өмірдегі, қоғамдағы адам тіршілігінің мәні мен мағынасынбаяндап жатады. Сол арқылы көркем сурет туады.

Бұл күнде қазақ прозасының көкжиегін кеңейтуге өз сөзін, өзіндік көркемдік бояуын молынан қосқан Дүкенбай Досжанның «Жазмыштың формуласы», «Жантәтті», «Ине ұшындағы өмір», «Үрей» сынды хикаяттарын қадала сүзіп оқып шыққанда – жазушының кейіпкер әлемі, олардың тереңнен қозғап, ұзақтан қайырған сөз саптасы, жер төңкерілгендей жүрісі, ірі тураған іс-әрекеті, сөздің ішкі қуаты, мазмұнның екінші, тіпті үшінші астарлы мегзеу-ишарасы әлгі айтқан дария ағысын елестетеді. «Жазмыштың формуласы» хикаяты – ғасырлар тоғысында құрылып, ұлт тарихының жаңа мәтініне айналған қазіргі қаланың тарихи өркендеуінің мазмұны негізінде жазған шығармаларының бірі.

«Көркем туынды идеясы халықтың мұратымен, тарихи тағдырымен тұтаса өрілгенде ғана өмір шындығына терең бойлайды. Нағыз өрелі тарихи шығармаларда халықтың өткен өмірі, тарихи оқиғалар мен бедерлі белестер, сол дәуірде өмір кешкен адамдар – барлығы диалектикалық тұрғыдан жан-жақты терең зерттеліп, гуманистік идеялары тартысты сипаттармен барынша әділ әрі айқын бейнеленуі тиіс» [3, 133].

«Дүниеде қаншама адам болса – соншама тағдыр талайы, жазмыштың ирек жазуы, жазмыш формуласы. Маңдайға жазылған жазмыштың ирек жазуы бармақ басындағы бедер-сызық секілді, бірін біріешқашан қайталамайды. Жер бетінде миллион, миллиард адам болса – солардың мінез қалыбы, жұлдызының жану-жанбауы, тұрлауы мен тұрғысы соншама.

Жазмыш – ежелден қалыптасқан діни танымдық түсінік. Адам тағдыры алдын ала белгіленіп қойылады деген мағынаны білдіреді.

Шығармадағы бірінші баспалдақта соғыстан кейін жан-жағына қарап, ес жинауға мұршасы болмай, үйелмелі-сүйелмелі қос жетімегін адам етем, жеткізем... деп жүріп екінші мәрте отбасын құруға қолы тимеген әке, анасының жылуымен махаббатынан ерте айрылған бала өмірі былайша суреттеледі.

Жазушының Жандарды қазақ ауылындағы ең әлсіз топ – тақыр кедейдің баласы етіп алуында да үлкен мән бар. Хикаяттың басынан-ақ біз оның негізгі кейіпкерлерімен танысамыз. Бұл бөлімде Жандардың балалық шағы суреттеледі. Жазушы кедей ауылдағы отбасының жұпынысықын былайша бейнелейді: «Үлкен жолдың бойында орын тепкен шағын ғана тоқал там. Тозығы жеткені сонша – бүгін болмаса ертең жерге сіңіп кетердей еңкіштеңе түскен. Тоқал тамның есігі күнбатысқа қараған, оң жағында қос терезелі үй иесінің қарашаңырағы – от жағып, түтін түтеткен жылы ошағы. Жапырайған қисық мұржадан таң алакеуімнен сұйық түтін бұрқ етер, малды жайғап, есік алдын сыпырып, еңкіш есіктен бас сұққан отағасы сәрелік шайға тізе бүгер. Тетелес ағасы дастархан жайып күрең шай ұсынар, әжік-күжік әңгіме басталар» [4, 22], – деп қарапайым шаруа халін суреттесе, ондағы білім ордасы мектепті былайша бейнелейді:

«Мектеп» дегені жер еңбегін ойып жіберердей дүрсіл қағып, поезд өткен сайын бақсының тақиясындай селкілдейтін қалқима әншейін. Разъездің іргесі. Мұғалім ағай көбіне бірінші мен екінші сыныпты, үшінші мен төртінші сыныпты қосып оқытады... Ағайы барлық пәнге әмбебап, таудан аққан сары желдей аңқылдайды...

– Ең құрығанда үш адамға бастық болуды ойландар, – дейді ағайы, – бастық болмадың бар ғой, құр әншейін суішкіліктің соңынан сүмендеп кетесің, сосын үш адамға бастық болмасаң – бұл қазақ бұрылып сәлем бермейді саған...

– Бастық болу үшін көп оқу керек, жақсы оқу керек. Олай етпесең есек арбамен отын тасып, көң аударып, кесек құйып кетесің. Ағайының осы сөзі құлағына сіңген Жандар жаскезінен кітап көрсе тас кенеше жабысады» [4, 11], – деп суреттейді жазушы.

Ол ауыл мектебінде оқитын көп баланың бірі болғанмен, мінез-құлқы жағынан да, тіпті сыртқы пішінімен де олардан бөлек көзге түседі. Д.Досжан оның сыртқы портретін де, ішкі мінез-құлқын да ұзақ уақыт тәптіштеп жатпайды, оған қысқа суреттемелер береді. Осы баланың мінез құлқындағы ең басты назар аударатын нәрсе – оның оқуға ынтасы, құмарлығы. Бұл – сол кездегі дәуірдің типтік құбылысы.

Жазушы қазақ саясатындағы қайшылықтарды сырт көзден тасалай ұстауға тырысқанмен, ел ішіндегі таптық жік, қоғамдық әділетсіздікәрқашан бой көрсетпей қалмайтын да еді. Мұның бәрі жазушының ә дегеннен кейіпкерінің алдында дәуірдің өткен проблемаларын қойып, оның осы жолдағы ойларын, толғанысын суреттеу арқылы көрінеді.

Әдебиеттер тізімі

1. Қабдолов З. Сөз өнері. – Алматы: Санат, 2007. – 360 б.
2. БазарбаевМ.Өлең – сөздің патшасы, сөз сарасы. –Алматы:Жазушы, 1973. – 256 б.
3. Алпысбаев Қ. Қазақ әдебиетіндегі тарихи шығарма: таным және көркемдік. – Алматы: Таймас баспа үйі, 2008. – 232 б.
4. Досжан Д. Жазмыштың формуласы. Хикаяттар. – Астана: Фолиант, 2008. – 536



*А. Сакеева, студент 2 курса специальности «Менеджмент»
Научный руководитель: Ускенбаева С.Т., к.п.н.
КазУЭФМТ, г. Нур-Султан*

МЕЖКУЛЬТУРНАЯ КОММУНИКАЦИЯ В ПОЛИКУЛЬТУРНОМ КАЗАХСТАНЕ

Аннотация. В статье освещаются вопросы межкультурного общения в поликультурном Казахстане. Авторы подчеркивают роль политики государства, способствующей межэтническому взаимодействию. Особое место в формировании патриотизма принадлежит этнокультурным объединениям. В статье приводятся примеры межэтнического взаимодействия на бытовом уровне.

Межкультурная коммуникация — это особенное явление социума, которое способствует развитию дружеских отношений среди представителей различных национальностей в определенной стране. Ф. С. Бабейко рассматривает межнациональное общение как “обусловленную социальной потребностью активную деятельность наций по взаимному познанию и выражению своего отношения к национальному” [1]. Так как нынешний мир разнообразен и в то же время полон различными сложными явлениями, межкультурные коммуникации начинают пробуждать интерес и стимул обогащать культурные ценности. Развитие межкультурной коммуникации напрямую зависит от связи и дружбы представителей разных наций. Известный факт, что после распада СССР Казахстан сформировался поликультурным государством. Многонациональность - наша отличительная черта. Мы знаем про программу “Мәңгілік ел”, одной из целей которой является улучшение национальных ценностей казахстанского народа. Чтобы поднять эффективность этой концепции, нужно учесть, что в Казахстане проживают представители более 130 наций. Выстраивая межкультурную коммуникацию, мы делаем шаг вперед в развитии данной программы. Несмотря на разный менталитет, на различия культурных особенностей, все мы любим Казахстан, а также просто обязаны жить в согласии во благо нашего общего дома. Отсутствие схожести в языках, менталитете, этикете, национальных ценностях все-таки отражает своеобразные мелкие трудности в повседневной жизни. Начиная с приобретения независимости, разные этносы сохраняют взаимопонимание. Некоторые межэтнические конфликты, а именно столкновения между уйгурами и казахами в Алматинской области или казахско-чеченский конфликт, имели место быть. Несмотря на ряд таких событий, посол Казахстана К. Саудабаев отметил, что

86,7 % опрошенных оценивают межэтнические отношения как спокойные и благополучные. Благодаря целенаправленному формированию здоровых межэтнических отношений граждане независимого Казахстана знакомы с такими понятиями, как взаимопонимание, толерантность и уважение к культуре партнеров по коммуникации. Особо стоит отметить, что казахи, будучи титульной нацией, почитают не только свою культуру, но и культуру других соотечественников. Государство создает благоприятные условия для реализации жизненно важных целей этносов, поддерживая развитие языков, сохранение обычаев и традиций. Этот факт проявился ярко, например, когда в ходе мероприятия активисты региональной ассамблеи, внесшие значительный вклад в укрепление общественного согласия и общенационального единства, организовывали национальные выставки, на которых каждый этнокультурный союз популяризировал традиции и обычаи. Основную цель языкового фестиваля мы видим в укреплении общественного согласия и межэтнического единства, а также в популяризации традиций и обычаев казахского народа в среде представителей других этносов, содействие сохранению преемственности поколений в мире и согласии, а также развитие связей с этнокультурными объединениями. Кроме этого, к примеру, созданы специализированные школы на уйгурском, татарском и украинском языках, выходят газеты и журналы, такие как “Central Asia Monitor”, “The Kazakhstan Monitor”, “The Almaty Herald” - на английском, “Deutsche Allgemeine Zeitung” - на немецком, “Уйғур Авази” - на уйгурском языках. Еще есть телеканалы, которые вещают на иностранных языках: на английском - “Setanta Казакстан”; на узбекском - “O‘NTUSTIK”, “Сайрам ақшамы”; на турецком - “Айғак” и на украинском - “CNL”. Нужно подчеркнуть, что отечественное Казахское радио вещает на казахском, русском и на киргизском языках. В связи с официальным Днем единства народа в Казахстане устраиваются мероприятия, которые способствуют дружбе народов. Все эти мероприятия организуются для того, чтобы этносы, проживающие на территории Казахстана, могли развивать культурные ценности.

Все эти средства межкультурной коммуникации создаются, чтобы сохранять и развивать межэтнический союз. Так, например, соседи поздравляют друг друга с национальными праздниками. Например, русские или украинцы заходят к друзьям-казахам или татарам с поздравлениями в честь Наурыза, казахи и другие тюркоязычные нации отведдают блины на Масленице или куличи на Пасхе. Помню, как перед школой моя соседка угощала меня блинами с вареньем на масленичной неделе, передавала вкусности и крашеные яйца в качестве уважения к нашей семье. Вот тогда, наверное, я начала отдаленно понимать, что значит межкультурная коммуникация. Такая коммуникация с соседкой является межличностной, так как она осуществляется на уровне семьи и быта. Культура общения между представителями различных национальностей требует чуткости, уступчивости, учета особенностей национальной психологии, уважения к национальным чувствам и традициям [2, 3].

По собирательному определению Н.Г. Марковой, несомненно только при диалоге культур, при взаимодействии и взаимопонимании возможно и ослабление межнациональных конфликтов [4]. Ежегодно, 1 мая, отмечается День единства народа Казахстана. Он призван показывать культурное наследие и сделать обширным диалог различных национальностей. Накануне и в день празднования проводятся праздничные концерты, этнокультурные выставки, объемные ярмарки на главных улицах городов. Все это демонстрирует благодарность и уважение ко всем людям, проживающим в Казахстане. Настоящие очаги культурных ценностей - музеи и библиотеки - распахивают свои двери для того, чтобы люди могли узнать побольше информации об особенностях, истории, языке этносов. Например, в преддверии праздника Наурыз молодые представители Ассамблеи народа Казахстана Карагандинской области представили в торговом доме показ казахской национальной одежды «Этноfashion». На мероприятии присутствовали представители разных этнических групп. В процессе беседы женщина среднего возраста

сказала, что ей нравятся казахские национальные наряды и девушки, по ее мнению, умело сочетают модернизм с национальным колоритом.

Такого рода мероприятия в целом дают людям возможность осознать события исторического прошлого. В этот момент невольно вспоминаю рассказ моей учительницы, согласно которому казахи, несмотря на свои жизненные сложности, без раздумий смогли не только приютить корейцев, немцев, украинцев, но и отдавали им последний кусок хлеба. Пропуская все это через себя, я осознаю значение настоящего. С момента получения независимости наше государство уделяет пристальное внимание сохранению и приумножению духовности на основе идей единства и дружбы народов. Мы достигнем дружбы народов и согласия на основе укрепления многонационального государства, каким и является Республика Казахстан.

Лидер нации Н. А. Назарбаев в своей книге “На волне истории” говорит про равные права всех диаспор, проживающих на территории Великой степи. Это означает, что они смогут выступать в качестве представителей независимой Республики Казахстан. Как подчеркнул Елбасы, единство народов республики было, есть и будет главным условием обновленного Казахстана. Поликультурный Казахстан дает каждому гражданину свободу слова и вероисповедания, возможность реализоваться в качестве индивидуума, осознать значение своей культуры, свои возможности, активно участвовать в жизни социума. Значительная деятельность Первого Президента была направлена на создание многонационального государства, где нет места языковой, религиозной дискриминации. Подытожив, хочется подчеркнуть, что долг гражданина при общении с представителями разных национальностей быть порядочным, открытым и дружелюбным [5].

Литература

1. Бабейко Ф. С. Общение народов и социальный прогресс: вопросы теории и методологии / Ф. С. Бабейко. - Кишинев: Штиинца, 1983. – 131 с.
2. Гасанов Н. Н. О культуре межнационального общения// Социально-политический журнал. - №3, 1997. - С.232-237
3. Гасанов Н. Н. Особенности формирования культуры межнационального общения в многонациональном регионе// Педагогика. - №5, 1992. - С. 12 – 17.
4. Маркова Н. Г. Культура межнационального общения - базовый индикатор межнациональных отношений// Известия государственного педагогического университета им. Герцена. - 2008. - вып.81, - С. 136.
5. Назарбаев Н. А. В потоке истории. - Алматы: Атамұра, 1999. - 296 с.



*A. Khozhabekova , 1st year student of the specialty «Tourism»
Scientific supervisor: Tleugazina Sh.S., master of Pedagogic
KazUEFIT, Nur-Sultan*

MULTILINGUALISM: FUTURE PERSPECTIVES

Annotation. Languages learning is one of the main indicators of human adaptation to new socio-political and socio-cultural realities is currently becoming an urgent scientific-theoretical and scientific-practical task. The goal of education at the present stage is not just knowledge, but also the formation of such key competencies as multilingualism, multiculturalism, which should young people for their future life in society.

Multilingualism as an important direction of human development has been recognized for a long time. We live in a multilingual world and it gives us access to more than one culture and

improves our understanding of our own culture. Interestingly, around the world there are more multilingual speakers than monolingual ones, even though defining bi- or multilingualism is quite difficult. And in reality there are no civilized states where only one nation would live. That is why the formation of bilingualism and multilingualism is essential for the normal functioning of any multinational state.

Kazakhstan is a multinational country. People of different nationalities live here in one big friendly family, get acquainted with the languages of representatives of other nationalities, study their languages.

The most important strategic task of education in Kazakhstan is, on the one hand, the preservation of the best Kazakhstani educational traditions, on the other hand, the provision of school graduates with international qualifications, the development of their linguistic consciousness, which is based on mastering the state, native and foreign languages.

In Kazakhstan, a lot of attention is paid to the study of the languages of the peoples inhabiting this country. Here the Kazakh language is the state language, and the Russian language is the language of interethnic communication. Under the state program, new generation textbooks are published in the country in six languages: Kazakh, Russian, Uyghur, Uzbek, Turkish and German. Foreign languages are taught in all schools. If we consider that education is carried out in the state, Kazakh, and the language of interethnic communication, Russian in schools, colleges and universities, and the curricula of all educational institutions provide for the study, in addition to Russian, of at least one foreign language, then we can speak that a bilingual situation has already formed in Kazakhstan and there is a tendency for multilingual education.

Today in Kazakhstan, bilingualism is basically established as the most important direction of the culture of interethnic communication. A person who, in addition to his native language, speaks the language of another nation, gets the opportunity to communicate with a large number of people, to become familiar with the material and spiritual wealth developed by the speakers of the language of another nation, and to get to know its history and culture closer and deeper. "

In his Address to the people in 2009 "New Kazakhstan in a new world" N.A. Nazarbayev noted that in order to ensure the competitiveness of the country and its citizens, a phased implementation of the cultural project "Trinity of Languages" was proposed, according to which it is necessary to develop three languages: Kazakh as the state language, Russian as the language of interethnic communication and English as the language of successful integration into the global economy. The multiculturalism of Kazakhstan is a progressive factor in the development of society. The Eurasian roots of the peoples of Kazakhstan make it possible to combine eastern, Asian, western, European flows and create a unique Kazakhstani version of the development of multiculturalism. "

Multilingualism is the basis for the formation of a multicultural personality. A multilingual person can be called a person who speaks, understands and knows how to use foreign languages in various communication situations. As the fundamental goal of teaching foreign languages, the formation of a multicultural multilingual personality with informative, communicative and intellectual needs, abilities and competencies that will allow him/her to successful operation in the conditions of intercultural communication and professional, linguistic activity in the role of a subject of foreign language knowledge, foreign language communication and foreign language creativity.

Multilingual competence is not just knowledge of several foreign languages. Multilingual competence is the possession of a system of linguistic knowledge, the ability to identify similarities and differences in the linguistic organization of various languages, an understanding of the mechanisms of language functioning and algorithms of speech actions, possession of metacognitive strategies and developed cognitive ability. Multilingual competence is not the sum of knowledge of specific languages, but is a single complex, often asymmetric configuration of competencies on which the user relies. It improves understanding of the methods and process of learning foreign languages and develops the ability to communicate and act in new situations.

Multilingual competence makes it possible and successful mastering the basics of previously unfamiliar languages, therefore the competence of multilingualism can be considered not only as possession of several foreign languages, but also as the ability to learn foreign languages, possession of a “sense of language”, the desire and ability to learn foreign languages independently.

Speaking about bilingualism and multilingualism, one cannot fail to mention the trend of expansion of the English language. At present, the English language is gaining widespread development in the republic. The area of active use of the English language is expanding. The peoples of the world are already sounding the alarm about the expansion of the English language, expressed in the Anglicization of almost all languages of the world.

The years of development of sovereign Kazakhstan show that bilingualism and multilingualism in society not only does not infringe on the rights and dignity of the Kazakh language, but also creates all the necessary conditions for its development and progress. But this depends on the deeply thought-out language policy of the President Nazarbayev and the state and the ability of the people to preserve and develop the culture, history and language of the Kazakh people.

The concept of the language policy of the Republic of Kazakhstan defines the Russian language as the main source of information in various fields of science and technology, as a means of communication with the near and far abroad. The development of the state language, the preservation and development of Russian, the implementation of the policy of multilingual education is the most important, but difficult task. This problem can be solved only together, by the efforts of all members of society.

Most people agree that learning extra languages at an early age is beneficial in many aspects. It is proved by scientists that the multilingual brain is quicker, more agile, but also better to handle ambiguities and conflicts.

7 benefits of being multilingual:

1. competitiveness in the job market
2. new career opportunities
3. earning more money
4. social and cultural opportunities
5. new perspective
6. improving problem-solving, multitasking and decision-making
7. slowing the effects of old age

In conclusion, both on personal level as well as for your career it is important nowadays to be multilingual.

References

1. Chan Din Lam Polylingual education – important strategy of Kazakhstan development // *Uspehi sovremennogo obrazovaniya* – 2013. – № 7. – P. 130-132; URL: <http://www.natural-sciences.ru/ru/article/view?id=32605> (дата обращения: 06.04.2021).
2. http://en.wikipedia.org/wiki/Multilingualism#Brain_plasticity_in_multilingualism
3. <http://ideas.ted.com/why-i-learned-20-languages-and-what-i-learned-about-myself-in-the-process/>



КУЛЬТУРА ОБЩЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЛУЖАЩЕГО

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы культуры общения государственных служащих. Автор подчеркивает роль госслужащего в установлении и развитии контактов между госорганами и народом. Для повышения авторитета госслужащего необходимо овладение культурой речи и деловым этикетом. Автор приводит различные примеры некорректных выступлений чиновников.

Государственная служба Республики Казахстан – деятельность государственных служащих в государственных органах по исполнению должностных полномочий, направленная на реализацию задач и функций государственной власти [1]. Профессия государственного служащего – это профессия в системе «человек - человек», где общение из фактора, сопровождающего деятельность, превращается в профессионально значимую категорию. Государственный служащий защищает интересы государства, народа и выражает интересы каждого человека, так как исполнение государственной службы является выражением особого доверия со стороны общества и государства. Ежедневно госслужащим приходится жертвовать временем, энергией, важными датами семьи и отмененными выходными. Для повышения авторитета и профессионализма государственным служащим важно усвоение и овладение культурой общения и деловым этикетом. Государственным органам и их руководителям необходимо стараться делать больше для населения и повысить клиентоориентированность, так как разумное государство должно относиться к гражданам как к клиенту, который платит налоги за хороший сервис. Исследования состояния культуры делового общения госслужащих показали, что только 5% опрошенных граждан, которым приходилось обращаться по некоторым вопросам в государственные учреждения, встретили хорошее отношение. А половина опрошенных считают, что почтительное отношение, дружелюбие, умение выслушать и понять проблему у чиновников недоразвит. Между тем, коммуникация – неотъемлемая часть работы госслужащих. По этой причине владение культурой делового общения является основной чертой, необходимой госслужащему.

Деловое общение представляет собой коммуникацию между людьми в профессиональной сфере. И данному виду общения необходимо учиться, так как применяется исключительно в работе и отличается от ежедневного бытового общения. Госслужащим мало занимать определенную должность. Необходимо еще уметь вести общение с разными людьми и четко формулировать мысли. Госслужащему приходится общаться постоянно и выступать перед аудиторией. Журналисты, СМИ и простые граждане часто анализируют речь политиков, депутатов и министров, обсуждают их поведение. Как говорится «Слово – не воробей, вылетит – не поймаешь». Этот афоризм часто вспоминают политики и их ближайшее окружение. Причина этому – неудачные высказывания во время выступлений перед миллионами зрителей. Авторы нелепых высказываний позже становятся объектами насмешек. Например, в далёком 2005 году премьер-министр Венгрии Ференц Дьюрчань неудачно прокомментировал футбольный матч между сборными Венгрии и Саудовской Аравии. Он сказал: “Наши футболисты самоотверженно сражались против команды, в которой было много террористов”. После этой фразы разгорелся настоящий международный скандал, который негативно повлиял на дипломатические отношения между странами.

Председатель ЛДПР В.В. Жириновский также славится своими странными, местами нелепыми высказываниями, в числе которых есть прямые оскорбления казахов. “Табуны лошадей, кошма и юрта и всё. Больше никакой цивилизации. Коммунисты из Москвы дали им цивилизацию ... Давайте домбру, одна палка, два струна, и 50 лет, слова

переведите – ничего нет”. Этим высказыванием он возмутил народ Казахстана. Речь человека характеризует его, по этому высказыванию можно судить об интеллектуальном уровне и моральном облике человека, в данном случае, горе-политика.

Умение четко, красиво, убедительно говорить, устанавливать связь с аудиторией абсолютно необходимы для совещаний и выступлений перед народом. Спрятаться за трибуной и занудно бубнить скучный текст с бумаги или плохо говорить на родном языке – знакомая картина. В марте 2018 года Н.А.Назарбаев дал поручение, суть которого заключается в том, чтобы все заседания проходили на казахском языке. И выступая на казахском языке, многие чиновники опозорились перед публикой. 3 марта 2021 года прошло очередное заседание мажилиса. На вопросы о проекте закона о табачной продукции отвечал министр экономики РК Асет Иргалиев. Чиновник старался говорить на казахском языке, но после неудачных попыток он продолжил свое выступление на русском.

В прошлом году высказывание Жандарбека Бекшина (на тот момент главный государственный санитарный врач) о том, что первый случай коронавируса в Казахстане может быть зарегистрирован в ближайшие дни, разлетелось по социальным сетям практически сразу. "По нашему прогнозу, где-то с 11-16-го у нас должен быть, все же наконец-то появится коронавирус в стране", - сказал Бекшин. Пользователи тут же предположили, что, судя по этому "наконец-то", Бекшин давно ждет коронавирус.

В работе эффективного чиновника таких ляпов не должно быть. Политикам следует тщательно обдумывать свою речь перед выступлениями, и лучше было бы иногда не говорить вообще, или делать это не так часто, как иногда они любят делать. Ведь речевое поведение и невербальные средства способствуют формированию облика госслужащего в глазах народа, влияет на общественное мнение.

В ходе делового общения госслужащему приходится пользоваться телефоном. Знание этикета телефонного разговора считается признаком высокой культуры. Разговор по служебному телефону должен быть коротким, вежливым и только, по существу. Есть ещё один непреложный закон госслужбы – на любой официальный письменный запрос надо писать официальный письменный ответ. Гражданин пишет предложения и жалобы госорганам и ждет обратную связь. Ответ иногда приходит вовремя, не всегда решает проблему. «Выдача готовых документов осуществляется работниками Государственной корпорации на основании талона регистрации заявки при личном обращении в Государственную корпорацию услугополучателя или его законного представителя с предоставлением документов, подтверждающих полномочия на представительство, либо поверенному лицу по нотариально заверенной доверенности на осуществление действий, предусмотренных полномочиями». Почему госорганы общаются с народом нечеловеческим языком? Правильно было бы написать понятно: “Вы можете забрать свои готовые документы у работников, представив удостоверение и талон регистрации”. А перевод этого текста на казахский невозможно даже прочитать. Государству нужно учиться находить общий язык с народом. Начать нужно с простого: начать говорить и писать закон простыми словами, а не языком официальных писем.

Структура культуры делового общения оценивается по внешним признакам: активность, инициативность, нестандартное решение ситуаций, умение аргументировать выбранное решение; толерантность ко мнению окружающих; умение налаживать межличностные контакты; адекватная самооценка своих результатов. На вопрос “Чем должен быть мотивирован чиновник?” Доктор экономических наук Андрей Рэмович ответил, что мотивация на реализацию общественного блага – ключевая... Ведь немотивированному этим чиновнику приходится нелегко на госслужбе. Это верный ответ и совет для студентов, которые присматриваются к работе в госорганах. Потребность в профессиональной подготовке специалистов высокого уровня стала началом актуализации проблем с подготовкой будущих госслужащих к деловому общению в современных условиях. Богатый словарный запас современного специалиста позволяет

донести информацию более детально и повышает эффективность общения. Очевидно, что общение в деятельности госслужащих – важный элемент, поэтому такие невербальные средства общения, как мимика, жесты и позы имеют важную роль, так как они могут сказать больше, чем слова. Приятный тембр голоса, правильно подобранные слова и уместные интонации показывают уровень профессионализма. Незнание культуры делового общения и основ этикета приводит к непониманию, а грамотность современных управляющих является показателем успешной карьеры [2].

Литература

1. О государственной службе Республики Казахстан - ИПС "Әділет" (zan.kz)
2. Архангельский, Г. А., Стрелкова, О. С. Госслужба на 100%. Как все устроено / Глеб Архангельский, Ольга Стрелкова. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016. – 261с.



МАЗМУНЫ/СОДЕРЖАНИЕ

ПЛЕНАРЛЫҚ МӘЖІЛІС / ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ

Нышанәлі Арай. Түркістан облысындағы цифрлы экономиканың даму перспективалары.....	3
Асатулов Шерзод. Единая платформа для технической документации программного обеспечения.....	8
Назармухамедова Луиза. Развитие таможенного дела в условиях цифровизации....	10
Kubenova Zhanel, Orazbekkyzy Aigul. Prospects for the development of the national economy in the context of the pandemic(coronacrisis).....	14
Саден Азиза. Особенности формирования туристского имиджа в Республике Казахстан.....	18

1 секция. Постковидтік кезеңдегі Қазақстан экономикасының дамуының қазіргі заман қауіп қатерлері мен мүмкіндіктері

Современные вызовы и возможности для развития экономики Казахстана в постковидный период

Modern challenges and opportunities for the development of the economy of Kazakhstan in the post-COVID period

Pak V. The Delphi method as one of the forecasting tools.....	22
Максат С. Влияние транснациональных компаний на экономику стран базирования и принимающих стран.....	25
Baisanov A., Kilibayeva R., Pak V. Project Bilim Evo.....	30
Килибаева Р.А. Экономический рост как результат развития национальной экономики. Совершенствование системы оборотного водоснабжения на предприятии.....	32
Кубенова Ж. Қазақстандағы құс шаруашылығының қазіргі жағдайы туралы	36
Атенова А.А. Проблемы и перспективы развития финансового менеджмента в АО «Сбербанк».....	42
Кунчиева А.К. Основные пути увеличения прибыли и рентабельности предприятия в современных условиях.....	44
Мақсұтұлы А. Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін арттыру жолдары.....	49
Идирис Ж. Н. Основные направления экспортной политики Республики Казахстан...	52

**2 секция. Қазақстан Республикасының қаржы-несие жүйесінің тұрақты даму
тенденциялар**

**Тенденции устойчивого развития финансово-кредитной системы Республики
Казахстан**

**Trends in sustainable development of the financial and credit system of the Republic of
Kazakhstan.**

Зейнулла Д.М. Особенности развития платежных систем в Республике Казахстан....	57
Жаксыбергенова А.Е., Григоренко Д.И. Платежная система Казахстана: перспективы развития.....	60
Курвоналиева Н.Н. «Форте банк» ақ мысалында банктік ипотекалық несие портфелін талдау.....	65
Агзамова С.К. Развитие системы онлайн-банкинга в Республике Казахстан.....	69
Кали У., Сабдыбаева А., Ужженова Д. Управление заемным капиталом на предприятии.....	73
Жаналина Д.Т. Финляндия как образец «Идеального Государства».....	76
Кайыркен Г., Ханиева И., Жетписова Н. Совершенствование депозитной политики как основа формирования ресурсной базы банков РК.....	79
Амангелді Т.М. Кәсіпорынның банкроттығын болжау және талдау.....	83

**3 секция. Қазақстан Республикасындағы есеп және аудиттің дамуы: қазіргі заманғы
жағдайы мен перспективалары**

**Развитие учета и аудита в Республике Казахстан: современные реалии и
перспективы**

**Development of accounting and audit in the Republic of Kazakhstan: modern realities and
prospects**

Асқар Д. Статистика әмбебап пән және баршаға Ортақ қызмет саласы.....	88
Терликбаева Г.М. Әлемдегі бухгалтерлік есепті құру модельдері.....	92
Жанғали А. Жастардың сөйлеу мәдениетінің кейбір проблемалары.....	95

**4 секция. Қазақстан Республикасы экономикасын цифрландыру жағдайындағы
маркетинг пен әдет-ғұрыптың дамуы**
**Развитие маркетинга и таможенного дела в условиях цифровизации
экономики Республики Казахстан**
**Development of marketing and customs in the context of digitalization of the economy of
the Republic of Kazakhstan**

Қадралиева Д.К. Азаматтық құқықтар объектілері жүйесіндегі криптовалюта.....	98
Абилсеит Ж. Мемлекеттік басқарудағы норма шығарушылық үдеріс: мәселелері мен перспективалар.....	103
Калбаева Ж.А. Азаматтық заңнамадағы жылжымайтын мүлік ұғымы.....	106
Сурабалдина Д.Е. Акционерлердің жалпы жиналысының шешімдерін жарамсыз деп тану саласындағы корпоративтік дауларды шешудің құқықтық тетіктерін жаңғырту	110
Жагипарова А.А. Признаки уголовного проступка по уголовному законодательству Республики Казахстан.....	114
Биримжанов Д., Филимонова А. Instagram в период пандемии.....	118
Габдуллин И.И. Роль интернет маркетинга на современном этапе.....	122
Алдабергенов Е.К., Омралинова Д.С., Кабылбеков Т.А. Анализ эффективности рекламной деятельности предприятия.....	124
Байтуров М.С. Актуальность маркетинга в туризме.....	127
Ермагамбетов Т.Т. Объекты таможенного контроля	131
Тауасаров Д.Е., Маратова М., Маратова Д. Шағын және орта бизнестегі маркетинг ерекшеліктері.....	134

5 секция. Қазіргі жағдайда адами капиталды қалыптастыру мен дамыту мәселелері
Проблемы формирования и развития человеческого капитала
в современных условиях
Problems of the formation and development of human capital in modern conditions

Бейбытов А.Е. Особенности управления персоналом в АО «НК «КТЖ».....	137
Карибек К. Перспективы развития корпоративной социальной ответственности в Республике Казахстан.....	140
Сакеева А.Д. Білікті менеджер - жетістік кепілі.....	142
Жумағалиева А.С. Совершенствование элементов системы управления учебного процесса дистанционного обучения в ВУЗе в условиях пандемии Covid-19.....	144
Саметова К.А. Теміртау республикамыздың ірі индустриалды орталығы.....	146
Жакупова Н. Проблемы и оценка производительности труда предприятия.....	149

6 секция. Қазақстан Республикасындағы туризм мен әлеуметтік жұмыстың қазіргі жағдайы: мәселелері мен болашағы
Современное состояние туризма и социальной работы в Республике Казахстан: проблемы и перспективы
The current state of tourism and social work in Republic of Kazakhstan: problems and prospects

Акмуратова А.М. Еліміздегі емдік-сауықтыру орындарының қызмет нарығын дамыту жолдары.....	156
Худайбергенова А.С. Қазақстанның ішкі туризмнің қазіргі жағдайы.....	160
Жанабергенова А.Т. Ақмола өңірінің географиялық атаулар жүйесінің топонимикалық белсенділігі.....	161
Игликова А.М. Әл-Фарабидің «Қайырымды қала тұрғындарының көзқарастары» трактатындағы негізгі философиялық идеялар.....	164
Абдулла А.М. Социальная работа с детьми, оказавшимся без попечения родителей, из опыта "SOS Детская Деревня".....	166
Аманбаева А.С. Социально-психологическая поддержка детей, оказавшихся без попечения родителей из опыта «SOS Детская Деревня» г. Нур-султан.....	170
Эркинова З.А. Қазақстанда ішкі туризмнің даму потенциалы және преспективасы	173
Рахимбердиев Б.Б. Социальные услуги лицам, оказавшимся в трудной жизненной ситуации.....	176
Абилова А.А. Профориентирование школьников на приобретение актуальной специальности «Космическая техника и технологии».....	181
Саден А. Сакральные объекты Кустанайской области.....	185
Онлабек С.А. Социально-психологическая помощь жертвам бытового и иных видов насилия.....	188
Умбетбаева К., Стакаев Е. Особенности рекламной деятельности туристской фирмы	192
Ескенова А.К. Современное состояние оказания помощи жертвам бытового насилия: теория и практика.....	194
Шайзанда А. Бүгінгі күндегі ата-ананың бала тәрбиесіндегі жауапкершілік көзқарастары.....	198
Саржан А.М. Развитие инноваций и информационных технологии в туристской отрасли.....	201
Мейрамов А., Узденбаева К. Современные технологии продвижения турпродукта в сети интернет.....	204

7 секция. Қазіргі және болашақ сандық технологиялар
Цифровые технологии настоящего и будущего
Digital technologies of the present and future

Бисенабай Е.С., Кузнецов А.Г. Разработка автоматизированной подсистемы учета товаров.....	207
Алимов Т.Т. Разработка мобильного приложения "Страны мира" на языке Java.....	209
Бимендин М. Создание корпоративной социальной сети на базе Spring Framework...	213
Балташ Т.А. Php тілінде елорда жарнама компаниясының жарнама баннерлерінің интернет-дүкендеріне сайт жасау.....	215
Головинова А. Разработка игры на Unity “Tug Of War”.....	220
Әділов А.Ә. Php программалау «Тіс Дәрігерінің» жұмыс орнын автоматтандыру.....	223
Кемал К.А. Python программасы арқылы on-line сервистерге қызмет көрсету жүйесін әзірлеу.....	228
Қасен Қ.Д. Бағдарламалардың басқаруға арналған адаптивті интеллектуалды жүйесін құру.....	232
Нұрмағамбетов М.Т. Применение технологии блокчейн в современной системе образования.....	234
Құрманбекқызы Г. Бизнес - процестерін биллинг жүйесінде модельдеу және әзірлеу.....	238
Нурумбетов И.Н. Мессенджер «Lighty» на фреймворке Django.....	244
Әзімбай Д.Т. Сентименталдық талдау негізінде публицистикалық әдебиеттің жанрын анықтау әдістері мен алгоритмдері.....	246
Махамедәлі А.П. Қоғамдық тамақтандыру ұйымдарының жұмысын автоматтандыруға арналған бағдарламалық құралдарды шолу және бағдарламалық жүйе әзірлеу.....	250
Омар И., Джакупов Д. Расчет подъемной силы бпла вертикального взлета.....	252
Оңғарбеков Е.О. Нейрондық жүйелерді қолдану арқылы чат – бот құру.....	256
Ушаков Г.А. Общие понятия о машинном обучении и нейросетях.....	258
Өмірзақ Г.Ә. Блокчейн технологиясы арқылы медициналық ақпараттық жүйелер әзірлеу.....	261
Сайлаубаев Н.Б. Android Studio ортасында «Taxi» мобильдік қосымшасы.....	263
Сайлаубаев Н.Б. Android Studio платформасында Java тілінде «Чат» қосымшасын құру.....	268
Серигов Е.С. Python арқылы жұмыс уақытын автоматты есепке алу жүйесін әзірлеу	273
Сартаева М. Төменгі деңгей тілдерінің негізі.....	280
Тойшыбек А.Ш. Php ортасында «Асыл Қазына» оқыту орталығының веб-порталын құру.....	283
Сарыбай К.М. Python тілінде ойын шығарудағы Tkinter-дің маңызы.....	285
Сартаева М.А. Brackets бағдарламасы арқылы html тілінде сайт жасау ерекшеліктері	287
Тулеуханова Л. Программирование функционала Javascript.....	290
Топанов Т.А., Жәмшит Е.Ж. Python тіліндегі tkinter графикалық редактормен Pygame-ның өзара әрекеттесуі.....	293
Шамшан Д.Б. Особенности изучения процедур и функций встроенного языка программирования 1С.....	296

Әлеуметтік-гуманитарлық білім жүйесіндегі көптілділіктің теориялық негіздері
Теоретические основы полиязычия в системе
социально-гуманитарного образования
Theoretical foundations of multilingualism in the system of social and humanitarian
education

Мирахмедов А.М. Шет тілін үйрену үдерісіндегі ана тілінің ықпалы.....	300
Ольчикенова Г.К. Шыңжаң-ұйғыр автономиялық ауданының Қытайдың халықаралық қауымдастықтағы имиджіндегі рөлі.....	302
Жанғали А. Жастардың сөйлеу мәдениетінің кейбір проблемалары.....	308
Тасболатов А.М. Дүкенбай Досжанның кейіпкер бейнесіндегі қазіргі әлеуметтік-гуманитарлық көрініс.....	310
Сакеева А. Межкультурная коммуникация в поликультурном Казахстане.....	312
Khozhabekova A. Multilingualism: future perspectives.....	314
Өнербекқызы А. Культура общения государственного служащего.....	317

**2021 жылғы 16 сәуірдегі
«XXI ғасырдың жастары мен ғылымы:
қазіргі жағдайы мен болашағы»
атты X жоғары оқу орны аралық студенттердің
ғылыми-тәжірибелік конференциясының
МАТЕРИАЛДАР ЖИНАҒЫ**

**СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ
X Межвузовской студенческой научно-практической конференции
«Молодёжь и наука XXI века: реалии и перспективы»
16 апреля 2021 года**

**COLLECTED PAPERS
of the X Interuniversity Student Scientific Conference
‘Youth and Science of XXI century: realities and prospects’
16th of April, 2021**

Басуға 07.09.2021 жылы қол қойылды
Шартты баспа табағы 40,75 Пішімі 60/84_{1/8}
Таралымы 50 дана
Тапсырыс 0427
«Булатов А.Ж.» жеке кәсіпкер
010000, Нұр-Сұлтан қ.,
Керей, Жәнібек хандар к-сі, 22-38
Тел.: 8/7172/223-418