

Қазақстан Республикасының Білім және ғылым министрлігі
Министерство образования и науки Республики Казахстан

Қазақ экономика, қаржы және халықаралық сауда университеті
Казахский университет экономики, финансов и международной торговли

**XXI ҒАСЫР ЖАСТАРЫ ЖӘНЕ ҒЫЛЫМ:
МҮМКІНДІКТЕР МЕН БОЛАШАҚ**

*атты студенттердің V жоғары оқу орны аралық
ғылыми-тәжірибелік конференциясының материалдары*

15 сәуір 2016 ж.



**МОЛОДЕЖЬ И НАУКА XXI ВЕКА:
РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

*Материалы V межвузовской студенческой
научно-практической конференции*

15 апреля 2016 г.

Астана - 2016

ӘОЖ 001(063)
КБЖ 72

Ж 66 XXI ғасыр жастары және ғылымы: бүгінгі мен болашағы // Студенттердің V жоғары оқу орындар арасындағы ғылыми-тәжірибелік конференциясы. – Астана: ҚазЭҚХСУ БПО, 2016. – 305 б.
М 66 Молодежь и наука XXI века: реалии и перспективы // V межвузовская студенческая научно-практическая конференция. – Астана: ИПЦ КазУЭФМТ, 2016. – 305 с.

ISBN 978-601-7528-36-2

УДК 001(063)
ББК 72

Ответственные за выпуск:

А.А. Мусина, д.э.н., директор Центра социально-экономических исследований
М.Б. Саманова, ведущий специалист отдела ОНИР

Жинақта конференцияға қатысушылардың экономиканың, құқытың, менеджмент, бухгалтерлік есеп және аудит, қаржы, банктер, сонымен қатар ақпараттық технологиялар мен әлеуметтік даму бағыттары бойынша экономика ғылымының өзекті мәселелерін қамтыған мақалалары жарық көрді. Баяндамаларда Қазақстанның тұрақты экономикалық және әлеуметтік дамуын қамтамасыз ету, сонымен қатар ЭКСПО-2017 алдында елдік бренд мәселеріне жете көңіл бөлінген. Полилингвалдық тұлғаны қалыптастыру және қоғамды ақпараттандырудың қазіргі таңдағы мәселелері арнайы блок ретінде қарастырылған.

В сборнике опубликованы доклады участников конференции, которые охватывают актуальные проблемы экономики, права, менеджмента, бухгалтерского учета и аудита, финансов, денег, кредита, банков, а также информационных технологий и социального развития. Значительное внимание в докладах уделено проблемам обеспечения устойчивого экономического и социального развития Казахстана, а также странового бренда в преддверии ЭКСПО-2017. Отдельными блоками рассмотрены проблемы информатизации общества и формирования полилингвальной личности.

ISBN 978-601-7528-36-2

© ҚазЭҚХСУ, 2016
© КазУЭФМТ, 2016

**ЖАҢА ЭКОНОМИКАЛЫҚ САЯСАТ ЖАҒДАЙЫНДА ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ
ЭКОНОМИКАСЫ ДАМУЫНЫҢ ӨЗЕКТІ МӘСЕЛЕЛЕРІ
АКТУЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН
В УСЛОВИЯХ НОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ**

Г. Әжібаева

Ғылыми жетекшілері: З.К. Қожасметов, э.ғ.к, доцент,

Б.А. Сандыбаева, магистр, аға оқытушы

ҚазЭҚХСУ

**ЕУРАЗИЯ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ОДАҒЫ КЕҢІСТІГІНДЕГІ ҚАЗАҚСТАНДЫҚ
ТАУАРЛАРДЫҢ ЭКСПОРТТЫҚ АҒЫМЫ**

Еуразия атауы қазіргі ақпараттық кеңістікте ең көп кездесетін сөздердің біріне айналып отыр. Қазір екі конференцияның бірі Еуразия тақырыбына арналады. Мұның себебін Еуразиялық экономикалық одақ туралы шартқа қол қойылуымен түсіндіруге болады. Еуразиялық экономикалық одақтың құрылуы аймағымызда маңызды геостратегиялық, геосаяси, экономикалық және геомәдени бетбұрыстардың болып жатқанын көрсетеді.

Еуразияны әрбір мемлекет өз мүддесі тұрғысынан түрліше түсінеді. Қазақстан Республикасы президенті Н.Ә. Назарбаев саяси ойларының дамуында еуразияшылдықтың орны өте үлкен. Елбасы кеңестік экономиканың құрылымын, мүмкіндіктерін, басқару тетіктері мен нақты жағдайын жақсы білгендіктен, 90-жылдардың басынан-ақ шашыраған посткеңестік экономикаларды қайтадан біріктірудің амалдарын ойластырды. Өйткені, Қазақстанның экономикалық шаруашылығы, өндірісі мен өнеркәсібі Ресей мен өзге кеңестік елдермен ажырамастай тығыз байланыста, бір-біріне тәуелді, әрі өзара кіріккен еді. Республикалар арасындағы өндірістік және іскерлік байланыстардың бірден үзіліп қалуы үлкен экономикалық, саяси, әлеуметтік және ұлтаралық дағдарыстарға алып келді [1].

Ресей, Беларусь және Қазақстанның одақ құруы КСРО-ның саяси ыдырауынан кейін пайда болған идеологиялық бос кеңістіктің орнын толтыруға, мемлекетаралық индустриялық-экономикалық қатынастардың үзілуінің келеңсіз салдарларын жұмсартуға және ұлтаралық-еларалық қатынастарды нығайтуға бағытталған деуге де болады.

Ғылыми зерттеуіміздің негізгі мақсаты Еуразиялық экономикалық одақтың (ЕАЭО) теориялық негіздерін, оның Қазақстан үшін маңыздылығын және сол одақтағы қалыптасқан қатынастардың нәтижелерін анықтау. Әрине, халықаралық қатынастар көрсеткіштерінің негізгісі – ол халықаралық сауда қатынастары, елдің экспорттық әлеуеті болып табылады.

Кез келген интеграциялық одақ белгілі саяси-экономикалық құндылықтарға сүйенеді. Теориялық тұрғыда, еуразиялық экономикалық интеграция посткеңестік елдердің нарық, теңдік және өзара тиімділік сияқты жаңа экономикалық құндылықтары негізінде қалыптасады. Сонда ғана ықшамды, жаңашыл және динамикалық одақ құрылуы мүмкін. Әрине, интеграцияға қатысты қалыптасқан қасаң стереотиптер мен скептизмнің жойылуы үшін одақтың қағидаттары, ережелері мен идеологиясы ашық және әділ негіздерге сүйенуі тиіс. Еуразиялық одақ, сондықтан Еуропалық одақтың үлгісін негізге алып отыр. Интеграцияның сәттілігі мен баяндылығы, бірінші кезекте, Мәскеудің стратегиялық ниетіне, бұрынғы қателерді қайталамауына, одақты саясиландырмай, экономикаға мейлінше көңіл бөлуіне, мүше елдердің ұлттық мүдделерін сақтауына, теңдік пен әділдікті қамтамасыз етуіне байланысты болмақ.

Еуразиялық интеграцияның ядросы мен анықтауышының Ресей екендігі еш күмән туғызбайды. Қазақстан бұл елмен экономикалық түрде ынтымақтасып, бәсекелестікке үйренуде. Ресей мен

Қазақстан арасындағы энергетикалық бәсекелестікті жұмсартуға көңіл бөлінуі тиіс. Соңғы жылдарда көршілес мемлекеттің дипломатиялық, саяси, экономикалық жағынан күшейе түскені мәлім.

Интеграция шеңберінде Ресей, ең алдымен, өз мүдделерін қорғауға білек сыбана кіріскені белгілі. Онымен әділ, ашық және шынайы қатынас орната алсақ қана интеграция өз жемісін береді. Қазақстан экономикалық интеграцияны стратегиялық мүдделер, геосаяси тәуекелдер мен үлкен саясат тұрғысынан бағалауы керек. Әрине, еуразиялық интеграцияның қалыптасып, дамуында Қазақстанның рөлі ерекше зор. Егер Еуразиялық экономикалық одақтан Қазақстанды алып тастасаңыз, одақ өзінің еуразиялық сипатынан айырылып қалады. Қазақстан одақтың ерекше компоненті ретінде жаңа идея ұсынудан еш тартынбауы керек. Егер бұл одақ, Н.Ә. Назарбаев айтқандай, расында инновациялық жоба болса, онда Қазақстанмен бірге Ресей де өзгеруге тиіс. Одақ аясында Қазақстан Ресейдің өзгеруіне себепкер болуы ықтимал [2].

Интеграцияның қауіпсіздік қырларына келсек, Қытайдың Орталық Азияға экономикалық-саяси ықпалын арттыруы, сырттан халықаралық лаңкестік пен діни экстремизмнің қысым көрсетуі, кейбір посткеңестік елдерде саяси дағдарыстар мен тұрақсыздықтардың белең алуы («Түрлі-түсті төңкерістер») сияқты себептер Астананың Ресеймен тығыз саяси-әскери салада ынтымақтасуына себепші болды. Түрік сарапшысы Жемил Ертемнің пікірінше, 2008 жылғы Грузиядағы соғыс Қазақстанның Еуразиялық экономикалық одаққа кіруін жылдамдатқан. Француз сарапшысы П. Руссленнің ойынша, Қытайдың Орталық Азиядағы ықпалының артуына байланысты Ресей одақты құруды жеделдетті. Оның ойынша, интеграция аймақтағы елдердің дамуына жаңа серпін, жаңа сипат береді (1 сурет).

Біздіңше, Қазақстанның Еуразиялық экономикалық одаққа қосылуының келесі тиімді жақтары мен себептерін атауға болады. Олар: Қазақстанның Ресей экономикасымен күрделі байланыстылығы; Қазақстанда ішкі саяси тұрақтылық пен геосаяси қауіпсіздіктің қамтамасыз етілуіне жанама әсері; ортақ әуе қорғанысы жүйесінің орнығуы; Ресейдің ірі нарыққа кіріп, экономикалық бәсекелестікке бейімделудің мүмкіндіктері; геопсихологиялық жағынан Ресеймен бірге болу арқылы әлемдегі ықпалы мен атағын арттырудың мүмкіндігі, т.б. Сондай-ақ, Дүниежүзілік экономикалық дағдарыстың да келеңсіз әсері интеграциялық үдерістерді жеделдетті.

Әрине, Қазақстанның Еуразиялық экономикалық одаққа енуі – үлкен саясатпен шектесетін үлкен экономика.

Кесте 1. ЕАЭО елдерін есептегенде Қазақстан Республикасы сыртқы саудасының негізгі көрсеткіштері (мың АҚШ долл.)

Құрлықтың атауы, елдер, елдердің топтары	Тауарайналымы		Экспорт		Импорт	
	Барлығы	Елдердің жалпы тауар-айналымындағы үлесі, %	Барлығы	Елдердің жалпы экспорттағы үлесі, %	Барлығы	Елдердің жалпы импорттағы үлесі, %
1	2	3	4	5	6	7
Барлығы	5 036 462,5	100,0	3 526 367,7	100,0	1 510 094,8	100,0
Оның ішінде:						
ТМД елдері	378 051,4	7,5	244 669,1	6,9	133 382,3	8,8
ЕврАзЭЫ елдері	175 082,8	3,5	109 591,2	3,1	65 491,7	4,3
ЕврАзЭЫ тыс елдер	202 968,6	4,0	135 078,0	3,8	67 890,6	4,5
ЕО елдері	2 694 925,5	53,5	2 118 624,1	60,1	576 301,4	38,2

1	2	3	4	5	6	7
Әлемдегі басқа елдер	4 658 411,1	92,5	3 281 698,5	93,1	1 376 712,5	91,2
Еуропа	2 955 718,9	58,7	2 354 699,2	66,8	601 019,7	39,8

ЕЭО негізгі мақсаттарының бірі – Одақтың тауарларының, қызметтерінің, капитал мен еңбек ресурстарының ортақ нарығын қалыптастыру. Одақтың ұзақ мерзімді дамуы интеграцияланудың нәтижесінде нарықтың жаңа сегменттерінің құрылуы арқасында мүше мемлекеттердің экономикаларының құрылымдарын жетілдіруге септігін тигізуі тиіс [3].

Қазақстанның Еуразиялық одаққа кіруінің экономикалық себебін негіздеуге қатысты әртүрлі пікір қалыптасқан. Еуразия ғылыми-зерттеу институтының директоры М. Чемректің ойынша, Қазақстан мен Ресейдің экономикалары бір-бірін толықтырудан гөрі, бір-бірімен бәсекелес болғандықтан, экономикалық одақтың алдында үлкен міндет тұр.

Кедендік одақтың құрылуына байланысты экономист-сарапшылар мен саясаттанушылар саналуан пікірлер айтып, кейбіреулері қарсылығын да танытқан еді. «Ресеймен терезесі тең емес мемлекет бәсекелестікке қалай төтеп береді?» деген сауалды сол кезде-ақ төтесінен қойған (2 сурет).

Қазіргі жағдайға келсек, 2013 ж. өткен Минск және Мәскеу кездесулерінде Елбасы Н. Назарбаев интеграциялық үрдістің барысын біраз сынға алғаны белгілі. Сынның айтылуы экономикалық одақтың жұмыс істей бастағанын білдіреді. Алғашқы кездесуде саудадағы теңсіздіктер, кедендік сәйкессіздіктер мен техникалық түйткілдер туралы айтылды. Яғни, қазақ тарапы интеграцияның сапасына көңіл бөлуді талап етті. Ал Елбасының одақтың саясиленбауы керек дегені Ресей мен Батыс арасындағы текетіреске араласпайтындығын да меңзеуі мүмкін [4].

Кесте 2. Қазақстан Республикасының ЕАЭО елдерімен өзара саудасының негізгі көрсеткіштері 2015 ж. желтоқсан айы (мың АҚШ долл.)

Кедендік одаққа мүше елдер	Тауарайналымы			Экспорт			Импорт		
	Барлығы	Елдердің жалпы тауарайналымындағы үлесі, %	Өткен жылғымен салыстырғандағы үлесі, %	Барлығы	Елдердің жалпы тауарайналымындағы үлесі, %	Өткен жылғымен салыстырғандағы үлесі, %	Барлығы	Елдердің жалпы тауарайналымындағы үлесі, %	Өткен жылғымен салыстырғандағы үлесі, %
Барлығы	1 169 461,0	100,0	61,7	353 203,1	100,0	58	816 258,0	100,0	63,5
Оның ішінде:									
Армения	475,8	0,0	64,6	40,6	0,0	652	435,1	0,1	59,6
Беларусь	27 527,9	2,4	26	1 525,4	0,4	22,2	26 002,5	3,2	26,3
Қырғызстан	28 064,9	2,4	35,8	22 923,1	6,5	41,1	5 141,8	0,6	22,6
Ресей	1 113 392,5	95,2	65,2	328 714,0	93,1	60,2	784 678,6	96,1	67,5

Қазақстан – тәуелсіздігіне қол жеткізбей тұрып-ақ, ресейлік империяның айтқанымен жүріп, айдағанына көнген мемлекет. Қазақ жерінде өндірілген өнімнің бәрі сыртқа Ресей арқылы шықса, сол сияқты сырттан келетін импорттың бәрі тағы да Ресей шекарасы арқылы кіріп отырған. Демек, Қазақстан мен Ресей арасындағы интеграция бүгін басталған жоқ. Шын мәнінде, Қазақстан үшін басқа жолайрық та көрінбейді. Алайда, көңілге күдік ұялататын бір нәрсе бар. Ол – Ресейдің үштік одақта да өзін мәртебелі санап, әріптес мемлекеттерге саясатын жүргізгісі келетін амбициясының әркез жоғары болуы.

Әдебиеттер

1. Есенғалиева К.С., Тілеужанова М.Ә. Экономика: Оқу құралы. – Алматы: Жеті жарғы, 2003.
2. Васильева Н.А., Лагутина М.Л. Глобальный евразийский регион: опыт теоретического осмысления социально-политической интеграции // Изд-во Политехнического университета, 2012. – №3 (16).
3. Lagutina M. Eurasian Economic Union Foundation: Issues of Global Regionalization // Eurasian Border Review, Spring 2014.
4. Ковалев М.М., Иришев Б.К. Будущее ЕАЭС. Сложный поиск равновесия и роста // Вестник ассоциации белорусских банков, 2014. – №31-32.



Ж. Барлыков, А. Касымгужин

*Научный руководитель: С.Б. Галимжанова, к.э.н., ст.
КазУЭФМТ*

БИЗНЕС-МОДЕЛИ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ, ПРИМЕНЕНИЕ ИХ В КАЗАХСТАНЕ

С начала XXI в. вследствие небывалой скорости и масштабов изменений на передний план конкурентной борьбы выходит такой мощный ее инструмент, как инновационные бизнес-модели (БМ).

Если в недавнем прошлом крупная корпорация, успешно сформировавшееся на том или ином рынке, могла рассчитывать на долгосрочное сохранение своих позиций на основе совершенствования схемы взаимодействия со своими потребителями, то сегодня такой подход часто не работает.

В настоящее время практически в любой отрасли, независимо от степени ее зрелости, велика вероятность появления конкурентных новаций, которые полностью меняют «правила игры» на рынке за счет внедрения новых бизнес-моделей. При этом в отличие от инновационных продуктов и методов их производства – фактор наукоемкости в данном случае становится не обязательным. В бизнес-инновациях решающую роль играют не научные открытия, а предпринимательская идея, выявление новой рыночной потребности и точное соединение способа ее удовлетворения с эффективным спросом на основе новых способов и методов создания ценностей для покупателей [1].

Что же представляют собой бизнес-модели?

Бизнес-модель – это концептуальное описание предпринимательской деятельности [2].

Бизнес-модель характеризует ценность, которую организация предлагает различным клиентам, отражает способности организации, перечень партнеров, требуемых для создания, продвижения и поставки этой ценности клиентам, отношения капитала, необходимые для получения устойчивых потоков дохода. Таким образом, бизнес-модель представляет собой стратегию, как компания планирует делать деньги с использованием инновационных методов ведения бизнеса [3].

Основные направления инновационных БМ:

– переосмысление подходов к удовлетворению потребности, которая изначально закладывалась в основу традиционной БМ, доминирующей в данной отрасли. Итогом переоценки может стать, например, переориентация бизнес-модели компании с производства продуктов на оказание услуг или достижение определенных результатов, важных для целевой потребительской аудитории [4];

– изменение способа доставки потребительной стоимости целевому покупателю и общая перестройка механизма взаимодействия с ним [5];

– перестройка системы получения прибыли на основе новых моделей затрат и внедрения новых способов монетизации товаров и услуг т.п. [6];

– сегодня трудно найти новые БМ, которые бы не использовали информационные и телекоммуникационные технологий. Как правило, их не применение приводит к провалу БМ.

Разумеется, роль информационных и телекоммуникационных технологий не ограничивается

использованием бизнес-моделей, они привели к созданию практически новых отраслей [1].

Основными преимуществами инновационных БМ перед традиционными инструментами конкурентной борьбы являются:

1. В отличие от классических методов, предполагающих новации в одной-двух областях хозяйственного механизма корпорации (например в ценовой или технологической политике), внедрение новых БМ неизбежно вносит существенные изменения в большинство его элементов, включая выбор целевой потребности потенциального покупателя, механизм генерации прибыли и способ их устойчивого соединения. Эти многочисленные новации выступают в качестве множественных «степеней защиты» от попыток конкурентов скопировать успешные БМ.

2. Такие новации укладываются в единую бизнес-модель, они по определению носят скоординированный характер, что обеспечивает формирование системы эшелонированной обороны от соперников, существенно повышая конкурентную устойчивость инновационных БМ и раздвигают временной горизонт для «снятия сливок» в виде повышенной прибыли. Неслучайно анализ базы данных, созданной на основе регулярно проводимых международной консалтинговой фирмой BCG (вместе с деловым еженедельником BusinessWeek) рейтинговых обзоров наиболее инновационных компаний года, показал, что компании, внедряющие инновационные БМ, продемонстрировали более высокие показатели доходности для акционеров по сравнению с конкурентами по рейтингу, ограничивающими свою инновационную активность внедрением новых продуктов или технологий. Кроме того, успехи компаний-новаторов в области БМ оказались более устойчивыми: даже через десять лет они продолжали опережать своих соперников по соответствующим показателям [1].

Обратимся к успешным примерам реализаций БМ в мировой практике.

Весьма показательна история побед Apple – самой успешной корпорации начала XXI в. Еще в конце 1990-х годов Apple была нишевым игроком на рынке персональных компьютеров, которая явно проигрывала борьбу на нем своим конкурентам. Но в 2001 г. с выпуском нового продукта – цифрового MP3 плеера iPod ситуация коренным образом изменилась. Всего за три года его продажи сформировали глобальный рынок стоимостью 10 млрд долл. (около 50% всех продаж Apple) и заложила основу для вывода линейки новых мировых бестселлеров – смартфонов iPhone и планшетов iPad. Самое интересное было то, что Apple была не первой компанией, выпустившей на рынок цифровой музыкальный плеер. Компания Diamond Multimedia начала продавать аналогичный продукт Rio еще в 1998 г., а в 2000 г. на рынке появился цифровой плеер Cabo 64, выпущенный компанией BestData. Оба устройства отлично работали и считались очень стильными у молодежной аудитории. Но победил все-таки iPod, и главной причиной стали не уникальные характеристики этого продукта, а бизнес-модель, которую Apple смогла разработать и внедрить в рекордно короткий срок.

Основным достижением Apple стало комбинация программного обеспечения самого устройства и комплекса связанных с ними услуг, которая обеспечила удобный, недорогой и легкий для массового потребителя способ легально скачивать в цифровом формате музыку из Интернета. При этом продажи дешевого (практически бесприбыльного) программного обеспечения iTunes комбинировались с реализацией доходного устройства (iPod), что и обеспечивало стабильность всей бизнес-модели.

Компании, внедряющие инновационные БМ, продемонстрировали более высокие показатели доходности для акционеров по сравнению с конкурентами по рейтингу, ограничивающими свою инновационную активность внедрением новых продуктов или технологий. Кроме того, успехи компаний-новаторов в области БМ оказались более устойчивыми: даже через десять лет они продолжали опережать своих соперников по соответствующим показателям [1].

Вызывает интерес бизнес-модель международной компании Nespresso.

С самого начала деятельность этой компании по продаже высококачественного порционного кофе, была основана на новой концепции, объединяющей такие несовместимые вещи, как индивидуальный подход к каждому покупателю и массовые продажи. Большую роль в такой «персонализации» сыграли придуманные в компании способы продаж и расфасовки продукции, огромное разнообразие предлагаемых сортов инкапсулированного кофе позволяет каждому покупателю добиться уникальной смеси по своему вкусу. Но главное заключалось в другом: Nespresso отказалась от обычного способа продаж своей продукции через внешних дистрибьюторов и создала собст-

венную двухуровневую систему продаж, состоящую из сетей фирменных бутиков, рассредоточенных по всему миру (к маю 2015 г. их уже было свыше 400) и интернет магазина через так называемый клуб Nespresso. Важную роль играет и глобальная сеть колл-центров поддержки клиентов: для консультации покупателей по вопросам приготовления эспresso.

Система была изначально нацелена на обеспечение индивидуального подхода на основе прямого контакта со всеми покупателями (около 70% всего персонала компании, или более 5,8 тыс. человек, работают непосредственно с клиентами), а также включения всех покупателей в члены клуба Nespresso, с которыми поддерживаются регулярные контакты по электронной почте. К концу 2012 г. его членами были уже более 7 млн человек по всему миру, а средний темп роста продаж компании с 2000 г. составил примерно 30% в год. Высокий темп роста и устойчивость позиций на рынке (его доля в 2013 г. превышала 31% всего глобального рынка объемом 10,8 млрд долл.) наглядно показывают успех выбранной бизнес-модели [5].

По третьему направлению инновационных БМ интересен пример лидера австралийского рынка авиаперевозок Qantas. Приход в 2001 г. компаний-лоукостеров от VirginBlue, быстро захватившей более 30% этого рынка, привело к тому, что для компании Qantas внедрение новой модели затрат стало единственным решением. Бизнес-модель лоукостеров, идейно воспроизводившая концепцию розничных магазинов в отрасли пассажирских авиаперевозок, опиралась на увеличение заполняемости рейсов за счет резкого снижения цен на авиабилеты, а также сокращения затрат по широкому спектру операций, выполняемых авиаперевозчиком.

Qantas в 2004 г. учредила новую компанию Jetstar Airways, которая с самого начала базировалась на принципах организации лоукостера и во многих отношениях стала применять этот подход бескомпромиссно, чем мировые конкуренты. Новая компания выбрала модель ультра-лоукостера, использующего все возможности для сокращения затрат: экономию на аэропортовом обслуживании; минимизацию времени ожидания авиалайнеров на земле; комплектование авиапарка только новыми и однотипными самолетами (экономия на топливе, запчастях и полная взаимозаменяемость обслуживающего персонала и экипажей); внедрение гибкой тарифной политики (базовый тариф плюс платные опции на все виды полетного обслуживания, включая багаж, бортовое питание и напитки, доступ к аудио- и видеоразвлекательным программам и т.д.); отказ от стыковочных рейсов (экономия за счет отсутствия возмещаемых рисков опоздания на них); переход к обязательному электронному бронированию и регистрации (экономия на предполетном обслуживании); продажу билетов без фиксированных мест для ускорения посадки.

Последовательное применение новой модели обеспечило Jetstar полный успех. Иностранные лоукостеры проиграли эту войну и превратились в нишевых игроков австралийского рынка авиаперевозок. Годовой доход Jetstar превысил 3 млрд долл. США, а по прибыльности она превосходит материнскую компанию. Более того, Jetstar стала первой авиакомпанией в мире, успешно применившей бизнес-модель лоукостера для дальних трансконтинентальных перелетов [6].

По использованию информационных и телекоммуникационных технологий можно отметить опыт крупнейшего норвежского оператора мобильной связи Telenor. При вхождении на рынок Пакистана он столкнулся с тем, что большинство населения страны вообще не пользовались банковскими услугами. Это делало невозможным получение платежей в рамках традиционной бизнес-модели компании. Однако Telenor удалось превратить эту серьезную проблему в свое конкурентное преимущество и завоевать на его основе доминирующие позиции на рынке. В 2009 г. норвежская компания запустила проект «EasyPasia», в рамках которого для населения была развернута широкодоступная система мобильного банкинга, открывающая участникам возможность проводить платежи, снимать наличные и даже открывать сберегательные счета, используя только свой мобильный телефон. Для законности таких операций, компании даже пришлось приобрести небольшой местный банк для получения банковской лицензии. К 2010 г. сеть «EasyPasia» охватывала уже более 20 тыс. розничных точек, предоставляющих финансовые услуги по всему Пакистану. При этом 89% взрослого населения страны не обращались к услугам банков, но 62% использовали мобильную связь. В результате число пользователей услуг Telenor в Пакистане превысило 22 млн человек. Норвежский мобильный оператор не только восполнил количество своих пользователей,

но и часть отсутствовавшего на тот момент в стране банковского сектора на новой технологической основе [1].

В Казахстане применение БМ по сравнению со странами Запада не столь ощутимо, т.к. применяются в основном традиционные способы ведения бизнеса. Но образовавшая жесткая конкуренция в некоторых отраслях рынка стало причиной внедрения БМ с использованием западного опыта на рынке Казахстана. Примером является новация оператора сотовой связи «Кселл».

Крупнейший в Казахстане оператор сотовой связи «Кселл» стирает границы между сервисом и продажами. KcellStore – торговое пространство принципиально нового для Казахстана формата. Концепт-стор представляет собой синергичную идею магазина и клуба для клиентов. Таким образом, «Кселл» меняет бизнес-модель развития своей розничной сети и задает новый тренд на рынке телекоммуникаций.

По сути, новый формат стирает границы между сервисом и продажами. Покупатель теперь может на месте протестировать все возможности смартфонов перед покупкой, а продвинутые консультанты покажут, как максимально эффективно использовать преимущества гаджетов с помощью различных приложений. При желании клиент сможет самостоятельно провести тест-драйв приобретаемого товара, обсудить покупку с друзьями за чашкой кофе, пройти мастер-класс и проверить почту в бесплатной зоне Wi-Fi. Есть в KcellStore и зона стандартного привычного всем сервиса, где клиенты могут подключить номер, пополнить баланс, сменить тариф и получить консультацию по продуктам и услугам компании.

Рост передачи данных – сейчас основной тренд рынка. Естественно, потребитель все больше нуждается в получении быстрых и удобных консультаций по новым услугам, современным технологиям и выгодным пакетным предложениям. Компания проделала большую аналитическую работу, изучая предпочтения казахстанских покупателей и тем самым спроектировали эксклюзивный дизайн интерьера. В результате появился первый в Казахстане KcellStore – магазин, в котором постарались соединить подход ведущих западных брендов к качеству сервиса и доброжелательную открытую атмосферу» [7].

Таким образом, очевидно, что в условиях нестабильности и изменчивости экономической среды возрастает значение инновационных БМ как одного из самых мощных орудий конкурентной борьбы крупных корпораций. Эксперты Европейской комиссии отмечают, что технологии как таковые не имеют специфической ценности. Ценность технологий определяется бизнес-моделями, которые выводят их на рынок. В глобальной конкуренции могут победить только корпорации, которые приняли на вооружение стратегию бизнес-инноваций и освоили практику обновления бизнес-моделей с учетом динамично меняющихся рыночных потребностей и все быстрее развивающихся технологий. Поэтому разработка и внедрение новых БМ становятся для большинства современных крупных корпораций стратегическим императивом.

Литература

1. Березной А. ТНК на развивающихся рынках: в поисках успешной бизнес-модели // Мировая экономика и международные отношения, 2014. – №10. – С. 5-17.
2. Интернет-ресурс: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Бизнес-модель>.
3. Osterwalder A. The Business Model Ontology: A Proposition in the Design Science Approach. Lausanne: University of Lausanne, 2004.
4. Lindgardt Z., Reeves M., Stalk G., Deimler M. Business Model Innovation: When the Game Gets Tough, Change the Game. N.Y.: BCG. – 2009. – P. 2-3.
5. Matzler K., Bailom F., Von Den Eichen S.F., Kohler T. Business Model Innovation: Coffee Triumphs for Nespresso // Journal of Business Strategy. – 2013. – Vol. 34. – No 2. – P. 30-37.
6. Интернет-ресурс: <http://paulwallbank.com/2013/04/23/jetstar-vs-virgin-airline-flying-in-australia/>
7. Интернет-ресурс: <http://www.investors.kcell.kz/ru/news/show/2849?navipageId=1270>



Ж. Бітімәліева

Ғылыми жетекшілері: З.К. Қожахметов, э.э.к, доцент

Б.А. Сандыбаева, магистр, аға оқытушы

ҚазЭҚХСУ

ҚАЗАҚСТАНДА СЫРТҚЫ САУДАНЫ БЕЙТАРИФТІК РЕТТЕУ ҚҰРАЛДАРЫ

Қазақстанның сыртқы экономикалық саясаты соңғы жылдарда сыртқы сауда және валюталық операцияларды ырықтандыруға, сыртқы экономикалық байланыстарды нұсқаулық басқарудың жүйесін бөлектеуге бағытталған. Бірақта ашықтықтың күшейуі тек қана белгілі бір артықшылықтарға ие болып қалмайды. Сонымен қатар қауіп туғызады, әсіресе экономикасы өтпелі кезеңдегі елдер мен дамушы елдерге. Осы жағдайда ұлттық өндірушілерді шетелдік бәсекелестерінің басып тастауы, жекелеген салалардың әлемдік жағдаятқа, индустриялық дамыған мемлекеттердің сауда және қаржы саясаттарына тәуелділігінің өсуі, қаржы жүйесі мен ақша айналымының тұрақтылығына қауіп төну секілді қатерлер пайда болуы мүмкін.

Барлық осы шаралар мен жұмыстар, дәстүрлі қазақстандық экспорттық тауарларды неғұрлым жылжытуға бағытталған. Экспортты елдің экономикасын дамытудың негізгі факторларының бірі ретінде ұлғайту, қалыптасқан жағдайда өңдеуші өнеркәсіпке зиян келтіріп, ұлттық экономиканың құрылымында шикізат кешенінің одан әрі дамуына және күшеюіне әкеледі. Осыған байланысты қазақстандық экспорттың номенклатурасын кеңейту және өңделу дәрежесі жоғары өнімнің есебінен оның құндық көлемін ұлғайту жөнінде тиімді шаралар қажет.

Мемлекеттік реттеудің нысандары мен әдістерін (көбінесе, жанама нысандары арқылы) таңдау елдің экономикасының қазіргі жағдайдағы экспортқа бағдарлануын дамытуға мемлекеттің ықпал ету мүмкіндігін айқындайды. Сонымен бір мезгілде, осы шараларды қолданудың негізгі бағыттарын белгілеу үшін қазақстандық экспортты тежеуге ықпал ететін факторларды анықтау қажет. Оларға:

- отандық өнеркәсіп, ең алдымен өңдеуші өнеркәсіп өнімінің бәсекелесу қабілетінің төмендігі;
- өңдеуші өнеркәсіп кәсіпорындарының көпшілігінде перспективалы экспортқа бағдарланған жобалар мен зерттеулерді инвестициялау үшін ішкі ресурстардың болмауы;
- тұтынушылық және экологиялық сипаттамаларға, сондай-ақ өнеркәсібі дамыған мемлекеттердің рыноктарында сатылатын өнімдердің қауіпсіздігіне қойылатын талаптардың едәуір күшеюі жағдайында экспорттық өнімнің сапасын сертификаттаудың және бақылаудың отандық жүйелерінің жеткіліксіз дамуы;
- қазақстандық экспортты қамтамасыз ететін көлік инфрақұрылымының жетілмегендігі;
- отандық кәсіпорындар менеджерлерінің көпшілігінде экспорт саласындағы арнайы білім мен жұмыс істеу тәжірибесінің жеткіліксіздігі, олардың сыртқы рыноктардағы іс-әрекеттерінің үйлестірілмеуі;

- кеңестік дәуірден кейінгі кеңістікте дәстүрлі өндірістік байланыстардың үзілуі;
- шет елде қазақстандық экспортаушыларды кемсітушілік элементтерінің сақталуы жатады [1].

Еліміздің экономикалық дамуының қазіргі кезеңінде экспортты реттеу мәселелері маңызды және өзекті болып табылады. Қазақстан Республикасы өнімдерінің экспорттық жеткізілімінің жалпы құрылымы кестеде көрсетілген.

Кесте. Қазақстан Республикасы өнімдерінің экспорттық жеткізілімі, %

	2010 ж.	2011 ж.	2012 ж.	2013 ж.	2014 ж.
1	2	3	4	5	6
Кезең соңына, өткен жылғы желтоқсанға					
Экспорт, барлығы	86,4	110,2	122,3	131,1	97,7
Дайын тамақ өнімдері, сусындар, темекі	114,5	104,1	116,0	96,8	102,0
Минералдық өнімдер	80,3	117,1	116,3	138,7	99,7
Химия өнеркәсібінің өнімдері	113,9	80,1	187,1	89,6	98,7

1	2	3	4	5	6
Пластмассалар, каучук және резеңке бұйымдары	94,1	91,0	99,2	118,5	94,7
Машиналар, жабдықтар, механизмдер, аппаратуралар, олардың бөлшектері	121,5	106,5	101,6	66,4	100,5
Көліктің барлық түрлерінің құралдары, олардың бөлшектері	190,9	89,9	152,1	131,4	100,0
Асыл емес металдар және олардан жасалған бұйымдар	90,3	99,8	120,4	112,5	93,0

Осы жағдайда негізгі экспортталатын тауарларға мұнай, газ конденсаты, қара және түсті металл, ауылшаруашылығы шикізатын жатқызамыз. Жалпы шикізат пен алғашқы өңдеуден өткен өнімдердің үлесіне тұтас экспорттың 80% тиеді. Бұндай жағдайды тек қана отандық өнімдердің бәсекеқабілеттілігінің төмендігімен ғана емес, сонымен қатар экспортты ынталандырудың тиімді саясатының қолға алынбауы арқылы түсіндіруге болады.

Республиканың қазіргі сауда режимінде экспорт тарифтік (экспорттық баж) және бейтарифтік (лицензиялау, квоталау, тыйым салу тағы басқалар) шаралармен реттелінеді.

Кеден кодексіне сәйкес тауарлардың экспорты мен импорты бейтарифтік реттеу шаралары сақталған және кеден баждары төленген жағдайда жүзеге асырылады.

Қазақстан Республикасының Үкіметінің «Жекелеген тауарлардың түріне шығарылатын кедендік баждардың мөлшері туралы» 2000 ж. 5-маусымдағы №841 қаулысына сәйкес белгілі бір тауарлардың экспортына кедендік баждар орнатылған. Осы тауарларға тері, тері шикізаты, тоқыма, жүн, мыс сынықтары мен қалдықтары, қара металл сынықтары мен қалдықтары, қара металдан жасалған жекелеген заттардың түрі, өңделмеген алюминий және оның бұйымдары, темір жол мен трамвай локомотивтерінің кейбір бөліктері жатады. Осы тауарларға кедендік баждар отандық өндіріске қажетті шикізаттың республика аумағынан шығуын болдырмау мақсатында белгіленген.

Осыған байланысты айтатын болсақ Бүкіләлемдік Сауда Ұйымы ережелері экспорттық кеден баждарын қолдануға тыйым салмайды, бірақта Бүкіләлемдік Сауда Ұйымына мүше елдер сыртқы экономикалық қызметті реттеудің осы механизмінің қолданылғанын қаламайды.

Ал экспортты бейтарифтік немесе жанама реттеуге келетін болсақ, бұл кедендік-тарифтік реттеуден тысқары, экономикалық және әкімшілік іс-шаралардың жиынтығын білдіреді. Осы іс-шаралардың бір жағынан шектейтін, екінші жағынан ынталандыратын мағынасы бар.

Қазіргі таңдағы Қазақстанның отандық тауарларды сыртқы рынокқа жылжыту мен дискриминациялық кедергілерді алып тастауға бағытталған белсенді экспорттық саясатты жүргізіп отырғанына қарамастан, экспортты бейтарифтік немесе жанама реттеу шаралары, көбінесе ынталандыру мағынасындағысы толық күйінде пайдаланылмай жатыр.

Республикамыздың сыртқы саудасын бейтарифтік реттеудің төмендегі шараларын атап көрсетуге болады: акцизделетін тауарлардың айналымын реттеу; тауарларды сертификаттау; ішкі рынокты тауарлардың импортынан қорғау; экспорттық лицензияларды беру; жекелеген тауарлардың экспортын шектеу немесе тыйым салу; отандық өнімдерді әлемдік рынокқа жылжыту.

Бұл шараларды жүзеге асырудың белгіленген құралдары бар, яғни, сыртқы сауданы бейтарифтік реттеу құралдары төмендегілер:

- квоталау – экспорт пен импортқа шығарылатын тауарлар мен қызмет көрсетулердің үлестік көлемін анықтау; оны үш түрі бар – олар жаһандық квота, жеке квота және маусымдық квота;
- лицензиялау – экспорт пен импорттық тауарлардың түрлеріне рұқсат беру; оның негізгі екі түрі бар – олар генералдық, яғни, ұзақ мерзімдік лицензия және жеке лицензия; лицензиялаудың негізгі элементі контингенттеу, яғни, мемлекет экспорт пен импорттық тауарлардың ассортименттік тізбегін анықтау;
- еркін сандық шектеулер – квотаны импортушы мемлекет белгілемейді, керісінше, экспортушы мемлекет өз еліне кіргізілетін тауарларға шектеу қояды;
- техникалық тосқауылдар – импорттық және экспорттық тауарларға техникалық шектеулер

белгілеу (тауарлардың буып-тиеуіне стандарттар, нормативтер, санитарлық-гигиенелық, экологиялық мөлшерлер т.б.);

– экспорттық субсидиялар – экспорттық тауарлардың көлемін ұлғайту мақсатында мемелекет экспортаушыларға қаржылық сипаттағы жеңілдіктер беруі [2].

Қазіргі таңда Қазақстан Республикасы Үкіметінің 1998 ж. бесінші желтоқсандағы №1243 «жекелеген тауарларды әкелу мен әкетуге шектеулерді енгізу туралы» және 2002 ж. 16-шілдедегі №785 «Орманды пайдаланудың жекелеген мәселері» Қаулыларымен алюминий мен никелден жасалатын бұйымдардың кейбіреуінің, ағаш материалдары, кесілген материалдар және ағаштан жасалған кейбір заттардың экспортына тыйым салынған.

Бұдан басқа егін егу уақытында жанармайдың жетіспеушілігін болдырмау мақсатында 2004 ж. 23-ақпанында Үкіметтің №210 қаулысы қабылданды. Бұл қаулы 1-наурыздан бастап, 1-маусымға дейін Қазақстан Республикасы аумағынан жанармайдың шығарылуына тиым салады.

Осыған сәйкес Қазақстан Республикасының сыртқы сауда режимін ырықтандыру мен отандық тауар өндірушілерді қолдау мақсатында Үкімет 2003 ж. 31-наурызында №310 «Қазақстан Республикасының Үкіметінің 1998 ж. 31-желтоқсандағы №1376 қаулысына өзгерістерді енгізу туралы» шешім қабылдап, темекі мен темекі өнімдерінің импортын лицензиялауды алып тастады [3].

Экспорттың өткізу рыноктарын кеңейтуге саяси және экономикалық шаралармен, дипломатиялық рәсімдермен және сыртқы рыноктарда қолдаудың нысандарымен қол жеткізу қажет:

- сауда жөніндегі екі жақты және көп жақты келісімдер жасасу;
- Қазақстандық тауарлардың жолындағы орын алып отырған кемсітушілік кедергілерін алып тастау;
- сыртқы рыноктарда қазақстандық тауарларға сөзсіз негізде неғұрлым қолайлы жағдай режимін ұсынуға қол жеткізу;
- Қазақстандық экспорттық тауарларды дамыған елдер преференцияларының бас жүйесіне енгізу, ол преференциялар мен техникалық көмек беру тетігін дәстүрлі емес тауарларды жылжыту және шет елдердің рыноктарына Қазақстанның қатысуын орнықтыру үшін пайдалануға мүмкіндік береді;
- экспортты дамыту үшін перспективалы елдерде Қазақстан елшіліктерінің қызметін жандандыру;
- экспорт бойынша шығындарды азайту мақсатында өнімдерді тасымалдау кезінде икемді тарифтік саясат жүргізу.

Әдебиеттер

1. Красавина Л.Н. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2000.
2. Международные экономические отношения / Под ред. В.Е. Рыбалкина. – М., ЮНИТИ, 2004.
3. Есенғалиева К.С., Тілеужанова М.Ә. Экономика: Оқу құралы. – Алматы: Жеті жарғы, 2003.



КОЛИЧЕСТВЕННЫЙ И ПОРЯДКОВЫЙ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ПОЛЕЗНОСТИ И СПРОСА

Ограниченность личного бюджета и стремление более рационально его распределить при различных и подвижных ценах вынуждают покупателя делать выбор: одни товары покупать, а от других отказываться. Из многочисленных альтернатив потребитель выбирает такие варианты и сочетания товаров, которые соответствуют его представлениям о полезности покупок, соизмеренных с возможностями личного бюджета.

Очевидно, что изучение полезности товара является актуальным, т.к. рыночный спрос формируется на основе решений, принимаемых потребителем, которые руководствуются своими потребностями и финансовыми возможностями.

Поэтому целью данной работы является рассмотрение сущности теории выявленных предпочтений и анализа полезности спроса с позиции количественного и порядкового подхода.

Для принятия решения о том, как распределить свои денежные средства между разнообразными потребностями, необходимо иметь какую-либо общую основу для их сопоставления. В качестве такой основы экономистами была выбрана полезность (в конце XIX в.). Термин полезность введен английским философом И. Бентамом, который считал, что руководящим психологическим принципом поведения людей является принцип максимизации полезности (стремление избежать страданий и увеличить удовольствия – гедонизм). Использование теории полезности дало возможность создать теорию потребительского поведения, основанную на гипотезе о сопоставимости полезности различных благ. Предполагается, что индивид стремится распределить имеющиеся денежные средства на покупку благ таким образом, чтобы максимизировать ожидаемое удовлетворение (полезность) от их потребления. При этом он руководствуется только своими вкусами и предпочтениями, т.е. полезность имеет личностный, субъективный характер. Для максимизации полезности, потребитель должен иметь возможность сравнивать полезность различных благ.

Существует два подхода, на основе которых решается данная проблема: количественный (кардиналистский) подход и порядковый (ординалистский). Количественная теория была разработана независимо друг от друга тремя экономистами У. Джевонсом, К. Менгером, Л. Вальрасом в последней трети XIX в. Основная идея: полезность любого блага можно измерить в гипотетических единицах полезности – ютилах.

В рамках количественного подхода сформулирован принцип убывающей предельной полезности, в соответствии с которым: полезность последующих единиц блага в одном непрерывном акте потребления убывает, т.к. что в пределе наступает полное насыщение этими благами; полезность первых единиц блага при повторных актах потребления снижается. Порядковый разрабатывался Ф. Эджуортом, В. Парето, И. Фишером в качестве альтернативы количественному подходу. В отличие от кардиналистского подхода от потребителя не требуется умения измерять полезность того или иного блага в каких-то искусственных единицах измерения. Он должен быть способен упорядочить все возможные товарные наборы по их предпочтительности для него, т.е. уметь сравнивать различные товарные наборы из всего товарного множества.

При количественном (кардиналистском) подходе к полезности имеется стремление измерить последнюю подобно весу, расстоянию и т.д., но в условных единицах. Однако возникают вопросы: как это может сделать отдельный потребитель, и в чем значение или даже смысл таких измерений, если они не совпадают, т.к. у каждого потребителя своя шкала предпочтений. И чему равна условная единица?

Идея ординалистского подхода может быть объяснена таким образом. Теория отказывается от представления о том, что потребитель способен количественно измерить полезность, извлекаемую из некоторого набора товаров, а предполагает, что он может просто сравнивать различные

наборы товаров с точки зрения их предпочтительности. При этом более предпочтительны наборы товаров, имеющие более высокий уровень полезности, и равноценны наборы, имеющие одинаковый уровень полезности. Другими словами, потребитель не мучается вопросом количественной оценки полезности товара. Не требуется от него при выборе товаров и ответ на вопрос, во сколько раз данный набор полезнее всякого другого. Потребитель на основе своей субъективной оценки выносит решение, что данный товар для него предпочтительнее всех прочих.

«Эффект замещения» и «эффект дохода». Бюджетная линия потребителя. Кривые безразличия. Предположим, что потребитель выбрал некоторый, наилучший с его точки зрения набор товаров, доступный при данном уровне дохода. Однако цены не остаются неизменными. Что же произойдет в том случае, если цена на один из товаров снизится, а цены остальных товаров и доход потребителя останутся неизменными.

Поскольку цены остальных товаров, входящих в набор, остаются неизменными, они становятся дороже относительно того единственного товара цена на который упала. Разумно предположить, что наш потребитель будет стремиться замещать относительно подорожавшие товары, относительно подешевевшими. Иными словами, снижение цены некоторого товара вызовет рост величины спроса на этот товар со стороны индивидуального потребителя вследствие его относительного удешевления. Значит, под эффектом замещения понимается та часть прироста величины спроса на подешевевший товар, которая образовалась вследствие замены более дорогостоящих благ менее дорогостоящими.

Изменение величины спроса может быть связано с воздействием изменения цены на величину реального дохода. Происходит это в случае, когда цена на один из товаров набора опять таки снизилась. Если, например, цена товара снизилась, то реальный доход или покупательная способность, того, кто покупает этот продукт, увеличивается. Это увеличение реального дохода проявится в росте объема покупок разнообразных товаров. Такая ситуация равнозначна реальному увеличению дохода потребителя, увеличению его денежного дохода. Это называется эффектом дохода. Существует интересное исключение из закона спроса, связанное с так называемым «товаром Гиффена». Суть этого феномена в том, что при определенных обстоятельствах эффект дохода перевешивает эффект замещения, а следовательно (закону спроса) величина спроса растет при росте цены. Считается, что этот эффект открыл английский экономист Р. Гиффен (1837-1910), наблюдая за бюджетами беднейших семей Англии. Как заметил Р. Гиффен, повышение цены на хлеб продлевает такую брешь в бюджете беднейших рабочих семей и настолько увеличивает предельную полезность денег для них, что они вынуждены сокращать потребление мяса и наиболее дорогих мучных продуктов питания; поскольку хлеб продолжает оставаться самым дешевым продуктом питания, который они в состоянии купить и станут покупать, они потребляют его при этом не меньше, а больше.

Большим шагом вперед в исследовании закономерностей потребительского поведения стало создание концепции «бюджетных линий» и «кривых безразличия». Ее авторами считаются итальянский экономист В. Парето и английские экономисты Д.Р. Хикс и Ф. Эджуорт (1845-1926). Базируясь на ординалистском подходе, их концепция рассматривает поведение потребителя с двух сторон: во-первых, с точки зрения того, что может позволить себе потребитель при данном ограниченном доходе, а во-вторых, что он хотел бы иметь из наличного набора товаров, каждый из которых ему представляется равноценным.

Бюджетная линия показывает различные комбинации двух продуктов, которые могут быть приобретены потребителем при данном уровне цен на продукты и данной величине его денежного дохода.

Бюджетная линия – это геометрическое место точек, характеризующее наборы товаров, которые может приобрести потребитель, полностью израсходовав свой доход при данных ценах на товары А и В.

То есть бюджетная линия – это геометрическое место всех наборов из двух товаров, стоимость которых равна доходу.

Изменение уровня цен может по-разному повлиять на положение бюджетной линии. Если цены на оба товара будут пропорционально возрастать, то бюджетная линия сместится параллельно

и вниз, ибо такое поведение цен равнозначно снижению дохода потребителя. Наоборот, если цены на оба товара упадут, то это будет означать рост дохода и бюджетная линия сместится параллельно вверх. Наиболее вероятен вариант, когда цены на товары будут меняться по отношению друг к другу. Предположим, что цены на одежду не меняются, а продукты питания становятся дешевле.

В этом случае наш потребитель при той же величине приобретаемых единиц одежды может покупать большее количество единиц питания.

**Таблица. Бюджетная линия: комбинация продуктов А и В,
доступные покупателю с доходом в 12 долл.
(гипотетические данные)**

Единицы продукта А (цена 1,5 долл.)	Единицы продукта В (цена = 1 долл.)	Суммарный расход (долл.)
8	0	12 (=12+0)
6	3	12 (=9+3)
4	6	12 (=6+6)
2	9	12 (=3+9)
0	12	12 (=0+12)

Кривые безразличия. Итак, бюджетная линия дает ответ на вопрос, что может приобрести потребитель, но для окончательного ответа о его поведении на рынке надо учитывать и то, что желает он купить. Желание приобрести товары, входящие в набор, отражает предпочтения потребителя. Их можно исследовать с помощью так называемых кривых безразличия. Построить такую кривую можно путем опроса нашего потребителя, предлагая ему оценить различные сочетания одежды и продуктов питания. При этом нас будут интересовать только такие сочетания, которые приносят потребителю с его точки зрения, одинаковое удовлетворение его потребностей в одежде и продуктах питания. Это будет означать, что потребителю безразлично какой именно из этих наборов приобретать.

Итак, в связи с поставленными в работе задачами, рассмотрена сущность теории полезности и выявленных предпочтений, проблема измерения полезности, «эффект замещения», «эффект дохода», бюджетная линия потребителя и кривые безразличия.

На ранних стадиях развития человека его деятельность диктовалась его потребностями, в дальнейшем каждый новый шаг вперед следует считать результатом того, что развитие новых видов деятельности порождает новые потребности, а не того, что новые потребности вызывают к жизни новые виды деятельности.

Следовательно, людьми ценятся самые различные материальные и духовные блага и услуги не в результате того, что на их производство затрачен общественно необходимый труд, а потому, что эти блага имеют полезность. Необходимость соизмерять и сравнивать ее проявляется тем, что люди испытывают выявление предпочтений на основе определенной полезности блага.

Литература

1. Аникин А.В. Юность науки: жизнь и идеи мыслителей-экономистов до Маркса. – 4-е изд. – М.: Политиздат, 1985.
2. Борисов Е.Ф. Экономическая теория. – М.: Высшая школа, 2001.
3. Гальперин В.М., Игнатьев С.М., Моргунов В.И. Микроэкономика. – Том 1. – СПб., 2000.
4. Туган-Барановский М.И. Учение о предельной полезности хозяйственных благ как причина их ценности // Юридический вестник. – 1980. – №10.
5. Блюмин И.Г., Альтер Л.Б., Смит М.Н., Никитин С.Н., Афанасьев В.С. Теория предельной. – М., 2011.

А. Құсайынова

Ғылыми жетекшілері: З.К. Қожахметов, э.ғ.к, доцент

Б.А. Сандыбаева, магистр, аға оқытушы

ҚазЭҚХСУ

СЫРТҚЫ САУДАНЫ ТАРИФТІК РЕТТЕУДІҢ ТИІМДІЛІГІН АРТТЫРУ ЖОЛДАРЫ

Қазақстанның сыртқы экономикалық саясаты соңғы жылдарда сыртқы сауда және валюталық операцияларды ырықтандыруға, сыртқы экономикалық байланыстарды нұсқаулық басқарудың жүйесін бөлектеуге бағытталған. Бірақта ашықтықтың күшейуі тек қана белгілі бір артықшылықтарға ие болып қалмайды, сонымен қатар қауіп туғызады, әсіресе экономикасы өтпелі кезеңдегі елдер мен дамушы елдерге. Осы жағдайда ұлттық өндірушілерді шетелдік бәсекелестерінің басып тастауы, жекелеген салалардың әлемдік жағдаятқа, индустрияльды дамыған мемлекеттердің сауда және қаржы саясаттарына тәуелділігінің өсуі, қаржы жүйесі мен ақша айналымының тұрақтылығына қауіп төну секілді қатерлер пайда болуы мүмкін.

Мемлекеттік реттеудің нысандары мен әдістерін (көбінесе, жанама нысандары арқылы) таңдау елдің экономикасының қазіргі жағдайдағы экспортқа бағдарлануын дамытуға мемлекеттің ықпал ету мүмкіндігін айқындайды [1].

Сонымен бір мезгілде, осы шараларды қолданудың негізгі бағыттарын белгілеу үшін қазақстандық экспортты тежеуге ықпал ететін факторларды анықтау қажет. Оларға:

- отандық өнеркәсіп, ең алдымен өңдеуші өнеркәсіп өнімінің бәсекелесу қабілетінің төмендігі;
- өңдеуші өнеркәсіп кәсіпорындарының көпшілігінде перспективалы экспортқа бағдарланған жобалар мен зерттеулерді инвестициялау үшін ішкі ресурстардың болмауы;
- тұтынушылық және экологиялық сипаттамаларға, сондай-ақ өнеркәсібі дамыған мемлекеттердің рыноктарында сатылатын өнімдердің қауіпсіздігіне қойылатын талаптардың едәуір күшеюі жағдайында экспорттық өнімнің сапасын сертификаттаудың және бақылаудың отандық жүйелерінің жеткіліксіз дамуы;
- қазақстандық экспортты қамтамасыз ететін көлік инфрақұрылымының жетілмегендігі;
- отандық кәсіпорындар менеджерлерінің көпшілігінде экспорт саласындағы арнайы білім мен жұмыс істеу тәжірибесінің жеткіліксіздігі, олардың сыртқы рыноктардағы іс-әрекеттерінің үйлестірілмеуі;
- кеңестік дәуірден кейінгі кеңестікте дәстүрлі өндірістік байланыстардың үзілуі;
- шет елде қазақстандық экспортушыларды кемсітушілік элементтерінің сақталуы жатады [2].

Сыртқы сауданы реттеуде тарифтік (экспорттық баж) және бейтарифтік (лицензиялау, квоталау, тыйым салу тағы басқалар) құралдар қолданылады.

Тарифтік реттеудің негізі кедендік-тарифтік құралдар.

Кедендік-тарифтік құралдар импорттық және экспорттық кеден баждарын қолдануға негізделеді. Қазақстандық кедендік-тарифтік саясатты құрудың тактикасы қандай да бір өнім нарығының жағдайын тұрақты түрде бақылап отыру, нарықтың жағдаятына жылдам бейімделу және тиімді протекционизмді қамтамасыз ету қажеттілігінен шығады. Мұндай жағдайда, отандық өндірушілер үшін қолайлы бәсекелестік ортаны жасау мақсатында кедендік баж салықтарының максималды мөлшерлемелері дайын бұйымдарға қойылады, орташа мөлшерлемелер жинақтаушы бұйымдарға, ал төменгі мөлшерлемелер шикізатқа және әлеуметтік маңызы бар тауарларға белгіленеді.

Кеден баждары мөлшерлемелерінің өзгеруі және бекітілуі сыртқы сауда тиімділігінің көрсеткіштеріне, әлемдік нарықтың жағдаятына және Кедендік Одақ пен Еуразиялық Экономикалық Қауымдастықтың шеңберінде Қазақстан Республикасы қабылдаған міндеттемелерге, сонымен қатар Қазақстанның Дүниежүзілік сауда ұйымына кіру байланысты тәуелді болып табылады.

Қазақстан Республикасының Үкіметінің «Жекелеген тауарлардың түріне шығарылатын кедендік баждардың мөлшері туралы» 2000 ж. 5-маусымдағы №841 қаулысына сәйкес белгілі бір тауар-

лардың экспортына кедендік баждар орнатылған. Осы тауарларға тері, тері шикізаты, тоқыма, жүн, мыс сынықтары мен қалдықтары, қара металл сынықтары мен қалдықтары, қара металлдан жасалған жекелеген заттардың түрі, өңделмеген алюминий және оның бұйымдары, темір жол мен трамвай локомотивтерінің кейбір бөліктері жатады. Осы тауарларға кедендік баждар отандық өндіріске қажетті шикізаттың республика аумағынан шығуын болдырмау мақсатында белгіленген.

Қазақстан Республикасының аумағына әкелінетін тауарларға қатысты Үкіметтің 1996 ж. 14-қарашадағы №1389 «Әкелінетін тауарларға кеден баждарының мөлшері туралы» қаулысына сәйкес кеден баждары белгіленген.

Көптеген жағдайларда импорттық кеден баждары мөлшерлемелерінің деңгейі отандық тауар өндірушілердің бастамасымен өзгеріп отыратындығын да айтып кеткен жөн. Жалпы алғанда, Қазақстанның кедендік-тарифтік саясаты еркіндікке негізделген. Іс жүзіндегі импорттық кеден баждарының орташа деңгейі 10,6%-ды құрайды [3].

Сауда-экономикалық қатынастарды дамыту үшін қолайлы жағдайларды жасау мақсатында Қазақстан Республикасының Үкіметі жекелеген жағдайларда жеңілдетілген кедендік-тарифтік тәртіпті қолданады.

ТМД шеңберінде келісілген еркін саудаға сәйкес осы елдерден Қазақстан аумағына кіретін тауарларға кедендік баждар салынбайды. Сондай-ақ, республикада өндірілмейтін тауарларға және ұлттық жеңілдіктер жүйесін қолданатын дамуы төмен елдерде (47 мемлекет) жүретін бірқатар тауарларға кеден салықтары салынбайды.

Дамушы елдерге (104 мемлекет) де 75%-ға дейін төмендейтін импорттық кеден баждарының мөлшерлемесі түрінде жеңілдікті тәртіптер қарастырылады. Бұдан басқа, экспортты ынталандыру мақсатында экспорттық кеден баждары мүлдем қолданылмайды десе де болады. Кеден салықтары салынатын экспорттық тауарлардың тізімі тым шектеулі, оларға тері, жүн, мұнай өнімдерінің жекелеген түрлері, қара және түсті металл өнімдері жатады.

Қазақстанның ДСҰ-ға кіруінің ұзақ мерзімге созылуы негізгі төрт мәселені шешуге байланысты болды. Олар:

1. Тауарлар нарығына жол ашудың ДСҰ-ға мүше-елдермен импорттық кеден баждарын шектеудің максималды деңгейін анықтау.
2. Қызметтер нарығын қазақстандық нарыққа шет елдер тарапынан жеткізудің тиімді жолдарын іздестіру.
3. Ауыл шаруашылығын іштей қолдау көлемі мен деңгейін, тарифтік қорғаудың деңгейін және экспорттық субсидиялардың көлемін анықтау.
4. Жүйелі мәселелер, яғни, ДСҰ-ға мүше мемлекеттермен валюта жүйесі, төлемдер, инвестициялық тәртіп, мемлекеттік меншік және жекешелендіру, баға саясаты, бәсекелестік сияқты экономикалық саясаттың күрделі мәселелерін шешу.

Қазақстан бірқатар тауарларды өндіру, ең алдымен шикізаттар мен жартылай фабрикаттарды, қуат көздерін өндіру бойынша әлемде алдыңғы қатарлы орындарды иеленеді. Бұл бір жағынан, Қазақстанның табиғи ресурстарға бай екендігін, ал екінші жағынан, еңбек пен капиталдың экспортқа бағытталған және пайдасы мол салаларда шоғырланудың өте үлкен дәрежесі бар екендігін көрсетеді.

Қазақстанның әлемдік экономикадағы бет-бейнесін төмендегілер анықтайды:

1. Мұнай, көгілдір отын, электроэнергия.
2. Қара металлургия, минералды тыңайтқыштар, мақта-мата кездемесі, ағаш өнімдері.
3. Астық өнімдері, сүт, әртүрлі жемістер.

Көптеген өнімдер бойынша, соның ішінде жеңіл өнеркәсіп, ауыл шаруашылығы, жеңіл автокөліктер өнімдері бойынша Қазақстанның әлемдік экономикадағы орны әлі де болса төмен. Өкінішке орай, Қазақстанның машина жасау кешеніндегі орны өзінің тиісті деңгейінен қалып қойып отыр.

Сыртқы сауданың қазіргі тауарлық құрылымы Қазақстанның ЖІӨ-н өсірудің факторы бола алмайды. Енді, өндірістің барлық секторларын жаңғыртуда инвестицияларды маңызды түрде арттыру және жалпы алғанда, ұлттық экономиканың бәсекелік қабілеттілігін көтеру қажет.

Ұлттық бәсекеге қабілеттілік ұғымы кең мағынада халықтың денсаулығы, білім беру мен

ғылым, инфрақұрылым жүйелерінің дамуы, қаржы-несие саласының жағдайы, қоғамдық тәртіп және басқалары сияқты жиынтық факторлардан құралады.

Қазақстанның отын-энергетикалық және шикізаттық өнімдерді өндіретін салаларында салыстырмалы артықшылықтар тудыратын аса маңызды факторларға төмендегілерді жатқызады:

– бірқатар түрлері бойынша әлемдік маңызы бар ірі және кешенді минералды-шикізат қорларының болуы;

– отын-энергетика кешенінде әлемдік деңгейдегі өнеркәсіп қуаттарының болуы;

– сәйкес көліктік және энергетикалық инфрақұрылымның бар болуы;

– біліктілігі жоғары маман кадрлардың және ғылыми-техникалық жетістіктердің бар болуы.

Жалпы өңдеуші өнеркәсіп және машина жасау экспортында әлсіз жақтарды тудыратын факторларға төмендегілерді жатқызуға болады:

– өндірісті ұйымдастырудың тиімсіз технологияларына және әдістеріне ие болуы, оның ресурсты көп қажет ететіндігі, ал бұл өнеркәсіп өнімін әлемдік нарықтарда бәсекеге қабілетсіз етеді;

– негізгі қорлардың өте жоғары дәрежеде тозуы және оларды жаңартудың шектеулі мүмкіндіктері;

– алдыңғы қатарлы озық индустрияны дамыту бойынша нақты мемлекеттік бағдарламалардың болмауы;

– өндірісті орналастырудың тиімсіздігі және жоғары көліктік шығындар;

– бизнес пен маркетингте тәжірибенің жетіспеушілігі, бірегей инфрақұрылымның болмауы.

Бірқатар сарапшылар Қазақстан экономикасының және оның бәсекелік қабілеттілігінің әлемдік шаруашылықтағы қазіргі және болашақтағы орнын анықтауға талпыныстар жасауда. Мұндай болжамдық бағалаулар негізгі үш талапқа жауап беруі тиіс:

– елдің ішкі мүмкіндіктерін нақты бағалай алудан;

– жалпы әлемдік үрдістерді нақты бағалай алудан;

– қолданыстағы көрсеткіштер мемлекеттік реттеудің объектісі бола алуы үшін ішкі мүмкіндіктерді бағалаудың әдістемесін жеткілікті түрде анықтай алудан тұруы қажет.

Әдебиеттер

1. Водянов А.В. Тарифное регулирование импорта в предверии присоединения России к ВТО // Российский экономический журнал. – 2002.

2. Жалпы экономикалық теория: Оқулық / Жалпы редакциясын басқарған Ө.Қ. Шеденов. – Ақтөбе: А-Полиграфия», 2004. – 455 б.

3. Камалин А.Ж. Сыртқы сауда экономикасы. – Алматы, 2005.



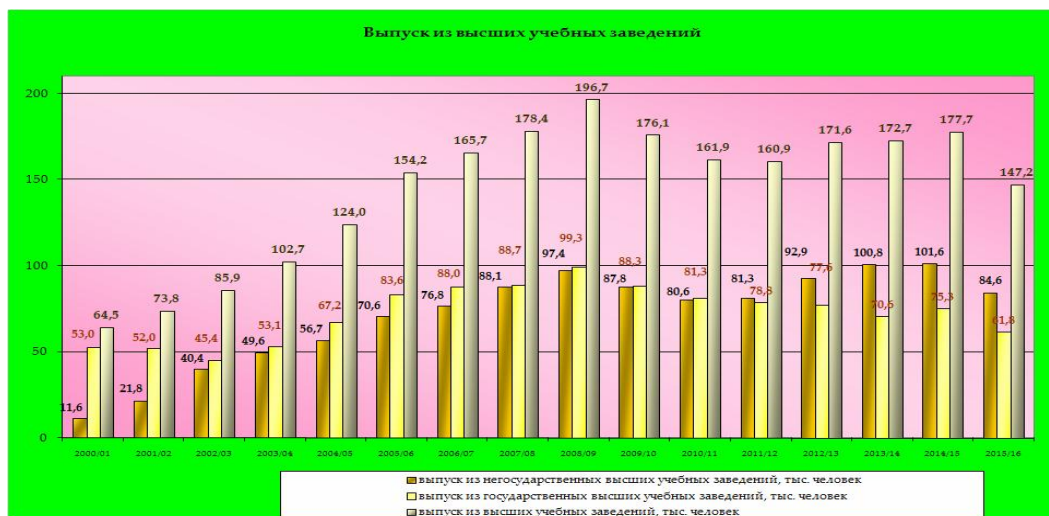
**ҚАЗАҚСТАННЫҢ ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУЫН
БАСҚАРУДАҒЫ БАСЫМ БАҒЫТТАРЫ
ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В УПРАВЛЕНИИ СОЦИАЛЬНО-
ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ КАЗАХСТАНА**

Э. Ермагамбетова

*Научный руководитель: М.Е. Беспаев, магистр, ст. преподаватель
КазУЭФМТ*

КАЧЕСТВО ПОДГОТОВКИ ВЫПУСКНИКОВ ВУЗОВ В РК

В последнее время стала обостряться проблема трудоустройства выпускников ВУЗов. На каждом предприятии требуются молодые специалисты с опытом. А что делать студентам, которые только выпустились с университетов? Где им набирать опыт, если не на тех же самых предприятиях? Помимо опыта, выпускник должен быть специалистом в своей профессии, иметь широкий кругозор и быть максимально проинформирован в своей специальности. Для решения этой проблемы предложено несколько вариантов, из которых в приоритете я считаю именно привлечение различного рода специалистов из Зарубежных стран для проведения лекций, семинаров, тренингов и т.д.



Как видно из рисунка за последнее 10 лет количество ВУЗов в Республике Казахстан сократилось. Так, в 2015 г., по сравнению с 2005 г., количество ВУЗов сократилось на 54 и составило 127. Численность студентов в 2015 г. по сравнению с 2005 г. уменьшилось на 316 393 человека и составило 459 369. При этом нужно заметить, что существует достаточно устойчивая динамика в инвестициях в высшее образование [1].

Наряду с такими положительными тенденциями в инвестициях в высшее образование, можно заметить то, что существует проблема в трудоустройстве выпускников ВУЗов.

Безработица молодежи – социально-экономическое явление, при котором трудоспособная молодежь находится в поиске работы и готова приступить к ней, но не может реализовать свое право на труд, тем самым теряет основные средства к существованию.

Молодежь является наиболее уязвимой группой на рынке труда.

Основными препятствиями трудоустройства молодежи, в Казахстане, по мнению специалистов, являются:

- недостаточный уровень образования;
- низкая профессиональная подготовка;
- отсутствие производственного опыта;
- высокая конкуренция на рынке труда;
- плохая информированность о состоянии спроса на рынке труда.

«Я все-таки больше верю в то, что можно было бы по контракту приглашать сюда специалистов на год, на два, на три. Которые по разным направлениям работали бы в наших университетах. И те же деньги, что тратятся на эти стажировки и поездки заграничные, могли бы с большей пользой использовать на гонорары специалистам, которые приедут сюда и здесь у вас поставят работу, как нужно. Это будет эффективнее и быстрее», – заметила на встрече с ректорами университетов вице-премьер-министр Казахстана Дарига Назарбаева.

Для решения выдвинутых проблем считается необходимым повышение качества предоставления образовательных услуг – за счет привлечения преподавателей из зарубежных стран для чтения лекций, проведения различных семинаров, тренингов.

Для примера приведем несколько университетов, занимающихся Международным Сотрудничеством.

Так, Казахский национальный Университет им. Аль-Фараби имеет тесные связи с Посольством КНР в РК. Для сотрудничества были подписаны двухсторонние Соглашения между КазНУ им. Аль-Фараби и Шанхайским, Ланьчжоуским, Синьцзянским университетами КНР, позволяющие осуществить программу по совместной подготовке бакалавров различных специальностей.

В Костанайском государственном университете им. А. Байтурсынова финансирование академической мобильности зарубежных профессоров осуществлялось по программе Министерства образования и науки Республики Казахстан.

Э. Дженкинс работает в КГУ им А. Байтурсынова в соответствии с соглашением с региональным офисом программ английского языка «EnglishLanguageFellowProgram» Посольства США [2].

Приглашение зарубежных ученых позволяет развивать компетенции обучающихся через новые знания и методы обучения с позиций европейского подхода к образовательному процессу. Приглашение зарубежных ученых направлено на интернационализацию обучения в университете, стимулирует активное внедрение принципов Болонского процесса, повышает конкурентоспособность университета, формирует привлекательный имидж университета в обществе, а также способствует развитию академических коммуникативных умений студентов и преподавателей на английском языке.

Любой зарубежный преподаватель – носитель новой, подчас уникальной или оригинальной информации, методологии преподавания и проведения научных исследований.

Литература

1. Официальный сайт Агентства по статистики РК. <http://www.stat.gov.kz/>
2. Интернет ресурс: https://de.wikipedia.org/wiki/Elizabeth_Jenkins



Д. Згибнева
Научный руководитель: З.Р. Карбетова, к.т.н., и.о. профессора
КазУЭФМТ

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ В РК

Территория Казахстана занимает девятое место среди государств всего мира. Площадь территории РК огромна, она составляет – 2 млн 724,9 тыс. км². Границы Казахстана раскинулись от восточной окраины дельты Волги на западе до Алтайских гор на востоке, от Западно-Сибирской равнины и южной оконечности Урала на севере до Тянь-Шаньской горной системы и пустыни Кызылкум на юге страны.

Огромная территория и очень разный природный ландшафт, все это является бесспорным преимуществом нашей страны, хотя и накладывает определенные проблемы для социально-экономического развития. Одной из главных подобных проблем является развитие транспортной инфраструктуры. Большие расстояния и естественная удаленность крупных населенных пунктов друг от друга требуют создания хороших дорог и развития других видов транспортного обеспечения. От состояния и развития транспортно-логистической системы зависят успехи отечественной экономики, без которого невозможно успешное взаимодействие между отдельными регионами.

Высокие темпы роста экономики Казахстана доказывают эффективность построения и реализации собственной модели развития, основанной на долгосрочном планировании. Обеспечение устойчивого развития, улучшение инвестиционного климата, рост конкурентоспособности национальной экономики, формирование условий для перехода РК на инновационный путь развития, стимулирование процесса регионального развития в значительной степени зависят от наличия и качества инфраструктуры, важной составляющей которой является сеть автодорог. В настоящее время имеет место отставание дорожной инфраструктуры от потребностей общества – следствие несбалансированного роста автопарка и финансирования отрасли. В условиях интенсификации внешнеэкономических связей отсталость дорожной сети выступает фактором, ограничивающим реализацию транзитного потенциала Казахстана. Этот потенциал является логистическим центром между европейским и азиатско-тихоокеанским глобальными экономическими кластерами. Строительство и реконструкция автодорог международного класса выступает необходимым условием успешной интеграции Казахстана в мировое экономическое пространство.

В Послании Президента РК Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050», отмечено, что транспортная инфраструктура является одним из основных факторов обеспечения устойчивого экономического роста страны: «Мы ставили задачу развивать инфраструктуру. И это оказалось нам по силам. За прошедшие годы было введено в строй множество крупных стратегических объектов промышленной, транспортной инфраструктуры и инфраструктуры жизнедеятельности. Это автомобильные и железнодорожные магистрали, трубопроводы, логистические центры, терминалы, аэропорты, вокзалы, порты и т.д. Все это дало работу многим казахстанцам,строило нас в систему региональных и глобальных хозяйственных связей. В настоящее время мы возрождаем Новый Шелковый путь, создавая магистральный транспортный коридор Западная Европа – Западный Китай» [1].

В Республике Казахстан, как и в других развитых странах, транспорт является одной из крупнейших базовых отраслей хозяйства, важнейшей составной частью производственной и социальной инфраструктуры. Транспортные коммуникации объединяют все районы страны, что является необходимым условием ее территориальной целостности, единства ее экономического пространства. Они связывают страну с мировым сообществом, являясь материальной основой обеспечения внешнеэкономических связей Казахстана и ее интеграции в глобальную экономическую систему.

Транспорт играет важную роль в социально-экономическом развитии страны. Транспортная система обеспечивает условия экономического роста, повышения конкурентоспособности национальной экономики и качества жизни населения. Географические особенности Казахстана опреде-

ляют приоритетную роль транспорта в развитии конкурентных преимуществ страны с точки зрения реализации ее транзитного потенциала. Доступ к безопасным и качественным транспортным услугам определяет эффективность работы и развития производства, бизнеса и социальной сферы. В связи с этим роль транспорта в социально-экономическом развитии страны определяется рядом объемных, стоимостных и качественных характеристик уровня транспортного обслуживания.

Так на сегодняшний день, развитие транспорта и логистики является одной из главных стратегических целей развития страны и вхождение ее в 30 развитых стран мира. В 2016 г. предусмотрено завершение строительства автомобильных дорог Западный Китай, Бейнеу-Актау, Астана-Темиртау, Алматы-Капшагай, Астана-Петропавловск. Начнется строительство проектов «Центр-Юг» и «Центр-Запад» общей протяженностью 3 тыс. км. Все это обеспечит быструю связь между городами Казахстана. В 2016 г. запланировано внедрение платности на участках «Астана-Атбасар» и «Кызыл-Орда-Шымкент». Таким образом, протяженность платных дорог с учетом действующего платного участка «Астана-Щучинск» по итогам 2016 г. составит 841 км.

В настоящее время ТОО «Компания «Жолжөндеуші» является генеральным подрядчиком крупнейшего проекта, реализуемого на основе Послания Главы государства народу Казахстана от 27 января 2012 г., а также Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 гг. [2]:

- строительство новых железнодорожных линий Жезказган-Саксаульская (547,6 км) и Аркалык-Шубарколь (214 км);
- 2014-2015 гг. – строительство верхних подъездных путей в рамках проекта «Сухой порт» в специальной экономической зоне «Хоргос-Восточные ворота»;
- 2014-2017 гг. – строительство верхних подъездных путей, эстакады, пункта технического обслуживания локомотивов в рамках проекта «Вокзальный комплекс» для налаживания транспортной инфраструктуры в Астане к ЕХРО-2017;
- 2015-2016 гг. – строительство второго электрифицированного пути железнодорожной линии «Алматы 1-Шу».

АО «Казахстан Темир Жолы» заключило контракт с компанией Systra на разработку проекта и строительство первой высокоскоростной железнодорожной линии Астана-Алматы. Протяженность линии составит 1 тыс. км. Максимальная скорость поездов на ней будет 250 км/ч. [3].

Хотелось бы иметь такую железную дорогу, но изучение этого вопроса в Китае показало, что, во-первых, это очень дорогостоящий проект. Во-вторых, эта железная дорога требует постоянного внимания и ремонта. При этом пассажиропоток между Астаной и Алматы не обеспечивает должную прибыльность этой дороги. Поэтому данная идея требует тщательного расчета, прежде чем начнется финансирование.

За последние годы осуществилось множество проектов связанных с развитием транспорта в Казахстане. Однако, остается проблемным качество автомобильных дорог, обновление поездов и их содержание. Таким образом, нами проведен анализ стратегического развития транспорта и логистики Республики Казахстан.

Литература

1. Послание Президента РК Н.А. Назарбаева народу Казахстана: «Стратегия «Казахстан-2050». – Астана, 2012, 14 декабря.
2. Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию РК на 2010-2014 гг. http://adilet.zan.kz/rus/docs/U100000958_
3. <https://zonakz.net>



ҰЙЫМНЫҢ ҰЙЫМДАСТЫРУШЫЛЫҚ ҚЫЗМЕТІНІҢ ТИІМДІЛІГІН АРТТЫРУДЫҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ЖОЛЫ

Инновация жетістіктерін қолдану кез келген ұйымдағы басқарушылық қызметтің тиімділігін арттырудағы маңызды қозғаушы күштердің бірі.

«Инновация сөзі» 1440 жылдары француз тіліндегі «жаңғыру нем» есе «зат жасаудың жаңа жолы» деген мағыналарды білдіретін «innovation» сөзінен пайда болған. Сонау 1440 жылдары инновацияларға не қатысты болған? Неде болса, ол жаңалықтар бүкіл адамзат өмірін өзгертіп, оны жақсартқанға ұқсайды.

Сонымен қатар ғылыми-техникалық прогресс – кез келген мемлекеттің ұлттық байлығының негізгі саласы. Барлық дамыған елдер тәжірибесі көреткендей, экономикалық даму, көркейтудің негізгі жолы ғылыми-техникалық және инновациялық салада лидер болу. Инновациялар экономиканық құлдырауына төтеп беріп, ғылыми-техникалық прогрестің белсенді түрде дамуына жағдай жасап, ұлттық экономиканың тиімділігі мен бәсекеге қабілеттілігін жоғарылатады [1].

Йозеф Алоиз Шумпетер (неміс Joseph Alois Schumpeter; 8 ақпан 1883-8 қаңтар 1950 ж. австриялық және америкалық экономисі, саясаткер, әлеумет танушы және экономикалық ойдың тарихшысы) – бойынша инновация – тек жаңалық енгізу емес, сонымен қатар өндірістегі жаңа қызмет болып табылады [2].

«Инновация» бұл – техника мен технологияның алмастыруды қамтамасыз ету үшін экономикаға жұмсалынатын қаражат, ғылыми-техникалық прогрестің жетістігі болатын жаңа техника мен технология нәтижесі.

Зерттеу тақырыбының объектісі болып отырған біздің университет экономика саласындағы арнайы мамандандырылған оқу орнына жатады. Университеттің бірнеше аудиториялары жаңа технологиялармен жабдықталған. Алайда оқу процесін ұйымдастыруда қазіргі жаңа технология жетістіктерін қолданса ұйымдастырушылық процесінің тиімділігі арта түсер еді.

Оқу процесіне зерттеу жүргізгенде ұйымдастырушылық қызметіндегі біраз кемшіліктер белгілі болды. Оны сауалнама әдісін жүргізу арқылы анықтадық. Төмендегі кестеде университеттің оқытушылары және студенттері арасында жүргізілген сауалнама сұрақтары және жауаптарының нәтижесі берілген (кесте қараңыз).

Кесте. Университеттегі ұйымдастырушылық қызметінің қалыптасқан жағдайы

№	Сауалнама сұрақтары	Сұрақтардың жауаптары			
		Ия	Жоқ	Аздап	Білмеймін
1.	Университеттегі қалыптасқан тәртіпке көңіліңіз толады ма?	5	8	8	–
2.	Дәліздегі студенттер сабақ өтіп жатқанда мазалайды ма?	14	3	5	–
3.	Бос аудиторияны іздеумен уақытыңыз кетеді ма?	5	12	5	1
4.	Аудитория кілтін алып күзет қызметіне қайта өткізу әуреге салады ма?	18	1	3	–
5.	Университетте инновация өнімдерінің пайда болуына қалай қарайсыз?	21	–	–	–
6.	Университет жаңа технологияларды енгізуге лайықты ма?	15	2	–	3
7.	Сіздің ойыңызша университетте жаңа технология жетістіктері жетіспейді ма?	21	–	–	–
8.	Университетте электронды инновациялық есіктердің болғанын қалайсыз ба?	17	–	–	1
9.	8 бөлімдегі идеяға қосар ойыңыз бар ма?	11			
10.	Жауап берушілер:	Оқытушылар		Студенттер	
		11		9	

Сауалнама нәтижесі көрсетіп отырғандай қалыптасқан тәртіп көптеген жауап берушілерді қаңағаттандырмайды, оған 16 адам жауап берген. 14 адам дәлізде жүретін адамдар оқу процессіне кедергі жасап, сабақ берушіні мазалайды деген. 18 адам аудиторияның кілтін күзет бөлімінен алу және қайта өткізу ұнамайды, әуреге салады деп жауап берген. Сонымен қатар көптеген адамдар сауалнамада инновациялық жобалардың және өнімдердің университетте болғанын қалайтынын жазған.

Біз ұсынып отырған жоба осы мәселелерді зерттеу нәтижесінде пайда болған идея. Идея университетте электронды ақылды есіктердің (қысқаша ЭАЕ) жүйесін еңгізу.

Ежелгі заманнан бері есік адам өмірінде ерекше рөл атқарады. Қазіргі ақпараттық-технологиялардың дамыған заманында ииновация жетістіктері есіктердің қызметін өзгертуге мүмкіндік беруде [3].

Сондықтан біз ұсынып отырған «электронды ақылды есік» жобасы ұйымның қызметкерлеріне жайлы әрі ыңғайлы жұмыс жасауға ықпал етеді.

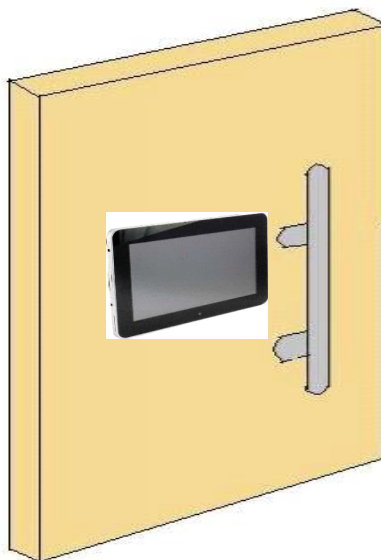
ЭАЕ артықшылықтарына келесілер жатады:

- аудитория кілтін күзет бөлімінен алуға және өткізуге уақытыңыз кетпейді;
- ұйымдағы қалыптасқан тәртіп жүйесімен салыстырғанда қажетті аудиторияны орталықты басқару жүйесі арқылы біліп отырсыз;
- сабақ беру процесінде есікті себепті, себепсіз ашып-жабу арқылы мазалау мәселесі дұрыс шешіледі;
- планшетке оқытушылар және студент топтарындағы сабақ беру кестесі еңгізілгеннен кейін, мәлімет орталықты басқару жүйесіне еңгізіледі;
- сабақты тексеру процессі жеңілдейді;
- персоналды қысқарту арқылы ұйымның қаражатын үнемдеуге ықпал етеді.

Ұсынылып отырған электронды ақылды есіктің жобасы төмендегі суретте бейнеленген.

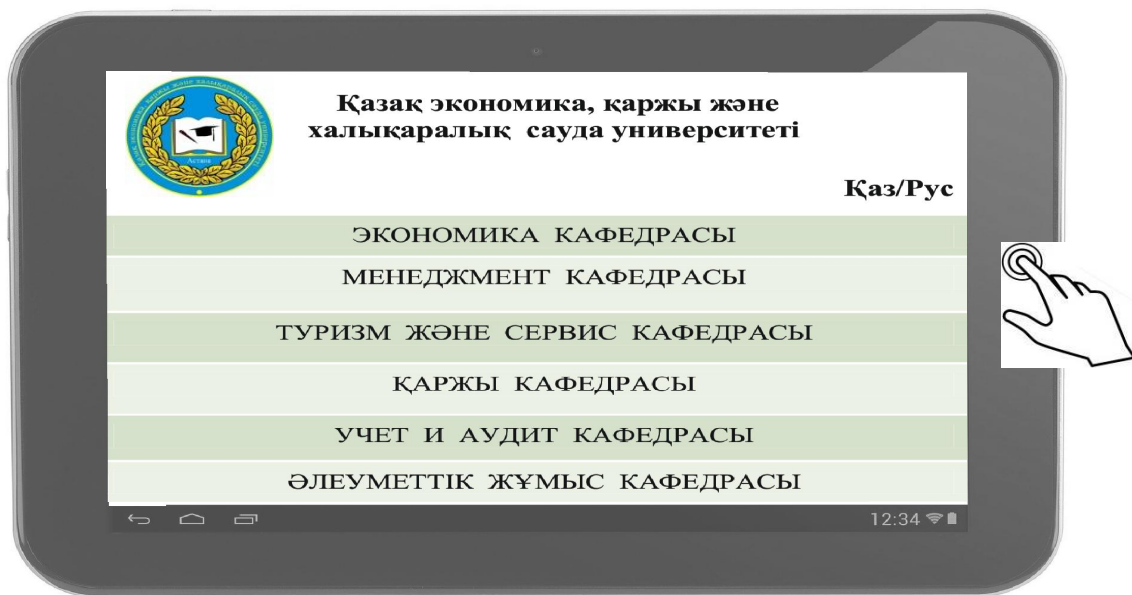
Жоба суретіндегі планшет Samsung Galaxy Tab E 9.6 – соңғы үлгідегі, стильді дизайны бар, өнімділігі жоғары әрі жаңа бағдарламасы шықса қосылып отыратын құрылғы.

Жоба суретіндегі есік ағаштан жасалынады, өйткені ағаш – бұл экологиялық таза, табиғи материал, сондықтан одан жасалған есіктердің күшті энергиясы бар. Табиғи ағаш бізге ағза үшін жағымсыз заттардың әсерінен өздерін қорғауға мүмкіндік береді. Оның беріктілігі ағаш есіктің артықшылығы болып табылады, сондай-ақ маңызды бөлігі болып табылады.



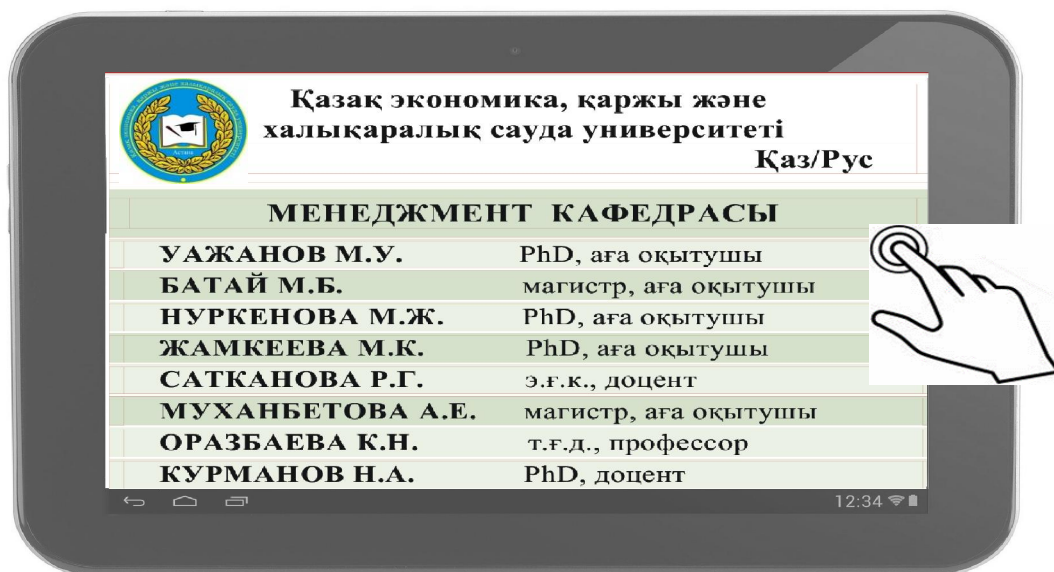
1-сурет. «Электронды ақылды есік» жобасы*

**Сурет автормен жасалды*



2-сурет. Электронды планшеттегі кафедралар туралы ақпарат*

*Сурет автормен жасалды



3-сурет. Электронды планшеттегі оқытушының аты-жөнін таңдау туралы ақпарат*

*Сурет автормен жасалды

Қорытындылай келе инновциялық жобалар университеттің келешектегі даму бағыттарына жағымды әсер етеді. Ұйым басшылығы қызметті жүйелендіру, сабақ беру процессін жақсарту, жүйелендіру жұмыстарына мән беріп басқарудың тиімді әдістері кеңінен қолдануы қажет.

Әдебиеттер

1. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие / Под. ред. д.э.н. А.В. Барышевой. – М.: Дашков и К, 2007.
2. Йозеф Шумпетер // ru.wikipedia.org.
3. Есіктердің шығу тарихы // <http://dveriline.kz/ru/history.php>



С. Роговенко

*Научный руководитель: Ф.А. Шуленбаева, д.э.н., доцент
КазУЭФМТ*

ОПЫТ СОЗДАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН В КАЗАХСТАНЕ

Актуальность темы научной статьи заключается в необходимости обоснования поступательного развития экономики Казахстана с использованием новых эффективных форм организации предпринимательства, развития международных связей, углубление участия отечественной экономики в региональном и мировом разделении труда. Достижению этих целей призваны способствовать эффективное функционирование существующих и перспективных свободных экономических зон (СЭЗ). Исследование мирового опыта функционирования СЭЗ позволит объективно оценить возможности и перспективы создания и развития СЭЗ в казахстанской экономике.

Образование специальных (свободных) экономических зон означает, что страна, не желая полностью открывать свою экономику иностранному капиталу, или повсеместно использовать особый инвестиционный климат, использует локальную частичную открытость в виде специальной зоны. В последнее десятилетие в мировой экономике развернулась острая конкуренция между государствами в области налоговых и иных льгот, предоставляемых для привлечения капиталовложений из других стран. Волна разного рода налоговых льгот, зафиксированных национальными законодательствами, получила название «налоговой революции». Специальные (свободные) экономические зоны в этом процессе играют достаточно заметную роль.

Формирование инновационных методов управления экономикой диктует необходимость выбора основополагающих принципов создания и функционирования СЭЗ в Казахстане. В мировой практике выработано достаточно большое количество таких принципов. Различные их сочетания, по существу, определяют применяемую в той или иной стране общую модель будущих свободных экономических зон.

Исследование зарубежного опыта деятельности СЭЗ представлено формированием и функционированием этой организационной структуры управления экономикой с одним из регионов США. Это «Силиконовая долина», этимологический верный перевод – «Кремниевая долина», англ. *Silicon Valley*, расположенная в юго-западной части Сан-Франциско в штате Калифорния. Экономический район отличается наличием большой плотности высокотехнологических компаний, связанных с разработкой и производством компьютеров и их составляющих. Основное производство составляет выпуск микропроцессоров, устройств программного обеспечения, мобильной связи, биотехнологии и т.п. Возникновение и развитие этого технологического центра связано с сосредоточением в зоне ведущих университетов, крупных городов на расстоянии менее часа езды, наличия источников финансирования новых компаний, а также благоприятный климатом средиземноморского типа.

Экономические показатели проекта, подтверждающие статус зоны, согласно данным на 2014 г., свидетельствуют о том, что «Силиконовая долина» – третий по величине технологический центр в США, по числу занятых в сфере высоких технологий – 225300 рабочих мест.

В зоне залива Сан-Франциско трудятся более 386000 специалистов ИТ-отрасли, что дает право «Силиконовой долине» считаться крупнейшим технологическим центром в США. На каждую 1000 занятых приходится 286 работников ИТ-сферы.

Доходы населения в «Силиконовой долине» значительно выше средних по США. Так, средний доход семьи в 2015 г. оценивался в 76,5 тыс. долл. в год. Для половины семей этот доход складывался из заработка двух (или более) членов семьи.

Мировой опыт создания и функционирования специальных (свободных) экономических зон свидетельствует о том, что наряду с зонами, созданными для углубления интеграции с мировым рынком стимулирования международных экономических связей (зоны свободной торговли, экспортно-производственные, таможенные и др.), существуют зоны с особым режимом поощрения соответствующих видов деятельности и отраслей производства.

Например, зоны поощрения развития отсталых районов, индустриализации отсталых районов. Поэтому причины и цели создания специальных (свободных) экономических зон в каждом конкретном случае могут отличаться друг от друга. Так, в промышленно развитых странах, таких как США, Великобритания, специальные экономические зоны создавались для реализации региональной политики, направленной на оживление мелкого и среднего бизнеса в депрессивных районах. В этих целях предпринимателям (мелким и средним) предоставлялась большая, чем в других районах страны, свобода деятельности и значительные финансовые льготы. Эти программы не имели специальной ориентации на привлечение иностранного капитала.

Изучение законодательных основ формирования СЭЗ в Казахстане показало, что первые свободные экономические зоны появились в 1991 г. Правовой основой для формирования СЭЗ в Казахстане стал Закон от 30 ноября 1990 г. №360-ХІІ «О свободных экономических зонах в Казахской ССР».

Во исполнение этого Закона Верховный Совет РК постановлением определил порядок образования:

- от 18 июня 1991 г. №678-ХІІ Жайрем-Атасуйской свободной экономической зоны в Джезказганской области;

- от 11 января 1992 г. №1114-ХІІ – Алакульской и Жаркентской свободных экономических зон в Талды-Курганской области и свободной экономической субзоны на базе предприятия «Талдыкурганвнештранс» в Талды-Кургане;

- от 30 июня 1992 г. №1467-ХІІ Лисаковской свободной экономической зоны.

Лисаковская специальная экономическая зона является первой свободной экономической зоной, доказавшей свою жизнеспособность и получившей в 1996 г. статус специальной. Зона создана до 2010 г. на территории города Лисаковска Костанайской области и занимает площадь 26152 га, население 43 тыс. человек.

Главным условием для развития свободной экономической зоны в Лисаковском регионе явились его минерально-сырьевые ресурсы. Прежде всего, экономическую основу района составляют действующие горные предприятия, добывающие бурожелезняковые руды (Лисаковский ГОК), магнетитовые железные руды (Куржункульский рудник) и сырье для алюминиевой промышленности (бокситы Краснооктябрьского бокситового рудоуправления). В то же время на территории зоны имеется ряд сырьевых ресурсов, которые могут служить основой для привлечения потенциальных инвесторов: запасы сырья для производства строительного и огнеупорного кирпича, керамического и керамзитового производства, строительного и огнеупорного кирпича, керамического и керамзитового производства, строительного и поделочного камня и другие. Кроме этих запасов инвесторов привлекут месторождения региона с наличием в них редкоземельных элементов: галлия, индия, скандия, пятиокси ванадия и другие.

В результате эффективного функционирования свободных экономических зон в Казахстане были достигнуты определенные экономические показатели развития государства. Это следующие специальные экономические зоны Казахстана, которые созданы и функционируют в настоящее время: СЭЗ «Астана – новый город», СЭЗ «Национальный индустриальный нефтехимический технопарк», СЭЗ «Морпост Актау», СЭЗ «Парк информационных технологий», СЭЗ «Оңтүстік», СЭЗ «Бұрабай», СЭЗ «Павлодар», СЭЗ «Сарыарқа», СЭЗ «Хоргос-Восточные ворота».

Первая Акмолинская специальная экономическая зона образована 7 октября 1996 г. в пределах

административно-территориальной границы города Астаны, численность населения 280 тыс. чел.

Специальная экономическая зона «Астана – новый город» (далее СЭЗ «Астана – новый город») была создана Указом Президента РК от 29 июня 2001 г. №645 «О создании специальной экономической зоны «Астана – новый город» и начала функционировать с 2002 г. Срок функционирования СЭЗ определен до 2027 г. Место расположения: город Астана [1, 2].

Территория СЭЗ «Астана – новый город» изначально составляла 1052,6 га. На сегодняшний день территория СЭЗ составляет 7634,71 га и включает в себя новый административно-деловой центр столицы (далее – Строительная субзона) площадью 6531,1 га и новые промышленные зоны в городе Астана Индустриальный парк №1 площадью 598,1 га, Индустриальный парк №2 площадью 433,1 га и городская легкорельсовая линия площадью 72,41 гектара.

Новый административно-деловой центр составляет по территории 5 302,5 га, территория Индустриального парка составляет 598,4 га. Привлечено 976,6 млрд тенге. Структура привлеченных инвестиций выглядит следующим образом: частные инвестиции – 556,7 млрд тенге, инвестирование государства в строительство социально-культурных объектов – 419,9 млрд тенге. Освоено 702,5 млрд тенге, из них частных – 344,7 млрд тенге, государственных – 357,8 млрд тенге.

Важнейшим стимулятором для развития свободных экономических зон является система льгот инвесторам, которые прежде, чем вкладывать капитал, заинтересованно изучают предоставляемые им условия льгот. Каждая страна или тот или иной ее регион при создании свободных экономических зон определяют свой набор льгот.

При этом, как показывает практика, система льгот, устанавливаемых в свободных экономических зонах, в достаточной степени индивидуальна и связана с реализуемыми на ее территории программами и проектами. Четыре основные группы льгот, используемые в экономической практике СЭЗ, представлены в таблице.

*Таблица. Основные группы льгот в свободных экономических зонах**

Виды льгот			
фискальные	финансовые	административные	внешнеторговые
Содержание льгот			
– стимулирующие развитие определен. видов предпринимательства; – применимы к налогам на прибыль, доход, имущество и к уровню налоговых ставок; – в сфере постоян. или временного освобождения от налогообложения предпринимателей	– в виде установления низких цен за пользование земель, производственными помещениями, объектами инфраструктуры, коммунальными услугами; – это не предоставление различных форм субсидий за счет бюджетных средств и преференциальных государственных кредитов	– предоставляются администрацией свободной эконом. зоны с тем, чтобы упростить режим процедур регистрации предприятий; – въезда и выезда иностранных граждан и оказания различных услуг; – простота административных процедур всегда положительно оценивается инвестором; – решающий фактор в привлечении в зону иностранного капитала	– связаны с введением упрощенного порядка осуществл. внешне-торговых операций; – со снижением или отменой экспортно-импортных пошлин; – указанные льготы могут применяться в самых различных комбинациях, однако не всегда являются решающим стимулом привлечения иностранного капитала

**Составлена по источнику [4]*

Создание свободных экономических зон рассматривается их учредителями как важное звено в реализации принципов открытой экономики. Их функционирование связывается с либерализацией и активизацией внешнеэкономической деятельности. В свободной экономической зоне экономика имеет высокую степень открытости внешнему миру, а таможенный, налоговый и инвестиционный режимы благоприятны для внешних и внутренних инвестиций.

Таким образом, свободные экономические зоны – это не что-то данное единожды и застывшее. Это вечно развивающиеся и совершенствующиеся экономические структуры. Они ярко отражают эпоху глубокой древности, промышленный переворот и научно-техническую революцию.

Это взаимосвязь и взаимообусловленность породила такие типы свободных экономических зон, как технополисы, инновационные центры, технопарки и т.д. Самые новейшие типы – информационные зоны, возникшие на фиише XX в. Они прокладывают путь в третье тысячелетие. Им принадлежит большое будущее. И. Баронов, Г. Костюнина приводят примерную классификацию, разработанную российскими специалистами, по признаку хозяйственной специализации профиля деятельности большинства хозяйствующих в зоне фирм [3].

Центральное место в классификации свободных экономических зон отведена зонам промышленной обработки. Они, в свою очередь, подразделяются на зоны замещения импорта, экспортно-замещающие и экспортно-импортно-замещающие зоны.

ВЫВОДЫ: Наиболее важными условиями для нормального функционирования свободных экономических зон является:

- политическая стабильность в стране создает общий благоприятный инвестиционный климат. Она, как показала практика, бывает решающей в привлечении зарубежных инвестиций;
- наличие хорошо разработанной законодательной базы, гарантирующей права и стимулирующей деятельность зарубежных и отечественных инвесторов;
- наличие развитой инфраструктуры (производственной и коммерческой);
- очень важным условием является природно-географическая среда;
- благоприятная экономическая конъюнктура – притягательная сила для любого инвестора.

Помимо названных целей и причин создание свободных экономических зон увязывается с тремя основными задачами:

- стимулированием промышленного экспорта и получение на этой основе валютных средств;
- ростом занятости;
- превращением зон в полигоны по опробованию новых методов хозяйствования и экономического роста национального хозяйства.

Литература

1. Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 гг. Указ Президента РК от 17 мая 2003 г. №1096.
2. Закон РК «О специальных экономических зонах в Республике Казахстан» от 21 июля 2011 г. № 469-IV.
3. Баронов И., Костюнина Г. Свободные экономические и офшорные зоны (экономико-правовые вопросы зарубежной и российской практики): НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 560 с.
4. Карагулян Е.А., Погодаева Т.В., Попова Л.П. Свободные и особые экономические зоны: Учебно-методический комплекс. – Тюмень: Изд. Тюменского государственного университета, 2007.



Б. Турсыналы

*Научный руководитель: А.А. Мухамеджанова, магистр, ст. преподаватель
КазУЭФМТ*

ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ИНТЕГРАЦИЙ В РАМКАХ ЕВРАЗЭС

Таможенный союз – соглашение двух или более государств (форма межгосударственного соглашения) об отмене таможенных пошлин в торговле между ними, это форма коллектив-

ного протекционизма от третьих стран. Таможенный союз предусматривает также образование «единой таможенной территории» и создание единого внешнего таможенного тарифа.

В 2010 г. Казахстан вступил в Таможенный союз с Белоруссией и Россией. Первый относительно легкий шаг в реализации Таможенного союза был сделан в 2010 г., когда был принят единый внешний тариф, при этом в каждом из трех государств-членов были приняты различные исключения. Таможенный союз планирует поэтапно устранить исключения к 2015 г. Однако международный опыт свидетельствует о том, что успешные соглашения о внешнеторговых преференциях часто основываются на «глубокой интеграции», т.е. на интеграции, которая распространяется далеко за пределы тарифных преференций. В действительности, цели Таможенного союза намного более масштабные, чем введение единого внешнего тарифа. Правительства государств-членов работают над углублением интеграции в ключевых сферах [1].

1 июля 2011 г. была проведена полная отмена таможенного контроля на внутренних границах Таможенного союза, при этом таможенный контроль полностью перенесся на внешние границы. Для урегулирования перемещения товаров, проведения таможенного контроля и для управления таможенными процедурами, был принят Таможенный кодекс Таможенного союза. Этот документ является обязательным для исполнения всеми странами ТС.

В октябре 2011 г. общим собранием глав правительств стран ЕврАзЭС было выдвинуто решение о присоединении Киргизии к Таможенному союзу [2].

Рассмотрим первые положительные итоги работы и осветим возникшие проблемы.

К плюсам можно отнести следующее:

1. Во всех странах ТС демонстрируют устойчивый рост: фармацевтическая промышленность, производство строительных материалов, пластмассовых и резиновых изделий. В Белоруссии зафиксирован рост в электронно-оптической и деревообрабатывающей промышленности, в Казахстане – в автомобилестроении, в России – в авиакосмической промышленности, в производстве электробытовых приборов и в легкой промышленности. Цены на товары, обращающиеся внутри союза, стали меньше, а ассортимент товаров для граждан увеличился. Но в итоге внешняя и взаимная торговля Таможенного Союза сократилась, что мы наблюдаем на рис 3, рис. 4 [2].

2. Сократилось время, необходимое на оформление товаров на таможне. Теперь при ввозе товара на территорию одного государства – члена Таможенного союза с территории другого государства – члена Таможенного союза налогоплательщики представляют в налоговые органы: налоговую декларацию и документы, подтверждающие ввоз указанных товаров, уплату НДС, в т.ч. заявление о ввозе товаров и уплате косвенных налогов.

3. Сократились расходы на товарооборот между странами, ослабились критерии беспошлинного ввоза товаров из-за границы на территорию России, но в итоге товарооборот снизился.

4. Для частных лиц ограничение на ввоз товара внутри союза расширилось с 35 до 50 кг.

5. Союз позволил России диверсифицировать экспорт, снизить, таким образом, зависимость от сбыта сырья. В итоге экспорт из России вырос и почти таким же оказался показатель по импорту, что видно на рис. 1.

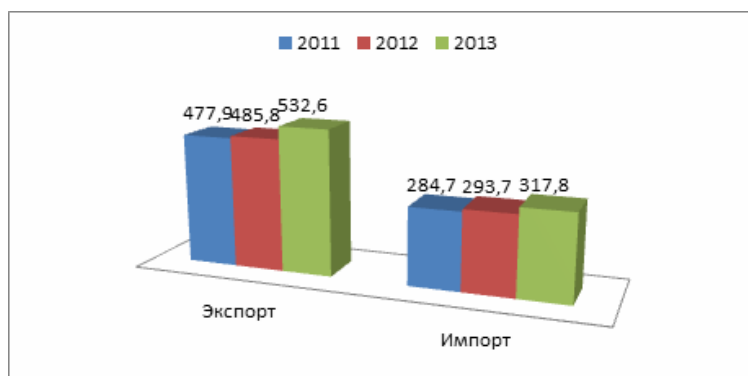


Рис 1. Экспорт и импорт России в страны ЕврАзЭС

1. Союз оказал благотворное влияние на укрепление всестороннего сотрудничества стран-участниц, но союз может спровоцировать экономическую изолированность трех стран от внешнего мира.

2. Государства имеют положительный торговый баланс с внешним миром, это видно на рис.2, что обеспечивает их экономическую стабильность, налоговые поступления и сбалансированный бюджет [3].

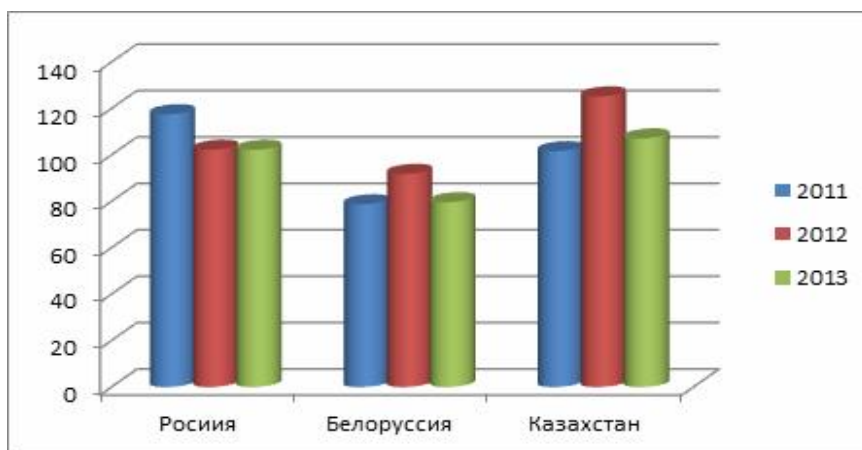


Рис. 2. Торговый баланс стран Таможенного Союза

К минусам относятся следующее:

1. Союз пока не функционирует должным образом: новшеству необходимо значительное время, для того чтобы граждане, чиновники, бизнес и сотрудники таможен научились работать в его рамках.

2. Союз приносит в жизнь страны больше проблем, чем благ. В частности, постоянная смена правил игры, с которой сопряжены разработка и создание Таможенного Союза, на время затормаживает или даже в определенной степени парализует международный товарооборот. Так, на данный момент гражданами отмечается задержка зарубежных посылок или и вовсе их исчезновение.

3. В силу доминирования России в союзе трех стран для Белоруссии и Казахстана станет затруднительным отстаивание собственных экономических интересов.

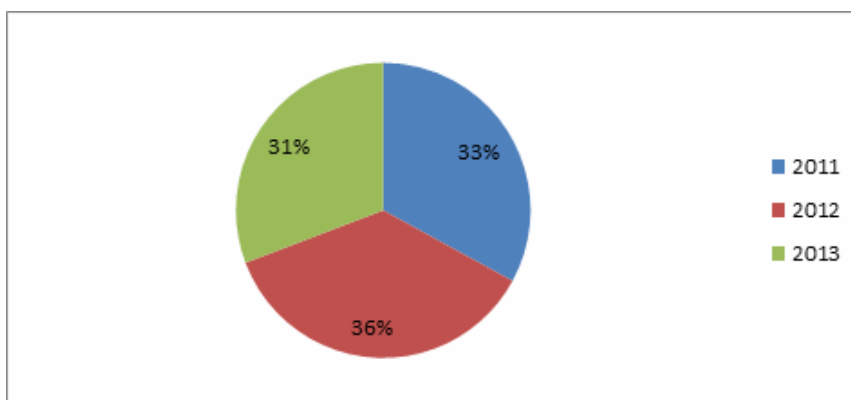


Рис. 3. Доля взаимной торговли товарами государств – членов Таможенного Союза и Единого Экономического Пространства за период 2011-2013 гг. [4]

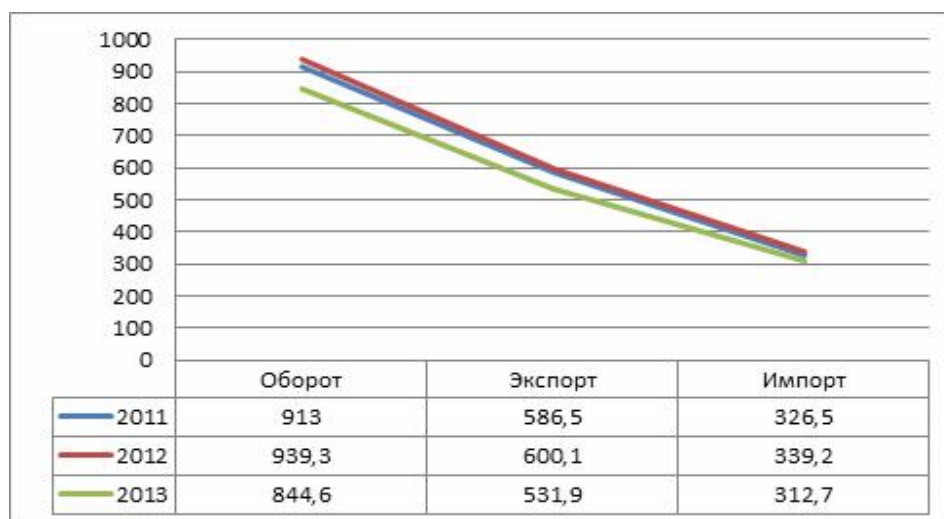


Рис. 4. Внешняя торговля товарами государств - членов Таможенного Союза

Итоги Таможенного союза:

- Сформировалась общая таможенная территория и заработала единая система таможенного регулирования со свободным перемещением товаров внутри таможенного союза.
- Товар, ввезенный, предположим на территорию Республики Казахстан, приобретает статус товара таможенного союза., может свободно, без уплаты таможенных платежей и таможенного оформления быть ввезен на территорию России.
- Цены на товары стали более конкурентоспособны, за счет экономии на таможенных платежах, расходах на таможенного брокера, сертификации товаров.
- Товарооборот между странами-участницами ТС вырос более чем на 30%.
- Произошли положительные изменения для участников ВЭД в таможенном законодательстве: изменились сроки декларирования товаров (с 15 дней, до 4 мес.), – появилась возможность электронного декларирования товаров, частично отменены меры нетарифного регулирования.
- Сократились сроки отгрузки товаров, за счет экономии времени, которые раньше уходило на сбор всех документов, таможенное оформление, на прохождение и досмотр автомобилей на таможенных постах (порой оно доходило на отдельных границах до 50% времени доставки).
- Экспорт/импорт стал доступен тем компаниям, которые раньше не решались выходить на внешние рынки [5, 6].

Но следует отметить, что, несмотря на возникшие проблемы, Таможенный союз отразился положительно на экономике стран участниц ТС, во многом облегчив ведение торговли и бизнеса.

А учитывая тот факт, что результатами таможенного союза довольны и в Москве, и в Минске, и в Астане, он не только сформировался за очень короткий период времени, более того, пополнился новой страной – Киргизией, вызвал интересе у других участников СНГ – это говорит об успехе данного проекта.

Литература

1. Взаимная торговля товарами государств – членов Таможенного союза за 2011 г. // http://www.tsouz.ru/db/stat/pbl/Documents/Int_2011.pdf
2. Внешняя торговля товарами государств – членов Таможенного союза за 2011 г. // http://www.tsouz.ru/db/stat/pbl/Documents/Ext_2011.pdf
3. Взаимная торговля товарами государств – членов Таможенного союза и Единого экономического пространства за 2012 г. // http://www.tsouz.ru/db/stat/pbl/Documents/Int_2012.pdf

4. Внешняя торговля товарами государств – членов Таможенного союза и Единого экономического пространства за 2012 г. // http://www.tsouz.ru/db/stat/pbl/Documents/Ext_2012.pdf

5. Глазьев С.Ю. Основные итоги работы по формированию таможенного союза в рамках ЕврАзЭС и первоочередные задачи на 2011 г. // <http://www.customsunion.ru/info/4272.html>ного

6. Евразийская Экономическая комиссия // <http://www.tsouz.ru/>



А.Б. Жакупова
Научный руководитель: Г.К. Байбашева
КазУЭФМТ

ЭТАПЫ ОПТИМИЗАЦИИ СОСТАВА И СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Оптимизационная структура капитала представляет собой такое состояние собственных и заемных средств, при котором обеспечивается наиболее эффективная пропорциональность между коэффициентом финансовой рентабельности и коэффициентом финансовой устойчивости.

Процесс оптимизации структуры осуществляется по следующим этапам:

- анализ капитала предприятия;
- оценка основных факторов, определяющих формирование структуры капитала;
- оптимизация структуры капитала по критерию максимизации уровня прогнозируемой финансовой рентабельности. Здесь при проведении многовариантных расчетов используется механизм финансового рычага;

- оптимизация структуры капитала по критерию минимизации его стоимости. Проводится на основе предварительной оценки стоимости собственного и заемного капитала (при разных условиях его привлечения) и осуществления многовариантных расчетов средневзвешенной стоимости капитала;

- формирование показателя целевой структуры капитала;

- оптимизация структуры капитала по критерию минимизации уровня финансовых рисков. Этот метод оптимизации структуры капитала связан с процессом дифференцированного выбора источников финансирования различных составных частей активов организации.

В этих целях все активы создаваемой организации подразделяются на три группы: а) внеоборотные активы; б) постоянная часть оборотных активов; в) переменная часть оборотных активов.

Постоянная часть оборотных активов представляет собой неизменную часть совокупного их размера, которая не зависит от сезонных и других колебаний объема деятельности организации и не связана с формированием запасов сезонного хранения, досрочного завоза и целевого назначения. Это неснижаемый минимум оборотных активов, необходимый организации для обеспечения текущей деятельности.

Переменная часть оборотных активов представляет собой варьирующуюся часть их совокупного размера, которая связана с сезонным возрастанием объема реализации продукции, необходимостью формирования в отдельные периоды деятельности организации товарных запасов сезонного хранения, досрочного завоза и сезонного хранения.

Возможны три принципиальных подхода к финансированию различных групп активов организации: консервативный, умеренный (компромиссный) и агрессивный, которые отличаются соотношением собственного капитала (СК), долгосрочного заемного капитала (ДЗК) и краткосрочного заемного капитала (КЗК).

При консервативном подходе внеоборотные активы и постоянная часть оборотных активов финансируются полностью за счет СК и ДЗК, а переменная часть оборотных активов частично

финансируется КЗК (примерно половина). При умеренном (компромиссном) подходе переменная часть оборотных активов полностью финансируется КЗК, а постоянная их часть и внеоборотные активы – СК и ДЗК. При агрессивном подходе переменная часть оборотных активов и примерно половина их постоянной части финансируется КЗК, а оставшиеся активы – СК и ДЗК.

Предельные границы максимальной рентабельности и минимально рискованной структуры капитала позволяют определить поле выбора конкретных значений составляющих капитала создаваемой организации. В процессе этого выбора учитываются факторы, характеризующие индивидуальные особенности деятельности данной организации.

Для наглядности это можно представить в табличной форме.

Таблица. Подходы к финансированию активов организации

Состав активов организации	Подходы к финансированию активов организации		
	Консервативный	Умеренный	Агрессивный
Переменная часть оборотных активов	КЗК	КЗК	КЗК
	СК+ДЗК		
Постоянная часть оборотных активов		СК+ДЗК	СК+ДЗК
Внеоборотные активы			

В зависимости от своего отношения к финансовым рискам и возможностей привлечения заемного капитала учредители организации выбирают один из рассмотренных вариантов финансирования активов. Окончательное решение, принимаемое по этому вопросу, позволяет сформировать на предстоящий период показатель «целевой структуры капитала», в соответствии с которым будет осуществляться последующее его формирование в организации путем привлечения финансовых ресурсов из соответствующих источников.

Литература

1. Осташков А.В. Финансовый менеджмент: Комплект учебно-методических материалов. – Пензенский государственный университет, 2005.
2. Подолякин В.И. Основы экономики организации: стоимость и структура капитала: Учеб. пособие. – Иваново, 2005.
3. Моисеенко И.П. Основы инвестирования: Учеб. пособие. – Л: МАУП, 2001.



КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА ФИРМЫ

Понятие кадровая политика включает совокупность норм, правил и целей, которые определяют содержание и направление работы с кадрами.

Цель кадровой политики – обеспечить сохранение оптимального баланса между качественным и численным составом кадров в соответствии с потребностями организации, требованиями действующего законодательства и состоянием рынка труда [1].

Целевая программа кадровой политики включает широкий выбор альтернативных вариантов:

- увольнять работников и сохранять путем перевода на сокращенные формы занятости; направлять на длительную переподготовку;
- проводить бесплатное обучение или набор сотрудников с необходимой подготовкой;
- вести дополнительно набор сотрудников или обойтись имеющейся численностью при условии более рационального ее использования;
- вложение денег в подготовку дешевых узкоспециализированных рабочих или дорогих, но маневренных.

Основными задачами кадровой политики являются [2]:

- обеспечить организацию высококвалифицированными сотрудниками;
- эффективно использовать мастерство и потенциальные возможности каждого сотрудника;
- создавать условия для полного удовлетворения персонала своей работой;
- стимулировать и поддерживать стремление каждого работника к сохранению благоприятного климата на производстве;
- создавать среди сотрудников интерес к достижению поставленной цели.

Главной задачей системы управления персоналом – четко выполненные персоналом задачи и функции, определенные и поставленные в соответствии с целями организации. Для этого разработана кадровая политика, которая определяет стратегию кадровой работы, устанавливает точно все задачи и цели, определяет принципы подбора, развития и расстановки персонала.

Процесс работы с персоналом должен быть построен так, чтобы кратчайшим путем приходиться к желаемому результату в отношении любого вопроса или проблемы в кадровой сфере.

На эффективность работы предприятия оказывает влияния человеческий фактор, основными аспектами которого являются:

- отбор кадров;
- найм и продвижение кадров;
- подготовка кадров;
- постоянство состава работников;
- совершенствование моральной и материальной оценки труда работников.

Все выше перечисленные аспекты – составляющие кадровой политики организации, которая лежит в основе управления трудовыми ресурсами организации.

При укреплении системы управления персоналом в организации, кадровая политика ориентируется на решение таких задач, как:

- сравнение перспективных и существующих требований к вакантным должностям и кадровому составу;
- количественное и качественное планирование штатных должностей;
- организация профессионального кадрового маркетинга;
- адаптация сотрудников;
- повышение квалификации;
- структурирование и планирование расходов на персонал;
- материальное вознаграждение и моральное поощрение;

- определение уровней руководства;
- регулярный сбор и обработка информации о текущей деятельности организации [3].

Решение поставленных задач направлены на повышение эффективности управления, усиление способности персонала по внедрению инноваций, рост конкурентоспособности организации на товарном рынке.

Разработка кадровой политики является ядром системы управления персоналом, т.к. осуществляет реализацию целей и задач управления персоналом.

Кадровая политика формируется руководством организации и отражается в нормативных документах:

- философия организации;
- правила внутреннего распорядка;
- коллективный договор.

Кадровая политика является частью политики организации и должна полностью соответствовать концепции ее развития.

При разработке кадровой политики необходимо учитывать основные принципы кадровой политики [4]:

1. Управление персоналом организации:

– достижение индивидуальных и организационных целей – определяет необходимость искать честные компромиссы между администрацией и работниками.

2. Подбор и расстановка персонала:

– соответствия – необходимость соответствия объема заданий, полномочий, возможностям человека;

– профессиональная компетенция – наличие необходимого уровня знаний для требуемой должности;

– практические достижения – наличие профессионального опыта;

– индивидуальность – определяет наличие индивидуальных качеств работника.

3. Формирование и подготовка резерва для выдвижения на руководящие должности:

– конкурентность – отбор кандидатов на конкурсной основе;

– ротации – определяет необходимость планомерной смены должности по горизонтали и вертикали;

– индивидуальная подготовка – подготовка резерва на конкретную должность по индивидуальной программе.

4. Оценка и аттестация персонала:

– отбор показателей оценки – определяет необходимость составления системы показателей, которая включает в себя цель, частоту и критерии оценок;

– оценка выполненного задания – оценивание результатов деятельности по выбранным критериям.

5. Развитие персонала:

– повышения квалификации – периодическое обучение персонала в соответствии с индивидуальной стратегией развития сотрудника;

– саморазвитие – необходимость самостоятельного развития для достижения определенной цели;

6. Мотивация и стимулирование персонала:

– соответствие оплаты труда объему и сложности выполняемой работы – определяет необходимость наличия соответствующей оплаты труда сотрудников;

– соразмерное сочетание стимулов и санкций – необходимое конкретное описание обязанностей, задач и показателей;

– мотивация – создание побудительных факторов, для индивидуального стремления выполнения поставленных задач.

На основе выше изложенного можно сделать следующие выводы:

1. Кадровая политика является неотъемлемой частью организации, которая ориентирована

на получение не только экономического, но и социального эффекта при условии соблюдения действующего законодательства.

2. Разработка кадровой политики – сочетание науки и искусства, способной учитывать и предугадывать основные тенденции работы с персоналом.

Литература

1. Нурдинова А.Ф., Орловский Ю.П. Настольная книга кадровика: юридические аспекты. – М.: МЦФЭР, 2012. – 225 с.
2. Федорова Н.В., Минченкова О.Ю. Управление персоналом организации. – М.: Кнорус, 2010. – 440 с.
3. Оганесян И.А. Управление персоналом организации. – М.: Амалфея, 2011. – 315 с.
4. Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия. – М.: Юнити, 2011. – 608 с.



С. Перегудова
Научный руководитель: Г.К. Байбашева,
КазУЭФМТ

МОТИВАЦИЯ В МЕНЕДЖМЕНТЕ

В последние годы кадровые управленцы осваивают все новые способы стимулирования. В ход идет не только классическое экономическое мотивирование в виде денежных бонусов и высоких зарплат, но и неэкономические способы стимулирования. К таким способам относят организационные и морально-психологические меры.

Значение мотивации определяется тем, что менеджеры, опираясь на нее, имеют возможность добиться от подчиненных соответствующего целям организации поведения. Если уровень мотивации сотрудников к достижению организационных целей недостаточен, менеджерам необходимо пересмотреть систему вознаграждения за труд.

Важнейшим понятием концепции мотивации является мотив. В структуру мотива труда входят: потребность, которую хочет удовлетворить работник; благо, способное удовлетворить эту потребность; трудовое действие, необходимое для получения блага; цена – издержки материального и морального характера, связанные с осуществлением трудового действия. Большое значение для формирования мотивов труда имеет оценка вероятности достижения целей.

Если получение желаемого блага не требует особых усилий либо это благо очень трудно получить, т.е. требуются сверхусилия, то мотив труда чаще всего не формируется. И в том, и в другом случае работник пассивен. Если благо формирует мотив труда, оно становится стимулом труда. Таким образом, стимулами могут быть любые блага, удовлетворяющие значимые потребности человека, если их получение предполагает трудовую деятельность. Стимулы выполняют роль рычагов воздействия, вызывающих действие определенных мотивов.

Сила мотива зависит от степени актуальности потребностей для работника. Чем насущнее нужда в том или ином благе, чем сильнее стремление его получить, тем активнее действует работник. Мотивы труда разнообразны. Они различаются по потребностям, которые человек стремится удовлетворить посредством трудовой деятельности, по тем благам, которые требуются человеку для удовлетворения своих потребностей, по той цене, которую работник готов заплатить за получение желаемых благ.

Сотрудников следует стимулировать по промежуточным достижениям, не дожидаясь завершения всей работы, т.к. большие успехи труднодостижимы и сравнительно редки. Поэтому положи-

тельную мотивацию желательно подкреплять через не слишком большие интервалы времени. Но для этого общее задание должно быть разделено и спланировано по этапам с таким расчетом, чтобы каждому из них могла быть дана адекватная оценка и должное вознаграждение, соответствующее объему реально выполненной работы.

Важно дать сотрудникам почувствовать себя уверенно, поскольку того требует внутренняя потребность в самоутверждении. Успех влечет за собой успех.

Как правило, крупные награды, редко кому достающиеся, вызывают зависть, а небольшие и частые – удовлетворение. Без серьезных оснований не следует постоянно выделять кого-либо из сотрудников, иной раз этого не следует делать ради сохранения коллектива.

Типовыми являются следующие стимулы: повышение в должности, расширение полномочий, увеличение власти, предоставление доли экономического эффекта, признание, лучшее место за столом на совещании, устная благодарность руководителя в присутствии коллег, возможность прямого общения с высшим руководителем, материальная премия с указанием «за что», страхование жизни и здоровья, оплата медицинских услуг, внеочередной оплачиваемый отпуск, гарантия сохранности рабочего места, ссуды с пониженной ставкой на обучение, приобретение жилья, оплата расходов на ремонт личного автомобиля и бензин и прочие.

При этом у конкретного предприятия не может быть стандартного пакета стимулов, стимулирование должно быть адресным, ориентированным на конкретного работника.

Одинаковую работу человек способен проделать, затрачивая разные усилия. Он может действовать в полную силу, а может и вполовину. Он может стремиться к работе полегче, а может браться за сложную и трудную работу. Все это отражает то, насколько он мотивирован на затрату усилий при выполнении своей работы. Человек по-разному старается, реализуя свою роль и назначение в организации. Одному безразлично качество его труда, другой хочет делать все как можно лучше, работать с максимальной отдачей, не отлынивать от работы, стремиться к повышению своей квалификации, совершенствованию своей способности работать, взаимодействию с другими сотрудниками. Важной особенностью трудовой деятельности, на которую воздействует мотивация, является проявление настойчивости в продолжении и развитии начатого дела. Отсутствие настойчивости способно привести к сокращению усилий, выполнению заданий на более низком уровне по сравнению с возможностями.

Работник порой способен выдвигать отличные идеи и ничего не сделать для их реализации, что означает для организации упущенные возможности. Добросовестность при исполнении работы, означающая ответственное осуществление работы, с учетом всех необходимых требований, для многих работ является основным условием их успешной реализации.

Работник может иметь высокую квалификацию, обширные знания, быть созидателем, много трудиться, но при этом относиться к своим обязанностям безответственно, что сводит на нет все положительное в его деятельности. Направленность на результат как особенность деятельности конкретного человека свидетельствует о том, к чему он стремится, осуществляя конкретные действия.

Человек способен выполнять свою работу потому, что она приносит ему удовлетворение (моральное или материальное), но может делать ее и потому, что стремится помочь своей компании достичь ее целей. Для управления очень важно оценивать правильно направленность действий своего работника, но не менее важно уметь с помощью мотивирования направлять эти действия на реализацию определенных целей.

Рано или поздно руководители предприятий задаются вопросом, каким образом мотивировать работников к эффективному выполнению их обязанностей. Дело в том, что мотивирование – это не набор общих правил, для каждого отдельного человека существуют свои методы. Поэтому главная задача – найти то, что важно именно для конкретного работника. Основная проблема состоит в нахождении правильного соотношения материального и морального мотивирования персонала. Например, если происходит злоупотребление материальной мотивацией, человек через некоторое время «оседает» в своей нише, его очень сложно мотивировать работать лучше. После достижения некоторого «порога насыщения», индивидуального для каждого человека, дальнейшее увеличение денежного вознаграждения уже не приводит к возрастанию эффективности его труда.

Поэтому способы нематериальной мотивации (то, что для человека может быть ценно и интересно) очень важны.

Определить, какие подходы (ценности) могут мотивировать человека, можно посредством психологического тренинга. Так, главным мотивом для одного специалиста компании может быть работа, которая позволяет ему самостоятельно принимать решения, разрабатывать собственные проекты, для другого – возможность постоянного образования, а для третьего – просто размер заработной платы. И три человека, которые выполняют одни и те же функции, «вдохновляются на труд» совершенно по-разному. Эту особенность психологии людей обязательно необходимо учитывать при разработке систем мотивирования персонала.

Наличие мотивированных сотрудников позволяет компании:

- снизить затраты на управление;
- мотивированные сотрудники сами ищут работу, а не ждут указания руководителя;
- требуется меньше контроля над качеством выполняемых работ оптимизация работы осуществляется самими сотрудниками;
- меньше затрат на внутреннюю безопасность.

Ни одна система управления не будет работать с максимальной эффективностью, если она не будет включать в себя действующую систему мотивации. Мотивированный персонал – это залог успешной работы и поступательного движения организации в направлении реализации ее стратегии и упрочения ее положения на рынке в целом. Составление системы стимулов, побуждающих каждого отдельного сотрудника работать с наибольшей отдачей, является одной из самых сложных и трудоемких задач руководителя. Нельзя забывать о том, что от выбранной менеджментом системы мотивирования во многом зависит и то, в какой степени будут достигнуты цели организации. Вопрос зачастую стоит лишь в том, как найти правильное соотношение материального и нематериального мотивирования персонала, ведь именно их сбалансированная система позволяет не только сохранить лояльность и эффективность работы сотрудников, но и сократить затраты, снизить сопротивление при изменениях и нововведениях, добиться реализации стратегии фирмы.

Литература

1. Блинов А.О. Мотивация персонала корпоративных структур: библиотека финансового менеджмента. – М., 2011.
2. Друкер П.Ф. Практика менеджмента / Пер. с англ. – М.: ИД «Вильямс», 2010. – С. 257-261.
3. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы. – СПб.: Питер, 2010. – 512 с.



Г. Мұхамеджан

Ғылыми жетекшісі: М. Батай, магистр, аға оқытушы
ҚазЭҚХСУ

АГРОӨНЕРКӘСІПТІК КЕШЕНДІ ДАМУ ТҮРЛЕРІ МЕН ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ

Зерттеудің негізгі мақсаты және мәні. Агроөнеркәсіптік өндірісінде нарық қатынастарының қалыптасуы жағдайында меншік пен жұмыскерлердің мүдделерімен байланысты біраз өзекті мәселелерін қамтитын, агроөнеркәсіптік өндірісінің тиімді экономикалық тетіктерін ұсынып, нарық экономикасы жағдайында оның жетілу жолдары мен формаларының жоғарғы түрлерін таңдап, жетілдіру жолдарын ғылыми түрде негіздеу болып табылады.

Тақырыпты зерттеудің өзектілігі. Агроөнеркәсіптік жүргізуде экономикалық тетіктерінің тиімділігін жетілдіру қажеттілігі бүгінгі кезеңдегі даусыз, өте керекті қозғаушы күштердің бірі болып отыр. Өндірістің негізгі саласының бірі азық-түлік мәселесін шешетін, Агроөнеркәсіптік өнімдерін өндіретін өндірістің өсімі әліде болса төмен жағдайда. Қалыптасқан жағдайды талдай отырып экономиканың ауылшаруашылығындағы шешілмей жатқан мәселелерді қарастырып, Агроөнеркәсіптік өндірісін ынталандыратын іс-шараларды жүзеге асыру қазіргі кезеңдегі маңызды мәселердің бірі.

Ауылшаруашылығы өндірісі нарығының бірқатар өзіндік ерекшеліктері бар. Оның ең бастысы мынадан көрінеді: агроөнеркәсіптік – рыноктік құрылым мен қарым-қатынас жүйесі әлі де сақталған, ерікті бәсекелестік нарығында барлығынан жақын тұрған ұлттық масштабтағы жалғыз және соңғы сала.

Мемлекеттік аграрлық саясат келесі принциптерге негізделуі тиіс:

- тұрақтылық: тағайындалған мерзім ішінде ауыл шаруашылық тауар өндірушілердің алдында мемлекеттің міндеттемелерін орындауы;
- нақтылық: мемлекеттік қолдау тікелей ауылдық тауар өндірушілерге көрсетіледі. Ауыл шаруашылығы дамуын қолдауда бюджеттік қаражаттарды делдалдық ұйымдардың алуына жол берілмейді;
- кепілденген: оның жекелеген бағыттары мен бағдарламаларына енгізілген, ауыл шаруашылығы тауар өндірушілерін қолдау бойынша мемлекет міндеттері;
- құзіреттілікті шектеу және бәсекелестіктің теңдей шарттарын сақтау: республикалық бюджеттен алынатын қаржылық қолдау жергілікті бюджеттің қаржылық қолдауымен толықтырыла алады, бірақ тек өздерінің бағдарламалары бойынша;
- халықаралық міндеттемелерді есепке алу: ауыл шаруашылығы тауар өндірушілерін мемлекеттік қолдауды жүзеге асыруда Қазақстанның халықаралық келісімдер бойынша, оның ішінде, оның Әлемдік сауда ұйымына қатысуынан туындайтын, міндеттемелері ескеріледі;
- теңдей қол жеткізімді: шаруашылық жүргізудің барлық үлгілері, шаруа қожалықтары мен тұрғындар шаруашылығын қоса ескергенде, олардың барлығының бюджеттік қолдауда теңдей құқы бар;
- АӨК нарықтық орнының бұзылуына жол бермеу;
- жанама тұтқаларды максималды қолдану мүмкіндігі және тікелей әсер ету құралдарын минималды қолдану;
- АӨК қолдау үшін бөлінген қаражаттардың жоғарғы тиімділігін қамтамасыз ету;
- реттеу шаралары жүйесінің қазіргі макроэкономикалық жағдайларға, нарық конъюнктурасына, әлемдік тенденцияларға баламалығы.

Сонымен бірге мемлекеттік ұйымдардың агробизнеске шамадан тыс араласуы жағымсыз жағдайларға алып келуі мүмкін. Сондықтан да, мемлекеттік реттеу ең қажетті шаралармен шектелуі тиіс. Олардың қатарына мыналар жатады:

- нарықтық қатынастарды дамытуға ынталандыратын заң мен нормативтік актілер жасау және қабылдау жолымен құқықтық базаны қалыптастыру және олардың жүзеге асырылуы мен орындалуына бақылау жасау;
- баға белгілеу, салық салу, қаржылық-несиелік қарым-қатынас, қамсыздандыру және басқа мәселелерді дұрыс шешуді қарастыратын аграрлық саясатты жасау және жүзеге асыру;
- агроөнеркәсіп өндірісін тұрақтандыру, тауар өндірушілердің табысын қолдау және ғылым мен техниканың жетістіктерін кеңінен пайдалану есебінен өндірістің сапалық қайта құрылуын жеделдету үшін жекелеген салалар мен аймақтарды дамыту жөніндегі мемлекеттік құрылымдық саясатты жүзеге асыру;
- халықаралық экономикалық және ғылыми-техникалық ынтымақтастық саласындағы қызметті үйлестіру;
- ауыл шаруашылық және жер ресурстарны бөлу, жер реформасын жүзеге асыру;
- шаруалардың әлеуметтік қорғалу жүйесін агроөнеркәсіп кешенінде әлеуметтік саясатты реттеу;

– шаруалардың зейнетақысының қамтамасыз етілуіне, тұрғын үй, әлеуметтік-мәдени және тұрмыстық құрылысқа қатысу, ауылдық жерлерде фермерлік үлгідегі шағын елді мекендерді дамыту, республиканың аз табысын тұрғындарын мемлекеттік бюджет есебінен азық-түлікпен қамтамасыз ету, ауыл шаруашылық өндірісінен босап қалған еңбекке жарамды тұрғындарды еңбекпен қамту және басқа проблемаларды шешуге қатысу;

– ғылыми зерттеу, селекциялық және асылдандыру ісін қаржыландыру және ұйымдастыру, ғылым мен техника жетістіктерін өндіріске енгізу.

Кесте. 2013-2015 жж. Оңтүстік-Қазақстан облысының ауыл шаруашылығының негізгі көрсеткіштері*

	2013	2014	2015
Ауыл шаруашылық құрылымдарының саны, бірлік	73709	72447	72015
Оның ішінде:			
Ауыл шаруашылық кәсіпорындары	2912	2413	2537
Шаруа (фермерлік) қожалықтар	70797	70034	69478
Ауыл шаруашылығының жалпы өнімі, млн. теңге	100858,1	118669,4	134116,2
Оның ішінде:			
– өсімдік шаруашылығы;	58781,0	68738,1	69153,1
– мал шаруашылығы	42077,1	49931,3	64963,1
ЖАӨ ауыл шаруашылық өнімдерінің, %	26,7	19,4	17,8
Ауыл шаруашылығының жалпы өнімдерінің физикалық көлем индексі, алдыңғы жылға %-бен	100,5	101,1	96,5
– өсімдік шаруашылығы;	96,8	98,1	90,1
– мал шаруашылығы	106,7	105,3	102,9
Өндіріс салалары бойынша ауыл шаруашылығының жалпы өнімдерінің құрылымы, %	100,0	100,0	100,0
– өсімдік шаруашылығы;	58,3	57,9	51,6
– мал шаруашылығы	41,7	42,1	48,4

**ҚР статистика бойынша Агенттік мәліметтері бойынша*

2015 ж. ЖАӨ облыстың ауыл шаруашылық үлесі 34,6%-ды құраған. Ауыл шаруашылық өнімдерін өндіру бойынша облыс республика бойынша бесінші орынды алады (жалпы көлемнен 9,7%), Қостанай (17,2%), Солтүстік-Қазақстан (14,6%), Алматы (13,2%) және Ақмола облыстарының (10,0%) тауар өндірушілерінен кейінгі орында.

Сонымен қатар бұл жағдайға, орта және ірі тауар өндірісімен мамандандырылған дамыған шаруашылықтардың жеткіліксіздігі, малдарды бағудың ескірген технологиясы, әлсіз азықтық база, малды семірту мүмкіндіктерінің толық қолданыс таппауы, толық рационды комбикормдардың жеткіліксіздігі және оның құнының жоғарылығы, салдары ретінде малдар мен құстардың өнімділігінің төмендігі әсер етеді.

Техникалардың қысқаруы, олардың физикалық және моральді тозуы ауыл шаруашылық өндірісінің тиімді дамуының негізгі тежеуші факторлары болып табылады, яғни машина-трактор паркінің ескіруі 85% құрап және толық ауыстырылуды талап етеді.

Мәселелер:

- ескі технология және тозығы жеткен жабдықтар;
- банктердің несие беруінің жоғары пайызы, несие алу жолдарының қиындықтары;
- шығарылған өнімдердің халықаралық стандартқа сай келмеуі;
- құрал-жабдықтардың, энергоресурстардың қымбаттылығы;
- дайындау пункттерінің нашар деңгейлігі;
- ауыл шаруашылық көкөніс-жеміс, мал шаруашылығы өнімдерін өңдейтін цехтардың жетіспеушілігі.

Іс-шаралар:

- ауыл шаруашылығы өнімдерін қайта өңдейтін өндіріс орындарын жылма-жыл 10% көбейту керек;
- жаңа технологияларды енгізе отырып, 2015-2016 жж. ауыл шаруашылығы өнімдерін өндіру үлесін 30% жеткізу көзделіп отыр;
- ауыл шаруашылық өнімдерін дайындау пункттерін жетілдіре түсу;
- істеп тұрған кәсіпорындарды жаңа технологиямен қайта жабдықтау;
- өнім өндіріп жатқан кәсіпорындарға жаңа техника мен технологияларды ендіру.

Сонымен қатар, Қазақстанның аграрлық секторының нарықтық қатынастарға өтуі барлық салалардың түбегейлі түрде қайта құрылуын талап етеді. Халық шаруашылығының барлық сферасында нарықтық бағдарламалардың жүзеге асырылуының мүмкіндіктері өз кезегінде реформалардың нәтижесіне, яғни агроөнеркәсіптік кешеннің (АӨК) аралас салаларының және ауыл шаруашылығының ахуалына байланысты. Осылайша, радикалды аграрлық реформа өзінің мақсатты бағыттары және мазмұны, сондай-ақ ұйымдық-құқықтық механизмі және күтілген нәтижесі бойынша біздің еліміздің барлық экономикалық жүйесінің қайта құрылуының органикалық құрамды бөлігі болып табылады.

Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасының «Ауылдық аумақтарын дамытудың 2012-2015 жж. арналған мемлекеттік бағдарламасы туралы» Қазақстан Республикасы Президентінің 2012 жылғы 10 шілдедегі №1149 Жарлығы. Қазақстан Республикасының ПҰАЖ-ы, 2012. – №28. – 264-құжат.
2. Белгібаев Қ.М. Ауылшаруашылығы экономикасы. ЖОО студенттеріне арналған оқулық. – Алматы, 2014.
3. Оспанов М.Т. Агробизнес: теориясы мен тәжірибесі. – Алматы, 2013.
4. Әлібекова А.Б., Әлібекова Н.Б. Аграрлық реформа және кооперация мен интеграцияның объективті қажеттілігінің пайда болуы. – АльПари. – 2015. – №1.
5. Мамыров Н.К., Ихданов Ж. Государственное регулирование экономики в условиях Казахстана (теория, опыт, проблемы): Учебн. пособие. – Алматы: Экономика, 2015.
6. [http:// www.stat.kz](http://www.stat.kz)



**ҚАЗАҚСТАННЫҢ ҚАРЖЫ-САЛЫҚ ЖҮЙЕСІНІҢ
ДАМУЫНЫҢ ӨЗЕКТІ МӘСЕЛЕЛЕРІ
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ
ФИНАНСОВО-НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ КАЗАХСТАНА**

С.М. Алдыназарова

*Научный руководитель: А.М. Уахитжанова, магистр, ст. преподаватель
КазУЭФМТ*

**ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И
МЕТОДЫ ИХ ОЦЕНКИ**

Предпринимательская деятельность в сфере коммерции неизбежно сопряжена с риском. Любые решения в деятельности предпринимателю приходится принимать в условиях неопределенности, когда надо из нескольких возможных вариантов выбрать один, оптимальный.

Финансовый риск в предпринимательстве – это вероятность того, что предприятие понесет убытки или потери, если намеченное мероприятие (управленческое решение) не осуществится, а также, если были допущены просчеты или ошибки при принятии управленческих решений. Предпринимательский риск можно подразделить на производственный, финансовый и инвестиционный.

Возникает необходимость оценить финансовый риск, постараться его предвидеть и снизить до минимума возможные отрицательные последствия. Если действия, сопряженные с риском, оказываются неизбежными, то нужно научиться разумно рисковать.

В процессе своей деятельности коммерсант может столкнуться с различными видами рисков. Для удобства анализа риски принято классифицировать [1].

Классифицировать хозяйственные риски возможно на основе множества признаков. Подобные попытки уже предпринимались представителями фундаментальной науки. Дж. Кейнс в своей классификации рассматривал риск через призму отношений «заемщик-кредитор».

Кейнс полагал, что целесообразно выделить три основных вида финансового риска:

- 1) риск предпринимателя;
- 2) риск кредитора;
- 3) денежный риск.

Финансовый риск предпринимателя возникает ввиду сомнения относительно того, удастся ли действительно приобрести ту перспективную выгоду, которую он прогнозирует. Этот вид риска возникает тогда, когда предприниматель пускает в ход только свои деньги.

Риск кредитора связан с сомнением относительно обоснованности оказанного доверия, т.е. с опасностью намеренного банкротства или других попыток должника уклониться от выполнения обязательств; а также с возможной опасностью невольного банкротства из-за того, что ожидания заемщика на получение дохода не оправдались. Этот вид риска возникает там, где практикуются кредитные операции, под которыми Дж. Кейнс понимал предоставление ссуд.

Денежный риск связан с уменьшением ценности денежной единицы. Исходя из этого Дж. Кейнс полагал, что денежный заем, в известной мере, менее надежен, нежели материальные активы.

Существует два взаимно дополняющих друг друга вида оценки финансовых рисков – качественный и количественный.

Качественный анализ включает в себя также методологический подход к количественной оценке приемлемого уровня риска.

Количественную оценку риска, т.е. численное определение размеров отдельных рисков и риска портфеля в целом обычно производят на основе методов математической статистики. Сложность их применения заключается в недостаточности и недоступности накопленной статистической информации [2].

Процесс управления финансовыми рисками может быть разбит на пять последовательных стадий:

- определение цели;
- выяснение риска;
- оценка риска;
- выбор метода управления риском;
- осуществление управления.

Выделяют риски:

1) *неизбежные*, которые можно заранее учесть и переложить на страховые компании, заключив с ними договоры страхования (риски от аварий, хищений, транспортировки товаров, риски от стихийных бедствий, от нарушений обязательств партнеров – «боны гарантии», риски потерь от нечестности и небрежности работников – «боны честности», риски потерь от болезни сотрудников);

2) *связанные с неизбежной неопределенностью* (риск потерь от непредсказуемого изменения спроса, изменение конъюнктуры акций и ценных бумаг, изменения моды, достижения научно-технического прогресса и т.д.).

Основными принципами классификации возможных рисков являются фактор и источник их возникновения, а также возможный результат.

По фактору возникновения финансовые риски делятся на три большие группы.

Таблица. **Факторы возникновения финансовых рисков***

Факторы возникновения финансовых рисков		
Природно-климатические	Политические	Хозяйственные
Связаны с проявлением стихийных сил природы: землетрясение, наводнение, буря, эпидемия и т.п.	Связаны с политической ситуацией в стране и деятельностью государства	Связаны с деятельностью отдельного предприятия

*Источник [2]

Виды рисков по возможности страхования

Страхуемые риски могут быть связаны с:

- проявлением стихийных сил природы (наводнения, землетрясения, погодные условия);
- целенаправленными действиями человека в товародвижении (техногенные риски);

Не страхуемые – это те, которые страховые компании не берутся страховать из-за большой вероятности собственных потерь. Поэтому участники коммерческой деятельности часто создают специальный страховой фонд. При отсутствии риска этот фонд становится источником прибыли для торгового предприятия.

Как уже отмечалось, риск в коммерческой деятельности неизбежен. Следовательно, предприятие должно выработать определенную политику в области риска в целях нейтрализации рисков и уменьшения их последствий. Методы снижения и направления весьма многообразны, поскольку зависят от профиля деятельности торгового предприятия, внешних и внутренних факторов и личностных качеств тех, кто принимает решение [4].

Основными методами снижения риска являются

- политика избегания риска;
- политика принятия риска;
- политика снижения степени риска.

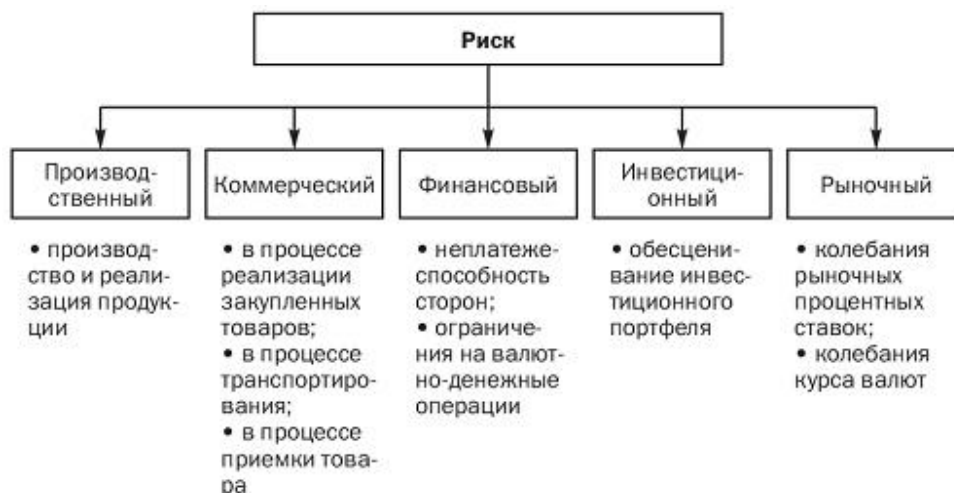


Рис. Виды рисков*

**Источник [3]*

Любое снижение риска имеет свою цену. Это так называемая плата за снижение риска. При внешнем страховании платой за снижение риска будет величина страховых взносов; при внутреннем страховании – это затраты на создание резервных фондов. Использование диверсификации, как правило, ведет к снижению прибыли от каждого источника дохода. Аналогичное явление наблюдается и при лимитировании. Следовательно, выбирая способ снижения риска, необходимо учитывать его стоимость и целесообразность.

В Казахстане в условиях кризиса принимаются широкомасштабные меры по государственной поддержке предпринимательства, особенно малого и среднего бизнеса. Так, в соответствии с Посланием Президента РК Н.А. Назарбаева к народу Казахстана от 6 марта 2009 г. «Через кризис к обновлению и развитию», предпринимателям малого и среднего бизнеса была оказана беспрецедентная финансовая поддержка в объеме 275 млрд тенге, а так же продолжается работа по региональному сокращению административных барьеров [5].

Литература

1. Финансовые риски. Проверено 10 июня 2011 г. Архивировано из первоисточника 11 августа 2012 г.
2. Сущность финансовых рисков и их значение в деятельности коммерческих банков. Проект Эксперт РА. Проверено 10 июня 2011 г. Архивировано из первоисточника 11 августа 2012 г.
3. Финансовые риски. Бизнес. Инвестиции. Право. Проверено 10 июня 2011 г. Архивировано из первоисточника 11 августа 2012 г.
4. Оценка рисков. Проверено 10 января 2012 г. Архивировано из первоисточника 11 августа 2012 г.
5. Окаев К.О. и др. Предпринимательство в Республике Казахстан.



Л. Колашева

Ғылыми жетекшісі: **Д.Х. Шұптыбаева**, магистр, аға оқытушы
ҚазЭҚХСҮ

«100 НАҚТЫ ҚАДАМ» – ҰЛТ ЖОСПАРЫ ШЕҢБЕРІНДЕГІ АГРОӨНЕРКӘСІП КЕШЕНІНІҢ ДАМУ ДЕҢГЕЙІ

Қазақстанның агроөнеркәсіптік кешені экономикада маңызды орындардың бірін алады. Қазақстан Республикасының АӨК-де басты рөл мемлекеттің азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ететін ауыл шаруашылығына беріледі. Бұл сектор ел экономикасының негізгі секторларының бірі болып табылады және оның даму деңгейінен мемлекеттің азық-түлік қауіпсіздігі ғана емес, мемлекеттің қоғамдық-саяси тұрақтылығы да жаппай тәуелді болады. Зерттеу процесінде мақсатқа жету үшін келесідей тапсырмалар қойылды:

– Қазақстандағы АӨК спецификасын қайта құрылымдау және дамушы инфрақұрылым дамуы жағдайында қаржылық қатынастар объектісі ретінде қарастыру;

– АӨК саласында қаржылық қатынастар құрамын айқындау;

– АӨК мысалында қаржылық қамсыздандыру мәселесін табу және оларды жою жолдарын анықтау;

– АӨК мемлекеттік қаржылық қолдау механизмін және оны жетілдіру бағытын қалыптастыру;

– АӨК саласына инновация бойынша ұсыныстар.

Зерттеудің ғылыми жаңашылдығы:

– Дағдарыстан кейінгі кезеңде АӨК дамуын мемлекеттік қаржылық реттеу әдістері негізделді және инвестициялық әлеуетін өсіру мақсатында АӨК қаржыландырудың жаңа тәсілдері анықталды;

– Қазақстанның ауыл шаруашылығы өндірісін қаржылық қамтамасыз ету спецификасы анықталды;

– Ауыл шаруашылығына ДСҰ-ның талабы шеңберінде мемлекеттік қаржылық реттеу қажеттілігі негізделді;

1. Қазақстан Республикасының экономикасында агроөнеркәсіптік кешеннің рөлі мен ерекшеліктері

Агроөнеркәсіптік кешен (АӨК), бұл ауылшаруашылық шикізатынан жасалған азық-түлік және өнім өндірісін қамтамасыз ететін, сондай-ақ оларды тұтынушылар үшін жүзеге асыратын экономика саласының өзара байланысқан жиынтығы болып табылады. Дамудың заманауи деңгейі елдің АӨК алдында келесідей тапсырмаларды қояды:

– елдің азық-түлік қауіпсіздігін сақтауды қамтамасыз ету;

– өнімдерді экспортқа жеткізетін ауыл шаруашылық секторларына назарды күшейту маңызды;

– мал шаруашылығы ірі экспорттық әлеуетке ие, сондықтан ветеринария жүйесін халықаралық стандартқа көшіру қажет.



2. Қазақстан Республикасының агроөнеркәсіптік кешенінің мәселелерін дамытудың және шешудің негізгі бағыттары.

Бүгінгі күнде Қазақстанның ауыл шаруашылығының тиімді дамуына кері әсер ететін келесідей мәселелер қатары бар:

- Ауыл шаруашылығын қаржыландыруда мемлекеттік қолдаудың жеткіліксіздігі.
- Агротехнологиялардың артта қалуы және инновацияның жеткіліксіздігі.
- Білікті кадрлар мен жас мамандардың жетіспеушілігі.
- Климаттық жағдайлар.
- АӨК ресурстарын тиімсіз пайдалану.

Астық шаруашылығында тамшылап суару жүйесін енгізу.

Тамшылап суару – мөлшерлеуіш-тамызғыштың көмегімен аз мөлшермен бақыланып отырылған өсіріліп жатқан өсімдіктердің тамыр бойындағы ау мағына тікелей су баратын, суару әдісі. Суды және басқа да ресурстарды үнемдеуге мүмкіндік береді (тыңайтқыштарды, еңбек шығындарын, энергияны және құбыр желілерін):

- ылғал өсімдіктердің тамыр бойындағы аумағына, оған тікелей қажетті және жеткілікті мөлшерде барады;
- булану мен жиналудың кесірінен жердің терең қабатына сұйықтықты жоғалту жойылған, бұл су шығынын на 40-50% қысқартуға мүмкіндік береді;
- жер бетінде тамырлардың дем алуына кедергі болатын қабық пайда болмайды;
- мұндай әдіс шөм-шаламдардың көлемін азайтады;
- топырақтың құнарсыздануын алдын алу;
- су жапырақтарға түспейді және сол арқылы жапырақты күйіп кетуден сақтайды;
- аурулар мен шөп-шаламдардың таралу мүмкіндігінің азаюы;
- еңбек пен уақытты үнемдеу.

Бағдарламаны қаржыландыру: Ұлттық Қордан қаражат бөлу; кейін әрі қарай өзін-өзі қаржыландыру.

Бұл жобаны енгізуден күтілетін нәтижелер:

- ел экономикасының өсуі;
- экспорттың жоғарлауы;
- ШОБ қолдауының жоғарлауы;
- астық бойынша әлемдік экспорттерлардың көшбасшылығының 5 кіруі;
- нанға және ұн тағамдарына бағалардың түсуі;
- ел бюджетінің өсуі;
- инвестиция көлемінің өсуі;
- еңбек өнімділігінің жоғарлауы.

АӨК-нің негізгі мақсаты тұрғындарды азық-түлікпен, өндірістерді ауылшаруашылығы шикізаттарымен қамту, елдің азық-түлік қауіпсіздігін сақтауды қамтамасыз ету болып табылады.

Дамудың заманауи деңгейі елдің АӨК алдында келесідей тапсырмаларды қояды:

- өнімдерді экспортқа жеткізетін ауыл шаруашылық секторларына назарды күшейту маңызды;
- мал шаруашылығы ірі экспорттық әлеуетке ие, сондықтан ветеринария жүйесін халықаралық стандартқа көшіру қажет;
- ауылдар мен кенттердің өмірлік сапасын көтеру – мемлекет саясатының басым бағыты болып табылады.

«100 нақты қадам» – Ұлт жоспары шеңберіндегі агроөнеркәсіп кешенінің даму деңгейіне қол жеткізу үшін, барлық қойылған мақсаттарға өзара байланыспен жетіп, дамыту қажет. Қазақстан Республикасының Президентінің Жолдауында көрсетілген барлық экономика саласындағы бағыттар ойдағыдай дамыса, біз жоғары деңгейлі дамуға жетеміз және Қазақстан-2050 Стратегиясының мақсатына қол жеткізуге жақын боламыз, сондай-ақ дамыған 30 елдің қатарына енеміз. Қазақстан Республикасындағы агроөнеркәсіптік кешенді дамыту үшін кооперацияларды құру қажет. Барлық ұсақ өндірістер қойылған мақсатқа бірге жетуі және дағдарыстан шығып, максималды дамуға жетуі үшін бірігулері қажет. «100 нақты қадам» – Ұлт жоспары стратегиясының жоспарларын

жүзеге асыру үшін, бізге экономиканың барлық саласын дамыту қажет және Мемлекет шағын және орта бизнесті, агроөнеркәсіптік кешенді және Президент Жолдауында көрсетілген басқа да салаларды қолдауы керек. «100 нақты қадам» – Ұлт жоспары, экономиканың болашақ дамуы көзқарасынан және әлеуметтік тұрақтылық көзқарасынан да қадамдары дұрыс, тек жүзеге асырудың нақты механизмін тудыру қажет. «100 нақты қадам» – Ұлт жоспары Қазақстан халқы әлауқатын қолдауға, халықты күйзелістерден қорғауға, жаңа жұмыс орындарын құруға бағытталған.

Әдебиеттер

1. Айтуганова Г.Н. Формирование и функционирование малых и средних предприятий в аграрном секторе Казахстана. Автореф. дисс. на соиск. ученой степени к.э.н. – Алматы, 2012.
2. Арпабаев Е. Ресурсы сельского хозяйства и условия их использования // Материалы междунар. науч. конф. 6-7 июня 2011 г. «Постстабилизационная модель развития Казахстана». Ч. 3. – Алматы, 2011. – С. 28-33.
3. Журкович Д.И., Сундетов Ж.С. и др. Актуальные проблемы аграрного рынка (поиски и предложения). – Астана, 2010.
4. «100 нақты қадам» – Ұлт жоспары шеңберіндегі агроөнеркәсіп кешені.



Д.Е. Оразалина

*Научный руководитель: А.Ж. Койбагарова, магистр, преподаватель
КазУЭФМТ*

РАЗВИТИЕ МАЛОГО СРЕДНЕГО БИЗНЕСА (МСБ) В РК

Развитие малого и среднего предпринимательства лежит в основе стабильности и конкурентоспособности любой страны. Частные предприниматели, в первую очередь, формируют валовой внутренний продукт, создают рабочие места, способствуют повышению доходов населения и обеспечивают значительную часть налоговых поступлений в бюджет. Поэтому одной из приоритетных задач, поставленных Президентом РК Н.А. Назарбаевым, всегда являлась всесторонняя поддержка бизнеса и создание условий для развития частного предпринимательства.

В настоящее время в Казахстане действует свыше 1,3 млн субъектов малого и среднего предпринимательства, на предприятиях которых занято около 3 млн человек и которые формируют 25% валового внутреннего продукта страны.

Глава государства поставил задачу довести долю малого и среднего бизнеса в экономике к 2050 г. до 50%. Для достижения этой цели в течение последних лет в Казахстане системно реализуются беспрецедентные меры, направленные на комплексную поддержку отечественного предпринимательства, создание благоприятного климата для ведения бизнеса и инвестирования. На сегодняшний день сформирована полноценная система диалога государства с бизнесом, созданы все необходимые условия для занятия предпринимательской деятельностью [1].

Так, самой масштабной инициативой государства по развитию предпринимательства является комплексная Программа «Дорожная карта бизнеса 2020», реализуемая с 2010 г. Финансовым агентом и оператором Программы является Фонд развития предпринимательства «Даму». На сегодняшний день в рамках Программы поддержку в виде субсидирования ставок вознаграждения получают более 5 тыс. субъектов частного предпринимательства, гарантированием охвачено более 700 субъектов бизнеса.

Кроме того, в рамках Программы бизнес-обучения получили поддержку около 82 тыс. человек, еще около 180 тыс. – различные консультационные услуги по вопросам ведения бизнеса.

Социальным эффектом реализации Программы стало сохранение около 183 тыс. действующих и создание около 54 тыс. новых рабочих мест.

Эффект программы виден и по объемам налоговых поступлений в бюджет: при государственных вложениях в субсидирование кредитов на развитие предпринимательства в размере более 92 млрд тенге поступления налоговых платежей составило более 174 млн тенге [2].

Следует отметить, что с конца 2014 г. Глава государства дал старт реализации новой Программе инфраструктурного развития «Нурлыжол» на 2015-2019 гг., направленной на продолжение структурных экономических реформ в стране. В рамках «Нурлыжол» из Национального фонда РК выделяется 100 млрд тенге для развития предпринимательства в обрабатывающей промышленности, средства будут выделены Фонду «Даму» для дальнейшего кредитования предпринимателей через банки второго уровня по ставке 6% годовых и сроком до 10 лет [3].

Хотелось бы отметить, что в Казахстане активно развивается женское предпринимательство.

Так, по данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики РК. В разрезе видов экономической деятельности наибольший удельный вес субъектов МСП, возглавляемых женщинами приходится на индивидуальное предпринимательства – 87%, или 329655 в абсолютном выражении (рис. 1).

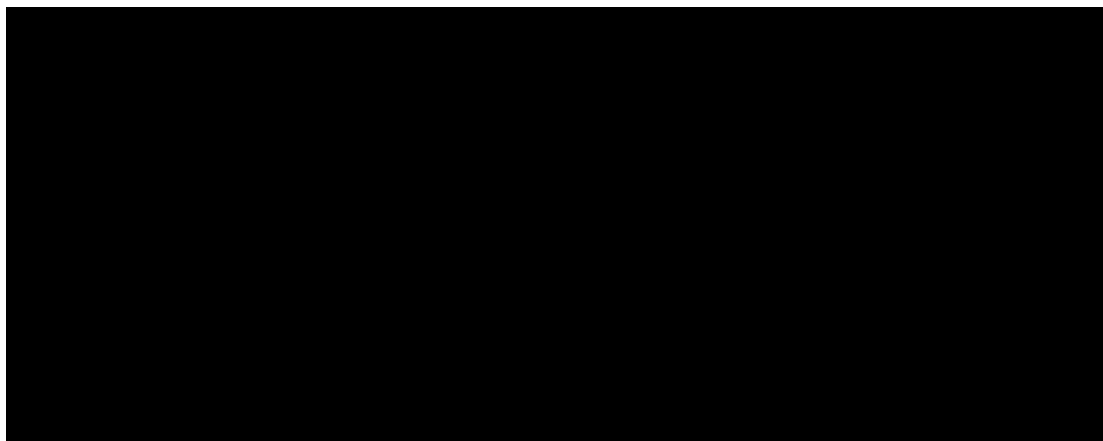


Рис. 1. Количество субъектов МСП, возглавляемых женщинами в разрезе видов экономической деятельности на 1 января 2016 г.

Исходя из приведенных данных можно сделать вывод о некоторой активизации женщин в предпринимательской деятельности, однако предпринимательство до сих пор остается преимущественно мужской сферой деятельности. Сегодня, по экспертным оценкам, среди казахстанских предпринимателей женщины составляют 25-30%, большинство их занято малым бизнесом. При этом при распределении женщин и мужчин по различным отраслям предпринимательства сохраняется своеобразное разделение по гендерному принципу. Так, к отраслям, наименее освоенным женщинами, относятся строительство и транспорт. В группу отраслей, не имеющих явно выраженной гендерной составляющей, входят промышленность, сельское хозяйство, оптовая торговля, деятельность по обеспечению функционирования рынка, финансовая сфера, где доля женщин-предпринимателей составляет от 13% (в промышленности) до 20% (финансы). И, наконец, к группе отраслей, наиболее активно осваиваемых женщинами, принадлежат розничная торговля, общепит, наука, культура, здравоохранение, где доля женщин-предпринимателей составляет от 39% (в розничной торговле) до 56% (в науке). Например, в Казахстане активно развиваются женские инициативы в области образования, формирования новых видов социальных услуг. Это предпринимательство современного типа, требующее высокой квалификации, ориентированное на рынок социальных, информационных, образовательных и других услуг. Оно создает новые высококвалифицированные рабочие места для женщин, помогает решать многие социальные проблемы семьи и

общества, пробуждает инициативу и выступает в роли своеобразного «инкубатора идей» для развития рынка в целом. Таким образом, отраслевая специфика женского бизнеса оказывается явно выраженной [4].

Стабильность бизнеса с женским лицом во многом зависит от того, как женщина приходит в него, вынужденно или по собственному желанию. Опыт нашей страны показывает, что большинство предпринимателей женского пола открыли свое дело спонтанно, под воздействием неблагоприятных факторов жизнедеятельности, либо по примеру или совету окружающих и так далее. И лишь малая часть женщин попала в большой бизнес по искреннему зову сердца и неподдельному личному интересу, с серьезными намерениями и далеко идущими планами.

Несмотря на обозначившуюся тенденцию поступательного развития малого предпринимательства, существует немало факторов, тормозящих этот процесс.

1. Несовершенство налоговой политики. На протяжении пяти лет этот фактор занимает лидирующие позиции среди всех прочих, мешающих динамичному развитию малого предпринимательства. Предприниматели указали, что несовершенство налоговой политики заключается в тяжелом налоговом бремени, который вынуждает многих из них работать полулегально в ущерб интересам общества. Решение этой проблемы всецело лежит на плечах государства, непосредственно получающего доход от деятельности субъектов малого предпринимательства. Так же, как с целью создания благоприятного инвестиционного климата, уменьшен общий налог размера для иностранных инвесторов, необходимо позаботиться о более национальном субъекте экономики – малом бизнесе.

2. Нестабильность общеэкономической ситуации. В период реформирования, когда все хозяйственные связи рвутся, очень тяжело открывать собственное дело. Многие макроэкономические показатели в этой ситуации тормозят развитие предпринимательства. Регулятором в этом вопросе выступает государство. Его активные действия по борьбе с инфляцией, бедностью и безработицей должны быть направлены на создание оптимальных условий для предпринимательской деятельности.

3. Недоступность кредитных средств. Так как сектору малого бизнеса присущ повышенный уровень риска, многие банки не рискуют самостоятельно кредитовать его субъектов. В мировой практике считается нормальным явление, когда до 90% кредитных средств выдается под гарантии государства. В нашей республике действует система государственного кредитования, являющаяся непременным атрибутом всех госпрограмм по поддержке малого бизнеса. Однако ее объема объективно не хватает на покрытие нужд малого бизнеса. Сейчас в Казахстане действует немало программ международного сотрудничества в области привлечения низкопроцентных кредитов из-за рубежа, несмотря на то, что внутри республики имеются свободные средства, которые должны работать на развитие нашей страны.

4. Проблемы сбыта и обеспечения сырьем. Эти проблемы являются закономерным последствием перехода от одной экономической модели к другой и потери связей между хозяйствующими субъектами. Решение данной проблемы является вопросом времени и по большей части зависит от самих предпринимателей. В этом направлении следовало бы улучшить работу торгово-промышленных палат.

5. Взаимодействие с госорганами. В течение долгого времени эта проблема волновала предпринимателей не меньше. Чем уплата налогов, Однако анализ показателей мониторинга за последние пять лет показывает, что с ростом понимания важности малого бизнеса пришло и содействие со стороны местных органов власти, Правда, для этого понадобилось личное участие главы государства и возведение помощи малому бизнесу в ранг государственных задач. Развитие предпринимательства, в т.ч. и малого бизнеса, напрямую зависит от муниципального менеджмента, осуществляемого руководством города, от проводимой им политики, от его подходов к этому вопросу и принципов, которыми руководствуется. В свою очередь от состояния предпринимательства зависит общее социально-экономическое состояние города, причем результат политики, проводимой в области господдержки предпринимательства в настоящий момент, появится не сразу и будет осязаем только в будущем. Также одной из негласных проблем в среде малого предпри-

нимательства является нехватка квалифицированных кадров. Несмотря на тяжелое положение на рынке труда и растущую безработицу, сектор малого бизнеса испытывает нужду в профессиональных узкоотраслевых специалистах [5].

Литература

1. Послание народу Казахстана: «Нұрлы жол – Путь в будущее», от 11 ноября 2014 г.
2. Годовой отчет Фонда развития предпринимательства «Даму».
3. Программа инфраструктурного развития «Нұрлы жол» на 2015-2019 гг.
4. Сборник «Гендерная статистика». – Комитет по статистике МНЭРК, 2016.
5. Вестник КазНУ. Серия экономическая.



В. Син

*Научный руководитель: А.М. Уахитжанова, магистр, ст. преподаватель
КазУЭФМТ*

ФИНАНСЫ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ: РОЛЬ И НЕОБХОДИМОСТЬ

Рыночная экономика в Казахстане, при всем разнообразии ее моделей, известных мировой практике, характеризуется тем, что представляет собой ориентированное хозяйство, дополняемое государственным регулированием. Огромную роль как в самой структуре рыночных отношений, так и в механизме их регулирования со стороны государства играют финансы. Они – неотъемлемая часть рыночных отношений и одновременно важный инструмент реализации государственной политики. Поэтому сегодня как никогда важно хорошо знать природу финансов, глубоко разбираться в условиях их функционирования, видеть способы наиболее полного их использования в интересах эффективного развития общественного производства.

Финансы представляют собой экономические отношения, возникающие в процессе воспроизводства, в результате которых обеспечивается создание и движение стоимости общественного продукта путем формирования и использования денежных доходов, накоплений и фондов у участников (носителей) отношений для удовлетворения их разнообразных потребностей [1].

Таблица 1. Объем произведенной продукции и оказанных услуг по отраслям (2015 г. 3 кв.)*

	Объем произведенной продукции и оказанных услуг	В том числе	
		Объем реализованной продукции и оказанных услуг	Продукция и оказанные услуги, использованные внутри предприятия
1	2	3	4
Всего	898 253 255	876 830 366	3 724 345
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	52 569 547	32 051 335	1 915 463
Горнодобывающая промышленность и разработка карьеров	34 793 533	34 478 854	839 894

1	2	3	4
Обрабатывающая промышленность	163 937 849	160 228 614	677 489
Электроснабжение, подача газа, пара и воздушное кондиционирование	18 143 895	17 985 779	–
Водоснабжение; канализационная система, контроль над сбором и распределением отходов	7 684 850	7 844 713	1 952
Строительство	184 048 766	187 646 818	19 917
Оптовая и розничная торговля; ремонт автомобилей и мотоциклов	180 547 736	180 435 877	88 946
Транспорт и складирование	50 457 533	50 298 821	81 998

*Комитет по статистике [2]

Финансы хозяйствующих субъектов – составная часть единой системы финансов. Хозяйствующие субъекты – это экономические агенты, экономические единицы, которые от своего имени могут владеть активами, принимать обязательства, предъявлять требования, осуществлять экономическую деятельность и операции с другими единицами [3].

Таблица 2. Объем произведенной продукции и оказанных услуг в разрезе регионов (2015 г. 3 кв.)*

	Объем произведенной продукции и оказанных услуг	В том числе	
		Объем реализованной продукции и оказанных услуг	Продукция и оказанные услуги, использованные внутри предприятия
Республика Казахстан	898 253 255	876 830 366	3 724 345
Акмолинская	27 978 364	21 022 304	129 252
Актюбинская	37 977 004	36 502 704	343 063
Алматинская	64 215 600	63 216 282	244 856
Атырауская	35 033 158	36 025 369	87 842
Западно-Казахстанская	38 986 240	37 565 026	6 489
Жамбылская	17 408 959	17 705 145	157 888
Карагандинская	43 177 654	41 787 700	288 365
Костанайская	31 101 598	27 629 491	329 996
Кызылординская	9 626 062	9 312 709	125 231
Мангистауская	47 820 498	47 582 096	459 495
Южно-Казахстанская	33 201 241	33 537 613	43 797
Павлодарская	27 135 138	27 258 974	126 673
Северо-Казахстанская	27 200 846	18 491 539	806 623
Восточно-Казахстанская	32 320 512	32 058 220	508 634
г. Астана	176 647 636	177 333 689	1 901
г. Алматы	248 422 745	249 801 505	64 240

*Комитет по статистике [2]

Финансы хозяйствующих субъектов, к которым относятся коммерческие и некоммерческие организации, представляют собой выражаемые в денежном измерителе экономические отношения, возникающие в процессе учреждения этих организаций, в ходе производства и реализации продукции, оказания работ и услуг, формирования оборотных и внеоборотных активов, привлечения различных источников финансирования, распределения и использования привлеченных средств.

Таким образом, финансы хозяйствующих субъектов как часть общей финансовой системы охватывают процессы создания, распределения и использования валового внутреннего продукта в стоимостном измерении.

Литература

1. Мельников В.Д. Финансы: Учебник / В.Д. Мельников. – Алматы: ТОО «Print-S», 2013. – 603 с.
2. Финансы организации (предприятий): Учебник / Под ред. Н.В. Колчина. – 5-е изд. испр. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2011. – 407 с.
3. Официальный сайт Комитета по статистике Министерства Национальной экономики Республики Казахстан // <http://www.stat.gov.kz/>



**ДАҒДАРЫС ЖӘНЕ РЕФОРМАЛАР КЕЗІНДЕГІ ҚАРЖЫ ЖӘНЕ БАНК
СЕКТОРЫНЫҢ МӘСЕЛЕЛЕРІ ТУРАЛЫ ҒЫЛЫМИ ПІКІР-ТАЛАС
НАУЧНАЯ ДИСКУССИЯ О ПРОБЛЕМАХ ФИНАНСОВО-БАНКОВСКОГО
СЕКТОРА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА И РЕФОРМ**

Д. Әжібай

Научный руководитель: А.А. Мусина, д.э.н., доцент

КазУЭФМТ

СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ БАНКА И ЕГО РЕГУЛИРОВАНИЕ

В ежедневной деятельности и обеспечении долгосрочной жизнеспособности банка его собственный капитал играет главную роль. Он необходим для организации и функционирования банка на начальном этапе развития, служит защитой от банкротства и компенсацией текущих потерь в будущем. Собственный капитал также обеспечивает уверенность а также кредиторов и участников в том, что банк способен удовлетворить их потребности в кредитах, и обеспечить выполнение обязательств даже если экономика будет переживать спад. Собственный капитал нужен для поддержки и защиты от рисков, связанных с осуществлением банковской деятельности.

Собственный капитал банка, исходя из функций, которые он выполняет, занимает важное место в системе показателей, характеризующих финансовое состояние банка. В настоящее время наблюдается тенденция усиления роли собственного капитала с позиции его достаточности, что проявляется в изменениях правил регулирования и расчета нормативов достаточности в соответствии со стандартами Базель-3. При этом возникает ряд проблем для банков и регулирующих органов в РК, обусловленных ухудшением экономической ситуации в стране, которые отражаются на деятельности банков. В этой связи представляет интерес исследования вопросов формирования и регулирования. С целью оценки сложившейся ситуации и поиске путей дальнейшего развития банков второго уровня. Термин «капитал» (от лат. capitalis – главный) в буквальном смысле слова означает главное имущество. Собственный капитал банка по общему определению – это имущество банка, свободное от обязательств, собственное имущество (средства) банка [1].

Собственный капитал банка представляет особую форму банковских ресурсов. Он, в отличие от других источников, носит постоянный безвозвратный характер, имеет четко выраженную правовую основу и функциональную определенность, является обязательным условием образования и функционирования любого коммерческого банка, т.е. служит стержнем, на который опирается вся деятельность коммерческого банка с первого дня его существования. Собственный капитал банка складывается из акций, резервного капитала (отчислений от текущей прибыли) и нераспределенной прибыли и составляет лишь небольшую долю ресурсов банка. Экономическое значение собственного капитала состоит в том, что изначально за счет акционерного (уставного) капитала начинается оборот банковского капитала, под которой иницируется привлечение денежных средств клиентов в виде депозитов и др. займов [2].

Таким образом, формирование собственного капитала – одно из главных условий создания и функционирования коммерческого банка. Собственный капитал банка – это, как правило, величина, определяемая расчетным путем, которая используется как финансовый показатель при расчете экономических нормативов, оценивающих деятельности банка [3].

Достаточность собственного капитала банка регулируется специальными коэффициентами нормативами. В практике казахстанских банков применяются нормы международных стандартов, основанных на Базельском соглашении. Данные нормы с 1988 г. претерпели определенные изменения. На сегодняшний день в мире практикуются стандарты Базель-3 и в нашей стране идет их внедрение.

Достаточность собственного капитала банка характеризуется следующими показателями:

- коэффициент достаточности основного капитала (k-1);
- коэффициент достаточности капитала первого уровня (k1-2);
- коэффициент достаточности собственного капитала (k2);

При расчете данных нормативов собственного капитала и его элементы соотносятся с суммой:

- активов, условных и возможных обязательств, взвешенных по степени кредитного риска;
- активов, условных и возможных требований и обязательств, рассчитанных с учетом рыночного риска;
- операционного риска.

Активы, условные и возможные обязательства, взвешенные по степени риска, принимаемые в расчет коэффициентов k1, k1-2 и k2 включаются за вычетом резервов, сформированных в соответствии с МСФО (Международные стандарты финансовой отчетности).

Для коэффициентов k-1 применяется сумма только основного капитала, для k1-2 капитал 1 уровня, для k-2 собственный капитал в полном размере.

Значения коэффициентов для БВУ РК установлены критерии оценки согласно «Инструкции о нормативных значениях и методике расчетов пруденциальных нормативов для банков второго уровня от 30 сентября 2005 г. №358» [4].

По новым требованиям устанавливаются следующие нормативы (табл. 1).

Таблица 1. Значения коэффициентов достаточности капитала*

Период	с 1 января 2015 г.	с 1 января 2016 г.	с 1 января 2017 г.
Требования			
Достаточность основного капитала (k1)	5%	5%	5,5%
Достаточность капитала первого уровня (k1-2)	6%	6%	6,5%
Достаточность собственного капитала (k2)	7,5%	7,5%	8%

*Источник [4]

Данные нормативы введены в действие в нашей стране с 2014 г. В таблице 2 показано их фактическое значение по состоянию на 01.01.2016 г.

Таблица 2. Достаточность собственного капитала банковского сектора РК*

Наименование	01.01.2016	
	Млрд тг.	%
Капитал первого уровня, в т.ч.	2 521,6	82,3%
Основной капитал	2 398,0	78,3%
Добавочный капитал	123,6	4,0%
Капитал второго уровня	540,8	17,7%
Всего расчетный собственный капитал	3 062,5	100,0%
Коэффициент достаточности собственного капитала k1-1й	12,5%	
Коэффициент достаточности собственного капитала k1-2	13,1%	
Коэффициент достаточности собственного капитала k2	15,9%	

*Источник [5]

Согласно правилам регулирования для казахстанских БВУ устанавливается минимальный размер уставного и собственного капиталов. В настоящее время минимальный размер уставного и собственного капиталов для банков составляет 10 000 000 000 (10 млрд) тенге [4].

Как показал анализ данных по БВУ РК из 35 только 1 не соответствует данному требованию (АО ДБ «НБ Пакистан» в Казахстане) (табл. 3).

Таблица 3. **Размер собственного капитала по балансу БВУ РК на 01.01.2016 г.***

Размер СК банков	Количество банков
До 10 млрд тг.	1
От 10 до 100 млрд тг.	27
От 100 до 200 млрд тг.	5
От 200 до 400 млрд тг.	0
Свыше 400 млрд тг.	2
Всего	35

**Рассчитано по данным сайта НБРК //интернет ресурсы:www.afn.kz//*

У 27 банков, или 77,1% от общего числа, размер собственного капитала составляет (от 10 до 100 млрд тг.), 5 банков (АО «KASPI BANK», АО «Жилстройсбербанк Казахстана», АО «Цесна-банк», ДБ АО «Сбербанк», АО «ForteBank» имели на 01.01.2016 г. собственный капитал в размере от 100 до 200 млрд. Эти банки можно назвать крупными банками РК. Собственный капитал Банка от 200 до 400 млрд в РК нет. И у 2-х банков, таких как АО «КАЗКОММЕРЦБАНК», АО «Народный Банк Казахстана», собственный капитал выше 400 млрд тенге.

Таким образом, как показывает анализ ситуации в банковской сфере Казахстана, большая часть БВУ – это средние банки. Причем отрыв их от крупных банков довольно значительный. Можно отметить, что отечественным банкам необходимо наращивать собственный капитал, что будет способствовать укреплению банков в РК, и, как следствие, позволит более полно обеспечить потребности экономики в данных ресурсах.

Литература

1. Банковское дело: Учеб. – 2-е изд. доп. и перераб. / Под общ. ред. Г.С. Сейткасимова. – Астана. – КазУЭФимТ: ИПЦ, 2007. – 640 с.
2. Банковское дело (Настольная книга банкира): Учеб. пособие / Под научной ред. А.А. Абишева, С.А. Святова. – Алматы: Экономика, 2007. – 382 с.
3. Банковское дело: Учебник / Под. ред. д.э.н., проф. Г.Г. Коробовой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2012. – 592 с.
4. Инструкция о нормативных значениях и методике расчетов пруденциальных нормативов для банков второго уровня от 30 сентября 2005 г. №358 // <http://www.nationalbank.kz/>
5. Текущее состояние БВУ // www.afn.kz/



ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО МАРКЕТИНГА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Применение концепций банковского маркетинга является неотъемлемой частью жизненного цикла банковских услуг, успешное стратегическое, тактическое и оперативное планирование является основой стабильного и устойчивого существования банков. В связи с развитием новых технологий и интернета, большого информационного потока есть вероятность того, что потенциальные потребители не получают полной достоверной информации о банковских продуктах. В свою очередь, усиление конкуренции между депозитными учреждениями, появление конкурентов в лице небанковских учреждений (страховых, трастовых компаний, пенсионных фондов), отток вкладов из банков второго уровня приводит к необходимости использования банками маркетингового инструментария в своей деятельности. Не один журнал о банковском деле уделит немало статей данной теме, но этот вопрос актуален как раньше, так и сейчас.

Банковский маркетинг должен быть клиентоориентированным, поэтому следует изучать запросы потребителей и разрабатывать оптимальный, а иногда и индивидуальный банковский продукт. Банковский продукт – набор модифицированных банковских и финансовых операций для решения какой-либо потребности клиента, который можно позиционировать как новую банковскую услугу или сочетание традиционных услуг банка, выстроенных в технологическую цепочку, позволяющую решать конкретную проблему клиента и удовлетворять его спрос в комплексном обслуживании [1].

Для этого маркетологи в своей стратегии используют концепцию модель маркетинг-микс, или же комплекс маркетинга «4Р».

По статистике, проведенной в Российской Федерации компанией «COMPLETO», 80% топ-менеджеров и менеджеров не знают понятия маркетинг-микса. Комплекс маркетинга (4Р), маркетинг-микс – набор инструментов, манипулируя которыми маркетологи стараются наилучшим образом удовлетворить потребности клиентов. К комплексу маркетинга относят *product, place, price, promotion*. Эта концепция рассматривает продвижение бизнеса с точки зрения владельца бизнеса, и топов. Во главу интересов поставлена компания, а не клиент.

На наш взгляд в современных условиях данная концепция устарела и не дает необходимой отдачи. Она была эффективна лишь 10 лет назад при слабо развитых рынках, где просто запустив рекламу можно было повышать продажи. В современных условиях у клиентов сложились определенные потребности, и поэтому в практике банковского маркетинга более эффективна и актуальна модель М. Козна 5«Е» которая состоит из следующих процессов:

- *Education* – как процесс обучения клиентов компании. Подразумевается, что информацию о товаре или услуге, которую реализует данная компания, целесообразно передавать всем потенциальным клиентам, т.к. в процессе передачи информации, обучения зарождается будущая потребность в этих продуктах, и соответственно, формируется спрос на продукцию компании;

- *Exploration* – как процесс исследования, изучения клиентской базы. Для построения эффективного маркетинга компании целесообразно выяснить, кто является потребителями продукции компании, почему они покупают определенные товары и услуги, и как компания может повлиять на их поведение и предпочтения;

- *Elevation* – как процесс постоянного улучшения жизни клиентов компании. Маркетинг должен быть ориентирован на предоставление потребителям продуктов компании, способствующих возникновению ощущения жизненного роста, повышению интереса к жизни;

- *Entertainment* – как процесс получения удовлетворения от контактов клиента с компанией. При этом «развлекать» потребителей должен не только процесс «общения» с компанией, т.е. совершение сделок и пребывание в местах расположения ее офисов, но даже факт получения дополнительной информации о продукции компании;

– *Estimation* – как процесс оценки, контроля эффективности маркетинговых мероприятий, построенных на базе предыдущих четырех процессов. Такая оценка должна проводиться постоянно в целях выявления успешности отдельных компонент маркетинговой стратегии и активизации их применения в дальнейшем [2].

Обзор маркетинговой деятельности отечественных и зарубежных банков позволил нам выделить несколько наиболее актуальных инструментов банковского маркетинга.

Проекты. Проектная деятельность затронула рынок банковских услуг. Разработка и реализация различных проектов позволяет банкам увеличивать число своих клиентов и развивать их лояльность. Примером проекта служит поздравление компании «JP Morgan Chase» своих клиентов с днем рождения на экране банкомата и на интернет-сайте банка. Суть проекта заключалась в том, что за неделю, до и через неделю после дня рождения клиента специально для него отображается поздравительное сообщение. Данный проект – попытка сделать взаимодействие с клиентами более технологичным и положительно эмоциональным.

Информационные технологии (ИТ). Для успешной работы на таком высококонкурентном рынке как розничный, требуется не только высокое качество обслуживания, но и самые передовые ИТ-решения, т.к. в настоящее время на рынке банковских услуг складывается ситуация, когда банки предлагают мало чем отличающиеся друг от друга услуги, а новые продукты тут же копируются конкурентами. В этих условиях грамотное внедрение и максимальное использование CRM-технологий (CRM – Customer Relationship Management, или по-русски – управление взаимоотношениями с клиентом) может стать решающим аргументом в борьбе за лидерство на рынке банковских услуг [4].

Для того чтобы подтвердить проблему привлечения и удержания клиентов конкретными фактами и цифрами мы изучили результаты исследований, проведенные консалтинговой компанией «Gartnerinc». Исследования свидетельствуют, что:

- затраты на привлечение нового клиента в среднем в 5 раз больше, чем на удержание существующего;
- большая часть компаний из списка «Fortune 500» теряет 50% своих клиентов каждые 5 лет;
- удовлетворенный клиент расскажет об удачной покупке в среднем 5 своим знакомым, неудовлетворенный – минимум 10;
- большая часть клиентов окупается только через год работы с ними (соответственно, если клиент «ушел» до этого срока, то он принес убытки);
- увеличение процента удержания клиентов всего лишь на 5% увеличивает прибыль компании на 50-100%;
- около 50% существующих клиентов компании не прибыльны лишь из-за неэффективного взаимодействия с ними;
- в среднем компания контактирует 4 раза в год с существующим клиентом и 6 раз в год с потенциальным.

Таким образом одним из эффективных ИТ-инструментов для взаимоотношений с клиентами является «CRM-система».

«CRM-система» (customer relationship management) – это стратегия ведения бизнеса, направленная на изучение и понимание потребностей существующих и потенциальных клиентов. Благодаря консолидации полной информации о заказчиках и истории взаимодействия с ними формируется план привлечения и удержания своих потребителей, что в итоге гарантирует увеличение прибыли. По сути «CRM-система» рассматривает клиентов как главный актив компании. На уровне технологий «CRM-система» – это набор приложений, функций и инструментов, связанных единой бизнес-логикой и интегрированных в единую корпоративную информационную среду компании.

В Республике Казахстан АО «Казкоммерцбанк» первым из банков Казахстана решил внедрить современные технологии взаимоотношений с клиентами. Эта была «CRM-система Siebel» в департаменте розничных продаж. По мнению руководителей этого банка, внедрение новых клиентоориентированных технологий позволило не только укрепить лидирующие позиции, но и качественно повысить уровень обслуживания клиентов. Внедрение информационных технологий тесно связано

с третьей группой актуальных инструментов банковского маркетинга в практике Казахстанских и зарубежных банков [3].

Мобильный банкинг и Интернет-банкинг. Так как большая часть потребителей стали активными пользователями сети Интернет, это вынудило компании переориентировать свою деятельность в Интернет-сферу. Исключением не стали и банки. На основании рисунка 1 мы можем сделать вывод, что количество пользователей интернета в Республике Казахстан постоянно возрастает. Так, интернетом пользуется 71% всего населения в возрасте 12-54 лет.



Рис. Количество пользователей сетью интернет в Республике Казахстан

Положительную динамику банковскому маркетингу обеспечивает возможность оказания банковских услуг через Интернет, с помощью мобильных телефонов и устройств. Внедряя новые виды Интернет-банкинга, интегрированные информационные мобильные системы, эффективное использование возможностей сайта банка, предлагая новые виды банковских услуг в сети, появляется реальная возможность сформировать новый сегмент – сегмент «сетевых» клиентов банка.

Определить степень популярности банков Казахстана в Интернете можно на основании рейтинга «Биржевого лидера». Рейтинг «Биржевого лидера» основан на двух объективных критериях в поисковой системе Яндекс:

- оценка частотности слов для Яндекс, директа за месяц, рассчитанная с помощью сервиса wordstat.yandex.ru;
- количество упоминаний за тот же период о банке в интернет-СМИ и электронных информационных агентствах, рассчитанное при помощи агрегатора Яндекс-новости (news.yandex.ru).

В таблице 1 представлен топ самых популярных банков второго уровня на основании рейтинга «Биржевой лидер». Самым популярным является банк АО «Жилстройсбербанк», второе место занимает АО «Казкоммерцбанк» и третье место в рейтинге принадлежит АО «Евразийский банк». Российские банки разместились на 7-ой, 16-ой и 17-ой строках рейтинга, что говорит о высокой популярности среди пользователей интернета именно отечественных банков.

Интернет-банкинг – это система дистанционного банковского обслуживания, позволяющая Вам управлять своими счетами, а также осуществлять платежи и переводы через сеть Интернет.

Таблица 1. Топ популярности банков Казахстана в Интернете

№	Банк Казахстана	Оценка частотности слов для Яндекс Директа, за месяц		Изменения (+/-)	Количество упоминаний в Яндекс.Новости, за месяц		Изменения (+/-)
		Май, 2015	Апрель, 2015		Май, 2015	Апрель, 2015	
1	Жилстройсбербанк	22909	19558	3351	33	57	-24
2	КАЗКОМ	19176	16504	2672	77	42	35
3	Евразийский Банк	15662	12532	3130	316	81	235
4	Народный банк Казахстана	10182	10150	32	97	44	53
5	БТА Банк	7760	7655	105	248	45	203
6	АТФ Банк	7436	6001	1435	57	22	35
7	Цеснабанк	4262	4331	-69	55	29	26
8	Сбербанк Казахстан	4142	3588	554	362	43	319
9	KaspiBank	3416	3333	83	0	0	0
10	Нурбанк	3309	2828	481	48	51	-3
11	Fortebank	2653	1573	1080	58	44	14
12	Банк Центр Кредит	2544	1960	584	26	7	19
13	Темирбанк	2416	2327	89	5	4	1
14	Хоум Кредит Банк Казахстан	553	473	80	4	2	2
15	Альянс Банк Алматы	519	532	-13	0	0	0
16	Альфа Банк Казахстан	377	326	51	3	2	1
17	Банк ВТБ Казахстан	361	427	-66	37	15	22
18	Qazaq Banki	349	278	71	13	4	9
19	Bank RBK	325	256	69	32	29	3
20	Банк Астана Финанс	186	182	4	2	2	0

Нами сделан анализ преимуществ и недостатков Интернет банкинга.

К основным преимуществам на наш взгляд относятся следующие:

1. Самое очевидное преимущество Интернет-банкинга – экономия времени. Клиенту не нужно добираться в банк, ожидать, стоять в очередях, тратить время на обратную дорогу – он может проводить банковские операции, не выходя из дома. Система Интернет-банкинга обычно проверяет правильность заполнения реквизитов, что исключает ошибки клиента. Платеж совершается несколькими нажатиями клавиш.

2. Услуги Интернет-банкинга доступны круглосуточно семь дней в неделю, что позволяет клиенту осуществлять операции в любое удобное время, а также мгновенно реагировать, скажем, на изменения валютных курсов. В целом, Интернет-банкинг – это наиболее эффективный на сегодняшний день инструмент контроля над операциями по любым банковским счетам.

3. Экономия – стоимость банковской операции в Интернете существенно ниже той, которую проводит сотрудник банка (операционист), что делает эти операции более выгодными для клиента.

4. Развитые системы Интернет-банкинга позволяют автоматизировать некоторые операции. В таких случаях клиенту уже нет необходимости помнить об оплате телефонных счетов и счетов за коммунальные услуги – система это делает сама.

5. Системы Интернет-банкинга позволяют банку, оперативно доносить до своих клиентов самую свежую информацию, ознакомившись с которой клиенты тут же могут воспользоваться новыми банковскими продуктами и услугами.

К недостаткам интернет-банкинга можно отнести:

1. Банк фактически перекладывает на клиента функции операциониста. То есть если клиент приходит в банк с платежным поручением, ввод всех реквизитов и проведение платежа совершает работник банка. В системах Интернет-банкинга клиенту придется освоить пользовательский интерфейс и совершать платежи самостоятельно.

2. Не все клиенты банка психологически готовы отказаться от непосредственного общения с банковским сотрудником. Западные опросы общественного мнения показали, что клиенты виртуальных банков часто страдают от отсутствия индивидуального подхода. О том, что операция завершена успешно или наоборот не была проведена, клиенту сообщают автоматические рассылки. Но при возникновении трудностей, неполадок либо просто вопросов, клиент вынужден обращаться в службу поддержки, которая не всегда отвечает оперативно.

3. Вопросы безопасности операций с банковским счетом. Риск ошибки при вводе платежа, особенно если речь идет об услугах ЖКХ, операторов сотовой связи и т.д. невелик – обычно их реквизиты уже внесены в систему, что снижает риск. Взломать систему современного банка – тоже не самое простое мероприятие. Поэтому мошенникам остается лишь рассчитывать на человеческий фактор.

Самым распространенным видом мошенничества на сегодняшний день является «фишинг». Он предполагает «выманивание» у клиента номера счета, ПИН-кода, пароля и т.д. Происходит это путем создания сайтов, полностью копирующих сайты банков, и псевдо-информационных рассылок по электронной почте, где клиенту предлагается пройти по ссылке на подобные сайты. Все это требует от клиента проявления бдительности и аккуратности при проведении расчетов в сети Интернет.

По экспертной оценке, проведенной в августе-сентябре 2014 г., в Казахстане произошло изменение в рейтинге видов национальной безопасности – информационная безопасность с 4-й строчки переместилась на 3-е место. В сфере интернет-банкинга в Казахстане вносятся ряд корректировок в нормативно-правовые акты, в связи с чем в республике внедряется новая стратегия ИТ, а у Национального Банка Республики Казахстан повышается ответственность в части обеспечения стабильности финансовой системы.

В связи с этим было создано объединение юридических лиц «Центр Анализа и расследования кибер-атак» (сокращенно – ОЮЛ «ЦАРКА») образовано в 2015 г. Основным предметом деятельности «Центра Анализа и расследования кибер-атак» является содействие уполномоченным органам РК и частным структурам в выявлении и анализе кибер преступлений, развитие института информационной безопасности, а также проведение аудита информационной безопасности.

Проведенный нами анализ позволяет говорить о том, что для повышения конкурентоспособности банков их маркетинговая деятельность должна быть клиенториентирована, своевременно реагировать на изменения в окружении и адаптироваться к ним. При этом используются все самые передовые технологии, т.к. в XXI в. конкурировать можно только с помощью технологий. Так же что самообслуживание, которое становится доступным благодаря Интернет-банкингу – новая тенденция в развитии мировой банковской индустрии.

В целом, для развития казахстанских банков в условиях конкурентной борьбы в сфере кредитно-финансовых отношений необходимо:

1. Повышение качества обслуживания клиентов банка.

2. Более активная работа с высшими учебными заведениями с целью привлечения молодых перспективных кадров. Уровень квалификации банковских маркетологов оставляет желать лучшего. «Банковский маркетолог – это человек, который должен обладать специфическим образом мышления – быть «креативным аналитиком», иметь незаурядные организаторские и управленческие навыки». Зачастую кадры в банках подбираются, по родственным и дружеским признакам. И это также может негативно отражаться на работе. Не стоит злоупотреблять и набором «перспективной» молодежи, следует соблюдать разумный баланс между опытными сотрудниками и молодыми специалистами.

3. Ориентация на комплексный Интернет-сервис.

Литература

1. Дедегкаев В.Е. Банковский маркетинг как механизм развития предпринимательской деятельности банков/ <http://www.dedegkaev.ru/index.php/bankmarketing/59-bankmarkpred>

2. Попкова Е.Г, Суворина А.П. Концепции 5Е на рынке банковских продуктов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2009. – № 4. <http://dis.ru/library/detail.php?ID=23381>

3. «Современные тенденции банковского маркетинга» Т.В. Бакун, И.Ф. Обуховская // Вестник Омского университета. – Сер. «Экономика». – 2014. – № 2. – С. 34-40.

4. Бакун Т.В., Обуховская И.Ф. Современные тенденции банковского маркетинга: теория и практика // Вестник ОмГУ. – Сер. Экономика. – 2014. – №2. <http://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-tendentsii-bankovskogo-marketinga-teoriya-i-praktika>



А. Динова

Научный руководитель: Г.Б. Алина, к.э.н., доцент

КазУЭФМТ

РАЗВИТИЕ БАНКОВ В РАМКАХ ЕАЭС

Евразийский экономический союз – это международная организация региональной экономической интеграции. Целью ЕАЭС является свободное перемещение товаров, услуг, капиталов и рабочей силы между странами, а также координация политики в ключевых отраслях экономики, энергетике, промышленности, сельском хозяйстве, транспорте. В Казахстане договор об образовании ЕАЭС был подписан в Астане 29 мая 2014 г. Так же в Евразийский экономический союз вошли такие страны, как Республика Армения, Республика Беларусь и Российская Федерация.

На сегодняшний день казахстанский банковский сектор оказался в двойственной позиции. С одной стороны Казахстан является членом ЕАЭС и ему придется функционировать в непростых условиях, т.к. против основного партнера нашей страны – России, ряд западных стран приняли экономические санкции. С другой стороны, республика вступила в ВТО и будет работать в открытом экономическом поле, что открывает для страны новые перспективы и возможности дальнейшего развития.

Возможные проблемы банковского сектора Казахстана в связи со сложившейся ситуацией заключаются в том, что российские банки в условиях экономической изоляции могут попытаться выйти на внешние рынки через нашу страну. Это может быть чревато тем, что санкции на Россию могут быть наложены и через отечественную финансовую систему.

У каждой страны-участницы ЕАЭС контроль за деятельностью иностранных финансовых организаций будет осуществлять местный регулятор. Впрочем, ЕАЭС предполагает создание единого Центробанка, ответственного за весь банковский сектор союза. Центральный банк поддерживает инициативу выхода банков ЕАЭС на единый уровень лицензирования, хотя отмечается, что в Казахстане, в Республике Беларусь и Армении финансовых учреждений намного меньше, чем в России, которая может выиграть от нововведения больше остальных.

Опыт показывает, что на территории Евразийского экономического союза могут внедриться наднациональные банковские лицензии – как в Евросоюзе. Лицензии банков России, Республики Беларусь, Казахстана и Армении могут стать международными в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС), договор о ратификации которого подписан главами данных государств [1].

Процедура совмещения банковских законодательств разных стран будет затруднительно ввиду национальных специфик экономик данных стран. При этом новая схема работы кредитных учреждений значительно упростит вывод капитала из России в офшоры Беларуси и Казахстана.

Положительной стороной ЕАЭС является то, что банки, лицензированные в одной стране, получают возможность осуществлять все виды деятельности, указанные в их лицензии, в других странах-участницах ЕАЭС без обращения за дополнительными разрешениями и лицензиями. При этом обязанность контролировать кредитные организации возлагается на надзорные органы «домашней» страны банка.

Как известно к 2025 г. члены союза намерены создать финансовый регулятор (в Алматы), который позволит контролировать проведение единой макроэкономической и антимонопольной политики [2].

В данное время у банковских систем России, Белоруси и Казахстана есть ряд общих черт, из которых самая характерная – ведущую роль в них играют госбанки и кредитные организации с иностранным капиталом.

**Таблица. Сравнительно-количественная характеристика
банковского сектора стран ЕАЭС**

Страны	Количество банков
Россия	Свыше 800
Казахстан	35
Республика Беларусь	30
Армения	20

Как видно из данной таблицы, Россия преобладает по количеству банковских институтов, в сравнении с другими странами, что связано с тем, что Россия имеет наибольшую территорию и численность населения.

В 2014 г. проведенная девальвация тенге на 25-30%, дала возможность казахстанским предприятиям конкурировать с российскими товаропроизводителями при открытых таможенных границах. Но если санкции на заимствования в России останутся, то имеется угроза снижения курса рубля к доллару, что тем самым негативно отразится на курсе тенге. Это подвергает угрозе программу «Нұрлы жол – болашаққа бастар жол», по которому государство будет дополнительно выделять по 3 млрд долл. США ежегодно для развития отечественного бизнеса. К тому же крупные инфраструктурные проекты, программа индустриализации открыты для российских компаний по условиям учредительного договора Евразийского экономического союза. Следовательно, при слабом рубле и активной конкуренции со стороны российских компаний отечественные предприятия рискуют потерять рыночную долю. Существует угроза, что средства Национального фонда РК по законам рынка перетекут к наиболее сильным компаниям, т.е. российским, что чревато для роста казахстанской промышленности и бизнеса [3].

Следует отметить, что производители отечественных товаров на практике ощущают поддержку со стороны государства при реализации отраслевых и комплексных программ поддержки бизнеса («Экспорт-2020», «Инвестор-2020», «Дорожная карта бизнеса 2020»). Правительство РК приступило к осуществлению Программы модернизации действующих предприятий «Производительность-2020», направленной на оказание помощи предприятиям в повышении эффективности их деятельности через снижение издержек [4].

Сопоставляя банковские системы стран – участниц ЕАЭС (Казахстан, Россия, Беларусь, Армения) можно выделить следующие проблемы присущие для этих государств:

- низкая инвестиционная активность;
- невысокий уровень финансирования реального сектора экономики;
- агрессивная экспансия на рынках банковских услуг;
- различия в развитии, отсутствие надзорных регуляторов в едином экономическом пространстве.

Все это требует изучения и поиска решений дальнейших форм, методов и эффективных инструментов взаимодействия банковских систем на интегрированном финансовом рынке ЕАЭС.

В этих условиях очевидной становится необходимость совершенствования существующих институтов и инструментов, формирования новых механизмов в целях дальнейшего укрепления и последующего развития стратегии интеграционного взаимодействия субъектов банковского сектора, определения места регуляторов в процессе функционирования отдельных национальных и

единого финансового рынков в рамках ЕАЭС. Разработка новых инструментариев и институтов позволит реализовать стратегические интересы стран-участниц интеграционного объединения на принципах взаимного сотрудничества и соблюдения интересов сообщества в противостоянии политическим и финансовым кризисам [5].

Среди первоочередных задач для достижения данных целей необходимо выделить следующие:

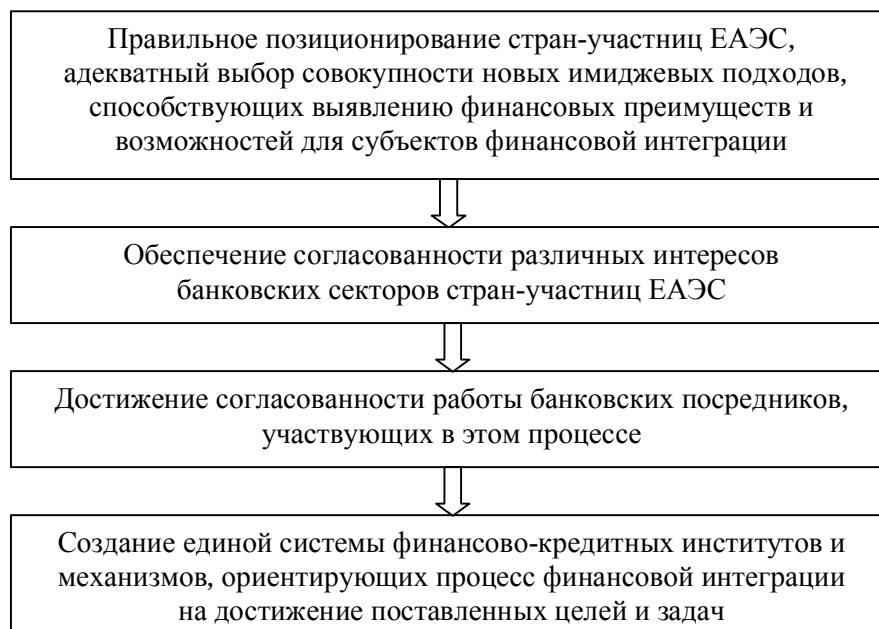


Рис. Основные задачи развития банковского сектора стран ЕАЭС

Единый макроэкономический результат от ЕАЭС может быть получен, при соблюдении следующих параметров:

- низкой цены товара между странами, благодаря низким расходам по перевозке сырья/экспорта своей готовой продукции;
- стимуляции «здоровой» конкуренции на рынке ЕАЭС благодаря равной степени экономического развития;
- вхождения новых игроков на общий рынок, благодаря чему увеличивается конкуренция на едином рынке стран-членов ЕАЭС;
- увеличения суммы среднемесячной заработной платы благодаря снижению расходов по ввозу товара и увеличению производительности;
- увеличения количества производимых на отечественном рынке товаров из-за увеличения спроса на эти товары;
- улучшения благосостояния населения стран-участниц благодаря сокращению цен на продукты и услуги,
- увеличения числа занятых в экспансивных производствах импорто и экспорто-ориентированных предприятий;
- увеличения окупаемости затрат на новые технологии и товары благодаря расширенному объему рынка.

В рамках усиленной конкуренции банки сегодня должны уделить особое внимание на состояние сервиса самообслуживания. Основа разработки и внедрения новых технологий на российском банковском рынке чаще всего опираются на мировую практику, т.е. развитие российского банковского сектора происходит по тому же сценарию что и банковская система развитых стран. Необходимо подчеркнуть, что из-за отсутствия патентов на банковские продукты и услуги, где применены инновации тем или иным банком, данные новации по истечении короткого промежутка

времени не будут считаться таковыми, т.к. получают значительное распространение и среди банков-конкурентов [6].

На сегодняшний день, банковская система стран-участниц ЕАЭС применяет зарубежный опыт по внедрению новых продуктов и информационных технологий, а так же ключевые походы по грамотному управлению банком и технологическим аспектам бизнес-процессов, которые бы способствовали увеличению числа клиентов и развитию новых банковских рынков. Однако следует учитывать, что в связи с законодательными ограничениями и национальными особенностями, а также относительной разности банковских систем внедрение определенных инноваций не всегда приведет к наилучшему ожидаемому результату.

На сегодняшний день благодаря развитию некоторых инновационных продуктов и услуг в банковской системе значительно сокращаются размеры традиционных банковских продуктов и услуг, увеличивая новые формы в виде смешанных, комбинированных и гибридных продуктов.

Развитие обновленных продуктов и услуг в банках на основе современного информационного и коммуникационного оборудования предоставляют возможность для создания инновационного бизнеса в банках. В свою очередь инновационные продукты и услуги реализовываются в определенных платежных инструментах, с помощью которых производится платеж в онлайн-процессе, превращаясь в основной составляющий элемент всей платежной системы [7].

Дополнительным преимуществом развития инновационных розничных платежных инструментов является сокращение разрыва во времени между привлечением и размещением ресурсов, что определяет скорость экономического развития, потому что банк – это посредник между субъектами, являющиеся владельцами временно свободных денежных средств и субъектами, которым необходимы эти свободные денежные ресурсы.

Национальный банк Беларуси рекомендует действующим в стране банкам постепенно переходить от механизма получения прибыли благодаря традиционным банковским механизмам, в т.ч. и процентам по кредиту, на внедрение и развитие новых банковских продуктов и услуг, тем самым стремиться выйти на мировой рынок электронных банковских технологий. Такие предложения связаны прежде всего, с анализом Национального банка Беларуси классического банковского рынка со свойственными традиционными продуктами и услугами и выявлением минимальной возможности для роста банковской системы страны.

Возможности банков Беларуси связаны с ростом оборачиваемости платежных банковских карт, ростом безналичных платежей, ростом взаимоотношений банков с операторами мобильной связи, развитием системы электронных денег, созданием необходимых новых продуктов и услуг с применением компьютерных технологий в банковской практике.

Банки Армении особое внимание уделяют развитию интернет коммерции, в связи с чем, был внедрен проект интернет-эквайринга VISA. Для удобства, упрощения и повышения скорости процесса внесения данных и наладки интернет сайтов и проведения платежей по картам создан и внедрен программный инструмент vPOS/virtualPOS. Программный инструмент vPOS/virtualPOS предоставляет возможность интернет-сайтам значительно быстро проводить платежи по картам VISA, MasterCard и ArCa, не расходуя времени и других ресурсов для программирования, настройки и тестирования. На сегодняшний день, программный инструмент vPOS/virtualPOS является активно действующим проектом, за которым наблюдается положительная динамика, т.к. ряд интернет-сайтов успешно проводят платежи через vPOS [8].

Этап современного развития банков Казахстана находится на стадии интенсивной конкуренции между кредитными учреждениями благодаря действующему насыщению рынка финансовыми продуктами и услугами. В подобных условиях, огромное преимущество получают именно те банки, которые в силах создать и развить новые технологии, усовершенствовать продуктовую линейку, разработать альтернативные каналы предоставления сервиса клиентам, иными словами провести инновационный процесс. Банковский сервис, предлагаемый на основе новых средств связи позволяет увеличить число привлекаемых клиентов, тем самым превращаясь в универсальный банк, ориентированный на инновации.

Таким образом, лишь усиленное внедрение новшеств в банковской системе стран ЕАЭС поз-

волит им оставаться конкурентоспособными. Несмотря на то, что современные исследования направлены на изучение методов и инструментов внедрения инноваций, на сегодняшний день нет грамотно сформированной концепции стратегического управления инновациями в банках.

Как известно, у стран ЕАЭС одно общее прошлое, идентичные проблемы. Если взять страну по отдельности, то она не способна конкурировать по множеству параметров и направлений. На инновационном рынке этих стран заметны устаревание машин и оборудования, медленная адаптация к восприимчивости некоторых отраслей народного хозяйства к инновациям. Имея цель совершенствования технической базы отраслей экономики, выхода в мировое сообщество в качестве полноправных членов мирового рынка, страны ЕАЭС могут быть перспективными странами-партнерами, которые готовы действовать согласно долгосрочной научно-технической стратегии, которая предоставит возможность принять участие в различных формах научно-технического сотрудничества.

Возможность внедрения модели открытых инноваций в Республике Казахстан, как и всякого рода инновации, имеют как преимущества, так и недостатки. Отмечается, что внедрение открытых инноваций целесообразно осуществлять в передовой, развитой стране. Потому как именно открытые инновации требуют взаимодействие участников на высоком уровне, более качественных и развитых научных, экономических, правовых институтов, задействованных в экономической среде.

Вступление Казахстана в ЕАЭС вызывает много споров среди экспертов. Но все говорят, что такое решение было принято с расчетом на будущее. Сейчас товары из Казахстана не способны конкурировать с товарами союзников. Производство в России и Белоруссии находится на более высоком уровне, и первое время казахстанская продукция будет вытесняться с общего рынка. Это заставит производителей в стране выходить на новые уровни для конкурентоспособности и улучшать качество своего товара. В таком случае Казахстан займет достойное место на общем рынке, и развитие собственного производства скажется положительно на экономике в целом. Для населения также есть положительные аспекты, например, повышение зарплат до уровня союзных государств. Перспектива на будущее может принести Казахстану большую прибыль [9].

Также как видно на сегодняшний день преобладание банковского сектора России по всем параметрам очевидно. Конечно же наличие достаточного размера ресурсов у российских банков дает возможность для их перемещения в страны-партнеры на выгодных для них условиях. В свою очередь, для Казахстана и Беларуси это дополнительный приток внешних кредитов и увеличение числа иностранных (российских) банков на территории Казахстана и Беларуси, что будет способствовать развитию конкуренции в современных условиях.

Литература

1. С 1 января 2015 г. заработал ЕАЭС от 01.01.2015 // Международное информационное агентство DKNEWS Деловой Казахстан. URL: <http://dknews.kz/>
2. Евразийский экономический союз. Национальный научный портал РК // www.nauka.kz/
3. Иришев Б.К., Ибрамзиева М.Я. Интернет-маркетинг как технология продвижения в коммерческих банках // Современное состояние и приоритетные направления развития маркетинга: матер. междунар. науч.-практ. конф. – Алматы, 2015. – С. 3-7.
4. Муравьева А.В. Банковские инновации: мировой опыт и российская практика. – Москва, 2005. – 150 с.
5. Орловский В. Инноваций на вырост // Банковские технологии. – 2010. – № 3. – С. 26-29.
6. Ибрамзиева М.Я. Необходимость развития инновационных технологий в коммерческих банках стран ЕАЭС // Проблемы и перспективы индустриально-инновационного развития в Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС): матер. междунар. науч.-практ. конф. – Караганда: КЭУК, 2014. – С. 355.
7. Ибрамзиева М.Я. Современные научные подходы к инновационной деятельности коммерческих банков Республики Казахстан // Наука вчера, сегодня, завтра: матер. XX междунар. науч.-практ. конф. – Новосибирск, 2015. – №1. – С. 34-39.
8. Иришев Б.К., Ибрамзиева М.Я., Арупова Н.А. Банковский кризис и необходимость реформы банковского сектора // Интеграция в Центральной Азии в контексте глобальных процессов современности: матер. междунар. науч.-практ. конф. – Алматы, 2014. – С. 183-186.
9. Евразийскому Союзу нужно учитывать опыт ЕС // <http://www.nur.kz315579.html/>

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ИСЛАМ ҚАРЖЫ ҚҰРАЛДАРЫНЫҢ БҮГІНГІ ТАҢДАҒЫ ЖАҒДАЙЫ МЕН МӘСЕЛЕЛЕРІ

Исламдық қаржы институттарының Қазақстанда белсенді қалыптасуы әлемдік дағдарыстың өткір кезеңіне сәйкес келгенін атап өткен маңызды. Белсенділік көбіне объективті себеппен: әлемдік қаржы дағдарысының исламдық банкингіті шарпымауымен түсіндірілді.

Қазақстанның баламалы қаржы жүйесін қабылдауына заңнамалық тұрғыдан дайын болуы. Осы дайындық қаржы жүйесінің бұл бағыттағы он жылдан астам баяу қозғалысының қорытындысы болды. Өтімділік дағдарысы және баламалы қор жинау көздерін белсенді іздеу катализатор болды. Практика көрсетіп отырғандай, капиталдың әлемдік нарықтарының қазіргі кезде байқалып отырған жандануы Қазақстанның исламдық банкинг жағына қарай жылжуына кедергі болмады. Бұл саладағы көп векторлық саясатының нығая түскенін атап өтуге болады.

2008 ж. Абу Даби қаласында жұмысын сәтті бастаған ашық қызғылт сары түсті Al Hilal Bank 18 айдың ішінде 14 филиалды іске қосып Исламдық банкингітің халықаралық нарықтағы қызмет аумағын кеңейтуіне алғашқы қадамын жасады.

«Al Hilal» Ислам Банкі» АҚ (Банк) Қазақстан мен Біріккен Араб Әмірліктерінің (бұдан әрі – «БАӘ») үкіметтері арасындағы келесімге сәйкес құрылды. Банктің басты мақсаты – Қазақстан экономикасының дамуына өз үлесін қосатын инновациялық Исламдық банк шешімдерін ұсыну.

«Al Hilal» Ислам Банкі» АҚ – 100% БАӘ үкіметінің иелігіндегі Даби қаласында негізі қаланған жалғыз және толықтай мемлекеттік Al Hilal Bank еншілес банкі болып табылады.

«Al Hilal» Ислам Банкі» АҚ – Қазақстан Республикасы мен ТМД аумағында құрылған алғашқы Ислам банкі. Банк 2010 наурызында толыққанды Ислам банкі ретінде жұмыс жасау үшін банктік лицензияға ие болды. Банк Алматы қаласында, орналасқан бас кеңсесі мен Астана және Шымкенттегі филиалдары арқылы Шариғат ережелері мен ұстанымдарына сай келетін жеке және корпоративтік клиенттерге арналған банк өнімдерін ұсынуды мақсат тұтады.

«Al Hilal» Ислам Банкі» АҚ-ның Қазақстан Республикасында құрылып өзінің жеке мақсатары мен міндерін ұсынған болатын.

– *Мақсаттары:*

Клиенттердің қажеттіліктерін түсініп, оларға ең жақсы Исламдық банк өнімдерін ұсына отырып, «Al Hilal» Ислам Банкі» АҚ Қазақстанның ұлттық әл-ауқаттың өсуі мен өркендеуіне өз үлесін қосады. Сонымен қатар, Қазақстан мен ТМД елдерінде Исламдық қаржыландырудың беделін арттыруға, және банктің акционерлік құнын арттыруды мақсат тұтады.

– *Міндеттері:*

Исламдық банкингітің халықаралық нарығын жанарту үшін жаңа стандарттарды үнемі енгізіп тұру.

Исламдық қаржыландырудың ұстанымдары жөніндегі Кеңес (Шариғат бойынша Кеңес)

«Al Hilal» Ислам Банкі» АҚ-ның Жарғысы мен ҚР Банктік қызметі туралы Заңына (52-2 бабына) сәйкес Шариғат бойынша тәуелсіз кеңестің қажеттілігін ескере отырып, Шариғат ұстанымдарына сәйкес тұжырымдамалар жасау үшін Банк акционері Исламдық заң ілімі, қаржы, банк ісі мен заңдар саласында маманданған және жан-жақты білімдері бар білікті ғалымдардан тұратын Исламдық қаржыландырудың ұстанымдары жөніндегі Кеңесті тағайындады. Барлық жүргізілетін Банктің жұмыстарының Шариғат ережелері мен ұстанымдарына толық сәйкестігі Кеңес бақылауында.

«Банктер және банк қызметі туралы», «Бағалы қағаздар рыногы туралы» Заңдарға және бір-қатар басқа да нормативтік құқықтық актілерге елдегі исламдық қаржыландыруға қатысты түзе-тулер енгізілгеннен кейін іс жүзінде исламдық банкингітің дамуы үшін құқықтық жағдайлар жа-салды. Қазақстан бұрынғы кеңестік кеңістіктегі зайырлы қоғам үшін құптарлық исламдық бан-

кингтің моделін тұңғыш рет құрып қана қоймай, классикалық және исламдық жүйелер үйлесімділігінің қолайлы форматын жасап отыр.

Қазақстандағы исламдық қаржының әлі ұзаққа созылмаған тарихы көрсетіп отырғандай, жүйелердің өзара бейімділігі жаман емес, антагонизм жоқ, алайда кейін оның даму барысында бірқатар ерекше мәселелер мен проблемаларды да шешуге тура келеді.

Қазіргі уақытта классикалық қаржы институттарымен қатар республикада алғашқы мынадай исламдық институттар тіркеліп, жұмыс істеуде:

– Al Hilal банкі, АӨҚО қатысушысы – «Fattah Finance» исламдық инвестициялық қорын басқаратын брокерлік компания;

– отандық және халықаралық ұйымдармен белсенді ынтымақтасу арқылы Қазақстандағы исламдық қаржы нарығының жүйелік және жан-жақты дамуына ықпал ете алатын Исламдық қаржыны дамыту қауымдастығы.

Такафул-сақтандырудың екі түрін: шетелге баратын тұлғаларды ерікті сақтандыруды; жазатайым жағдайлардан такафул-сақтандыруды жүзеге асыратын «Такафул» өзара сақтандыру қоғамы» ӨК алғашқы исламдық сақтандыру компаниясы тіркелді. АӨҚО деректері бойынша өткен жылы компания 70-тен аса сақтандыру полисін жазған.

ТМД елдер арасында ислам банкинг белсенді Қазақстанда және Қырғызстанда дамып жатыр. Қазақстандағы ислам банкингтің дамуы заң жүзінде іске асып жатыр, Республикада 2020 жылға дейін ислам қаржыландырудың даму жол картасы қабылданған.

Енді біз Қазақстан Республикасындағы ислам банкингті және Қырғызстан Республикасының ислам банкингінің дамуы ерешеліктерін көрейік. Жалпы біріншіден олардың көрсету қызметтері салыстырайық оны біз 1-ші және 2-ші кестелерде көруге болады.

1-кесте. Қазақстан және Қырғызстан ислам банктерінің корпоративті клиенттерге көрсету қызметтері*

Қызметер	Қазақстан Республикасы «Al Hilal» Ислам Банкі» АҚ	Қырғызстан Республикасы «ЭкоИсламикБанк» АҚ
Ағымдағы шот ашу	+	+
Есептік-кассалық қызмет көрсету	+	+
Банктік төлем карталары	-	+
Қаржыландыру	+	+
Банктік кепілдік	-	+
Сауда қатынастарын қаржыландыру	+	—
Құжаттық операциялар	—	+
Валюталық операциялар	+	+
Сейфтік ұяшықтар	—	+

**Автормен құрастырылған*

2-кесте. Қазақстан және Қырғызстан ислам банктерінің жеке тұлғаларға көрсету қызметтері*

Қызметер	Қазақстан Республикасы «Al Hilal» Ислам Банкі» АҚ	Қырғызстан Республикасы «ЭкоИсламикБанк» АҚ
Ағымдағы шот ашу	+	+
Есептік-кассалық қызмет көрсету	+	+
Депозит ашу	+	+
Банктік төлем карталары	–	+
Қаржыландыру	–	+
Ақша аударымдары	–	+
Жол чектері	–	+
Валюталық операциялар	–	+
Сейфтік ұяшықтар	–	+

**Автормен құрастырылған*

Жоғарда көрсетілген кестелерде ислам банктері қандай қызметтерді көрсетіндігін айқын көрініп отыр. Және Қазақстан ислам банкінің қызметері Қырғызстан ислам банкінің көрсететін қызметтерінің айырмашылығы жоғары. Мысалы жоғардағы кестеге мән берсек, Қазақстан ислам банкі корпоративті клиентерге банктік төлем карталары, банктік кепілдік, құжаттық операциялар, сейфтік ұяшықтар ашу сияқты қызметтерді көрсетпейді.

Ал жеке тұлғаларға келетін болсақ, Қазақстан ислам банкі банктік төлем карталары, қаржыландыру, ақша аударымдары, жол чектері, валюталық операциялар, сейфтік ұяшықтар сияқты қызметтерді көрсетпейді.

Осы қызметтердің Қазақстан Республикасында дамуға бірнеше кедергі бар, біріншіден ол Қазақстан Республикасының заңнамасы ол осы ислам банктердің кейбір қаржы құралдарын енгізу үшін кедергі болып жатыр.

Екіншіден Қазақстан Республикасының нарығы ислам қаржы құралдарының енуіне дайын болмауы. Үшіншіден қарапайым халықтың ислам қаржыландыруда сауатсыздығы.

3-кесте. Қазақстан Республикасындағы Ислам қаржысы дамуына кедергі мәселелері*

Мәселелер	Шешу жолдары	Күтетілетін нәтижелері
1	2	3
Шариат нормаларына сәкес келісімшарттар мен тауарларды бақылау	Исламдық қаржысы бойынша шетел мамандарды тарту. Отандық ғалымдарды исламдық қаржысы бойынша оқыту	Ислам қаржысы бойынша операцияларды бақылау. Шариат нормасына барлық тауарлар мен қызметтеріне сай келуін бақылау. Кеңінен исламдық инвестицияларды тарту
Квалификациялық кадрлардың жеткіліксіз болуы	Квалификациялық кадрларды даярлау бойынша толық жүйені құрастыру. Ислам құқығы мен қаржысы бойынша Қазақстандық ғылыми базасын құру	Ислам қаржысы бойынша отандық ой-пікірлердің дамуы. Азиядағы ислам қаржысы дамудың алғашқы оңдығына кіру

1	2	3
Халықта ислам қаржысы бойынша білімнің жеткіліксіз болуы	Ислам қаржыландыру бойынша терминдерін қарапайым нұсқаулықпен жаппай ақпарат беру	Ислам қажысының бір келкі дамуы, ислам қаржы құралдарына сұраныстың пайда болуы

**Автормен құрастырылған*

Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасының «Банк және банк қызметті туралы» заңы.
2. Бекин И.Р. Исламская экономическая модель и современность. – М.: Марджани, 2010. – 120 с.
3. Исламдық қаржыландыру: Қазақстан Республикасындағы мәселелері, беталысы, даму болашағы. – Астана: Исламская книга. – 2011. – 124 б.
4. Исмаилова Р.А. Исламский финансовый рынок: институты, механизмы, инструменты // Междунар. науч.-практ. конф. Исламское финансирование: проблемы, тенденции, перспективы развития в РК. – Астана: КазУЭФМТ. – 2011. – С. 36-40.
5. Кальнаус З.Е. Исламское финансирование в Республике Казахстан // Междунар. науч.-практ. конф. Исламское финансирование: проблемы, тенденции, перспективы развития в РК. – Астана: КазУЭФМТ. – 2011. – С. 62-66.
6. «Al Hilal» Ислам Банкі» АҚ-ның веб-сайты // <http://www.Al-hilal.kz//>



Н. Мунарбаева

*Ғылыми жетекшісі: Ж.К. Сартбасова, магистр, аға оқытушы
ҚазЭҚХСҮ*

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ БАНКТІК СТРАТЕГИЯНЫҢ ҚАЖЕТТІЛІКТЕРІ МЕН ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Көптеген қазақстандық банктер дифференциация стратегиясын дамыту қажеттіліне келді, яғни бұл өздерінің мақсатты нарықтарына, клиенттеріне қажеттіліктеріне бағытталып, қызметтер ұсыну. Банктік қызметтерді дифференциациялау клиенттің керектері мен ұнатуларын, қажеттіліктерін анық түсінуден, банктік қызметтерді тұтынушы алдындағы міндеттер, банктің өз мүмкіндіктерін толық білуінен шығады. Ол банк клиенттерінің анықталған топтарының қажеттіліктерін бейімделу қызметтерін, көрсетілген қызметке клиенттің бірегей әсерленуіне болжам жасайды. Банктік тауарларды клиент қажеттіліктеріне сай бейімдеу үшін клиенттің өнімді пайдаланудан көретін пайдасын немесе игілігін анықтау қажет; Аталған түсінік маркетингтік қызметтерде басты болып саналады. Бірақ шынайы бағалап, кейін оны жарнамада пайдаға асыру үшін өз бәсекелестерінді, олардың қызметтерінің ерекшелігін, қолданатын жарнамалық тәсілдерін және түсімді ынталандыру жолдарын білу қажет.

Осыған орай президентіміз Н.Ә. Назарбаев «Қазақстан-2030» Стратегиясында бір данагөйдін: «Егер сіз қайда бет алып бара жатқаныңызды білмейтін болсаңыз, онда сізді ол жерге кез келген жол алып баруы мүмкін» деген сөзін мысал етіп: «Осыны естен шығармай, болашақтың моделін жалпыланған түрде және нақты қысқа мерзімді мақсаттар түрінде ұдайы көз алдымызда бағдар етіп ұстауға тиіспіз» деп атап көрсеткен еді. Стратегияның 10 жылдығы қарсаңында бұл сөз өте өзекті күйінде қалып отыр. Себебі 33 жылға арналған бағдарламаның он жылында не атқарылып, алдағы кезде нендей істер жүзеге асуы керек екені айқындала түскендей.

Біз тұрақтану кезеңінен лайықты өттік. Ең өзекті және маңызды міндеттерімізді шешуде үлкен табыстарға қол жеткіздік. Енді болашаққа батылырақ көз салуға, алдағы дамуымыз туралы тереңірек ойлауға тиіспіз.

Аса ауыр жағдайларда жинақталған мемлекеттілік құру, саяси және экономикалық реформалар жүргізу тәжірибесі, әлем және оның дамуы туралы білім-білігіміз, қазақстандықтардың төзімділігі мен түсіністікпен қарай білуі біздің болашаққа деген сенімімізді беріктей түседі. Қазақстанның бәсекеге қабілетті 50 елдің қатарына қосылу мүмкіндігіне жету үшін күрес – осы сенімнің нәтижесі.

Президент өзінің Қазақстан халқына соңғы жылдардағы екі жолдауын Қазақстан мемлекеті бәсекеге қабілетті болып жетілуі тиіс деген тақырыпқа арнауы тегін емес. 2014 ж. Жолдау «Бәсекеге қабілетті Қазақстан үшін, бәсекеге қабілетті экономика үшін, бәсекеге қабілетті халық үшін!» деп аталса, 2016 ж. Жолдау «Қазақстанның әлемдегі бәсекеге барынша қабілетті елу елдің қатарына кіру стратегиясы» аталды. 2014 ж. Жолдауда елдің бәсекелестік қабілетін арттыру траекториясының параметрлері белгіленіп, басым бағыттар әлеуметтік салаға арналатыны баса айтылды. 2016 ж. Жолдау мәселені нақтырақ қойды: Қазақстан жақын он жылдықта әлемдегі ең дамыған және бәсекеге қабілетті елу елдің қатарына кіруді биліктің негізгі саяси бағыты деп санаймыз деді. Сонымен соңғы төрт жылдағы жолдаулар елдің бәсекеге қабілеттілігін арттыру мен әлеуметтік шаралардың басым бағытын бағдарлауын әуелі ой сүзгісінен өткізіп, соңы жан-жақты ізденістерге ұласқанда мәселенің анық-қанығына көзіміз жете түсті.

Стратегия сөзі ерте уақыттан бері әскери өнерде қолданылып келген, оның мағынасы жауды жеңуге арналған жоспарды жасау дегенді білдірді. Стратегия сөзі «стратегос» деген грек сөзінен шыққан түсіндермесі «генерал» деген түсінікті береді. Бизнеске қатысты бұл сөздің қазіргі ұғымы XX ғ. алғаш рет Дж. Нейман мен О. Моргенштерн еңбектерінде қолданылды. Бұл авторлар стратегияны нақты жағдайларға байланысты туындайтын компанияның кешенді шаралары ретінде анықтаған. Кейбір авторлар стратегияны компанияның ресурстарымен байланыстырады. Соңғы зерттеулерде стратегия ұғымының бизнеске қатысты анықтамасын жасалды. Олардың ішінде А. Чендлер, И. Ансофф, К. Эндрюс сияқтылардың пікірінше: Стратегия – бұл компанияның болашақта нені қалайтындығын анықтайтын, ондай мақсатқа жетуге байланысты компанияның мүмкіндіктерін, мақсаттарының, міндеттерінің, саясатының және жоспарларының үлгісін білдіреді.

Банкке қатысты алсақ, стратегия – бұл бәсекелестік артықшылықтарға қол жеткізуге бағытталған банктің ресурстарының орналасу аясы мен қызметінің нысанын анықтайтын ұзақ мерзімді даму тұжырымдамасы. Ұзақ мерзімді даму тұжырымдамасының негізіне банктің мақсаты жатады. Кез келген коммерциялық ұйымның басты мақсаты пайда табу болса, коммерциялық банктерде сондай мақсатты көдейді.

Банктің стратегиясы – банкті өзге бәсекелес банктерден айырықшандыратын және банк қызметінің басымдық мақсаты мен міндеттерін анықтайтын концепциясы.

Банк стратегиясы банк менеджментінің барлық жүйесінің негізі болып табылады. Банк стратегиясын жасау негізіне нарықтағы бәсекелестерге талдау жасау нәтижесінде бәсекелестермен салыстырғандағы банктің нарықтағы ұстанымын, күшті және әлсіз жақтарын айқындау, сондай-ақ әлуатті мүмкіндіктерін анықтау жатады.

Стратегиялық жоспарлау – нарықтың талаптары мен банктің ішкі мүмкіндіктерімен келісілген банктің алдыны қойған мақсаттарына жетуді қамтамасыз ететін банкті басқаруды (маркетинг, ресурстар мен тәуекелді басқару және банк қызметкерлерін ұйымдастыру саласында) ұйымдастырудың баламалы стратегиясын жасау процессін білдіреді.

Стратегиялық басқарудың мақсаты – нарықтағы банктің үлесін және табысын арттыруды қамтамасыз ететін, банк қызметін жаңа бағыттарын және жаңа банктік өнімдерді жасау, енгізі және дамыту болып табылады.

Банктегі стратегиялық жоспарлаудың мынадай кезеңдері бар.

Ситуациялық талдау кезеңі. Бұл кезеңде біріншіден, банк қызмет ететін оның қоршаған ортасын талдау (сыртқы талдау) және банктің ішкі әлуетіне сипаттама беру үшін ішкі талдау жұмыстары жүзеге асырылады. Сыртқы талдау процессі мыналарды қамтиды:

– қоғамның әлеуметтік, экономикалық, демографиялық, саяси, заңи, технологиялық даму сипа-

тына талдау жасап, экономикадағы жағдайлардың өзгеру ықтималдығы анықтау;

- банктік қызмет көрсету нарығы сегменттеледі және олардағы қызмет түрлеріне деген сұраныс пен ұсыныстың негізгі ағымы талдау;

- банктік қызмет көрсету нарығындағы банктің ағымдағы бәсекелестік ұстанымын анықтау.

Содан кейін барып, банк қызметіне ықпал ететін негізгі факторлар таңдап алынады.

Стратегиялық жоспарлаудың екінші кезеңі банктің бас міндеттерін немесе миссиясын анықтау кезеңі. Банк міндеттерінің немесе миссиясы анықталуы Банктің директорлар Кеңесі деңгейінде іске асырады. Банк миссиясын анықтау банк қызметіне ықпал ететін ішкі және сыртқы факторлар ескеріледі. Банк миссиясының құрамына мынадай ішкі факторлар ықпал етеді:

- жетекшілердің құнды бағдарлары;
- банктің тарихы мен жинақталған экономикалық әлуеті;
- ішкі корпоративтік мәдениеті;
- банктің ұйымның құрылымы.

Ал сыртқы факторлар ретінде мыналар ескеріледі:

- ұлттық экономиканың жағдайы;
- мемлекеттің жүргізетін экономикалық саясаты;
- қызмет ететін заңдар мен нормативтік актілер.

Банктің стратегиялық басқару әдістері:

- банктің адам капиталын басқару стратегиясы;
- банктік саясат банкті стратегиялық басқару ретінде;
- банктің меншікті капиталын басқару стратегиясы;
- банк активтерін басқару стратегиясы;
- коммерциялық банктердің пассивтерін стратегиялық басқару.

Осының ішінде банктің адам капиталын басқару стратегиясы дегеніміз – банк қызметкерлерін басқару ерекшелігі банк ісінің өзіндік ерекшелігімен және ең бастысы банктік қызметкерлердің банктің әр түрлі қызметтерін жүзеге асыруға қажетті кәсіби білімдері мен тәжірибелерінің болуымен сипатталады. Банктің ұйымдастырылу құрылымымен қарай банк қызметкерлерінің қызметі анықталады. Мысалы, бухгалтер-кассир, бухгалтер, шот-менеджері, несиелік эксперт, тәуелсіз бағалаушы, тәуекел-менеджері, заңгер-кеңесші және т.б. Орындайтын міндеттеріне қарай банк қызметкерлерін жетекшілер және орындаушылар немесе қызме көрсетушілер деп екіге бөледі.

Жетекшілердің құрамына қойылатын талаптарға мыналар жатады:

- ұйымдастырушылық қабілетінің болуы;
- адамдарды басқару тәжірибесінің болуы;
- банктің даму болашағын көре білуі;
- шешім қабылдай білу қабілеті.

Ал банктің адам капиталын басқару стратегиясына банк қызметкерлерін басқаруға байланысты кадр қызметінің негізгі бағыттарына мыналар жатады:

- болашақтағы және ағымдағы қызметкерлерге деген қажеттілікті жоспарлау;
- кадрларды таңдау және алу;
- кадрлар резервтерін қалыптастыру;
- қызметкерлерді бағалау;
- қызметкерлерді ынталандыру жүйесін жасау;
- қызметкерлердің дамуын басқару.

Банктің меншікті капиталын басқару стратегиясы. Банктің меншікті капиталы – банктің қаржылық тұрақтылығын, коммерциялық және шаруашылық қамтамасыз ету үшін құрылған банктің әр түрлі қорлары мен сол сияқты ағымдағы қызметінің нәтижесіне байланысты және өткен жылдардағы бөлінбеген пайдасы.

Банктің меншікті капиталының жеткіліктілігі ұзақ уақыт бойы ғылыми-зерттеу затына және банктер мен оны реттеуші ұйымдар арасындағы пікірталасқа айналып келеді.

Банктер өздерінің активтерін арттыру үшін капиталдың төменгі мөлшерде болғанын қалайды. Ал банкті бақылаушылар, банктердің банкроттықтан аулақ болуы үшін капиталдың жеткілікті

мөлшерде болуын талап етеді. Банктердің банкроттығы ондағы басқарудың нашарлығынан болуы мүмкін, себебі банкті жақсы басқарса, ол төменгі капитал нормасында жұмыс жасай алады деген пікірлер бар.

Банк активтерін басқару стратегиясы. Банк активтері – пайда табу мақсатында банктік ресурстарды, әр түрлі активтер бойынша орналастырылған қаражаттары.

Банктік активтердің құрылымы баланстың актив жағында көрсетілетін сапасына қарай бөлінген баптардың баланс нәтижесіне қатынасын сипаттайды. Активтердің сапасы активтік операциялардың түрлендірілуіне, тәуекелді активтерінің көлеміне, толық құны жоқ активтердің көлеміне және активтердің өзгеріске ұшырау белгілеріне қарай анықталады.

Коммерциялық банктің активтерін төмендегідей төрт топқа бөлуге болады:

- касса және оған теңесетін ақшалай қаражаттар;
- берілген несиелер;
- бағалы қағаздарға жұмсалынған инвестициялар;
- банктің ғимараты мен жабдықтары.

Өтімділігіне қарай банк активтері төмендегідей топтарға бөлінеді:

- жоғары өтімді активтер;
- өтімді активтер;
- ұзақ мерзімді өтімді активтер.

ҚР-ғы екінші деңгейдегі банктеге арналған пруденциялық нормативтерге сәйкес жоғары өтімді активтерге мыналар жатады:

- қолма-қол ақшалар;
- мемлекеттің бағалы қағаздары және Қазақстан ипотекалық компаниясының боырыштық бағалы қағаздары, сондай-ақ өтімділігі жоғары басқа да бағалы қағаздар;
- құйма қымбат бағалы металдар.

Ұлттық банктегі Standard & Poors және басқа рейтингтік агенттіктердің «А» төмен емес ұзақ мерзімді рейтингі бар бейрезидент-банктердегі талап етуге дейінгі депозиттер.

Standard & Poors және басқа рейтингтік агенттіктердің «А» төмен емес ұзақ мерзімді рейтингі бар ҚР банктерге берген «овернайт» займдары.

Банктің бұл қаражаттары банктің айналымынан қажет уақытында алуға мүмкіндік беретін активтерге жатады.

Коммерциялық банктердің пассивтерің стратегиялық басқару. Пассивтік операциялар негізінде банктің ресурстары жинақталады. Сондықтан да пассивтік операциялардың коммерциялық банктер қызметіндегі рөлі жоғары.

Банк ресурстары пассивтік операциялар нәтижесінде құрылатындықтан, оған анықтама берген дұрыс. Қаржы және несие сөздігінде: «пассивтік операциялар – бұл несиелік және активтік операцияларды жүзеге асыруға арналған банктің өз ресурсын құру операциялары», – делінеді. Ал соңғы оқулықтарға сүйенсек, пассивтік шоттағы немесе активті-пассивтік шоттағы қаражаттардың өсуін, яғни пассив пен активтің арту формасын білдіретін операцияларды сипаттайды. Бұл анықтамалар бірін-бірі толықтырады десе болады, себебі біріншісі пассивтік операцияның толық түсінігін бере алмайды. Пассивтік операциялардың көмегімен банктер нарықтан несиелік ресурстарды сатып алады.

Пассивтік операциялардың мынадай формалары болады:

- коммерциялық банктердің бағалы қағаздарды алғашқы эмиссиялауы;
- банк пайдасынан капиталдарды немесе қорларды ұлғайту және құру;
- басқа да заңды тұлғалардан несиелер алу;
- депозиттік операциялар.

Пассивтік операциялар айналыстағы ақшалай қаражаттарды банктерге тарту мүмкіндік береді. Алғашқы пассивтік операциялардың екі формасы негізінде банктік ресурстардың бірінші тобы, яғни меншікті ресурстары құралады.

Банктік тәуекелдерді басқару стратегиясы. Кез келген банктің қызметінің табыстылығы банктің берген несиелерінің сапасына, яғни оның қайтарымдылық дәрежесіне тікелей байланысты. Несиенің уақтылы қайтарылмауы банктің зиян шегуіне итермелейді. Сондықтан да банктер несиелік

тәуекелді басқару шараларымен уактылы айналысып отыруға тиіс.

Несиелік тәуекел – қарыз алушының банктен алған несиесі бойынша қарызын немесе оған есептелінген сыйақысын өз уақытында қайтара алмауына байланысты банктің зиян шегуін сипаттайды.

Коммерциялық банктегі несиелік тәуекелді басқару жүйесі екі субжүйеден тұрады:

- басқаратын субъекті;
- басқарылатын объект.

Басқару субъекті – бұл арнайы еңбек, ақпарат, материалдық және қаржылық ресурстарды пайдалана отырып, несиелік тәуекелді басқару процессін жүзеге асыратын банктің құрылымдық бөлімшесі. Отандық банктер тәжірибесінде несиелік тәуекелді басқару субъектілеріне мыналарды жатқызуға болады:

1. Директорлар Кеңесі.
2. Басқарма.
3. Несиелік комитет.
4. Активтерді және пассивтерді басқару жөніндегі комитет.
5. Несиелік тәуекел департаменті.
6. Несиелік тәуекел басқармасы.
7. Проблемалық несиелер басқармасы.
8. Несиелік бөлімдер.
9. Несиелік менеджер.
10. Несиелік-тәуекел менеджері және тағы басқа.

Несиелік тәуекелді басқару жүйесінің негізгі элементтеріне жататындар:

- несиелік қызметті ұйымдастыру;
- лимиттер белгілеу;
- несиелік ұсынысты бағалау және қарыз алушының несиелік қабілетін бағалау;
- несиелік тәуекел деңгейіне байланысты несиелерге рейтинг қою және белгіленген лимиттермен салыстыру;
- несиелер бойынша мүмкін болар зияндарды есепке ала отырып, сыйақы мөлшерлемесін анықтау;
- несиелік шешімдерді қабылдау барысында құзіретті бөлу – несиелерді авторизациялау;
- несиелік мониторинг;
- несиелік портфельді басқару;
- проблемалық несиелерді қалпына келтіру.

Банк стратегиясына банктің ішкі ресурстары, сыртқы ресурстары, банк миссиясы және клиенттік база кіреді. Сонымен қатар банк стратегиясы стратегиялық және ағымдық жоспарлауды, ұйымдастырушылық құрылымды, маманданған кадр деңгейіндегі менеджерлер мен маркетингтарды және де қаржылық қызметті басқаруды қамтиды.

Банктердің даму стратегиясы:

- нәтижелікке бағытталған кооперативтік мәдениетті енгізу;
- стратегиялық менеджментпен бірге менеджментті шоғырландыру;
- тәуекелдерді басқару жүйесін жетілдіру;
- тиімді қаржылық жоспарлау және табыстылықты күшейту;
- шығындарды азайту мақсатында ішкі бақылау комплаенс және ішкі аудит жүйелерін күшейту;
- клиенттерге арналған жаңа өнімдерді және жаңа құралдарды әзірлеу;
- бизнес процесстерді басқарудың тиімділігі мен жеделдігін арттыруға мүмкіндік беретін жаңа IT стратегияны жүзеге асыру.

Жалпы ережелер.

1. Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің алтынвалюта активтерін басқару жөніндегі инвестициялық стратегия (бұдан әрі – стратегия) «Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі туралы» Қазақстан Республикасының Заңына, «Шетел валютасындағы және бағалы металдардағы активтерді басқарудың негізгі қағидаттары туралы» Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі Басқармасының 2012 жылғы 21 қыркүйектегі №292 қаулысына сәйкес әзірленді.

2. Стратегия Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің (бұдан әрі – Ұлттық Банк) алтын-валюта активтерін (бұдан әрі – АВА) басқарумен байланысты стратегиялық мақсаттарын және қызметіне шектеулерді айқындайды. Стратегияның ережелерін Ұлттық Банктің Басқармасы жылына кемінде 1 (бір) рет қарайды.

3. Активтердің өтімділігін және сақталуын қамтамасыз ету, сондай-ақ кірістілікті ортамерзімді және ұзақмерзімді перспективаларда ұлғайту АВА-ны басқарудың мақсаттары болып табылады.

Жүргізілген талдаудың нәтижелері көрсеткендей, Ұлттық Банк 2015 жыл ішінде Ұлттық Банкке байланыссыз себептер бойынша толыққанды іске асыру жүзеге асырылмаған кейбір бағыттарды қоспағанда, Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің 2014-2018 жж. арналған Стратегиялық жоспарында баяндалған Ұлттық Банк қызметінің негізгі стратегиялық бағыттары бойынша жоспарланған нысаналы индикаторлары мен міндеттерінің көрсеткіштерін жалпы алғанда орындады.

Әдебиеттер

1. ҚР Президенті Н. Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына «Нұрлы жол – болашаққа бастар жол» Жолдауы 11 Қараша 2014.
2. Ақша, несие, банктер / Г.С. Сейтқасымов. – Алматы: Каржы-каражат, 2001. – 411 б.
3. Деньги, кредит, банки / Под ред. О.И. Лаврушина. – М.: МАРТ, 2004. – 566 с.
4. Банки и банковские операции / Под ред. Е.Ф. Жукова. – М.: Высшая школа, 1997. – 670 с.
5. Банковское дело / Под ред. Колесникова. – М.: Высшая школа, 1996. – 259 с.
6. Деньги и платежи: сб. норм. актов Республики Казахстан: офиц. тексты по сост. на 1 сентября 2006.



Қ.Ж. Саркенов

Ғылыми жетекшісі: А.Ш. Жанболатова, э.ғ.м., аға оқытушы
ҚазАҚХСУ

«ЭКСПО-2017» ХАЛЫҚАРАЛЫҚ КӨРМЕСІ: МАҢЫЗДЫЛЫҒЫ, ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТИІМДІЛІГІ ЖӘНЕ КЕЛЕШЕККЕ КӨЗҚАРАС

Кезекті «Экспо-2017» халықаралық көрмесін өткізетін ел мәртебесі Қазақстанның елордасы Астана қаласына бұйырғандығы 2012 ж. 22 қарашасында Францияның астанасы Париж қаласында өткен ХКБ-нің ЕХРО халықаралық бюросы Бас ассамблеясының 152-ші сессиясы барысында белгілі болды. Жасырын дауыс беру қорытындысы бойынша ХКБ-ның 103 мүше-мемлекеті Астана қаласына дауыс берсе, біздің бәсекелесіміз бельгиялық Льеж қаласы 44 дауыс жинаған. Біздің елдің ұйымдастырушыларының тарапынан ұсынылған Future Energy, яғни Болашақ қуаты тақырыбы сарапшылардың көпшілігінің көңілінен шығып, «Экспо-2017» халықаралық көрмесінің тақырыбы ретінде қолдау тапты [1].

Қазақстан тарапынан барған ұйымдастырушылар Астанада өткізілетін «ЭКСПО-2017» көрмесінің басты тақырыбы ретінде «Болашақтың энергиясы» атты тақырыпты ұсыну себебі, ол ең алдымен, баламалы энергия көздерін дамытуды қоса алғанда, энергетикадағы сапалы өзгерістер жолы мен оны тасымалдау тәсілдерін іздестіруге бағытталғандығы болып табылады. Екіншіден, орнықты энергиямен жабдықтау осы күнде жаһандық көлемдегі негізгі мәселе болып саналады және оны шешу экономикалық өсімді қамтамасыз ету және қоршаған ортаға келер зиянды төмендетуге септігін тигізеді. Үшіншіден, Қазақстанның бұл тақырыпты таңдауының басты негізі – еліміздің дәстүрлі энергиялық ресурстардың елеулі қорына ие бола отырып, баламалы энергия көздерін пайдалану жөніндегі шараларды дәйекті түрде қабылдауда және «жасыл» экономика құру бағытын ұстанғандығы. ЭКСПО дегеніміз не? Оның бізге берер пайдасы қандай? Ол не

туралы болмақ? ЭКСПО – индустриализацияның символы. Техникалық жетістіктер мен техниканың өзін назарға салатын халықаралық көрме. «ЭКСПО» көрмелерінде әлемнің барлық мемлекеті өздерінің ең үздік технологиялық, ғылыми, мәдени жетістіктерін көрсетеді. Олар жаһандық дамудың жаңа күн тәртібін қалыптастырады. Мұндай іс-шараға барлық құрлықтың ондаған елінен миллиондаған адам қатысады. Бәсі биік бәсекеде Астананың жеңіп шығуы бекерден бекер емес. Оған бірнеше факторлар ықпал еткендігі аян: біріншіден, елордамыздың әлемдік-деңгейдегі шараны лайықты өткізе алатын орталық ретінде қалыптасқаны баршаға белгілі болды, екіншіден, таңдаудың Қазақстан пайдасына шешілуі мемлекетіміздің табыстары жоғары бағаланғанын білдіреді және Еуразия өңірінде-де оның даму келешегі кемел екенін айғақтай түседі, үшіншіден, біздің «Болашақтың энергиясы» атты өзекті тақырыпты ұсынуымыз жеңіске жетуімізге көмектесті. Көп жылғы тарихы бар «ЭКСПО» көрмесі техникалық және технологиялық жетістіктерді, сондай-ақ оған мүше елдердің тарихын, дәстүрі мен мәдениетін көрсету үшін өткізіледі. Бұл көрме бүкіл әлемдік қоғамдастықтың және оны тамашалаушы миллиондаған адамның назарын өзіне аударатын ірі оқиға болып саналады. Сонымен қатар, «ЭКСПО» көрмесі экономикалық, әлеуметтік, мәдени дамудың жаңа үрдістерін қалыптастыру алаңы қызметін атқарады. Ең алғашқы ЭКСПО Англияның принці Альберттің ұсынысы бойынша 1851 ж. Гайдпаркте өткен болатын. Хрустальды сарайда орын алған ЭКСПО-ның тақырыбы: «Барлық ұлттардың өнеркәсіптік жұмыстарының ұлы көрмесі» болып аталды. Сенсеңіздер, дәл сол көрмеден кейін халықаралық аренада дизайн мектептері, туризм саласы және өндіріс өнері пайда болды. Осы көрме халықаралық сауданың жандануына септігін тигізді. Одан кейін 1855, 1878 жж. Парижде, 1939 ж. Нью-Йоркте, 1985 ж. Цукуба – Жапонияда, 1992 ж. Севилья – Италияда, 1998 ж. Лиссабон – Португалияда, 2000 ж. Шанхай – Қытайда ЭКСПО халықаралық көрмелері болып өткен. Астанадағы өтетін ЭКСПО-ның тақырыбы: «Болашақ энергиясы» болмақ. Көрмеге қатысушы мемлекеттер өздерінің энергия саласындағы техникалық жетістіктерімен барша жұртты тәнті етеді. Әсіресе, қазіргі таңда сұранысқа ие балама энергия көздерін алу мақсатындағы құрылғылармен таныстырады. Сарқылмайтын энергия көздеріне жататын: күн сәулесі, жел, жер асты сулары арқылы энергия алу болашақта адамзатқа қажетті ресурс түрі. Осыдан, көрменің тақырыбы көпшіліктің қызығушылықтарын тудырамы анық екені білінеді. ЕХРО-2017 ж. 10 маусым мен 10 қыркүйек аралығында өтеді. Халықаралық көрмеде әрбір мемлекет өздерінің павильондарын 25 га жер көлеміне салатын болады. Бұл көрмеге 5 млн астам адам келеді деп жоспарлануда. Әрбір келген адам 130 долл. ақша әкелетінін ескерсек, бізге түсетін пайда 520-910 млн-ға дейін жоспарлануда. Ал, енді бұл көрменің бізге қандай әлеуметтік тұрғыда, экономикалық тұрғыда пайдасы бар екен? Біртіндеп, жауабын қарастырайық. Біріншіден, еліміздегі техника саласының дамуы. Қазақстанда балама энергия көздерін пайдаланатын аймақтар бар. Мысалы, Алматы қаласының маңында жер асты ыстық сулары бар, Жоңғар қақпасынан жел энергиясын алуға болады және Байқоңырдың орналасу траекториясы күн энергиясын алуға қолайлы жер. Ендеше, болашақта энергиядан тапшылық көрмеу үшін «Болашақ энергиясы» атты көрменің бізге берері мол. Екіншіден, бізге түсетін, ақшалай пайда көрсеткіштерін жоғарыда жазған едім. Оны қуаттау үшін, өзге елдердің көрмеден алған пайдасын санап көрелік. 2000 ж. Шанхайда өткен көрмеден түскен пайда 12 млрд долл. болса, Ганноверде өткен көрменің пайдасы 350 млн еуроға жеткен. Біздің мемлекетке-де айтарлықтай пайданың болары айдан анық. Үшіншіден, өзге елдермен достық қатынастарымыз нығаяды. Оның көрсеткіші ретінде, қазіргі уақытта Қазақстан Германия мемлекетімен көрмеге дайындықты бастады. Германия бізге құрылыс саласында тәжірибелерімен бөлісуде. Бұл инициативаны немістер бастаған еді. Соның төңірегінде елімізде жаңадан жұмыс орындары ашылуда. Астана қаласында қонақүйлер салынуда. Бұл көрме аяқталғаннан кейін-де қонақүйлеріміз Қазақстанның «әмиянын» толтыратыны қуантады. Төртіншіден, көрме кезінде жастарымыздың көңілдері көтеріңкі болары анық. Неге десеңіз? Қазіргі таңда жастарымыз «Work and travel» бағдарламасы бойынша шетелге тіл үйренуге кетіп жатыр. Бұл бағдарламаға қыруар, ақша кететіні өкінішті. Ендеше, ЭКСПО уақытында тегін тәжірибеден өтуге мүмкіндік туады. Бесіншіден, ЭКСПО халықаралық көрмесі Қазақстанның мәртебесін күллі әлемге паш етеді. Халықаралық көрмелер бюросының штаб-пәтерінде Қазақстанның жеңісі бізге деген қызығушылықтың барын көрсетеді. Бельгияға 44 дауыс,

Қазақстанға 104 дауыстың берілгені халықаралық аренада үлкен қызығушылыққа ие екеніміз және өзіміздің мүмкіндіктерімізді көрсетудің алғашқы қадамы болды. ЭКСПО бізге не береді? Оның Қазақстан үшін қандай пайдасы бар? Елдің дамуындағы экономикалық тиімділігі қандай? Біріншіден, бұл еліміз үшін үлкен абырой болмақ. Ауқымы жағынан Олимпиада ойындары мен әлемдік футбол чемпионатынан кейінгі орында тұрған көрмені ТМД кеңістігінде тұңғыш рет Қазақстан өткізгелі тұр. Бұл бізге берілген сенім квотасы һәм Елбасының дәрежесін сыйлау болса керек. Әрі сыртқы саясаттағы табысымыз бен елді біріктіріп, тұтастыра түсетін уақыттық нышан. Екіншіден, Астанаға 3 айдың ішінде 5 млн үстінде адам келеді деп күтіліп отыр. Бұл миллиондардың ішінде инвесторлар да, туристер-де, журналистер-де болады. Демек, Қазақстанға қараттық шу, туристік қызығушылық һәм инвестициялық климат жағынан болсын, бұл көрме әбден тиімді. Үшіншіден, көрме Астананың инфрақұрылымына үлкен серпіліс әкеледі. Жаңа қонақүйлер салынады, жаңа жұмыс орындары ашылады, жеңіл рельсті трамвай жолдары салынып, сауда-саттық дамиды. Шағын және орта бизнес өркендейді. Және бұл көрме елдегі новаторлық рухты жанудың, ғылымға ұмтылуға құлшыныс берудің таптырмас тетігі. Төртіншіден, Астана көрмесінің бас тақырыбы – «Болашақ қуаты». Жасыл технологияларды дамыту, балама қуат көздерін табу мәселесі өзекті боп тұрған заманда 2017 ж. көрме талай бастаманы іске асыру кілтіне айналады. Мысалы, 1939 ж. Нью Йоркте өткен әлемдік көрмеде Рузвельттің телеэкранда пайда болып, жиналғандарды таң қалдыруымен әлемде телевидение өрістей бастады. Ал Эдисонның фонографы үшінші Париж көрмесінде танымал болып кетті. Ендеше, Астана көрмесінде-де жаңа технологиялар мен ғылыми жетістіктердің бағы жанып кетеді деп білеміз. Бесіншіден, ЭКСПО-ны өткізу тарихына қарасаңыз, үлкен көрмелердің құрметіне әр ел өзінің техникалық мүмкіндігін паш ету үшін сәулет туындыларын салуға тырысқан. Мысалы, алғашқы ЭКСПО-дан Лондонда Хрусталь сарайы қалған еді, ол 1936 ж. өртке оранып кетті. Парижде Эйфель мұнарасы, Брюссельде Атомиум, Монреальда Хабибат деген ерекше тұрғын үй кешені тұрғызылғанын тағы білесіздер. Ендеше, Астана көрмесінде-де сәулет тарихына ұялмай кіретін туындылар салынады деп сенейік. Алтыншыдан, көрме өтіп біткен соң қалған павильондардың біразы ғылыми зертханалар, ғылыми орталықтар, зерттеу институттары ретінде қолданылады. Бұл туралы Сыртқы істер министрінің орынбасары Р. Жошыбаев мәлімдеген болатын. Бұл павильондардың негізінде «Зерттеу орталығы» құрылып, оны «Назарбаев университеті» АҚ-ына бекітіп береді [2].

«Елдің дамуының «жасыл» жолына көшуіне Астанадағы алда тұрған «ЭКСПО-2017» қуатты серпіліс беруі тиіс. Астанада ғылым мен техниканың үздік әлемдік жетістіктері ұсынылатын болады. Көптеген қазақстандықтар біз қол созып отырған «болашақтың энергиясын» өз көзімен көре алады» деді Елбасымыз «Қазақстан-2050» Стратегиясы: қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты Қазақстан халқына Жолдауында [3].

Энергия – бұл адамзат тіршілігінің дамуына жағдай жасаушы және ынталандырушы бірден-бір табиғи қайнар көз. Энергия социумдар үлгісінің сақталуын қамтамасыз етеді, ол көптеген аспектілерді біріктіретін ұғым ретінде бүкіл әлем мен адамзатқа тікелей қатысты қызықты сауалдарды туындатады. Қоғамның энергия көздеріне қол жеткізуі олардың әлеуметтік, экономикалық және экологиялық тұрақты дамуының нақты жағдайларын тікелей түрде анықтайды. Технология саласындағы әр түрлі қуат көздерін оңтайландырумен байланысты ғылыми зерттеулер мен жетістіктер қоғамдастықтардың функционалды тәсілдерін анықтап, энергетиканың тұрақты даму болашағын қалыптастырады. Елді индустриялық-инновациялық дамытудың және Астанада «ЭКСПО-2017» халықаралық мамандандырылған көрмесін өткізу жоспарының аясында жаңаша сипат алған «Жасыл экономиканы» игерудегі алғашқы қадамдар жасалды. Елбасы Қазақстан Республикасының Үкіметіне «жасыл» экономикаға көшу стратегиясын дайындауды тапсырды. Премьер-министрдің өкімімен стратегияны әзірлеу үшін жұмыс тобы құрылды. Оның құрамында барлық мемлекеттік және жергілікті органдардың, ұлттық холдингтердің, үкіметтік емес және халықаралық ұйымдардың өкілдері бар. Стратегияның негізгі әзірлеушісі болып «Назарбаев университеті» ұсынылды. Сондай-ақ, бас кеңесші ретінде халықаралық McKinsey компаниясы таңдалды. Бұл компания осыған ұқсас зерттеулерді басқа елдерде-де жүргізген. Стратегияны дайындау жұмыстары 3 кезеңнен тұрады. Бірінші кезеңде, Қазақстан экономикасы жан-жақты зерттеледі

және «жасыл» экономикаға не үшін көшу керек деген сұраққа жауап беріліп оның қорытындылары өткен жылдың желтоқсанында жұмыс тобына ұсынылды. Қазір мамандар Стратегияны даярлауға көшті және жол картасын дайындап жатыр. Екінші кезеңнің жұмыстары сәуір айында аяқталады деп күтілуде [4].

Осы ретте, «жасыл экономика» ұғымына түсінік бере кетелік. Алғашқы рет «жасыл» экономика термині «жасыл экономика жобасы» (Blueprint for a Green Economy, Pearce et al, 1989) жұмысында қолданылды. Адамдардың өмір сүруі мен дамуы үшін «жасыл» экономикаға көшуді қажет етеді, яғни бұл болашақ ұрпақтарды экологиялық тәуекелдер мен экологиялық тапшылықтарға апармай, өндірістермен байланыстарды, экономикалық қызмет түрлерінің жүйесіне келтіріп, адамдардың әл-ауқатының көтерілуіне алып келуі керек. «Жасыл» экономика – бұл табиғи қорларды тиімді пайдалану есебінен қоғамның әл-ауқатын сақтауға бағытталған, сондай-ақ соңғы пайдалану өнімдерін өндірістік циклге қайтаруды қамтамасыз ететін экономика. «Жасыл» экономика бірінші кезекте, қазіргі уақытта сарқылуға ұшыраған (пайдалы қазбалар – мұнай, газ) ресурстарды үнемді тұтынуға, және сарқылмайтын ресурстарды тиімді пайдалануға бағытталған. Жасыл экономиканың негізінде – таза немесе «жасыл» технологиялар жатыр. Мамандардың айтуы бойынша «жасыл» экономиканы дамыту, көптеген постиндустриалды елдерде өзінің ауқымымен қозғаған экологиялық дағдарысты біздің елде болдырмауға мүмкіндік береді. «Жасыл» экономикаға ауысу барынша үлкен танымалдыққа ие болып келеді және ауқымды қызығушылық тудырады. «Жасыл» экономика бірінші кезекте экономикалық прогреске жағдай жасайды және мыналарды қамтамасыз етеді: ішкі жалпы өнімнің өсімі, елдің табыстарын ұлғайту, елдегі жұмыссыздық көрсеткіштерін азайта отырып, халық үшін жұмыс орындарын құру. Бұл жерде «жасыл» экономикаға ауысу климаттың өзгеруі, пайдалы қазбалардың сарқылуы және су ресурстарының тапшылығы сияқты жаһандық қауіптен тәуекелдерді төмендетеді. «Жасыл» экономиканы дамыту бағдарламасы аясында Қазақстан экономиканың 10 шешуші секторына құралдарды инвестициялауды жоспарлайды: ауыл шаруашылығы, тұрғын үй-коммуналдық шаруашылығы, энергетика, балық аулау, орман шаруашылығы өнеркәсіп, туризм, көлік, қалдықтарды кәдеге жарату және қайта өңдеу, су қорларын басқару [5].

Сонымен қатар «Жасыл» экономиканы дамытудың жеті негізгі бағыттары айқындалды: Бірінші бағыт – жаңартылатын энергия көздерін енгізу. Мұнда пайдалы қазбаларды ары қарай сақтау туралы мәселе орасан ауқымға ие болады. Біздің мемлекет табиғи қорлары өте бай ел ретінде танылған. Мұнай, газ – бүкіл дүние жүзінде ең ірі энергетикалық қорлардың бірі ретінде сыныпталады, бірақ тіпті олардың өзі уақыты келгенде сарқылады, демек өмір үшін жаңа ресурстар табу қажет. Бұл ретте Қазақстанның жақсы экожүйеге, жер қыртысына және орманға ие болуы айғағы басқа елдер алдындағы өзінің ұстанымын айтарлықтай арттырады. Екінші бағыт – тұрғын үй-коммуналдық шаруашылығындағы энергия тиімділігі. Бұл қалалық тұрғын үй қорының маңызды бөлігі кеңестік дәуірден кейінгі уақытта салынғандықтан, тұрғын үй кешендерінің көпшілігі тиімсіз жылу изоляциялық құрылымдармен және жылумен қамтамасыз ету жүйелерімен жабдықталған, ол маңызды жылу шығындарына алып келеді. Қазіргі уақытта Қазақстанда жылумен қамтамасыз ету аспаптарының жұмысының істен шығуы саласындағы іс-шараларды жүзеге асыратын энергия сервистік компаниялары әрекет етеді. Үшінші бағыт – ауыл шаруашылығындағы органикалық егін шаруашылығы. Бірінші кезекте бағыттың аталмыш түрі әр түрлі азық қоспаларынан, синтетикалық тыңайту өнімдерінен (пестицидтерден) бас тартуды қарастырады. Дақылдық өсімдіктердің шығымдылығын, өсуін қамтамасыз ету үшін органикалық тыңайтқыштарды пайдалану туралы сөз болып отыр. Ауыл шаруашылығын «көгалдандыру» табиғи қорларға зиян келтірместен, халыққа азық-түлікті қамтамасыз етуге мүмкіндік береді. Қазақстан мынадай бағыттар бойынша әрекет етуді жоспарлайды: жердің құнарлылығын басқару, суды тиімді пайдалану, өсімдіктер және жануарлар денсаулығын басқару, фермаларды механикаландыру. Төртінші бағыт – қалдықтарды басқару жүйесін жетілдіру. Қалдықтарды басқару мәселесі ерекше танымалдылыққа ие болды. Лас көшелер, үйінділер және қандай да бір болып жатқанға бақылаудың жоқтығын жиі кездестіресіз. Қалыптасқан жағдайларға байланысты қалдықтарды өндірістік өнімнің қайталама өнімі ретінде пайдалану ұсынылған. Бесінші бағыт – су қорларын басқару жүйелерін жетілдіру. Су адамзаттың өмір сүруін және экожүйелердің тұтастығын қамтамасыз етудің шешуші табиғи құрылымы

болып қала береді. Осыған байланысты су қорларын тиімді пайдалану орасан ауқымға ие болатын мәселе болып қала береді. Алтыншы бағыт – «таза» көлікті дамыту. Қазақстандағы тасымалдардың көпшілігі дизельде/бензинде жүргізіледі. Қазіргі уақытта тасымалдардың басым бөлігі бензин (дизель) негізінде жүзеге асырылады. Бірінші кезекте бұл парник газдарының жоғары шығарындыларына жағдай жасайды. Жетінші бағыт – экожүйелерді сақтау және тиімді басқару. Осы бағыттағы қызмет басты түрде біздің елдің бірегей табиғат байлығын сақтауға бағытталған. Жалпы алғанда, «Жасыл» экономика – Қазақстан қабылдаған халықаралық міндеттемелерге сәйкес және болашақ ұрпақтың мүддесі үшін табиғи шикізат қорларын тиімді және рационалды қолдану арқылы тұрғындардың әл-ауқатының артуына жеткізетін табысты экономика. Электр және жылу энергиясының генерациясы, газ өндіру, су ресурстарын пайдалану, ауыл шаруашылығын тұрақты дамыту, өнеркәсіп қалдықтарын басқару мен тұтыну, көлік және жол инфрақұрылымы «жасыл» экономиканың негізгі секторлары болып саналады. Қазақстан күн және жел энергетикасын дамытуға қолайлы елдердің бірі болып табылады. Жел энергетикасының тиімділі еуропалық одақ елдерімен салыстырғанда екі есе тиімді. Күн энергетикасы жөнінен әлемнің ең үздік аймақтарымен теңдесе алады. «Жасыл» экономикаға көшу тиімділігінің бірнеше факторы бар. Халықаралық сараптама бойынша, жасыл жобаларға салынған инвестицияның 2/3-і өзін-өзі, ақтаса, 1/3-і бес жыл көлемінде шығынсыз-деңгейге қол жеткізеді. Энергия тиімділігінің артуына қарай инвестицияның тиімділігі 50% құрайды, оның өзін-өзі, ақтау мерзімі екі жылға созылады. «Жасыл» экономикаға салынған инвестиция активтердің жылдам өсіп келе жатқан санатына кіреді. Мысалы, жаңғыртпалы энергия көздеріне салынған халықаралық инвестициялар көлемі жағынан қазба байлықтары инвестицияларының көлеміне жақындайды. Табиғи кеніш көздері сарқылып, қоршаған ортаның ластануынан адам денсаулығының нашарлауы күрт өсті. Бүкіл әлемдік қауымдастық осыған алаңдаулы. «Жасыл» экономика бұл күрделі сұрақтардың басты шешімі болып табылады.

Жұмысымызды қортындылай отырып мыналарды ұсынамыз:

- еліміздегі техника саласының дамуы. Қазақстанда балама энергия көздерін тиімді пайдалану;
- бұл еліміз үшін үлкен абырой болмақ, ауқымы жағынан Олимпиада ойындары мен әлемдік футбол чемпионатынан кейінгі орында тұрған көрмені ТМД кеңістігінде тұңғыш рет Қазақстанда өткізілуі;

- Қазақстанға ақпараттық шу, туристік қызығушылық һәм инвестициялық климат жағынан жақсарту;

- Астананың инфрақұрылымына үлкен серпіліс әкеледі, жаңа қонақүйлер салынады, жаңа жұмыс орындары ашылады, жеңіл рельсті трамвай жолдары салынып, сауда-саттық дамиды, Шағын және орта бизнес өркендейді, және бұл көрме елдегі новаторлық рухты жандандырудың, ғылымға ұмтылуға құлшыныс беру;

- Астана көрмесінің бас тақырыбы – «Болашақ қуаты», жасыл технологияларды дамыту, балама қуат көздерін табу мәселесі өзекті боп тұрған заманда 2017 ж. көрме талай бастаманы іске асыру кілтіне айналары анық.

Оны дамыту арқылы зиянды қалдықтардың ауаға таралуын қысқарту, табиғи қорларды үнемдеп тұтыну, энергия тиімділігін арттыруға қол жеткіземіз. Жаңа экономиканың стратегиясы табиғи технологиялардың дамуына инвестицияларды тартып, ел экономикасын жаңа белеске жеткізеді. Экологияға бағытталған жасыл экономиканың жарқын болашағы бар. Демек, 2017 ж. отанымыздың жүрегі Астана қаласында өткізілетін ЭКСПО-17 халықаралық көрмесінде «жасыл экономиканың» негізінде жасалған, болашақтың балама энергия көздеріне арналған ірі жобаларымыз бен ұсынатын қомақты дүниелеріміздің қатары көбейе бермек.

Әдебеттер

1. ҚР Президентінің баспасөз қызметінің мәлімдемесі. – Париж, 22 қараша, 2012 ж.
2. Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына «Қазақстан-2050 Стратегиясы: қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» Жолдауы. – Астана, 14 желтоқсан, 2012 ж.
3. Ғаламтор ресурстары.

4. Навстречу «зеленой» экономике: пути к устойчивому развитию и искоренению бедности // Обобщающий доклад для представителей властных структур. – ЮНЕП, 2011. – 52 с.
5. ҚР Президентінің ресми сайты. – Астанадағы ЕХРО-2017.
6. ҚР Президентінің төрағалығымен ЭКСПО-2017 халықаралық көрмесіне дайындық және оны өткізу мәселелері жөнінде кеңес.



А. Стамкулов

*Научный руководитель: А.А. Мусина, д.э.н., доцент
КазУЭФМТ*

ДЕПОЗИТНАЯ ПОЛИТИКА БВУ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Специфика банковского учреждения как одного из видов коммерческого предприятия состоит в том, что подавляющая часть его ресурсов формируется не за счет собственных, а за счет привлеченных средств. Возможности банков в привлечении средств не безграничны и регламентированы со стороны центрального банка.

Важнейшей составляющей всей банковской политики является политика формирования ресурсной базы. Формирование ресурсной базы в процессе осуществления банком пассивных операций исторически играло первичную и определяющую роль по отношению к его активным операциям.

Основная часть банковских ресурсов, как известно, образуется в процессе проведения депозитных операций банка, от эффективной и правильной организации которых зависит, в конечном счете, устойчивость функционирования любой кредитной организации. В связи с этим вопросы наращивания ресурсного потенциала и обеспечения его стабильности посредством эффективного управления пассивами приобретают особую остроту и актуальность.

Следует отметить, что вопросам формирования депозитной политики в нашей стране уделяется достаточно большое внимание. Это связано с тем, что спрос на банковские депозиты в настоящее время растет, что вызвано исчезновением таких источников средств, как межбанковские кредиты и внешние займы. Ситуация на депозитном рынке обострилась в последние годы вследствие причин, обусловивших рост инвалютных депозитов, что также определяет важность проблем дальнейшего развития депозитной политики.

Цель данной работы – исследовать сущность депозитной политики, показать основные проблемы и попытаться сформулировать пути их решения.

Депозитная политика коммерческого банка представляет собой политику по привлечению денежных средств вкладчиков в депозиты и эффективному управлению процессом привлечения. Депозитная политика банка является основным документом, регламентирующим в коммерческих банках процесс привлечения временно свободных денежных средств, предприятий, организаций и населения в различного рода депозиты [1].

Рассматривая депозитную политику банка как один из элементов банковской политики, необходимо исходить из того, что основной целью депозитной политики является привлечение как можно большего объема денежных ресурсов по наименьшей цене. В рамках депозитной политики банк определяет виды депозитов, предельные сроки хранения, основные правила совершения операций и другие условия.

Основными элементами депозитной политики являются:

- определение целей и задач банка в данной области;
- определение оптимального сочетания различных видов вклада и предельных сроков их хранения;

- разработка правил совершения операций по вкладам;
- разработка правил открытия и закрытия счетов по вкладам;
- определение режима пользования счетом.

Наиболее важным элементом депозитной политики является определение оптимального сочетания различных видов вкладов, предельных сроков их хранения и режима пользования счетом. Каждый коммерческий банк определяет, какие виды вкладов наиболее выгодны для него. Установление предельных сроков хранения увязывается со сроками кредитования. При разработке режима пользования счетом определяют, предполагает ли он дополнительные взносы [2].

В рамках осуществления депозитной политики банк должен проводить различные рекламные мероприятия, разрабатывать спектр дополнительных услуг. Депозитная политика должна тесно увязываться с кредитной политикой банка. Депозитная политика дает банкам возможность эффективно образовывать и налаживать отношения с вкладчиками, также вести деятельность с целью вовлечения денежных активов на депозитные счета. При выработке депозитной политики банк должен рассматривать интересы разных вкладчиков: юридических и физических лиц. Совершенствуя депозитные операции, коммерческий банк должен рассматривать потребности клиентов в сервисе банка, при этом должен помнить о своих собственных потребностях.

В мировой банковской практике под депозитами обычно понимают записи в банковских книгах, свидетельствующие о наличии определенных требований клиентов к банку, или же денежные средства, которые клиенты депонируют в банке на основе соглашений, договоров и обязательств по депонированию, предусмотренных законом. Наиболее часто в качестве критерия депозитов выступают категория вкладчика и формы изъятия вклада. Основной проблемой, стоящей на пути реализации депозитной политики, является недостаточный уровень доверия к банковскому сектору, как со стороны институциональных инвесторов, так и со стороны населения [3].

Депозитный рынок Республики Казахстан является одним из главных элементов финансового рынка государства. Одним из направлений совершенствования управления депозитным рынком может стать реализация со стороны государства и субъектов банковской системы активной депозитной политики, которая должна быть направлена на построение отношений нового типа, которые будут способны обеспечить устойчивость депозитного рынка. Привлечение вкладов кроме увеличения прибыли банка выполняет еще несколько важных функций в эффективной деятельности банков второго уровня: поддержание необходимого уровня банковской ликвидности; проведение гибкой процентной политики; развитие банковских услуг и повышение качества и культуры обслуживания клиентов.

На развитие депозитного рынка оказывает воздействие множество факторов, как финансового, так и нефинансового характера. Большинство казахстанцев продолжает хранить сбережения в наличной форме, предпочитают инвестиции в недвижимость. Достаточно высокий уровень теневого бизнеса также является одной из причин низких темпов роста объемов депозитов юридических лиц.

При чрезмерно жесткой кредитной политике коммерческого банка снижаются объемы выданных кредитов, снижая прибыльность привлеченных депозитов. Возникают вопросы, какой должна быть депозитная политика банка, какие факторы необходимо учитывать при формировании депозитной политики, насколько депозитная политика должна быть мобильна и др.

Формирование депозитной базы любого коммерческого банка – это процесс сложный и трудоемкий, оно связано с большим количеством проблем как субъективного, так и объективного характера. Рассмотрим эти проблемы подробнее.

По мнению отдельных авторов, к субъективным относятся следующие проблемы:

- масштабы деятельности и слабая капитальная база казахстанских коммерческих банков;
- отсутствие заинтересованности руководства банка в привлечении средств клиентов, особенно населения, что продиктовано тактическими и стратегическими целями и задачами банка;
- недостаточный уровень и качество высшего и среднего менеджмента;
- отсутствие в большинстве банков научно-обоснованной концепции проведения депозитной политики;
- ограниченный спектр предлагаемых депозитных услуг и так далее [4].

Объективные факторы:

- прямое и косвенное воздействие государства и государственных органов на коммерческие банки;
- влияние макроэкономики, воздействие мировых финансовых рынков на состояние казахстанского денежного рынка;
- межбанковская конкуренция;
- состояние денежного и финансового рынка Казахстана.

Нельзя не сказать о том, что процесс формирования депозитной политики тесно взаимосвязан с проведением банком процентной политики, т.к. депозитный процент является эффективным инструментом в области привлечения ресурсов. Во времена государственного регулирования предельные нормы процента устанавливались в законодательном порядке в соответствии со срочностью вклада, а теперь банки могут самостоятельно устанавливать конкурентоспособные процентные ставки, ориентируясь на ставку рефинансирования НБ РК, состояние денежного рынка и исходя из собственной депозитной политики. По отдельным видам депозитных счетов величина доходов определяется сроком вклада, суммой, спецификой функционирования счета, объемом и характером сопутствующих услуг и зависит от соблюдения клиентом условий вклада.

С 2012 г. депозиты из года в год увеличиваются. Самое большое увеличение портфеля депозитов юрлиц за год (с января 2015 г. по январь 2016 г.) показали АО Казкоммерцбанк, АО Народный банк и АО Цеснабанк, которые занимают наибольшие доли в сегменте.

Сбережения и текущие счета вкладчиков-юрлиц в Казкоме выросли на 762,3 млрд тенге, или на 61,8%. В результате доля банка на рынке корпоративных вкладов увеличилась на 3,6%, до 22,1%.

Корпоративные вклады в Народном банке за год приросли 401,4 млрд тенге (+50,3%). Доля банка в сегменте увеличилась на 1,3%, до 13,3%.

Объем депозитного портфеля юрлиц в Цеснабанке увеличился на 228,1 млрд тенге, или на 32,9%. Доля банка на рынке корпоративных вкладов составила 10,2%, что на 0,2% меньше, чем годом ранее.

На конец января 2016 г. совокупный объем корпоративных вкладов в БВУ составил 9,0 трлн тенге, что на 35%, или на 2,4 трлн тенге больше суммы депозитного портфеля юрлиц годом ранее. Столь резкий рост в значительной степени обусловлен переоценкой вкладов, номинированных в иностранной валюте. Вместе с тем, указанный темп роста уступает уровню увеличения совокупного объема розничных вкладов, как в абсолютном выражении, так и в относительном.

Общая сумма вкладов населения за 2015/01-2016/01 увеличилась на 66%, или на 2,9 трлн тенге. Таким образом, розничные клиенты БВУ нарастили свои вклады на 491,5 млрд тенге больше, чем корпоративные [5].

Таблица. Структура депозитов БВУ РК, %*

Показатели	01.01.15 г.	01.01.16 г.
1	2	3
Всего депозитов	100	100
в т.ч.:		
В национальной валюте:	44	30,1
– небанковских юридических лиц;	31,9	21,6
– физических лиц.	12,1	8,5
В иностранной валюте:	56	69,9
– небанковских юридических лиц;	30,3	35,4
– физических лиц.	25,7	34,5
Из общей суммы депозитов:		
– небанковских юридических лиц;	62,2	57
– физических лиц.	37,8	43

1	2	3
Переводимые депозиты		
В национальной валюте:	15,5	10,9
– небанковских юридических лиц;	12,7	8,8
– физических лиц.	2,8	2,1
Другие депозиты		
В национальной валюте:	28,5	19,3
– небанковских юридических лиц;	19,2	12,8
– физических лиц.	9,3	6,5
Переводимые депозиты		
В иностранной валюте:	14	14,6
– небанковских юридических лиц;	13,3	13,6
– физических лиц.	0,7	1
Другие депозиты		
В инвалюте:	42	55,2
– небанковских юридических лиц;	17	21,8
– физических лиц.	25	33,4

**Составлена автором [6]*

По данным таблицы 1 можно сделать ряд выводов об изменении структуры депозитов БВУ РК за 2015 г.

1) За год снизилась доля депозитов в нацвалюте с 44% до 30,1%, в т.ч. по юр. лицам на 10,3% (с 31,9% до 21,6%), по физ. лицам на 3,6% (с 12,1% до 8,5%).

2) Соотношение между удельным весом депозитов юр.лиц и физ.лиц сохраняется в пользу юр.лиц, в то же время заметно некоторое снижение доли депозитов юр. лиц (с 62,2% до 57%) и увеличение доли физ.лиц (с 37,8% до 43%). Можно предположить, что активность физ.лиц была выше.

3) По видам депозитов основной удельный вес занимают другие депозиты в иностранной валюте (срочные и сберегательные), причем их доля за 2015 г. выросла на 13,2%. За этот же период незначительно возросла доля переводимых депозитов в иностранной валюте (на 0,6%). Одновременно снизилась доля депозитов в национальной валюте, что подтверждает возросший интерес вкладчиков к иностранным валютным вкладам в связи с событиями девальвации

Таким образом, перед коммерческими банками Казахстана стоит ряд задач, требующих совершенствования процесса формирования депозитного портфеля, прежде всего путем обеспечения притока в банк более стабильных ресурсов и ориентации на снижение доли депозитов в иностранной валюте. Укрепление депозитной базы очень важно для банков. За счет увеличения общего объема вкладов и расширения круга вкладчиков юридических лиц и физических лиц, можно улучшить организацию депозитных операций и систему стимулирования привлечения вкладов.

Для укрепления депозитной базы и расширения ресурсного потенциала банку предлагается:

- расширять перечень существующих вкладов, ориентируясь на различные слои населения с разным уровнем доходов;
- принять меры по минимизации негативного влияния роста инвалютных депозитов;
- ввести новые услуги для клиентов, повышающих привлекательность депозитов;
- активизировать рекламную деятельность банка;
- проводить разъяснительную работу и меры повышения финансовой грамотности населения в части правил привлечения и использования депозитных ресурсов.

Литература

1. Деньги. Кредит. Банки: Учебник / Под ред. Г. Н. Белоглазовой. – М.: Высшее образование, 2009.
2. Эльясон Л.С. Деньги, банки и банковские операции. – М.: Юнити-Дана, 2003.
3. Долан Э.Дж., Кэмпбелл К.Д., Кэмпбелл Р.Д. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политики. – М.: Экономика, 2004.

4. Калиева Г.Т. Коммерческие банки в Казахстане и проблемы обеспечения их устойчивости: Автореферат. – Алматы, 2002.
5. Проект по мониторингу экономики Казахстана в формате рэнкингов // <http://ranking.kz>
6. Денежно-кредитная статистика // <http://www.nationalbank.kz/>



Қ.М. Сулейменова

Ғылыми жетекшісі: Т.М. Үсенбаев, э.ғ.к.

ҚазЭҚХСҮ

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ИПОТЕКАЛЫҚ НЕСИЕЛЕУ ЖҮЙЕСІНІҢ ДАМУЫ МЕН ОНЫ ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ

Көптеген елдерде халықты баспанамен қамтамасыз етуде ипотекалық несиелендірудің маңызы зор. Табыстары шағын болғанымен, оны тұрақты алатын азаматтар үшін тұрғын жайды меншікке сатып алуға жағдай жасаумен қатар, ипотекалық несиелендіру жүйесі құрылыс саласына инвестициялар тартуға мүмкіндік береді.

Тұрғын үй құрылысын қаржыландырудың жаңа жүйесін дамыту үшін көптеген жағдайларда тұрақты алғышарттар бар деп айтуға болады. Әрине, ең алдымен, бұл тұрғын үйге мұқтаж азаматтар санының ұлғаюы, бұған бір жақтан ескі тұрғын үйлердің тозуы да септігін тигізуде.

Соңғы жылдары орын алып отырған оңтайлы жағдайдың бірі болып, халықтың жинақ қаражаты деңгейінің өсуін жатқызуға болады. Алайда, ол жинақтар тұрғын үйге мұқтаж азаматтардың көбіне тұрғын үйдің құнын біржола толығымен төлеуге мүмкіндік бермейді. Осыған орай, ипотекалық несиелерге деген сұраныста арта түсуде.

«Ипотека» деген ұғым бізге қайдан келді, оны қалай түсінуімізге болады? Жалпы ипотека дегеніміз не? деген сұрақтарға жауап берейік.

Ипотека дегеніміз – жылжымайтын мүліктерді, тұрғын үй құрылыс ғимараттарын, жерді кепілге ала отырып, ұзақ мерзімге берілетін ақшалай кредитті айтамыз. Қазақстанда 2001 ж. бастап халықаралық стандарттарды ескере отырып жасалған ипотекалық несиелеу жүйесі енгізілген. Қазіргі уақытта Қазақстан Республикасында АҚШ, Германия және Малайзия мемлекеттерінің тәжірибесін ескере отырып, жасалынған тұрғын үй ипотекалық несиелеу жүйесі қызмет етуде. Аталған жүйе бойынша тұрғын үй ипотекалық несиелерін берушілер екі деңгейден тұрады:

– бірінші деңгейде – алғашқы тұрғын үй ипотекалық несиесін берушілер, соның ішінде: банктер мен банктік емес ұйымдар;

– екінші деңгейде – алғашқы тұрғын үй ипотекалық несиесін берушілердің берген несиелері бойынша талаптарын және кепілқұқықтарын сатып алуды жүзеге асыратын, қайта қаржыландырушы ұйымдар.

Ипотекалық несие берудің басты мақсаты – азаматтардың меншікті қаражаттары мен ұзақ мерзімді ипотекалық несиенің есебінен монополиядан арылған тұрғын үй нарығында тұрғын үй сатып алудың нарықтық қағидаттарына негізделген, орташа табысы бар азаматтарды шамасы жетерлік баға бойынша, тұрғын үймен қамтамасыз етудің тиімді жұмыс істейтін жүйесін құру болып табылады.

Ипотекалық несиелендірудің мәселелері:

- ипотекалық несие арқылы тұрғын үй сатып алумен байланысты келісімшарттың мемлекеттік тіркеудің тым ұзақтығы және қымбаттылығы т.б.;
- салық жүйесінің қатаңдығы, салық мөлшерлемесінің жоғары болуы;
- кірістердің өсуі;
- жаппай тұрғын үй құрылысының жоқтығы;

- халықтың миграциясы;
- жылжымайтын мүлікке сұраныстың өсуі және бағаның өсуі.

Елдегі ипотекалық несиелендірудің дамуы нәтижесінде ипотекалық несиелендірудің негізгі өлшемдері азаю жағына қарай өзгерістерге ұшырады. Мысалы: 2012 ж. екінші деңгейдегі банктердегі сыйақы мөлшерлемері жылына шамамен 10-15%-ды құраса, ал 2015 ж. жарна мөлшері жылына 16-41%-ды, орта есеппен 6-26%-дық деңге өскендігін байқаймыз.

Алайда, ипотекалық несиелендіру жүйесінің осындай дамуы кезінің өзінде қызметтер көрсетудің бұл түрі Қазақстан Республикасы азаматтарының аз санатына ғана қол жетімді болды. Негізгі себептердің бірі – халықта сыйақы төлеу мен бастапқы жарна үшін жергілікті қаражаттың жоқтығы. Осыған байланысты «Қазақстандық ипотекалық компания» ЖАҚ құрылды. Олар ақша нарағында ұзақ мерзімдік ресурстар тартуды жүзеге асырады және ол ақшаны банктерден халыққа баспананы сатып алуға, жөндеу немесе құрылыс жұмыстарына берілген ипотекалық несиелер бойынша кері талап құқығын сатып алуға бағыттайды, сол арқылы банктерді қайта қаржыландыруды жүзеге асырады және 2-ші деңгейдегі отандық банктердің ипотекалық несиелендіру саласындағы қызметі өрісін кеңейтеді. Компанияның бағдарламасы бойынша жұмыс істей отырып, банктер Қазақстан Республикасының азаматтарына ұлттық валютада несиелерді ұзақ мерзімге беруге мүмкіндік алды.

Тұрғын үй нарығында өз қызметін дамыта отырып, Қазақстандық Ипотекалық Компания 2005 ж. бастап оны республиканың барлық аумақтарына таратты. Компанияның аумақтық өкілдері тұрғындарға ипотекалық несиелендірудің тәртібі мен талаптарын түсіндіріп, серіктес-банктер филиалдарының уәкіл мүшелері және өкілдерімен бірге тығыз байланыс жасайды, бұл тек қана республиканың орталығында ғана емес, сонымен бірге Қазақстанның барлық аумағында ипотекалық несиелендірудің дамуына әсерін тигізеді.

2015 ж. 1 қаңтардағы жағдай бойынша ипотекалық ұйымдар активтерінің жиынтық мөлшері 169,5 млрд теңге, бұл жыл басында көрсеткіштен 15,9 млрд теңгеге немесе 10,4%-ға көп.

Жыл басымен салыстырғанда ағымдағы шоттардың 12 есеге және басқа банктерде орналасқан салымдардың 23,4% ұлғаюы, сондай-ақ берілген қарыздардың 8,8%-ға азаюы және бағалы қағаздар портфелінің мөлшері 1,5%-ға ұлғаюы байқалады.

Ипотекалық ұйымдардың активтері құрылымының маңызды үлесін клиенттердің қарызы – 52,6% (89,1 млрд тг.), басқа банктерге орналастырылған салымдар – 18,3% (31,1 млрд тг.), бағалы қағаздар – 12,2% (20,6 млрд тг.) құрады. Оны төмендегі 1-сурет байқауға болады.

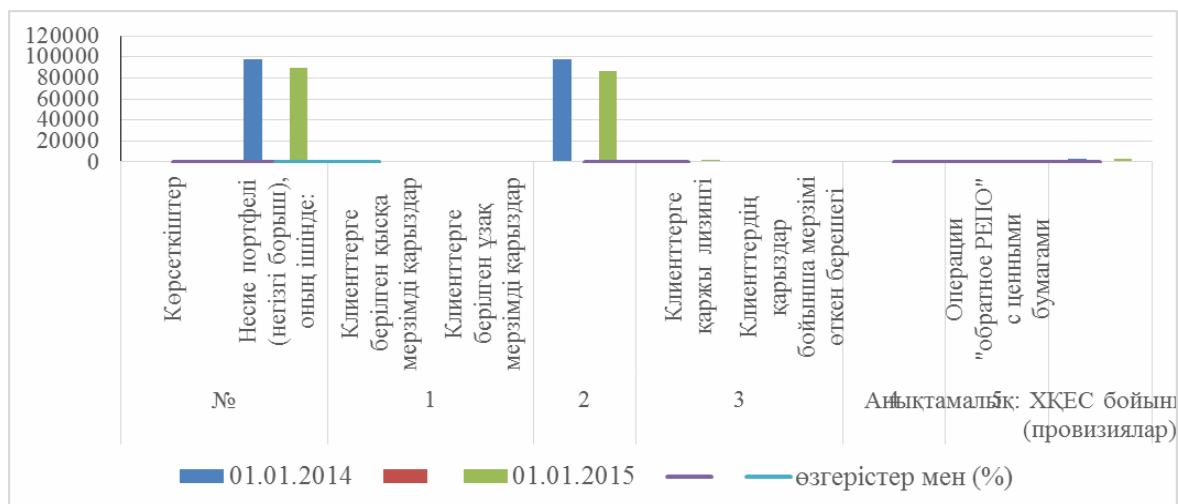


2015 ж.1 қаңтардағы жағдай бойынша ипотекалық ұйымдардың жиынтық несие портфелі 89,1 млрд теңге болды, бұл 2014 ж. басында құралған көрсеткіштен 8,6 млрд теңгеге немесе 8,8%-ға аз.

Ипотекалық ұйымдардың жиынтық несие портфеліндегі ең көп үлеске «Қазақстан ипотекалық Компаниясы» ИҰ» АҚ берген кредиттері ие болды – 99,5%.

Есепті күнге құрылған провизиялар 3,4 млрд теңгені құрады (ипотекалық ұйымдардың несие портфеліндегі құрылған провизиялардың үлес салмағы 3,8%).

2-кесте. ҚР ипотекалық ұйымдарының несие портфелінің құрылымы



2014 ж. басындағы деректермен салыстырғанда ипотекалық ұйым міндеттемелерінің жиынтықты мөлшері 0,1 млрд теңге немесе 0,1%-ға көбейді және 2015 ж. 1 қаңтардағы жағдай бойынша 122,5 млрд теңге болды.

Жылдың басындағы деректермен салыстырғанда басқа кредиторлар бойынша міндеттемелердің 57,1%-ға, айналысқа шығарылған бағалы қағаздар бойынша 4,1%-ға ұлғаюы байқалды.

Ипотекалық ұйымдардың міндеттемелері құрылымында шығарылған облигациялар түріндегі міндеттемелер (61,7%) басым болады.

3-кесте. ҚР ипотекалық ұйымдарының жиынтықты міндеттемелерінің құрылымы

ҚР ипотекалық ұйымдарының	01.01.2014 г.		01.01.2015 г.		Өсімі, %-бен
	млрд теңге	жиынтығында, %	млрд теңге	жиынтығында, %	
Алынған қарыздар	28,3	23,1%	28,6	23,3%	1,1%
Айналысқа жіберілген бағалы қағаздар	78,8	64,3%	75,6	61,7%	-4,1%
Басқа кредиторлар	4,2	3,4%	6,6	5,4%	57,1%
Басқа міндеттемелер	11,3	9,2%	11,7	9,6%	3,5%
Барлық міндеттемелер	122,6	100,0	122,5	100,0	-0,1%

Экономикалық категория ретінде, несие – кәсіпорындар, ұйымдар және бірлестіктер, сондай-ақ халық арасындағы несие қорын құру және олардың қайтарылуы, пайыз төлеу шартында белгілі бір мерзімге уақытша пайдалануға беру негізінде қалыптасқан өндірістік қатынастар жиынтығы. Экономикасын жоғарғы деңгейге көтеру үшін және экономикасын дамыту үшін ең қолайлы және қажетті элементтің бірі болып саналады. Егер Қазақстан өз ипотекалық несиелеу жүйесін халыққа ыңғайлы етіп жасар болса, ол дамыған елдерінің қатарына шығады және халықтың жағдайын жақсартады, жұмыссыздықты азайтады, жеке меншік елдің пайдасына өз үлесін қосады және экономикасын жоғарғы деңгейге көтерілуіне әсерін тигізеді.

2005-2007 жж. арналған Қазақстан Республикасының тұрғын үй құрылысын дамытудың Мемлекеттік бағдарламасына сәйкес, Тұрғын үй құрылысы Қазақстанның дамуында басты бағыттарының біріне айналуға. Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаев 2007 ж. 23 ақпандағы Парламенттегі «Жаңа әлемдегі жаңа Қазақстан» атты Қазақстан халқына дәстүрлі жолдауында: «Нарықтық жағдайда әлеуметтіксаланы дамыту үшін тұрғын үй сатып алу мәселесі мен жылжымайтын мүлік нарығының дамуы өте маңызды... Тұрғын үй құрылысын дамытуға арналған Мемлекеттік бағдарламаны жүзеге асырудың екі жылында ғана тұрғын үйдің 11 млн шаршы метрі енгізілді... Бағдарлама 30% озып, алда жүруде. Біз осы Бағдарламаны жасап, тұрғын үйді кімнің алатынына нықтадық». Бағдарламада қолжетімді тұрғын үй мен жылжымайтын мүлік нарығы дамуының саласындағы саясаттың тізбектілігіне ерекше назар аударылды. Әрине бұл мәселелер Қазақстандағы тұрғын үйді ипотекалық несиелеудің қазіргі жағдайына байланысты туындап отырғаны анық.

Үйлі болу адам өміріндегі бақытты кезеңдердің бірі болары сөзсіз. Өйткені, «өз үйім өлең төсемім» деген сөз бізге дейін де бекер айтылмаса керек. Тұрғындарға баспаналы болудың барлық, жан-жақты мүмкіндігін қарастырып, отандастарды тұрғын үймен қамту арқылы тұрмыс сапасын жақсартуға айрықша мән беру қазіргі таңда мемлекет саясатында өзекті орын алып отырғаны даусыз.

Мақаланы қортындылай келе мұндай мәселелерді шешуде Қазақстандағы жұмыс жасап отырған қазіргі тұрғын үй ипотекалық жүйесін дамыту мен жетілдіруде 1 шаршы метр тұрғын үй құрылысының құнын қысқарту, жеке тұрғын үй құрылысын дамыту, отандық құрылыс материалдар өндірісін дамыту, тұрғындардың орта тобы үшін тұрғын үй құрылысын ынталандыру, ипотекалық несиелеу жүйесін жетілдіру маңыздылығының тәжірибелік тұрғыдан арта түсуін ұсынудамыз. Қазақстан Республикасының экономикасындағы ипотекалық несиелеудің тиімді пайдалануды жүзеге асыру, жоғарыда аталған мәселелердің бүгінгі күнге дейін жете зерттелмей келуінде деп санаймыз.

Әдебиеттер

1. Әлсейтова И. Қазақстан Республикасындағы ипотекалық несиелеу жүйесі мен қазіргі жағдай // Экономика негіздері: мектепте, колледжде және ЖОО-да оқыту. – 2008. – №1(25). – 20-22 б.
2. Журкина Н.Г. Современная ипотека: состояние, проблемы, решения. – Финансы. – 2002. – №6.
3. Токшараев К.А. Ипотечные займы – реалии сегодняшнего дня. – Альпари. – 2010. – №4. – 54-57 б.
4. «Қазақстан Республикасында құнды қағаздармен жасалатын мәмілелерді тіркеу туралы» ҚР 1997 жылғы 5 наурыздағы Заң.
5. «Жылжитын мүлікті кепілге қоюды тіркеу туралы» ҚР 1998 жылғы 30 маусымдағы № 254-І Заң.
6. «Қазақстан Республикасының кейбір заң актілеріне ипотекалық несиелендіру мәселелері бойынша өзгерістер мен толықтырулар енгізу туралы» ҚР Заң.
7. Жанболатова А.Ш. Цели привлечения и формирования ресурсов коммерческими банками. В издании ВАК // Банки Казахстана. – 2008. – №1. – С. 10-15.



А. Талгат

Научный руководитель: **А.А. Мусина**, д.э.н., доцент
КазУЭФМТ

КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ БВУ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Финансовый кризис и негативные явления на внешних рынках оптового финансирования привели к риску ликвидности банков второго уровня РК. В докризисный период потребление внутренней экономики покрывалось за счет внешних источников фондирования, в настоящий момент не доступных для банков второго уровня. В результате банки испытывают существенные трудности рефинансирования внешних обязательств. В свою очередь такие риски снизили кредитную активность банковского сектора по выдаче новых кредитов. Снижение чрезмерного роста и объемов банковского кредитования, выявили и имевшиеся проблемы в реальном секторе экономики, а именно наличие низкорентабельных отраслей и отраслей с переоцененными активами. Кроме того, снижение банковского кредитования выявило скрытые проблемы в платежеспособности субъектов экономики, что обусловлено избыточным левереджем (банковским заимствованием) в их деятельности.

Последствия глобальной финансовой нестабильности, турбулентность на внешних рынках, а также девальвация тенге отразились на качестве активов банков второго уровня, и, в частности, на качестве кредитного портфеля.

Кредитный портфель – это совокупность остатков задолженности по основному долгу по активным кредитным операциям на определенную дату [1].

Как видно из рисунка 1, кредитный портфель на протяжении 2010-2015 гг. увеличился, причем по физическим лицам с 2,12 до 4,16 трлн тенге, а юридических лиц – с 5,48 до 8,51 трлн тенге. По итогам 2015 г. можно заметить, что сумма кредитного портфеля юридических лиц больше физических на 4,35 трлн тенге.



Рис. 1. Кредитный портфель БВУ (трлн тг.)

Анализ данных по банковской системе РК в таблице показал, что по итогам 2015 г. совокупный кредитный портфель БВУ РК увеличился на 4,7%, до 12,67 трлн тг. При этом объем займов юридическим лицам показал более высокий рост (5,2%), чем физическим (3,7%). Годом ранее наблюдалась обратная ситуация: при общем росте портфеля в 2014 г. на 7,2%, кредиты предприятиям выросли всего на 5,6%, населению – на 10,7%.

Вместе с тем из данных следует, что портфель займов в непроизводственной сфере (в т.ч. кредитов населению, индивидуальным предпринимателям, сервисным компаниям) за год сократился на 5,6%, а его доля в общем объеме кредитов БВУ снизилась с 50,9 до 46,9%.

Вместе с тем, банковское финансирование горнодобывающей промышленности выросло на 52,8%, сектора связи – на 41,1%, транспортной отрасли – на 40,2%, сельского хозяйства – на 35%,

Объем кредитов предприятиям обрабатывающей промышленности, а также сфере торговли увеличился более, чем на 9,3%. Помимо непроизводственной сферы, отраслью, где портфель банковских кредитов сократился, является строительство – 13,3%. Однако это, скорее, связано с тем, что застройщики в 2015 г. получили значительную государственную поддержку на более выгодных условиях.

Таблица. Кредиты БВУ, на конец периода*

Показатели	Всего, млрд тг.		Рост к итогу		Доля от РК, %	
	2015/12	2014/12	2014/12	2014/12	2015/12	2014/12
Всего по БВУ	12674,2	12106,1	568,1	104,7	100,0	100,0
Другие (непроизводственная сфера, индивид. деятельность)	5938,7	6158,6	-219,9	96,4	46,9	50,9
Оптовая и розничная торговля	2645,7	2419,9	225,8	109,3	20,9	20,0
Обрабатывающая промышленность	1037,8	948,3	89,5	109,4	8,2	7,8
Строительство	991,7	1143,6	-151,9	86,7	7,8	9,4
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	653,6	484,1	169,5	135,0	5,2	4,0
Транспорт и складирование	609,2	434,4	174,8	140,2	4,8	3,6
Горнодобывающая промышленность	456,3	298,6	157,7	152,8	3,6	2,5
Прочие отрасли промышленности	204,6	121,7	82,9	168,1	1,6	1,0
Информация и связь	136,7	96,9	39,8	141,1	1,1	0,8

*Составлена по расчетам Ranking.kz на основе данных НБ РК [2]

Отраслевая статистика показывает, что половина всех кредитов приходится на непроизводственную сферу, индивидуальную деятельность. Второе место (20-29%) занимает оптовая и розничная торговля. Отрасли реального сектора, в т.ч. обрабатывающая промышленность, строительство, сельское, лесное и рыбное хозяйство, транспорт и складирование, горнодобывающая промышленность, прочие отрасли промышленности, информация и связь занимают в общем кредитов менее 10%. Такая достаточно негативная ситуация в кредитовании сохраняется в нашей стране на протяжении ряда последних лет.

Качество кредитного портфеля можно оценить по данным рисунка 2.



Рис. 2. Кредитный портфель и просроченная задолженность в БВУ РК (трлн тг.)

Как видно из данных рисунка 2, в целом наблюдается динамика роста объема кредитного портфеля. Эти данные свидетельствуют о более эффективной работе БВУ с просроченными займами. В целом за период 2010 до 2016 г. кредитный портфель увеличился с 7,61 трлн тг. до 12,84 трлн тг. Только в 2010 г. наблюдалось незначительное его снижение с 7,61 до 7,57. В остальные годы кредитный портфель БВУ имеет тенденцию стабильного роста. Что касается просроченных займов, то из данных рисунка 2 видно, что с 2010 до 2014 г. их объем увеличился, что свидетельствовало об ухудшении качества кредитного портфеля. Однако, с 2014 г. тенденция роста сменилась на снижение и уже к 2016 г. объем просроченных кредитов составил 0,97 трлн тенге.

Рассматривая проблему улучшения качества кредитного портфеля, важно понимать, что во многом качество кредитной деятельности зависит от качества управления кредитными рисками [2].

Основной проблемой управления кредитными рисками в современных условиях является отсутствие системы всестороннего и глубокого анализа кредитного процесса, солидной методологической базы и принятие неправильных управленческих решений в условиях неполной информации.

Из-за потенциально опасных для кредитной организации последствий кредитного риска важно регулярно осуществлять всесторонний анализ процессов оценки, администрирования, наблюдения, контроля, возврата кредитов, авансов, гарантий и прочих инструментов, особенно это касается инвестиционного кредитования [3].

Поэтому основное содержание процесса управления совокупными кредитными рисками включает в себя оценку и анализ политики и практики работы банка и принятия ею необходимых мер по следующим направлениям:

- управление совокупным риском кредитного портфеля;
- управление организацией кредитного процесса и операциями;
- управление неработающим кредитным портфелем;
- формирование оптимальной политики по резервированию возможных потерь по кредитным рискам.

Коммерческим банкам в целях построения эффективной системы управления качеством кредитного портфеля необходимо обеспечить проведение комплекса мероприятий, в частности:

- формирование кредитного портфеля в соответствии с выбранной стратегией кредитования, периодически корректируемой на рыночную ситуацию, а также удовлетворяющего спросу со стороны реального сектора экономики;
- проведение подбора квалифицированного персонала, который будет выполнять свои функции под руководством опытных менеджеров при наличии четкой мотивации труда;
- возложение на руководство банка ответственности за формирование в банке кредитной культуры, позволяющей выполнять поставленные цели;
- разработки четкого механизма по исследованию рынка, управлению продаж, подготовке персонала, идентификации потенциальных клиентов и анализа перспектив их кредитования;
- проведение постоянного мониторинга кредитных активов, учитывая относительную нестабильность кредитного портфеля [4].

Процессы трансформации экономики РК объективно повышают значения наличия у банков хорошо сформированных кредитных портфелей. Это связано с расширением сферы применения кредита в экономике и развитием в стране сети банковских учреждений, в структуре активных операций которых кредитование играет главную роль. Формирование кредитного портфеля является одним из условий эффективной работы банка. Кредитные портфели взаимосвязаны с обеспечением финансовыми ресурсами экономики. Кроме того, они влияют и на эффективность работы банка. В этой связи большое значение имеет их качество. В банковском учреждении ему следует уделить особое внимание и принимать меры по его улучшению. Для этого должна быть выработана соответствующая кредитная политика. В целях минимизации кредитного риска и повышения качества портфеля необходимо принимать следующие меры:

- диверсификация портфеля;
- анализ и поддержание оптимальной структуры кредитного портфеля;
- требование обеспеченности ссуд и их целевого использования.

Таким образом, анализ состояния банков РК свидетельствует о проблемах качества кредитных портфелей банков, обусловленных экономической ситуацией в стране и работой самих БВУ. С другой стороны, плохое состояние кредитов влияет на экономику, особенно на проблему инвестиций. Считаем, что разрешение этого противоречия является залогом будущего процветания банков и улучшения экономики.

Литература

1. Банковское дело // Под ред. О. Лаврушина, 2008.
2. Проект по мониторингу экономики Казахстана в формате рэнкингов // <http://Ranking.kz>
3. Гринюк А.П. Перспективы развития малого бизнеса сквозь призму доступности кредитных ресурсов // Вестник Центрального банка России // <http://www.cbr.ru/>
4. Научные статьи Казахстана // <http://www.articlekz.com>



А. Танатар

*Ғылыми жетекшісі: А.Ш. Жанболатова, э.ғ.м., аға оқытушы
ҚазЭҚХСУ*

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ТҰТЫНУ НЕСИЕСІ ХАЛЫҚТЫҢ ТҰТЫНУ ҚАЖЕТТІЛІГІН ҚАНАҒАТТАНДЫРА АЛА МА?

Тұрмысты жөндеудің көптеген жылдарға созалатын уақыттар әлі де елдің есінде. Тойға тартылған қаражатқа ең қажетті заттар алынып, содан кейін жас отбасы жыл сайын жиһаз, кір жуатын машина, теледидарға ақша жинап есі шығатын. Бүгінгі таңда ақша жинау қауіпті. Сонымен қатар, барлық қажеттіні жылдам сатып алудың тәсілі де бар.

Қазіргі кезде екінші деңгейлі банктердің жеке тұлғаларға беретін несиелеріне тұтыну және ипотекалық несиелер жатады.

Тұтыну несиесінің мынадай түрлері қолданылуда:

- автомобильдік несие;
- ұзақ мерзімде пайдаланылатын тауарлар сатып алуға берілетін несие;
- тұрғын үйді жөндеу жұмыстарына берілетін несие;
- аса қажеттіліктерге (оқу, емделу, демалу және т.с.с) берілетін несие.

«Жаппай сұраныс» тауарларын несиелеу жеке бағытты ерекшелеп шығарды – тұтынушылық несиелеу. Банк заемдарының бұл түрінің ерекшеліктері: қарыздың кішігірім сомасы, рәсімдеудің қолайлылығы мен қарапайымдылығы, жоғары «таза» табыссыз несие рәсімдеу мүмкіндігі. Мәселен, Қазақстанда тұтынушылық несиені 80 000 теңге табысыңыз және құжаттардың аз жиынымен (ЖК, СТН, ӘЖК, ЖЗҚ-дан үзінді жазба, мекенжайды растау) алуға болады.

Нарықтық экономика дамыған сайын несие түрлері де көбеюде. Соның ішінде тұтыну несиесіне келетін болсақ, оның негізгі мақсаты-халыққа тұтыну тауарларын сатуды ынталандыру, халықтың тұрмыс жағдайын жақсарту. Тұтыну несиесі бөлшек саудамен тығыз байланысты: біріншіден, тауар айналымы өскен сайын, несие көлемі де көбейеді, себебі тауарға деген сұраныс несиеге деген сұранысты тудырады. Екіншіден, төлем қабілеттілігі бар халықтың сұранысын тудырады.

Несиенің бұл түрі қымбат және ұзақ мерзімге тұтынатын тауарларды мысалы: автокөліктерді, жиһаздарды, тұрмысқа қажетті тауарларды сатып алуға қолданылады. Тауар бағасы жоғары болған сайын, несиенің бұл түріне де сұраныс көбейеді. Дамыған елдерде несиенің жартысынан көбі автокөлік сатып алуға беріледі. Қалған тауарларды көбінесе қолма-қол ақша арқылы сатып алады.

Тұтыну несиесі тауар формасында және ақшалай берілуі мүмкін. Соңғы кезде, Қазақстанда

ақшалай және тауарлай берілетін тұтыну несиесі өріс алуда. Олар көбінесе машина және ұзақ мерзімге қолданылатын тауарлар алуға, үйлер салуға, сатып алуға және тағы басқа да мақсаттарға беріледі. Жалпы тұтыну несиесінің көлемі халықтың тұрмыс жағдайын және кәсіпкерлердің тауарларын өткізуге үлкен ықпал жасайды.

Дамыған елдерде тұтыну несиесі үлкен роль атқарады. Ол тауарларға деген сұранысты, оларды өндіруді көбейтуге және сатуға ынталандырады. Тұтыну несиесін көбінесе табысы орташа жұмысшылар қызметкерлер пайдаланады. Жеке тұлғаларға ұзақ мерзімге қолданатын тауарларды несиелік сатып алған қымбатырақ болғанымен, төленетін соманы біртіндеп өтеуге мүмкіндік алады.

Төлемді кешіктіріп беретін несиелер тікелей немесе жанама банкілік несиелер нысанын қабылдауы мүмкін. Тікелей банкілік несиелер берілгенде банк пен несиелендіруші арасында несиелік келісім жасалады. Жанама банкілік несиелер берілгенде банк пен несиелендіруші арасында несиелік қатынастарды делдал болуын айтады. Мұндай делдал болып көбіне бөлшек сауда кәсіпорындары болады. Осы жағдайда несиелік келісім дүкен мен клиент арасында жасалып, ары қарай келісілген тәртіпте банктен ссуда алады. Мұның көп таралғандығына, мысал келтірсек, қазіргі уақытта қазақстандықтарға автомобиль сатып алуға берілетін 70%-дан астам ссуда жанама несиелер түрінде беріледі.

Тікелей және жанама тұтыну несиесі өзінің кемшіліктері мен артықшылықтарына ие. Біріншісі, ол банктік несиені жанамадан ерекшелейтін – бұл несиелендіру объектісін дәл бағалауға мүмкіндік беретін несиелендіру процессін ұйымдастырудың қарапайымдылығы. Мұның бәрі, әрине банк пен қарыз алушының арасында несиелік қатынастарының ұйымдастырылуында жақын орын алады. Елдегі макроэкономикалық жағдай да банктің жеке клиенттерінің несиелендіруін ұйымдастырғанда кері әсері болады.

Біздің елімізде тұтыну несиесінің кең таралуына негізгі кедергі – клиенттің төлеу мүмкіндігінің төмендігі. Көбіне клиент өзінің жалақысы есебінен несиені өтей алатынын дәлелдей алмауы.

Жалпы Қазақстанда 2011 ж. тұтыну несиесіне 27,5 млрд теңге жұмсалған, ал 2007 ж. 140 млрд теңге жұмсалған. Яғни 2007 ж. салыстырғанда 5 – есеге дейін тұтыну несиелендіру көлемі төмендеп отыр. Себебі қаржы дағдарысының әсері Қазақстанның коммерциялық банктен өте кең көлемде әсер етті. Ал қазір тұтыну несиесіне қойылып отырған 17-27% ставка көлемінде болып отыр. Әрине бұл қарапайым халыққа өте жоғары пайыз қойылым.

Экономикасы дамыған елдерде ІЖӨ-мен салыстырғанда тұтынушылық несиелендіру көлемі мен тұтыну қаншалықты маңызды екенін атап өту қажет. Мысалы: Нидерландыда бұл көлем ІЖӨ-нің өзінен де жоғары. Италия сияқты бұдан да консервативті елдер де бар, әрі онда тұтынушылық несиелендіру көлемі ІЖӨ-нің 40%-ын құрайды және бұл тұтынушылық несиелендіру нарығында ІЖӨ-ге қомақты пайыз.

Қазақстан банкілерінен ең принципалды ерекшелігі – сатып алушы несиелендіру үшін тек анкетаны толтырады. Ешқандай басқа құжаттар (табыс туралы анықтама немесе еңбек кітапшасының көшірмесі) керек емес.

Сонымен қатар жеке куәлігі, РНН, СИК және қайда жұмыс істейтіндігі қанша жалақы алатындығы туралы мәлімет қажет болады.

Мысалы: Біз «Планета электроника» магазинінен «Каспий банк» АҚ қатысуымен 250 000 теңгеге UE46D6530WS маркалы самсунг теледидарын сатып алдық.

Бұл несиені алуға қажетті құжаттар тізімі:

- жеке куәлік;
- ИИН.

Қалған мәліметте қай жерде жұмыс істейсін, қанша жалақы аласын, тағы басқа мәліметтер несиені алу барысында банктің маманы толық мәліметті компьютердегі бағдарламаға енгізеді. Несиені алу барысында біз 150 000 теңге көлемінде бастапқы сомманы төлеп тастадым, бірақ бастапқы сумманы төлемесемде болады.

Бұл жерде банк маманының есептеп беруі бойынша мен бастапқы 150 000 теңгені төлегеннен қалған 100 000 теңгені 13 айға 7 692 теңгеден төлейтінімді түсіндірді. Сонда банкке және маған қаншалықты деңгейде тиімді соны қарастырып көрейік. Мысалы: «Каспий банк» АҚ «Планета электроника» магазинімен алдын ала келісім шартқа отырады, бұл жерде «Планета электроника»

магазині банкке 10% жеңілдік береді. Сонда 250 000 теңгенің 10% 25 000 теңге болады, яғни 225 000 теңге самсунг теледидарының нақты магазиндегі бағасы. Ал банк 13 айға 100 000 теңгені несиеге беруіне байланысты 25 000 теңге пайдаға кенеліп отыр. Бізге келер болсақ біріншіден 150 000 теңге бастапқы сумманы төлегеннен кейін 100 000 теңгені 13 айға бөліп төлеген өте тиімді болып келеді. Жалпы біз сатып алған Самсунг теледидары Ресей елінде жасалып шығарылады, алайда Ресей нарығында бұл теледидардың бағасы 240 000 теңгені құрайды. Әрине Ресей елінен Қазақстан нарығына жеткізіліп берілуіне байланысты шығын, арадағы делдалдар қосатын бағаны, магазин қосатын бағаны түбінде қарапайым қара халық өз мойнына алып отыр. Былай ойлап қарасақ ай бойы қара термен тапқан қарапайым халықтың табысы біріншіден шет елге, екіншіден делдалға, үшіншіден банктің пайызын төлеуге кетіп отыр деген сөз.

Осы жерде мысал ретінде және бір банктің тұтыну несиесін беру жағдайын қарастырайық. Мысалы: «Алсер» компьютерлік магазинінен 100 000 теңгеге «Хоум Кредит Банк» АҚ қатысуы негізінде ноутбук алғым келеді.

Бұл несиені алуға қажетті құжаттар тізімі:

- жеке куәлік;
- ИИН.

Қалған мәліметтер қай жерде жұмыс істейсін, қанша жалақы аласын, тағы басқа мәліметтер несиені алу барысында банктің маманы толық мәліметті компьютердегі бағдарламаға енгізеді.

Айта кететін жайт бұл жерде «Хоум Кредит Банк» АҚ 100 000 теңгелік ноутбукті 6 айға ешқандай бастапқы суммасыз, 20 000 теңгеден төлейсіз деп банк маманы сізбен келісім шартқа отырады. Енді ойлап қараңыз мысалы: Біз 100 000 теңгелік ноутбукті 120 000 теңге есебінде қайтаруым қажет, сонда магазинде ноутбук 100 000 теңге тұрса 10% жеңілдік банкке берілсе, ноутбуктің магазиндегі таза бағасы 90 000 теңгені құрайды. Тура айтар болсақ банк бұл жерде 30 000 теңге табысқа кенеліп отырғандығын көреміз. Ал егер 10% жеңілдік берілмесе банк 20 000 теңге табысқа кенеледі. Тұтыну несиесі көптеген елдердің экономикасында үлкен роль атқарады, сондықтан ол мемлекеттік органдардың тарапынан қатаң реттеуге ұшырауда. Біздің елімізде ол Ұлттық Банктің жұмысы. Шетелдің мемлекеттік реттеуін екі түрге бөліп қарауға болады: беру және пайдалану деңгейінде. Беру деңгейінде мемлекет не тұтынушыларды несиелеуді қолдайды, нетежейді. Банктердің және қаржы компаниялардың бұл жұмысына несиелік шектеулердің ережесі қолданылады.

Бірнеше жыл бұрын жағдайы Қазақстандағыдай болған «Азия жолбарыстары» деп аталатын үш елден мысал келтірейік: Тайланд, Малайзия және Индонезия. 80-ші, 90-шы, 2000-шы жылдары осы елдердің ІЖӨ өте мықты өсім болды, шамамен жылына 7-8% және оның өсім процесі тұтынушылық несиелерді кең көлемді пайдаланумен тікелей байланысты.

Бүгінгі күнге, Азияның осы аймағы, Тайланд, Жапония, Оңтүстік Корея сияқты елдерді қоса алғанда, нарықты револьверлік несие карточкалары бойынша жүргізеді, ал 20 жыл бұрын ол төлем карточкаларының әлемдік нарығының елеусіз сегменті еді.

Инфляцияның көрсеткіштері, ставкалар тұрғысынан жергілікті қаржылық бақылау органдарының саясаты және нарықтың ғаламдық шарттары сияқты базалық индикаторларды ескеру қажет, яғни ақы төлеу арналарының болуын ескеру қажет. Нақты бір іспен айналысу индикаторлардың бірі болуы мүмкін.

Қазіргі Қазақстандық банкілермен несиелендіру тәжірибесі өзінің несиелендіру объектілерін кеңейту, ссудаларды беру шарттарын жеңілдету, сонымен қатар осының барлығын іс жүзінде асыру керектігі байқалады. Макроэкономикалық тұрақтылық, жалпы алғанда инфляцияның алдын алу тұрғындарға банк ссудаларын кең қолдануға мүмкіндік береді.

Тұтыну несиесінің негізгі мақсаты – тұрғындарға тауар сатуды қолдау. Бұл несие бөлшек саудамен тығыз байланыста: бір жағынан тауар айналымы өскен сайын несие көлемі өседі, өйткені тауарға сұраныс несиеге сұранысты туғызады, екінші жағынан – тұрғындарды несиелендірудің өсуі төлем мүмкіндігі сұранысы. Бұл тәуелділік, әсіресе қазіргі уақытта тауарлар нарығының толықтығы жағдайында байқалады.

Бұл несие түрін әртүрлі елдерде салыстыру оның даму деңгейінің әртүрлілігін көрсетеді. Италияда және Жапонияда тұрғындардың жалпы қарыздарының сомасы осы елдердегі жалпы

ішкі өнімге шаққанда 10% деңгейінде, ФРГ және Францияда – 30%, ал Ұлыбритания мен АҚШ та 60%-дан астам. Тұтыну несиесі ең алдымен қымбат тауарларды сатып алғанда пайдаланылады: автомобильдер, электротұрмыстық тауарлар, жиһаз т.б. тауар қымбат болған сайын, несие жиі қолданылады.

Қазіргі кезде көптеген батыстың экономистерінің кітаптарында айтылады несиенің екі жағы бар, біріншіден – егер несиені бизнеске салып түбінде қосымша құн алып келсе ол жақсы несие деп аталады, екіншіден – егер несиені керексіз немесе моданың өзгеруіне байланысты түрлі үй жиһаздарын, теледидар, ойын приставкаларына жұмсайтын болсаңыз бұл керексіз несиенің түріне жатқызуға болады.

Сонымен қатар экономикамызда бағаның көтерілу саясаты орын алып отыр. Байқап қарасаныз магазиндердегі баға екі еселеніп көтерілуі орын алса, екінші жағынан инфляцияның әсеріде өте жоғары. Әрине жалпы экономикамызда несие нарығының кең етек жайғандығы дұрыс, бірақ банк тарапынан несие беру процесінде халықтың әлеуметтік жағдайын ескерсе нұр үстіне нұр болар еді.

2007 ж. Қазақстанның коммерциялық банктері шет елден 2% несие алып, ішкі нарыққа 13-14% несие беріп халықты маз-мейрам қылған болатын. Себебі халық алған несиесіне той өткізіп, керегін алып несиені өмір сүруге әдеттене бастады. Ал коммерциялық банктер несие беру талабын өте төмендетіп жіберіп ақыр аяғы банктердің қаржы дағдарысына тап болуына алып келді. Менің ойымша банк жүйесі шетелден үлкен тәуекелге бармай ішкі нарықтан, сонымен қатар қарапайым халықтан қаржы тарту жүйесін дамыту керек деп ойлаймын.

Қазіргі депозит жүйесінде де шикі жақтары көп, себебі қарапайым халық депозитке ақша салуға қызығушылығы жоқ. Мысалы, мен 30 000 теңгені депозитке салу негізінде жылына 3000 теңге пайда көреміз, әрине бұл жүйе мені мүлдем қызықтырмайды. Қазіргі жағдайды қарастыратын болсақ экономикамызда дайын тауар өндіру көрсеткіші өте төмен. Біз сырттан тауарды алып келіп үстіне екі еселеп баға қойып және оны тұтыну несиесі ретінде беріп отырмыз. Әрине бұл жағдай, бұл экономикалық құбылыс халықтың жағдайын жақсарту орнына төмендетуі айдай анық.

Менің ойымша, мысалы, дамыған елдерде қарапайым халық осы тұтыну несиесі негізінде өмір сүруге әдеттенген, яғни халықты пайызы өте төмен пайыздық несиені қамтамасыз еткен. Ал біздің банктер көбіне несиенің пайызын инфляцияның көрсеткішіне теңестіріп тұтыну несиесінің өзін 20% жоғары несиені қамтамасыз етуде. Менің ойымша, тұтыну несиесімен қамтамасыз етуді мемлекетте қолға алса болады. Арнайы банк құрып пайызы төмен 4-5% несиелер берсе, біріншіден халықтың жағдайы жақсарса, екіншіден тауар өтімділігі жоғарлайтын еді.

Әдебиеттер

1. Мақыш С.Б. Банк ісі: Оқулық. – Алматы, 2007.
2. Хамитов Н.Н. Банк ісі: Оқулық. – Алматы, 2007.
3. Сейтқасымов Г.К. Банк ісі: Оқулық.
4. Жанболатова А.Ш. Место и роль ресурсов банка и их влияние на экономику страны // Матер. респуб. науч.-практ. конф. «Проблемы экономической и социальной, политической модернизации Республики Казахстан». – Павлодар: ПГУ им. С. Торайгырова, 2008. – С. 112-115.



НЕСИЕНІҢ ПАЙДА БОЛУЫ, ДАМУЫ, ҚЫЗМЕТІ, ҚАЖЕТТІЛІГІ ЖӘНЕ ОНЫҢ ЭКОНОМИКАДАҒЫ МАҢЫЗЫ

Алғаш несие беру жөніндегі мақұлдау құжатын археологтар ежелгі Египет пен Вавилон жерінен тапты. Қазба жұмыстары VIII ғ. ақшаны несиеге өсіммен беретін қаржыгерлер болғанын растап берген. Сондай-ақ архелогтар *hudu* деп аталған замануи құнды қағаздың аналогын тапқан екен.

Несие туралы қызық енді басталады. Вавилон патшасы Хаммурапидің заңы ең әділ және дана заң деп есептелді. Оның жарлығы бойынша несие алған тұтынушы қарызын уақытында қайтара алмаса өтемі ретінде өз балаларын құлдыққа берген екен. Швейцария тарихында да банк туралы бірқатар қызықты деректер кездестіруге болады. Бүгінгі таңда бұл елде жалпы шоты 52 трлн долл. құрайтын 450-ден астам коммерциялық банк сәтті жұмыс жасап отырғанына қарамастан, тұңғыш шведтік банк тек XIX ғ. ашылыпты. Осындай қысқа мерзімде аталмыш елдің қаржы саласындағы жетістігі өте жақсы дамығандығы айтпаса да түсінікті.

Әлемдегі ең көрікті елдердің бірі саналатын Швейцарияның несие тарихында қызықты деректер көп. Мәселен, бірнеше жыл бұрын банктердің бірінде болған ревизияда кенеттен В.И. Лениннің атында шот бар екені анықталған. Шотта 13 жарым франк жатқан. Александр III есімді Рим Папасының жарлығы күтпеген жаңалық болды. 1179 ж. ол барлық банкирлерді церковьтен аластатты. Діни өкілдің шешімі бойынша банкирлерге ғибадат етуге тиым салынды. Оларды тіпті христиандық жолмен жерлеуге рұқсат етілмеді. Ең қызығы әлі күнге дейін осы заң өз күшінде.

Рим империясының тарихында несие туралы келесідей қызықты деректер кездеседі. Ежелгі Римде егер қарызгер несиесін қайтара алмаса қарызгерлерді отырғызатын орға қамаған. Бір айдың көлемінде оған несиесін жабуға ешкім көмектеспесе онда оны заң шеңберінде біржола құлдық қызметке алып кететін болған.

Ұлыбританияның Сыртқы істер жөніндегі министрлігі шведтік банктерде ұлтшылдардың 4 млрд долл. көлеміндегі байлығы жатқанын бірнеше рет ресми түрде жариялағанеді. Алайда сол уақыттан бері сол қаржы банктің еншісінде қалып отыр.

Ал капиталистік несие капиталистік өндіріс әдісінен туындап, қарыз капиталының қозғалысын көрсетеді [2].

Сондықтан капиталистік несиенің өсімқорлық несиеден елеулі ерекшеліктері бар:

Біріншіден, қарыздар бойынша. Өсімқорлық несие алушылар – ұсақ өнім өндірушілер, құл иеленушілер мен феодалдар, ал капиталистік несиені, негізінен, өнеркәсіп және сауда капиталистері алады.

Екіншіден, қарызға берген ақшаны пайдалану әдісі бойынша. Өсімқорлық несие бойынша қарызға берген ақша несие берушіге ғана капитал ретінде өсім ақы түсіреді, капиталистік несиені, керісінше, несие беруші де, қарыздар да капитал ретінде қосымша құн алу үшін жұмсайды.

Үшіншіден, экономикалық маңызы бойынша. Өсімқорлық несие өндірістің құлдырауынан тіресе, капиталистік несие бір жағынан өндірістің өсуіне, ал екінші жағынан капиталистік нарық шаруашылығы қайшылықтарының шиеленісуіне жағдай жасады.

Төртіншіден, өсім ақының шығу көзіне байланысты. Капиталистік несие үшін өсімақының көзі – жалданушы жұмысшының тапқан қосымша құны, өсімқорлық несие үшін өсім ақының көзі – құралдардың, шаруалардың және ұсақ өнім өндірушілердің қосымша еңбегі.

Бесіншіден, өсім ақының деңгейі бойынша. Өсімқорлық несие үшін өсім ақыны өтеуге барлық қосымша өнім, тіпті қажетті өнімнің де бір бөлігі жұмсалды, капиталистік несие үшін өсім ақы төлеуге орташа пайданың тек бір бөлігі кетеді.

Сонымен, қарыз капиталы деген капиталист-меншік иесінің жұмыс істеуші капиталының қайталама айналымына қарызға және жалдамалы еңбекті қанау негізінде өсім ақы түсіретін ақшалы

капитал. Өсімқорлық капитал капитализмге дейінгі өндірістік қатынастарды білдірсе, қарыз капиталы – капиталистік өндірістік қатынастардың көрінісі. Ол өнеркәсіп капиталының қайталама айналымының негізінде пайда болды [6].

Мұндағы несие жүйесінің негізгі буыны – банктер болып табылады. Себебі масштабы және маңызы жөнінен несие қатынастарының басым көпшілігі банктер арқылы өтеді. Банктер мемлекет пен кәсіпорындардың, акционерлік қоғамдар мен жауапкершілігі шектеулі серіктестіктердің, мектептер мен ауруханалардың, институттар мен бала бақшалардың және халықтың уақытша бос ақшаларын шоғырландырып, оларды іс-жүзіндегі капиталға айналдырады. Сонымен қатар банк төлем, есептеу, несие беру, сақтандыру және тағы басқа көптеген сан алуан операциялар жүргізеді.

Банк деген ұғым не, ол қалай пайда болды деген сұраққа жауап іздестірейік [3].

«Банк» деген ұғым италиян сөзінде орындық, айырбас орындығы деген ұғымды білдіреді. Тарихта банктің ең жай қызметі, мысалы, тұқым сатып алуға ақшаны несиеге алған жағдай жаңа эраға дейінгі VIII-V ғғ. Вавилонда кездескен. Сол сияқты ақшаны несиеге алып ертедегі Египетте, Грецияда, Римде зәулім ғимараттар салған. Ал феодализмге өту кезінде тауар-ақша айналысы және несие қатынастарының ауқымы тарылып, тек XIII-XIV ғғ. сауданың кең өрістеуіне байланысты төлем делдалы ретінде банк ісі қарқынды өрістей бастаған. Орта ғасырда банк ісінің орталығы Италия, Германия, Нидерланды болып саналса, ал ерте капитализм жағдайында Англия болған.

Капиталистік банктердің алғашқы ізашарлары Флоренция мен Венецияда 1587 ж. айырбас ісінің негізінде, яғни әр түрлі елдер мен қалалардың ақшасын айырбастауда пайда болды. Банктердің негізгі операциялары ақшаны сақтауға қабылдау мен ақшасыз есеп айырысуды жүргізудің мәні – екі клиенттің қатысуымен банкирдің кітабына бір шоттан екінші шотқа белгілі бір соманы аударып жазу. Кейінірек ол осындай негізде Амстердамда (1609 ж.) және Гамбургте (1618 ж.) ұйымдастырылды [3].

Бұл банк ісінің анайы түрі еді. Бұл кезде банктер саудаға және есеп айырысуға қызмет еткенмен, олардың өндіріспен, өндірістік капиталдың қайталама айналымымен байланысы аз болды, несие ақшаларын шығару қызметі де дамыған жоқ.

Ал капиталистік банктер, керісінше ұдайы өндірістің, өнеркәсіп және сауда капиталдарының қажеттілігінен пайда болды. Натуралды шаруашылықтың ыдырауы, мен несиенің маңызын арттырды. Жалдамалы еңбекке көшу халықтың табысының көп бөлігін ақша түрінде төлеуге мәжбүр етті. Тұрақты ақша айналысы пайда болып, оны ұйымдастыру мен техникалық жағынан қамтамасыз етуді банктер өздеріне алды.

К. Маркс банктердің пайда болуы туралы былай деген: «Кәсіпкерліктің ерекше саласы пайда болды, себебі ол ерекше сала ретінде барлық таптардың ақша механизмін қамтамасыз етеді, ол шоғырланып, ірі масштабта жүргізіледі».

Сонымен қатар банктер «несие ісінің екінші жағы – өсім әкелетін капиталды да» басқарады. Өйткені банктер фирмалар мен үкімет мекемелерінің және халықтың жинағы мен табыстары сияқты уақытша бос ақша қаражатын өзінде шоғырландырып және оны несиеге беру арқылы несие үшін ақы алып, табыс табады. Банктер іріленген сайын тұтас несие беруші ретінде капиталистік кәсіпкерліктің дербес саласына айналады.

Банк ісі – қарыз капиталын жинақтаумен және оны бөлумен шұғылданатын кәсіпкерліктің ерекше түрі. Қазіргі кезде банктер көптеген операциялар жүргізеді. Олар ақша айналымы мен несие қатынастарын ұйымдастырумен ғана шұғылданып қоймай, сонымен қатар банктер арқылы халық шаруашылығын қаржыландыру, сақтандыру операциялары, бағалы қағаздарды сатып алу-сату, ал кейбір жағдайларда делдалдық келісімдер және мүлікті басқару операциялары жүргізіледі.

Осы айтылған жағдайларды қорыта келе банктің атқаратын қызметтерін негізінен төмендегідей топтастыруға болады.

1. Уақытша бос ақша қаражатын тарту, жинақтау және оны қарыз капиталына айналдыру.
2. Кәсіпорындарға, мемлекетке, жеке адамдарға несие беру, бағалы қағаздармен операция жүргізу.
3. Ақша айналымын реттеу. Банк – әр түрлі шаруашылық субъектілерінің төлем айналымы жүретін орталық. Банк өзінің есеп айырысу жүйесі арқылы клиенттеріне айырбас, капитал және ақша айналымын жүргізуге мүмкіндік туғызады.

4. Айналымға несиелі құралдарын шығару. Банк клиентін тек жинаған уақытша бос ақша қаражатымен несиеліп қоймай, сонымен қатар депозиттік чектерді, вексельдерді шығарумен де несиелейді.

5. Экономикалық және қаржылық кеңес беру.

6. Орындайтын айрықша қызметтеріне байланысты банктер: эмиссиялық және эмиссиялық емес болып екіге бөлінеді.

Қазақстандағы несиелі қатынасының даму тарихы Ресей экономикасының бір бөлігі ретінде әр деңгейде дамып келді. Қазақстанның ресей нарығына интенсивті түрде енуі, нәтижесінде Ресейлік орталық-өнеркәсіптік аудандарымен өзара экономикалық байланысы одан әрі кеңейді.

Банк капиталының Қазақстанға енгізілу мерзімі XIX ғ. аяқ кезін қамтиды. Қазан төңкерісіне дейінгі Қазақстанның көп укладты экономикасында несиелің әр түрлі формалары дамыған. Қазақстанның несиелік жүйесі негізінен Ресей империясының несиелік жүйесінің бір бөлігі ретінде: Мемлекеттік банк бөлімшелерінен, акционерлік, коммерциялық банктер филиалдарынан, өзара несиелі беру қоғамдарынан, қалалық қоғамдық банктерінен, ипотекалық несиелі банктері немесе ұсақ несиелі мекемелерінен және жинақ қассаларынан тұрды.

Республикамыздағы тәжірибелерден берілген директивті несиелердің уақытында қайтарылмағаны, яғни олардың 24%-дан астамы ғана қайтқандығы белгілі. Соның салдарынан Ұлттық банк мұндай несиелерді беруді тоқтатуға мәжбүр болды. Осындай жағдайларға байланысты Ұлттық банк 1996-1998 жж. орталықтандырылған несиелерді тек қана банктердің қысқа мерзімді қажеттіліктерін қанағаттандыру үшін несиелік аукциондар, банкаралық нарық, ломбардтық несиелеу, «репо» операциялары, вексельдерді қайта есепке алу арқылы беріп отырды.

Ұлттық банк пен Қаржы министрлігі арасындағы бюджетті несиелеуге байланысты жаңа қатынастың қалыптасуына сәйкес, 1998 ж. бастап Қаржы министрлігі бюджет тапшылығын өз күшімен несиелеуге міндеттеме алғандықтан Ұлттық банк оған тікелей несиелі беруін тоқтатты. Оған дейін бюджеттің тапшылығының 80%-ға жуық бөлігі Ұлттық банк несиелері есебінен жабылып келгендігін айта кету керек. Мұнда осы реформаның бірден-бір нәтижесі деп санауға толық болады.

Несиелі – нарықтық экономиканың тірегі ретінде экономикалық дамудың ажырамас элементін білдіреді. Оны барлық шаруашылық субъектілермен қатар мемлекет те, үкімет те, сондай-ақ жеке азаматтар да пайдаланады.

Ірі коммерциялық банктер қатарына саналатын Сібір сауда-банксінің (1872 ж. құрылған) 57 филиалының жетеуі Қазақстанның бірқатар аудандарында, яғни Омбыда (1894 ж.), Семейде (1898 ж.), Қызылжарда (1905 ж.), Верныйда (1908 ж.), Ақмолада (1909 ж.) Қостанайда (1911 ж.) және Керекуде (1916 ж.) орналасты.

Филиалдары жағынан екінші орынға ие болатын орыстың сауда-өнеркәсіп банксінің (1916 ж.) бөлімшелері де Қызылжарда (1904 ж.), Қостанайда (1908 ж.), Оралда (1909 ж.) және Омбыда (1916 ж.) ашылды.

Сонымен қатар, Ресей империясында ең ірі банктерге енетін Орыс-Азия банксінің (1910 ж.) филиалдары Омбыда (1898 ж.), Верныйда (1903 ж.) және 1907 ж. – Семейде құрылды.

Екіден филиалдары бар Қазақстанда сыртқы сауда үшін Орыс банкі мен Волжекамский коммерциялық банкі жұмыс істеді. Осылардың біріншісі Омбы (1905 ж.) және Семейде (1907 ж.) өз бөлімшелерін ашты [7].

Қызылжарда, Семейде және Оралда Ярослав-Костромскі жер банксінің агенттіктері ашылып, қызмет көрсетті.

Жалпы, бірінші дүниежүзілік соғыстың бастапқы кезеңінде Қазақстанның әр аудандарында Мемлекеттік банктің – 6 бөлімшесі, акционерлік-коммерциялық банктердің – 18 филиалдары, 12 – өзара несиелі беру қоғамдары, 8 – қалалық қоғамдық банктер, сол сияқты 345 несиелік және ссудалық серіктестіктер жұмыс істеді. Несиелік мекемелерінің санының көбі жағынан Ақмола бірінші орныға ие болды.

XIX ғ. аяғы мен XX ғ. басында ең басты Қазақстандағы банктер – бұл мемлекеттік банктер болды және олар төмендегідей операцияларды жүзеге асырды:

– вексельдерді есепке алу;

- тауарларды кепілге ала отырып, ссуда беру;
- тауар құжаттарын кепілге ала отырып, ссуда беру;
- ауыл шаруашылыққа ссуда беру;
- бағалы қағаздарды кепілдікке ала отырып, ссуда беру;
- қайта есеп жүргізу;
- вексельдар үшін арнайы шоттар ашу;
- бағалы қағаздарға арнайы шоттар ашу;
- ұсақ несие мекемелеріне ссуда беру;
- барлық есеп-судалық операцияларымен айналысу;
- меншікті бағалы қағаздар шығару;
- салымдық және ағымдағы шоттар ашу.

Вексельдерді есепке алу операцияларымен айналысу мемлекеттік банктің 1960 ж. жарғысына сай көзделген. Вексельдерді есепке алу төлеу уақытынан 6 ай бұрын мерзімде жүргізіледі. Әрбір несие алушыға несие беру кезінде оларды вексельді есепке алу немесе вексель бойынша арнайы шоттардағы қарызы есепке алына отырып, берілетін несиенің сомасын азайту немесе арттыру жайлы сұрақтарды банк мекемелерінде болатын есептік және ссудалық комитеттер өзара талқыға салып шешті. Сонымен қатар, олар клиенттерін несиелік қабілетіне қарай жіктей отырып, оларға берілетін несиенің шекті көлемін бекітті. Мысалға: ІІ разряд – 10 мыңға дейін, ІІІ разряд – 20 мыңға дейін, ал І разряд – 30 мың сомға дейінгі несие алуға мүмкіндік барілді.

Вексельдік несиелердің ең көп мөлшері сауданың үлесіне тиді. Сол кездері сауданың келесідей үш түрі болған: айырбас, жәрменке және стационарлық. Бұлар шаруашылықтың үш типке: көшпелі, жартылай көшпелі, және отырықшылыққа сай қалыптасты.

Қазақстандағы коммерциялық банктердің филиалдарының қызметі активтік операциялары бойынша: вексельдерді есепке алу; тауарларға және тауарлық құжаттарды есепке ала отырып, ссуда беру; бағалы қағаздармен жасалатын операциялар қамтылады.

Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасының банктермен банк қызмет туралы заңдары 05.1995 ж.
2. Көшенова Б.А. Бағалы қағаздар нарығы. – Алматы: Экономика, 1999.
3. Сейткасымов Г.С. Банковское дело. – Алматы: Каржы-Каражат, 2009.
4. Сейткасыов. Ғ.С. Ақша, несие, банктер. – Алматы: Экономика, 2008.
5. Мақыш С.Б. Ақша айналысы және несие. – Алматы, 2009 .
6. Карагусов Ф. Ценные бумаги и их регулирование в РК. – Алматы: Каржы-Каражат, 1995.
7. «Банки Казахстана» журналы, 2011. – №5.



**ҚАЗІРГІ ЕАЭО – ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕП, СТАТИСТИКА
ЖӘНЕ БАҒАЛАУДЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТЕНДЕНЦИЯЛАРЫ:
МӘСЕЛЕЛЕРІ ЖӘНЕ ДАМУ ЖОЛДАРЫ
СОВРЕМЕННЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТЕНДЕНЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА,
СТАТИСТИКИ И ОЦЕНКИ В УСЛОВИЯХ ЕАЭС: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ**

*А.А. Ақмағанбетова, Д. Габдулина
Ғылыми жетекшісі: С.И. Ашкербекова, магистр, аға оқытушы
ҚазЭҚХСУ*

**ҚАЗІРГІ КЕЗДЕ ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ БУХГАЛТЕРЛІК
ЕСЕПТІҢ ӨЗЕКТІ МӘСЕЛЕЛЕРІ**

Негізгі ұғымдар: бухгалтерлік есеп, Халықаралық қаржылық есептілік стандарты, Ұлттық қаржылық есептілік стандарты, баланс, қаржылық есеп.

Қазақстан Республикасының тәуелсіздігі алынып, ерікті мемлекет құрылғаннан кейін бухгалтерлік мамандыққа нарықтық экономиканың сұранысын және мемлекеттің экономикалық қауіпсіздігін қамтамасыз ететін жаңа талаптар қойыла бастады. Тәуелсіздік алған кезеңнен бастап Қазақстанда бухгалтерлік есеп дами бастады.

«Бухгалтерлік есеп және қаржылық есеп – қисап туралы» Заң 2007 ж. 28-ші ақпанда қабылданды. Қазақстан Республикасында бухгалтерлік есепке алу мен қаржылық есеп беру жүйесін дәйекті түрде реформалау он жылдан астам уақыт бойы жалғасуда.

Ал бухгалтерлік есеп жүйесінің құрылуына әсер ететін факторларға келетін болсақ. Кестеде көріп отырғандарыңыздай [1].

**1-кесте. Бухгалтерлік есеп жүйесінің құрылуына әсер ететін
факторларды бағалау критерийлері**

№	Бухгалтерлік есеп жүйесінің құрылуына әсер ететін факторлар	Факторларды бағалау критерийлері
1	2	3
1.	Жалпы экономикалық факторлар	Экономиканың жалпы даму деңгейі Пайыз ставкалары және қаржылық ресурстардың бар болуы Инфляция, девальвация және ұлттық валютаның девальвациясы
2.	Аудиттелінетін тұлғаға әсер ететін сала ерекшеліктері	Саладағы нарық пен бәсеке Циклдық немесе ауысымдық қызмет Өндіріс технологиясындағы өзгерістер Коммерциялық тәуекел Қызметтің қысқаруы не кеңеюі Қызметтің жағымсыз шарттары Саладағы экономикалық көрсеткіштері Саладағы проблемалар мен сол саланың бухгалтерлік есебіндегі ерекшеліктері Экологиялық талаптар мен проблемалар

1	2	3
3.	Аудиттелінетін тұлғаның меншігінің құрылымымен басқарылуы	Корпоративті және ұйымдастырушылық құрылымы Акционерлер Капитал құрылымы Басшылықтың мақсаттары, қағидалары және стратегиялық жоспарлары Ұйымдарды сатып алу Қаржыландыру көздері мен әдістері Директорлар кеңесі Басшылар Ішкі аудит жүйесінің бар болуы мен оның жұмыс сапалығы Басшылықтың ішкі бақылау жүйесіне деген көз-қарасы
4.	Аудиттелінетін тұлғаның өндірістік қызметі, шығыстары, жабдықтаушылары, нарықтары мен өнімі	Қызмет сипаты Жұмысшалар сипаты Тауарлар мен қызмет көрсетуші жабдықтаушылар Тауар-материалдық қорлар Лицензиялар мен патенттер Активтер, міндеттемелер және шетел валютасындағы операциялар
5.	Зандылық ерекшеліктері	Нормативті-құқықтық актілердің талаптары Ақпаратты ашудың талаптары Аудиторлық қорытындыға қойылатын талаптар Қаржылық есептілікті пайдаланушылар

Халықаралық стандарттардың негізінде әзірленген Қазақстандық бухгалтерлік есепке алу стандарттарын 1996 ж. енгізу, ХҚЕС-ке көшудің бастамасы ретінде қызмет етті. Қазақстандағы бухгалтерлік есепке алу мен қаржылық есеп беру жүйесін дамытудағы кейбір жетістіктерге қарамастан, көптеген шешімін таппаған мәселелер бар.

Шағын бизнес бұрынғысынша оңайлатылған салық салу ережелерін қолданатын болады, шағын және орта кәсіпорындар ҚЕҰС қолдануға тиіс, ал көпшілікті мүдделі ұйымдар, сондай-ақ ірі компаниялар ХҚЕС қолдануға тиіс. Ондай тәсілдеме ХҚЕС олар үшін әзірленбеген немесе оларға арналмаған ұйымдарда Халықаралық қаржылық есеп стандартын (ХҚЕС) қолдану проблемасын шешуге мүмкіндік береді. Қазақстандағы ХҚЕС жолы оңай болған жоқ және өзіндік ерекшелікке ие. ХҚЕС-ке өту бойынша үкімет бағдарламасы қабылданды, министрліктер мен мекемелерге сәйкес материалдарды жасау бойынша тапсырмалар берілді. Олардың орындалғандығының нәтижелері ешкімге белгісіз. ХҚЕС және Қазақстандық бухгалтерлік есеп талаптары жалпы алғанда бір-бірімен сәйкестігіне қарамастан, олардың арасындағы алшақтықтар өте елеулі. Жүйелі сипаттағы негізгі проблемалардың бірқатары анықталды:

- негізгі қаражаттардың құнын бағалау әдетте құнсыздандыруға сынаманың және билік орындары гиперинфляция кезеңінде жүргізуді талап еткен мезгілдік қайта бағалаулардың жоқтығынан тым жоғары;

- жалпы секторда жиі кездесетін өсімсіз қарыздар әдетте несиегерлердің баланстарында тым жоғары;

- белгіленген төлемдер бар зейнетақылық бағдарламалар есепке алынбайды, бұл пассивтерді төмендетуге әкеліп соғады;

- ауыл шаруашылығы мен мал шаруашылығы өнімдерін формулалық негізде айқындауға беталыс байқалады, бұл аграрлық секторға ресурстарды бұрыс бөлуге әкеліп соғуы мүмкін [2].

ХҚЕС-ке қатысты түйткілді мәселелер жетерлік. Мысалы, стандарттардың ресми аудармалары жоқ болса да, ресми түрде оларды қолдану бойынша әдістемелік нұсқаулықтар жарияланды. Шоттардың бас жоспары күшін жойды, шоттардың үлгілік жоспары екі рет ауыстырылды, ХҚЕС-тың ағылшын тілінен ресми аудармасы жасалған жоқ. Ақырында, ХҚЕС заңнамалық деңгейде қабылданды, ҚЕҰС – ХҚЕС-тің конспект түріндегі нысаны қолданысқа енгізілді. Бірнеше жыл

бойы әрекет еткен 2006 ж. үлгідегі ХҚЕС-тың ресми аудармасы пайда болды. Қазіргі уақытта біз 2015 ж. ХҚЕС үлгісін пайдалануымыз қажет. ХҚЕС-тен 3-4 жылға қалып келе жатырмыз. Алайда, біз нақты өту мерзімін әлі де анықтай алмай жүрген АҚШ, Ресей, Қытай, Үндістан, Ұлыбритания және бірқатар басқа да мемлекеттерден бұрын осы стандарттарды қабылдадық.

Сонымен қатар мынадай:

- ХҚЕС-тің кешенділігі мен әдістемелік күрделілігіне байланысты шағын және орта кәсіпкерлік субъектілері үшін қолданылмайтындықтан, ХҚЕС-тің осы санаттарға қолданылу қиындығынан;

- бухгалтерлік есепке алу мен қаржылық есеп беруді реттеуге, сондай-ақ бухгалтер мен аудитор мамандықтарын дамытуға кәсіби қоғамдық бірлестіктер қатысуының жеткіліксіздігінен;

- ХҚЕС-ті қолдану жөніндегі ақпараттық-әдістемелік материалдардың (оқулықтардың, кітаптардың) жоқтығынан;

- бухгалтерлер мен аудиторлардың біраз бөлігінің кәсіби дайындығы деңгейінің төмендігінен, сондай-ақ ХҚЕС бойынша дайындалған ақпаратты пайдаланудағы дағдының жеткіліксіздігінен;

- шаруашылық жүргізуші субъектілердің бухгалтерлік есепке алу мен қаржылық есеп берудің ХҚЕС белгілеген көптеген принциптеріне және талаптарына немқұрайлы қараудан көрінетін кейбір проблемалар бар. Дегенмен бухгалтерлік есеп саласында атқарылып жатқан жұмыстар да жетерлік. Жария мүдделі ұйымдар және ірі кәсіпкерлік субъектілері ХҚЕС-ке өткізілді, соған сәйкес еншілес компаниялар міндетті түрде шоғырландырылған қаржылық есептілік құруы тиіс. Кәсіби бухгалтерлер ұйымдарының институты дамуда, кәсіби бухгалтерлерді ұлттық сертификаттау басталды. ХҚЕС шағын кәсіпкерлік субъектілерінде қамтуда, олар мемлекеттік секторға енгізіле бастады [3].

Бірқатар жетістіктерге қарамастан қазіргі шешімін табуы тиіс мынадай мәселелер тұр:

- ХҚЕС-ке сәйкес дайындалған қаржылық есептіліктің ресми мәртебесінің белгісіздігі;

- шоғырландырылған қаржылық есептілікті дайындаудың жоғары еңбек сыйымдылығы және шығындары, мұндай есептілікті алуға деген шағын және орта кәсіпкерлік ұйымдарының жетекшілері мен иелерінің ынтасының болмауы;

- салық есебі мен бухгалтерлік есеп арасындағы қайшылықтарды есепке алмайтын салық заңнамасының жетілмегендігі; қаржылық құралдарды салықтық есепке алудың қиындығы;

- заңға сәйкес және басқа да актілер деңгейінде мемлекеттік және жеке құрылымдардың жасайтын, қаржылық есептіліктің аудиті түріндегі кәсіпкерлік қызметті жүргізуде аудиторлық ұйымдардың көпшілігі үшін жасанды және әдейі қалыптастырылатын кедергілер;

- міндетті аудитті өткізу белгіленген субъектілердің аудитті жүргізуіне бақылаудың жоқтығы, міндетті аудиттен өту туралы заңнаманың талаптарын бұзғаны үшін елеусіз әкімшілік шаралардың ғана қолданылуы;

- сатып алудың электрондық жүйесінің әсерінен туындаған аудиторлық қызметке деген бағалық демпинг, салдары – қаржылық есептілік аудиті сапасының қатты төмендеуі;

- басқа аудиторлық ұйымдарға кәсіби кедергілер жасау жолымен «қажетті» аудиторлық ұйымды аудит жасауға өткізу мақсатындағы келісу жағдайларының көптеп орын алуы; кәсібилілік талаптар туралы ҚР Қаржы министрлігінің бұйрықтарының талаптарын сақтамау;

- күмәнді немесе әдейі жалған аудиторлық есеп берген аудиторлық ұйымдарға қатысты мемлекеттік органдардың шара қолданбауы;

- қаржылық есептілікті ұсыну немесе аудиттеу саласындағы бухгалтерлік есеп және аудиторлық қызмет туралы заңнаманы бұзушыларға қатысты қабылданатын (және қабылданбайтын) шаралардың жариялылығының болмауы;

- аудиторлық ұйымдардың азаматтық-құқықтық жауапкершілігін сақтандыру туралы заңнаманың жетілмегендігі, сақтандыру оқиғасының болуы нәтижесінде келтірілген залал үшін сақтандыру өтемақысын жәбірленуші жақтың алуына мүмкіндік бермейтін іс жүзінде сақтандыру ұйымдары үшін шығынсыз сақтандырудың болуы;

- шетелдік қоғамдық ұйыммен жасалатын ХҚЕС ережелерінің өзгерісіне заңнаманың тәуелділігі;

- сәйкес департамент тұлғасындағы уәкілетті органның әдістемелік жағынан дәрменсіздігі [4].

Осындай түйіткілді мәселелерді шешу үшін мынадай шараларды жүзеге асыру қажет:

- бухгалтерлік есепке алуды, қаржылық есептіліктің аудитін ұйымдастырумен және жүргізумен айналысатын мамандарды даярлау және қайта даярлау;
- шағын және орта кәсіпкерлік субъектілері үшін бухгалтерлік есепке алу мен қаржылық есеп беруді жүргізу тәртібін оңайлату;
- халықаралық тәжірибенің негізінде бухгалтерлік есепке алу мен қаржылық есеп беруді реттеу жүйесін өзгерту;
- бухгалтерлік есепке алу мен аудитті дамытудың халықаралық процесіне қатысу;
- ХҚЕС-ке барынша жақындатылған меншікті Қаржылық есептіліктің ұлттық стандарттарын жасау. Ұлттық стандарттар кәсіби қоғамдастықпен қарастырылғаннан және әділет органдарымен бекітілгеннен кейін Үкіметпен бекітілуі тиіс;
- бухгалтерлердің кәсіби ұйымдарының (БКҰ) рөлін арттыру;
- уәкілетті және басқа да мүдделі органдар кәсіби біліктіліксіз жүргізілген аудитке қатысты заңнаманы толығымен қолдана алуы қажет;
- бухгалтерлік есеп және аудиттің ұйымдастырушылық мәселелерін, кеңес беруші, жұмыс және сол сияқты органдар мен топтар көбінесе кездейсоқ тұлғалармен жабдықталатындықтан, мүдделі тұлғалардың ортасында кеңірек қарастыру қажет;
- қолданыстағы бухгалтерлік есепке алу мен қаржылық есеп беруді реттеу жүйесіне тұжырымдамалық өзгерістер енгізу [5];
- бухгалтерлік есепке алу жүйесін қайта құру шеңберінде мемлекеттік органдардың іс-қимылын үйлестіру;
- уәкілетті органға бухгалтерлік есепке алу мен қаржылық есеп беру мәселелері бойынша Қазақстан Республикасының заңнамасын жетілдіру жөнінде ұсыныстар, қаржылық есеп беру стандарттарын қолдану жөніндегі әдістемелік ұсынымдарды қайта қарау мен әзірлеу жөнінде ұсыныстар енгізу [6].

ХҚЕС негізінде дамып жатқан жүйе. Уақыт өте келе, бұл стандарттар салыстырмалы түрде тұрақтылыққа қол жеткізген кезде, сөзсіз, олар бүкіл әлемде кең қолданысқа ие болады. Бірақ ол үшін көпжылдық және үлкен дайындық қажет, оның жоқтығы Қазақстанда қазір және болашақта бухгалтерлік есептің жағдайына әсер ететін болады. Мұндай дайындық бізде болған жоқ және жақын арада болмайды да, бұл өз кезегінде қазіргі кездегі бухгалтерлік есептің нашар жағдайының себебін түсіндіріп бере алады. Бүгінгі таңда Елбасы Қазақстанның әлемдегі бәсекеге барынша қабілетті 50 елдің қатарына кіру жөнінде қойған мәселелері шеңберінде Қазақстан экономикасының бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету қажеттілігі көбірек маңызға ие болуда. Белгіленген стратегияны іске асыру үшін экономиканың нақты секторының халықаралық қаржылық есептілік және аудит стандарттарына тездетіп өтуді қамтамасыз ету үшін қажет шаралар қабылдануда.

Қорытынды: қаржылық есептіліктің халықаралық стандарттарына және аудиттің халықаралық стандарттарына Қазақстанның өту барысы, еліміздің ұстанған саясатына, даму стратегияларына, яғни экономика құру барысына негізделген. Соған сәйкес, әлемдік экономикаға Қазақстанның бет бұрысы еліміздің бірқатар заңдылықтарына халықаралық дәреже беретін ұстанымға бағытталды. Әлемдік тәжірибе көрсетіп отырғандай, түсініктілік, орындылық, сенімділік, ақпараттың пайдалылығын анықтайтын сапалылық түсініктемелер халықаралық стандарттар негізінде және жетік үйлестірілген бухгалтерлік есеп негізінде қалыптасады. Қаржылық есептіліктің халықаралық стандарттары мен аудиттің халықаралық стандарттарын қолданудың экономикалық тиімділігі капиталдың тиімді бөлінуінен, инвестициялаудың тиімділігінен, әлемдік нарыққа шығу жолының жеңілдеуінен, капитал тартудағы шығындардың азаюынан көрініс табады.

Бухгалтерлік есеп және аудит жағдайын жақсарту бойынша жұмыстың кейбір бағыттарын бөліп көрсетейік. Мұндай бағыттар көп емес, және, өкінішке орай, жақын болашақта олардың орындалуы мүмкін емес. Себебі қарапайым – бухгалтерлік ойлардың деградациясы және есеп және аудиттің дамуына жауапты тұлғалардың қызығушылықтарының толығымен жоқтығы немесе олардың мүдделері қарама-қарсы бағытта кеңінен жайылған.

Өзекті бағыттар:

1. ХҚЕС-ке барынша жақындатылған меншікті Қаржылық есептіліктің ұлттық стандарттарын

жасау. Ұлттық стандарттар кәсіби қоғамдастықпен қарастырылғаннан және әділет органдарымен бекітілгеннен кейін Үкіметпен бекітілуі тиіс. Мұндай бағыт іс жүзінде мүмкін емес екенін айта кеткен жөн, себебі механизм іске әлдеқашан қосылып қойған, алайда бұл ХҚЕС бойынша шешім қабылданғанға дейінгі дұрыс жалғыз ғана қадам еді. Біз былайша ойлайтындардың артынан еріп кеттік: бүкіл әлем ХҚЕС қолданғанда «велосипед жасаудың» не керегі бар, стандарттар халықаралық емес пе?! Алайда, алдын ала ойластырусыз және мақсат қоймай стандарттарды бүкіл әлем және барлығы қабылдауға дайын емес екені белгілі болды.

2. Бухгалтерлердің кәсіби ұйымдарының (БКҰ) рөлін арттыру. Қазіргі уақытта бұл ұйымдар заңнаманың әсерінен мамандықтың қадірін кетіруде. Бухгалтерлердің кәсіби ұйымы және оларды аккредитациялау кәсіби ұйымдармен «өзара әрекет етуге» міндетті сертификаттаушы ұйымдардың заңнаманы орындап жатқанын көрсетуге ғана бағытталған. «Өзара әрекет ету» дегенді қазір ешкім түсіндіре алмайды. Негіз болған бухгалтерлік есеп туралы Заңның логикасы мен мағынасы ұмытылып қалған (2006-2007 жж. бухгалтерлік есеп туралы Заң бір ұйымға арналып жасалғандығын айта кеткен жөн). Сондықтан сертификаттайтын ұйымдарды аккредитациялау кезінде БКҰ-мен «өзара әрекеттесу» туралы ресми түрде келісім жасалады. Мұндай келісімсіз аккредитациялау мүмкін емес, бірақ ол келісуші тараптарға сертификатталушы ұйымдардың бизнес-мүдделеріне қол жеткізуден басқа ештеңе алып келмейді.

3. Уәкілетті және басқа да мүдделі органдар кәсіби біліктіліксіз жүргізілген аудитке қатысты заңнаманы толығымен қолдана алуы қажет. Дағдарыстың бірінші толқыны көрсеткендей абыройлы аудиторлық компаниялар соншалықты сапалы қызмет көрсетпейді. Алайда олардың ешқайсысы жауапкершілікке тартылған жоқ. Кейбір ережелер бойынша тіпті қаржылық ұйымдардың, ұлттық компаниялардың, жер қойнауын пайдаланушы-компаниялардың және т.с.с. аудитін жүргізуге қатыстырылмаған қазақстандық аудиторлық ұйымдар кінәлі болып шықты.

Қаржылық дағдарыстың қорытындысына қарамастан, яғни жалған қаржылық есептілік үшін қаржылық және басқа да ұйымдар ұсталған кезде оларды растаған аудиторлық компанияларға пікір білдіру немесе лицензиясын тоқтата тұру секілді шаралар қолданылмаған.

Оған қарамастан шынайылығына айтарлықтай салмақты күмәндар пайда болған аудиторлық компанияларға қайтадан оңтайлы жағдайлар жасалуда, лицензияның күшін жою мәселелері қарастырылмады.

Аудиторлық қызметтің лицензиясын тоқтату мәселесі аудиторлардың шағын тобында емес қаржылық есептілікті пайдаланушылардың қатысуымен талқылануы тиіс.

4. Бухгалтерлік есеп және аудиттің ұйымдастырушылық мәселелерін, кеңес беруші, жұмыс және сол сияқты органдар мен топтар көбінесе кездейсоқ тұлғалармен жабдықталатындықтан, мүдделі тұлғалардың ортасында кеңірек қарастыру қажет. Одан басқа, бірқатар шешімдер талқылаусыз қабылданады. Кәсіби қоғамдастықтар осыған байланысты бірлестіктердің, бухгалтерлердің және аудиторлардың болашағына қатысты мәселелерге араласа алмайды.

Осылай 4 бағытпен қортындылады.

Әдебиеттер

1. ҚР 28.02.2007 ж. №234-III «Бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік туралы» Заңы.
2. Халықаралық қаржылық есептілік стандарттары, 2011 ж. редакция. Э.О. Нурсейтов, Д.Э. Нурсейтов «МСФО в Казахстане принципы перехода и применения», Профессиональная аудиторская организация «Коллегия аудиторов», ТОО «Издательство LEM». – Алматы, 2011.
3. Проскурина В.П. Бухгалтерлік есеп «басынан бастап» балансқа дейін: (көмекші құрал) / Ауд. М.К. Акишев. – Алматы: LEM, 2010. – 373 б.
4. Иванов П., Быкова Ю.Н. Защита деловой репутации // Международный бух. учет. – 2007. – №11. – 20-27 бб.



А. Алпысбекова

*Научный руководитель: А.С. Садиева, к.э.н., профессор
КазУЭФМТ*

АУДИТ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО НАЛОГАМ

Под аудитом обязательств по налогам (налоговый аудит) понимается выполнение аудиторской организацией специального аудиторского задания по рассмотрению бухгалтерских и налоговых отчетов экономического субъекта с целью выражения мнения о степени достоверности и соответствия во всех существенных аспектах нормам, установленным законодательством, порядка формирования, отражения в учете налогов и других платежей в бюджеты различных уровней, а также их уплаты.

Проведение налогового аудита не освобождает экономический субъект от налогового контроля, осуществляемого должностными лицами в пределах их компетенции. Перед проведением налогового аудита и оказанием других услуг по налоговым вопросам аудиторская организация должна удостовериться в том, что достигнуто взаимопонимание с лицом, заказавшим выполнение специального задания, относительно цели и характера предстоящей работы, содержания итоговых документов, а также в определении круга лиц, который будет ознакомлен с результатами работы [1].

При выполнении работы аудиторы и аудиторские организации вправе самостоятельно определять методы аудита, а также получать и проверять необходимую для выполнения условий договора бухгалтерскую и иную финансово-хозяйственную документацию, согласно п. 1 ст. 17 Закона РК «Об аудиторской деятельности» [2].

Выполнение работ по налоговому аудиту может включать несколько этапов, в частности:

- предварительную оценку существующей системы налогообложения экономического субъекта;
- проверку и подтверждение правильности исчисления и уплаты экономическим субъектом налогов и сборов в бюджет и внебюджетные фонды.

Этап предварительной оценки существующей системы налогообложения экономического субъекта включает в себя:

- общий анализ и рассмотрение элементов системы налогообложения экономического субъекта;
- определение основных факторов, влияющих на налоговые показатели;
- проверку методики исчисления налоговых платежей;
- правовую и налоговую экспертизу существующей системы хозяйственных взаимоотношений;
- оценку документооборота и изучение функций и полномочий служб, ответственных за исчисление и уплату налогов;
- предварительный расчет налоговых показателей экономического субъекта.

Этап проверки и подтверждения правильности исчисления и уплаты экономическим субъектом налогов и сборов в бюджет может проводиться как по всем налогам и сборам, так и по отдельным их видам и вопросам, которые интересуют лицо, заказавшее проведение налогового аудита. Данный этап включает в себя проверку налоговой отчетности, представленной экономическим субъектом по установленным формам, а также правомерности использования налоговых льгот. Сведения, содержащиеся в налоговой отчетности, проверяются и анализируются путем их сопоставления с данными синтетических и аналитических регистров бухучета и отчетности. Аудиторская организация вправе анализировать первичные документы экономического субъекта, получать разъяснения от руководства о показателях и методиках, положенных в основу налогового расчета, а также может наблюдать за процессом проведения инвентаризации и участвовать в осмотре объектов, используемых налогоплательщиком для извлечения дохода или являющихся объектом налогообложения.

В ходе проведения налогового аудита аудиторская организация должна исходить из того, что деятельность экономического субъекта осуществляется в соответствии с установленными нормативными актами, пока не получит доказательство противного [3].

Руководство экономического субъекта несет ответственность за соблюдение действующего налогового законодательства, полноту и точность налоговых расчетов и за правильность и своевременность уплаты причитающихся налогов и сборов в бюджет. Оно отвечает за юридическое оформление и достоверность предоставляемых аудиторской организации документов, информации, сведений, а также за любые ограничения возможности выполнения аудиторской организацией своих обязательств.

Персонал проверяемого экономического субъекта, в т.ч. его руководство, несет ответственность:

- за возникновение непреднамеренных и преднамеренных искажений бухгалтерской отчетности, налоговых деклараций и справок;
- за непринятие мер по предупреждению возникновения подобных искажений;
- за не устранение или несвоевременное их устранение.

Аудиторская организация ответственна за правильность и полноту данных, отраженных в заключении и (или) отчете аудитора о выявленных им искажениях. Согласно п. 1 ст. 18 Закона РК «Об аудиторской деятельности» аудиторы и аудиторские организации обязаны соблюдать конфиденциальность результатов аудита, а также сведений, полученных при проведении аудита и составляющих предмет коммерческой или иной, охраняемой законом, тайны [1].

Результатом проведения налогового аудита является подготовка заключения по результатам проведения налогового аудита и ответа по результатам проведения налогового аудита (если его подготовка предусмотрена условиями договора).

В ТОО «ЖанСтройИнвест» с 05.01.2015 г. по 10.01.2015 г., на основании приказа Комитета финансового контроля Министерства финансов РК от 25.12. 2007 г. №174 и приказа Управления финансового контроля по городу Астана №3 от 04.01.2008 г., был проведен налоговый аудит, за соблюдением бюджетного законодательства. Налоговый аудит предполагал достоверности исчисления корпоративного подоходного налога, объектов налогообложения, своевременности взноса по нему в государственную казну и правомерности использования налоговых льгот.

Налоговый аудит представляет отдельную отрасль контроля, поэтому при аудите финансовой отчетности налоги и другие обязательные платежи проверяются как объекты бухгалтерского учета, с точки зрения соблюдения стандартов бухучета.

Аудитор при проведении проверки в ТОО «ЖанСтройИнвест» руководствовался тем, что в соответствии со ст. 77 Налогового кодекса РК к плательщикам корпоративного подоходного налога относятся юридические лица-резиденты Республики Казахстан, за исключением Национального банка РК и государственных учреждений, а также юридические лица-нерезиденты, осуществляющие деятельность в республике через постоянное учреждение или получающие доходы из источников в стране [4].

В ТОО «ЖанСтройИнвест» аудитор проверил:

- правильность исчисления данного налога, для этого были обследованы все операции, связанные с постоянными и временными разницами;
- объективность расчета корпоративного подоходного налога в начале года с целью исключения штрафных санкций и неустоек;
- своевременность внесения авансовых платежей и представления в налоговые органы расчетов;
- достоверность и своевременность предоставления «Декларации о совокупном годовом доходе и произведенных вычетах за год»;
- правильность формирования по подоходному налогу в бухгалтерском учете.

Аудиторская организация в праве анализировать первичные документы экономического субъекта, получать разъяснения от руководства о показателях и методиках положенных, а так же может наблюдать за процессом проведения инвентаризации и участвовать в осмотре объектов, используемых налогоплательщиком для извлечения дохода или являющихся объектом налогообложения.

В целях устранения и недопущения возникновения ошибок нами предлагается осуществление следующих процедур по организации аудита, приведенных в таблице.

Таблица. Перечень процедур по проведению аудита*

№ п/п	Процедуры	Источники информации
1.	Полнота и правильность определения налогооблагаемой базы	Налоговое законодательство
2.	Правильность применения ставок налогов и других платежей, а также арифметических подсчетов при начислении платежей	Налоговое законодательство
3.	Законность и обоснованность произведенных вычетов и применения льгот при уплате налогов	Налоговая отчетность, предоставленная предприятием по установленным нормам, а также правомерности использования налоговых льгот
4.	Полнота и своевременность уплаты платежей в бюджет	Налоговое законодательство
5.	Правильность составления и своевременность представления в налоговую инспекцию форм отчетности по видам платежей	Декларации, свидетельствующие о своевременной уплате в бюджет
6.	Правильность ведения аналитического и синтетического учета по расчетам с бюджетом	Главная книга и баланс субъекта

**Составлена по источнику [5]*

Данные процедуры должны быть регламентированы и находить свое отражение во внутренних актах организации: в приложении к учетной политике, приказах на проведение внутреннего аудита, в положении о бухгалтерской службе.

В качестве классификатора видов доходов можно рекомендовать показатели, отражаемые в налоговой декларации по корпоративному подоходному налогу. За основу классификации внебюджетных доходов предприятие может принять перечень их разновидностей представленных в Налоговом кодексе РК.

Литература

1. Дюсембаев К.Ш. Теория и эволюция аудита: Монография. – Алматы: Экономика, 2012. – 722 с.
2. Закон РК «Об аудиторской деятельности» от 20.11 1998 г. (с изм. и доп. по сост. на 29.12.2014 г.) // www.zakon.kz
3. Абленов Д.О. Финансовый контроль и углубленный аудит: теория, методология, практика: Учебн. пособие. – Алматы: Экономика, 2007. – 608 с.
4. Кодекс РК «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (Налоговый кодекс) от 10 декабря 2009 г. №99-IV (с изм. и доп. по сост. на 07.04.2015 г.) // www.zakon.kz
5. Кочинев Ю.Ю. Аудит: теория и практика. – 4-е изд. (обновл. и доп.). – СПб.: Питер, 2009. – 432 с.



ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ЛИЗИНГТІК ОПЕРАЦИЯЛАРДЫҢ ТӘЖІРИБЕСІ

Тарихта лизингке ұқсас операцияның б.э. 2000 ж. бұрын ертедегі Вавильонда жасалғандығы белгілі болғанмен, шетелдік зерттеушілер лизинг операциясының жасалғандығы туралы нақты зерттеулер ретінде 1877 ж. «Белл Телефон Компани» деген американдық компанияның телефондарды сатудың орнына жалға бергендігін тілге тиек етеді. «Юнайтед Стейтс лизинг корп.» атты алғашқы лизингтік компания 1952 ж. Сан Францискода (АҚШ) құрылған. Европада 1962 ж. «Дойче лизинг ГМХ» деген бірінші лизингтік компания Дюссельдорфта (Германия) пайда болыпты. 1972 ж. бері еуропа лизинг нарығы дамып келеді.

Лизинг – бұл лизинг берушінің (жалға берушінің) өзіне тиесілі құрал-жабдықтарды, машиналарды, ЭЕМ, ұйымдастыру техникаларды, өндіріске, сауда-саттыққа және қоймаға арналған құрылғыларды лизинг алушыға (жалгерге) лизингтік төлем төлеу шартымен, белгіленген мерзімге пайдалануға беруін қарастыратын жалға беру шарты.

Лизингтің несиеден айырмашылығы

Банктердің лизингтік операциялары несиелік операциялармен ұқсас болып келеді. Алайда, лизингтің несиеден бір айырмашылығын келісімшартта көрсетілген төлемдер төленіп, мерзімі аяқталғаннан кейін де лизинг объектісінің лизинг берушінің меншігінде қала беруінен көруге болады. Ал несиеле банктің меншік объектісі ретінде қарыз алушының берген кепілдігі қалады.

Лизингтің негізгі түрлері

Лизингтік мәмілелердің бірнеше түрлері бар. Барлық лизингтік операциялар екі түрге бөлінеді: шұғыл және қаржылық лизингтер.

1. Шұғыл лизинг – мүліктің қызмет ету мерзіміне қарағанда, оның пайдалану мерзімінің қысқалығын және мүліктің құнын толық өтеуін сипаттайды. Жедел лизингке мынандай белгілер тән:

- лизинг келісімшарт уақыты мүліктің қызмет көрсету уақытынан аз болмағандықтан лизинг беруші мүліктің құнын бір келісімшарттың түсуіе себінен орнын толықтыруды есептемейді;
- лизинг мүлкі бірнеше рет жалға беріледі;
- лизинг арнайы лизинг алушының мүлікке өтініш жазуы бойынша емес, лизингтік компаниямен жалға беріледі;
- лизингтік мәміленің екі жақты сипаты болады – лизинг алушы және лизинг беруші;
- техникалық қызмет көрсету, жөндеу, сақтандыру бойынша міндеттемелер лизингтік компанияға жүктеледі;
- лизинг алушы егер бұрын қарастырылмаған жағдайлар мен пайдалануға жарамаған жағдайда келісімшартты бұзуы мүмкін;
- мүліктің келісімшарты уақыты біткеннен кейін, лизинг берушіге қайтарылады;
- қосымша лизинг – лизинг алушы (қосымша лизинг беруші) үшінші тұлғаға (қосымша лизинг алушыға) төлемақыға кәсіпкерлік мақсаттар үшін уақытша пайдалануға және иелікке береді, лизинг берушіден бұрын алған келісімшарт бойынша лизингті және лизинг затын құраушыны келісімшартқа сәйкес өз уақытында береді.

Қаржы лизингі – бұл уақытша пайдалануға берген лизинг затының мерзімі ішінде өзінің толық амортизациялық құнын төлеп шығуымен немесе өзін-өзі өтеуімен байланысты сипатталады.

Осы лизингтердің отандық және халықаралық тәжірибеде қолданылатын мынадай түрлері бар:

1. Ішкі лизинг – бұл өзінің қатынасушыларының бір елден болып келуімен байланысты сипатталады.

2. Халықаралық лизинг – бір тарап немесе барлық тараптардың әр елден болып келуін сипаттайды.

Қаржылық лизинг – бұл мүліктің толық құнын төлеп алатын мүліктің түрін жалға беру, онда

уақытша пайдалануға берілген мүліктің мерзімі шамамен мүліктің амортизацияланатын және пайдаланатын мерзіміне жақын болады. Лизингтік мәміленің тараптары:

- лизинг беруші (жалға беруші);
- лизинг алушылар (жалға алушылар) болып табылады. Басқаша сөзбен айтқанда, қаржылық лизинг – бұл инвестициялық қызметтің бір түрі.

Қаржылық жалға берудің келесідей түрлері бар:

- а) тікелей – делдал ұйыммен жүзеге асырылатын қаржылық жалға беру (банк, лизингтік ұйым);

- б) саудалық – жабдықты өндірушімен немесе дилермен жүзеге асырылатын қаржылық жалға беру;

- в) кері немесе қайтармалы – жалға алушы мүлікті жалға берушіге сатып, оны кері жалға алатын қаржылық жалға беру.

Операциялық жалға беру – қаржылық жалға беруден ерекшеленетін жалға беру. Жалға беру шарты бойынша меншік құқығына лайықты барлық қауіп-қатерлер мен табыстарды беру жүргізілмейтін жағдайда операциялық деп жіктеледі. Жалға беруді жіктеу жал операциясының басында жүргізіледі, және жиі жалға беруші және жалға алушы үшін бірдей болып келеді, себебі бір шарт бойынша жүзеге асырылады.

Қазақстандағы лизингтік операциялардың тәжірибесін зерттеу кезінде біз тағы да бір мәселеге тап болдық, бұл – қосылған құнға екі жақты салық салу: біріншісі жабдықты сатып алу кезінде, екіншісі – оны жалға беру кезінде салынады. Лизингтік төлемдерді жиынтық жылдық табыстан шегерімдерге қосқан жөн болар еді. Нарықтық экономика дамыған елдерде, лизингтік келісімдер, негізінен, салықтық жеңілдіктерді ұсынумен байланысты. Мысалы, АҚШ-тағы амортизацияның жағымды шарттары лизингтің ең тартымды сипаттарының бірі және несие алдындағы артықшылықтарының бірі болып табылады. Қазақстандық заңнамада мұндай жеңілдіктер қарастырылмаған. Мысалы, АҚШ-та бастапқыда 7% жеңілдік, ал 1978 ж. бастап – 10% жеңілдік қолданылғаны белгілі [4, 317 б.]. АҚШ-та лизинг туралы арнайы заңның болмауы оның қарқынды дамуына кедергі болмады. Ол бұл елдегі лизингтің дамуының басты қозғаушы күші салықтық заңнамамен реттелетін, амортизациялық және салықтық жеңілдіктердің болуымен түсіндіріледі.

Қорытынды:

Қазақстан экономикасында болып жатқан түбегейлі өзгерістердің ішінде лизинг қызметтерге дамыту, оның ел экономикасында алатын орнын жете түсіну және тәжірибеде кең көлемде қолдану бірінші күннің уақыт күттірмейтін мәселесі. Сол себепті де, республикамызда лизингтің пайдасы өте зор, егер де оның дәстүрлі емес түрлерін де қоса пайдаланатын болсақ, лизингтің болашағы одан әрі кеңейе түспек. Біздің ойымызша, Қазақстан Республикасында нормативтік базаны халықаралық тәжірибеге сәйкес жетілдіру қажет.

Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасының 28.02.2007 ж. №234-ІІІ «Бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік туралы» Заңы.
2. Нурсеитов Э.О., Нурсеитов Д.Э. «МСФО в Казахстане принципы перехода и применения», Профессиональная аудиторская организация «Коллегия аудиторов». ТОО «Издательство LEM». – Алматы, 2011. – 365 б.
3. Проскурина В.П. Бухгалтерлік есеп «басынан бастап» балансқа дейін: (көмекші құрал) / ауд. М.К. Акишев. – Алматы: LEM, 2010. – 373 б.
4. Иванов П., Быкова Ю.Н. Защита деловой репутации // Международный бухучет. – 2007. – №11. – 20-27 бб.



Г.Б. Балтахан
Научный руководитель: А.Е. Шахарова, к.э.н., доцент
КазУЭФМТ

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ГАРМОНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ СТРАН ЕАЭС

Бухгалтерский учет занимает особую нишу не только на предприятии, но и в государстве в целом. Ведение бухгалтерского учета – это целая система, которая требует особого внимания. В данной работе рассмотрены особенности развития бухгалтерского учета в пяти разных странах: Казахстан, Россия, Республика Беларусь, Кыргызстан и Армения. Не сложно догадаться, что эти страны выбраны не случайно. В связи с недавними событиями в мировой экономике, я посчитала вполне уместным в качестве объектов исследования моей работы взять Евразийский экономический союз, а именно стран-участниц данного объединения.

Цель работы – рассмотреть тенденции развития гармонизации бухгалтерского учета в условиях экономической интеграции стран Евразийского экономического союза. Изучить каждое государство в отдельности, проанализировать ведение бухгалтерского учета и определиться с решением и методом развития гармонизации бухгалтерского учета.

Идею формирования Евразийского союза государств впервые выдвинул Президент РК Н.А. Назарбаев 29 марта 1994 г. во время выступления в Московском государственном университете им. М.В. Ломоносова. В ее основе лежал разработанный казахстанским лидером масштабный проект интеграции новых независимых государств на качественно новой, прагматичной и взаимовыгодной экономической основе.

Разумеется, всех партнеров объединяет общий аргумент – повышение инвестиционной привлекательности за счет создания общего рынка из почти 174 млн потребителей. Поэтому исключительная цель ЕАЭС – снятие барьеров для движения товаров, услуг, капитала, трудовых ресурсов, предпринимательской активности и восстановление потерянных объемов взаимной торговли.

Для раскрытия темы я рассмотрела каждую страну-участницу по отдельности, проанализировав развитие гармонизации бухгалтерского учета. Развитие бухгалтерского учета в Казахстане началось с давних времен. Почти десять лет назад у нас были провозглашены безоговорочный перевод бухгалтерского учета на Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) и составление финансовой отчетности по ним. Для субъектов малого и среднего предпринимательства стали обязательны к применению Национальные стандарты финансовой отчетности. При отсутствии самих стандартов официально были опубликованы методические рекомендации по их применению. Отменен генеральный план счетов, дважды менялся типовой план счетов, официального перевода МСФО с английского языка не было. Наконец, МСФО были приняты на законодательном уровне, введены в действие НСФО – конспективное изложение МСФО. Появился официальный перевод МСФО образца 2006 г., действовавший несколько лет. В настоящее время мы должны пользоваться МСФО образца 2011 г. То есть мы отстаем от МСФО на 3-4 года, и это отставание будет постоянным. Зато мы опередили Америку, Россию, Китай, Индию, Великобританию и ряд других стран, до сих пор определяющих дату окончательного перехода на МСФО. Серьезная проблема заключается в том, что в бухгалтерской среде до сих пор нет понимания МСФО и его влияния на учетные процессы и, основное, нет понимания необходимости полномасштабного перехода на МСФО и выгод от такого перехода. Примером для бухгалтеров служит ситуация в РФ, где российские положения бухгалтерского учета постепенно сближаются с МСФО.

Важно отметить, что переход Казахстана на международные стандарты требует изучения и, следовательно, заимствования положительной мировой практики, в связи с чем планируется продолжить активное участие в международном развитии системы бухгалтерского учета и аудита.

Таким образом, за последние годы в области бухгалтерского учета и отчетности в Республике Казахстан произошли значительные изменения.

Изменения в системе бухгалтерского учета и отчетности были направлены на обеспечение формирования информации о финансовом положении и финансовых результатах деятельности хозяйствующих субъектов, полезной заинтересованным пользователям. В качестве основного инструмента реформирования бухгалтерского учета и отчетности были приняты международные стандарты финансовой отчетности. Хозяйствующие субъекты используют в бухгалтерском учете и отчетности способы оценки активов и обязательств, ориентированные на условия рыночной экономики. Крупнейшие хозяйствующие субъекты готовят консолидированную финансовую отчетность по международным стандартам бухгалтерского учета.

В Российской Федерации разработан план развития бухгалтерского учета и отчетности на основе Международных стандартов финансовой отчетности до 2015 года. В данном плане определены меры, которые будут предприняты по национальным стандартам, а именно:

повышение качества и доступности информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности;

совершенствование системы регулирования бухгалтерского учета и контроля качества бухгалтерской (финансовой) отчетности;

развитие профессии;

международное сотрудничество.

Отчетность, которую компании составляют по этим правилам, приближена к МСФО. На территории Российской Федерации в 2012 году введены 63 документа МСФО: 37 международных стандартов финансовой отчетности и 26 разъяснений к ним, утвержденных приказом Минфина России от 25.11.11 № 160н. Экспертизу применимости МСФО на территории РФ проводил специальный экспертный орган Фонд «Национальный совет по стандартам финансовой отчетности».

С 01.01.2012 января все публичные акционерные общества, страховые компании и банки обязаны вести учет и составлять финансовую отчетность в соответствии с МСФО. Через год к ним присоединились субъекты, предоставляющие финансовые услуги, кроме страхования и пенсионного обеспечения, а также негосударственного пенсионного обеспечения. В настоящее время складываются благоприятные условия для дальнейшего развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации. Введены в действие нормативные правовые акты, охватывающие большинство объектов бухгалтерского учета и отчетности. В профессиональном сообществе накоплены определенные навыки и опыт ведения бухгалтерского учета и отчетности в рыночных условиях. В обществе созрело понимание необходимости повышения темпов перехода к использованию МСФО.

Дальнейшее развитие бухгалтерского учета и отчетности необходимо осуществлять по следующим основным направлениям:

- 1) повышение качества информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности;
- 2) создание инфраструктуры применения МСФО;
- 3) изменение системы регулирования бухгалтерского учета и отчетности;
- 4) усиление контроля качества бухгалтерской отчетности;
- 5) существенное повышение квалификации специалистов, занятых организацией и ведением бухгалтерского учета и отчетности, аудитом бухгалтерской отчетности, а также пользователей бухгалтерской отчетности.

Бухгалтерский учет должен развиваться как часть единой системы учета и отчетности в Российской Федерации, которая включает также статистический и оперативно-технический учет. Важнейшим фактором, обеспечивающим единство этой системы, является первичный учет как источник данных для последующего накапливания, систематизации и обобщения их в соответствии с задачами, требованиями и методологией каждого вида учета.

Изменения в бухгалтерском учете и отчетности, в частности переход на МСФО, должны происходить постепенно с учетом возможностей, потребностей и готовности профессиональной и другой заинтересованной общественности, а также органов государственной власти.

Республика Беларусь, как и многие другие страны мира, вовлечена в процесс унификации национальных учетных систем посредством применения Международных стандартов финансовой

отчетности (далее – МСФО). Ориентация на МСФО обусловлена как тенденцией глобализации в сфере экономики, так и необходимостью полноценной интеграции республики в мировое экономическое пространство.

Реформирование бухгалтерского учета в Республике Беларусь осуществляется согласно принятому Правительством Республики Беларусь плану мероприятий по сближению национального законодательства с МСФО (далее – план). Основным мероприятием плана является принятие нового Закона Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности». Также определены два направления относительно дальнейшего развития национальной учетной системы: от простого копирования МСФО в законодательство до улучшения ее качественных характеристик на основе МСФО:

- введение обязанности составления консолидированной отчетности в соответствии с МСФО общественно значимыми организациями, имеющие группу организаций, банками, открытыми акционерными обществами;

- совершенствование национальной системы бухгалтерского учета на основе МСФО.

Переход на МСФО – очень сложный процесс. Мы все забываем о том, что это зависит, прежде всего, от качества существующей системы бухгалтерского учета. К сожалению, за время независимости Кыргызстан успел полностью разрушить систему бухгалтерского учета в Республике. Еще одна проблема – отсутствие квалифицированных специалистов, которые могут понимать и применять МСФО. Экономическим субъектам, переходящим на МСФО, понадобятся на это значительные средства. Также требуются затраты, связанные с приобретением новых программных продуктов, проведением переоценки и т.п.

Опыт перехода корпоративных предприятий на новые стандарты показывает, что на сегодня в Кыргызстане отсутствует правовое регулирование применения МСФО, т.е. необходимые механизмы придания юридической силы этим стандартам. Основу правового регулирования применения МСФО должен составить Закон «О консолидированной финансовой отчетности». Этот закон должен быть разработан с привлечением представителей науки и отечественных практиков. Хаотичный переход предприятий на МСФО свидетельствует об отсутствии координирующего государственного органа, который определил бы стратегическое направление дальнейшего развития бухгалтерского учета.

Регулирование бухгалтерского учета в Республике Армения осуществляется уполномоченным Правительством государственным органом, а в банках – Центральным банком совместно с уполномоченным Правительством государственным органом (далее – государственный орган, регулирующий бухгалтерский учет).

Государственный орган, регулирующий бухгалтерский учет, в пределах своей компетенции утверждает обязательные для исполнения организациями:

- стандарты бухгалтерского учета;
- планы счетов бухгалтерского учета и инструкции по их применению;
- другие правовые акты, регулирующие бухгалтерский учет.

Оценка активов и обязательств – это определение той денежной величины, в которой они записываются в бухгалтерском учете и финансовой отчетности. Все организации обязаны составлять финансовую отчетность в валюте Республики Армения на основании аналитических и синтетических учетных данных.

Формы финансовой отчетности организаций, в т.ч. и бюджетных организаций, и инструкции по их заполнению утверждаются государственным органом, регулирующим бухгалтерский учет.

Финансовая отчетность организации должна включать показатели деятельности всех ее структурных подразделений, в т.ч. филиалов и представительств, находящихся за пределами страны.

Финансовая отчетность подписывается руководителем организации и главным бухгалтером. Она скрепляется печатью организации.

Следует отметить, что уровень развития бухгалтерского учета в странах участниц ЕАЭС почти схож, но все-таки имеются различия и свои особенности. Страны постепенно, но стабильно идут к постепенному переходу на ведение бухгалтерского учета согласно международным стандартам.

В Казахстане, к примеру, путь был непростым и своеобразным. Была принята правительственная программа по переходу на МСФО, даны задания министерствам и ведомствам по разработке соответствующих материалов. При отсутствии самих стандартов официально были опубликованы методические рекомендации по их применению. Отменен генеральный план счетов, дважды менялся типовой план счетов, официального перевода МСФО с английского языка не было. Наконец, МСФО были приняты на законодательном уровне, введены в действие НСФО – конспективное изложение МСФО.

В России же дела обстоят немного лучше наших. Начиная с 2014 г. субъекты, занимающиеся вспомогательной деятельностью в сферах финансовых услуг и страхования. Планируется, что к 2016 г. будет осуществлен полный переход на МСФО. Существенные изменения в ведении бухгалтерского учета произошли в 2013 г. в связи с принятием нового Федерального закона «О бухгалтерском учете» №402-ФЗ от 06.12.2011.

Изменения, внесенные в формы бухгалтерской отчетности, направлены на сближение российского и международного учета.

Республика Беларусь, также вовлечена в процесс унификации национальных учетных систем посредством применения Международных стандартов финансовой отчетности (далее – МСФО). Ориентация на МСФО обусловлена как тенденцией глобализации в сфере экономики, так и необходимостью полноценной интеграции республики в мировое экономическое пространство.

Основным мероприятием плана является принятие нового Закона Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности». Республика Беларусь обязалась в рамках национального законодательства создать гармонизированные требования по регулированию бухгалтерского учета в соответствии с МСФО.

Кыргызстан и Армению я бы объединила. Если Казахстан и Россия схожи в развитии и идут бок о бок, то состояние этих стран аналогично. На сегодня в Кыргызстане отсутствует правовое регулирование применения МСФО, т.е. необходимые механизмы придания юридической силы этим стандартам. Основу правового регулирования применения МСФО должен составить Закон «О консолидированной финансовой отчетности». Этот закон должен быть разработан с привлечением представителей науки и отечественных практиков. Хаотичный переход предприятий на МСФО свидетельствует об отсутствии координирующего государственного органа, который определил бы стратегическое направление дальнейшего развития бухгалтерского учета. Переход на МСФО – очень сложный процесс. Мы все забываем о том, что это зависит, прежде всего, от качества существующей системы бухгалтерского учета. Армения еще не начала вести бухгалтерский учет в соответствии международных стандартов, но, думаю, это ненадолго. Регулирование бухгалтерского учета в Республике Армения ведется особым органом, который и устанавливает нормы. На мой взгляд, эти два государства не совсем готовы к новым переменам или же им для этого нужно немного больше времени.

Проанализировав состояния бухгалтерского учета и этапы перехода на международный уровень, хочу предложить свои идеи по улучшению гармонизации и расширения сферы применения МСФО в практике стран Евразийского экономического союза. Как вы уже поняли, я объединила государства по общим признакам и уровню развития. Смело можно объединять Россию и Казахстан вместе. Не спорю, Россия идет на шаг впереди нас, но и Казахстан далеко от нее не ушел. Политика внедрения МСФО в двух государствах имеют некие сходства. Если взять Беларусь, Кыргызстан и Армению, то мы стоим на уровне выше, а может и на два. Думаю, осталось дело за малым. МСФО уже практически внедрен, следует только начать использовать его на практике, не смотря на сомнения, одолевавшие правительства данных государств. На мой взгляд, чем быстрее Россия и Казахстан начнут активно пользоваться международными стандартами и полностью откажутся от своих, тем лучше это отразится на экономике и способствует быстрому становлению и развитию. Республика Беларусь немного отстает от своих соседей. Если мы используем МСФО в некоторых случаях, ну или хотя бы пытаемся, то Беларусь пока не делает последующих шагов в дальнейшем развитии МСФО. Я бы на их месте уже определилась с внедрением МСФО. К сожалению, Кыргызстан и Армения находятся на ступеньке ниже других участниц ЕАЭС. Думаю, они

еще не готовы к таким новшествам. По-моему, единственное, что им сейчас следует предпринять – так это поставить на должный уровень свои национальные стандарты ведения бухгалтерского учета и уже начинать постепенно внедрять международные стандарты.

Тема моей работы звучит так – Тенденция развития гармонизации бухгалтерского учета в условиях экономической интеграции стран ЕАЭС (Евразийского экономического союза). Выбирая тему, я хотела написать о чем-нибудь интересном, актуальном, а самое главное важном. Бухгалтерский учет и методы его ведения само по себе очень важное направление в экономике. Изучать его развития и уровень значимости в государстве интересно, а сравнивать и анализировать сразу в нескольких государствах куда познавательней. Конечно же, я не могу взять страны, совсем не связанные между собой и заняться их анализом. ЕАЭС – это очень актуальная тема на сегодняшний день. Подписание соглашения стало для нашего государства не только историческим событием, но и новым этапом в истории Казахстана. В работе я постаралась как можно подробнее раскрыть тему и дать развернутую информацию о бухгалтерском учете в целом, а также о формировании и создании ЕАЭС и как этот союз повлиял и повлияет на каждого участника в отдельности. Мы выясняли, что исключительная цель ЕАЭС – снятие барьеров для движения товаров, услуг, капитала, трудовых ресурсов, предпринимательской активности и восстановление потерянных объемов взаимной торговли. Цели Казахстана – упрочить свое лидерство в Центрально-Азиатском регионе, уравновесив растущее влияние Китая, нейтрализовать возможные проблемы с русской диаспорой, которая составляет треть населения страны. Но не нужно забывать о том, что главной моей целью при написании данной работы было рассмотреть тенденции развития гармонизации бухгалтерского учета в условиях экономической интеграции стран Евразийского экономического союза. Изучить каждое государство в отдельности, проанализировать ведение бухгалтерского учета и определиться с решением и методом развития гармонизации бухгалтерского учета. Ключевое выражение в этом предложении – изучить каждое государство в отдельности, проанализировать ведение бухгалтерского учета, что мы, в принципе, с вами и сделали. Осталось дело за малым – присмотреться к недочетам, задуматься о дальнейшем развитии и применить вышесказанные предложения о скорейшем внедрении, а главное активном использовании МСФО на практике.

Литература

1. Нурсеитов Э. МСФО в Казахстане: принципы перехода и применения. – 2-е изд., доп. и перераб. – Алматы: Изд. LEM. – 2011. – 388 с.
2. Закон РК «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» от 28 февраля 2007 года №234 III (с изм. и доп. по сост. на 29.12.2014 г.).
3. Приказ Министра финансов РК от 31 января 2013 года №50 «Об утверждении Национального стандарта финансовой отчетности».
4. Приказ Заместителя Премьер-Министра РК – Министра финансов РК от 25 июня 2014 года № 291 «Об утверждении Правил проведения сертификации кандидатов в профессиональные бухгалтеры».
5. Государственная программа развития образования Республики Казахстан на 2011–2020 годы.
6. Указ Президента РК от 7 декабря 2010 года №1118 «Об утверждении Государственной программы развития образования Республики Казахстан на 2011-2020 годы».
7. Отчеты Агентства по статистике РК, 2005-2013 гг.
8. <http://www.nkaoko.kz/doc/bk/ekonom/5B05080>
9. www.consultant.kz
10. www.pps.kainar-edu.kz



Д.О. Даутов

*Научный руководитель: Д.Е. Нуржумина, магистр, преподаватель
КазУЭФМТ*

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Лизинг («to lease» – сдать в аренду (англ.)) – это один из видов финансовых услуг, суть которого заключается в кредитовании приобретения основных фондов.

В посткризисных условиях, когда получение банковских кредитов весьма сложно, а привлечение долгосрочных инвестиций – серьезная проблема для казахстанских предприятий, лизинг (финансовая аренда) – наиболее эффективная технология развития бизнеса. Он дает возможность расширения производственной базы предприятия, внедрения передовых технологий в производство, увеличения основных фондов предприятия, приобретения новейшего оборудования.

В чем суть лизинга? Лизинговая компания приобретает в собственность конкретное имущество и передает его в пользование третьему лицу на длительный срок. При этом продавец выбирает именно третье лицо – потребитель данной финансовой услуги. В течение срока действия лизингового договора потребитель выплачивает стоимость приобретенного имущества плюс вознаграждение за лизинг. По истечении означенного времени и выплаты оговоренной суммы, имущество переходит в собственность арендатора. Залог, в отличие от кредита, при лизинговой сделке не требуется, а длительная рассрочка ощутимо снижает размеры выплат и позволяет оптимально распоряжаться активами фирмы.

Уникальность данного финансового инструмента состоит в том, что лизинг органично сочетает в себе характеристики долгосрочной аренды и финансового кредита.

Преимущества этого вида инвестиционной деятельности для потребителя.

1. Лизинг позволяет снизить налогооблагаемую базу предприятия, поскольку все выплаты по лизинговому договору включаются в себестоимость, в результате чего снижается налог на прибыль.
2. Вся сумма НДС по договору ставится к зачету.
3. В результате ускоренной амортизации предмета лизинга объем налога на имущество уменьшается в три раза [1].

Проблемы лизинга – низкая капитализация компаний по лизингу. Они представляются банкам простыми посредниками между ними и лизингополучателями.

Собственные средства у этих компаний незначительны, поэтому риски банка велики. Кроме изучения лизингополучателя, банку приходится заниматься еще и изучением лизинговой компании. А это отражается на затратах и времени. Серьезные и имеющие большой стаж работы в области лизинга, компании, в последнее время начали увеличивать свои капиталы, что стало благоприятно отзываться на количестве заключенных контрактов

Проблемы лизинга заключаются еще и в невыполнении лизингополучателем условий сделки до конца. В договоре, обычно указывается, что в случае двух невыплат подряд, компания имеет право заблокировать счет своего лизингополучателя и перечислить сумму платежей. На практике эти счета в банке прекращают существование, а лизингополучатель открывает новый счет в другом банке. Продажа же на рынке вторичном оборудования, которое принимает участие в лизинге, представляется весьма хлопотным делом.

В проблемах лизинга имеет место и тот факт, что очень часто, в лизинге участвует оборудование, которое заказывает сам лизингополучатель, и оно бывает уникальным, чинить и поддерживать его в рабочем состоянии очень сложно без специальных инструментов, покупка которых приносит компании дополнительные затраты. Банки же все эти риски учитывают заранее, поэтому лизингодателям необходимо обслуживать узкий сегмент рынка, чтобы хорошо ориентироваться в стоимости оборудования в зависимости от его назначения и срока эксплуатации. В этом случае выгодно применение лизинга мокрого, когда у компании будет своя база оборудования для проведения ремонта

И все же существует ряд проблем, негативно влияющих как на развитие отечественного лизинга, так и на реализацию важнейших государственных программ в области импортозамещения и развития малого предпринимательства.

Прежде всего это проблемы, связанные с несовершенством казахстанского законодательства о лизинге, в которое, безусловно, необходимо внести дополнения и изменения, отвечающие нормам международного права. Также следует принять меры по сохранению и совершенствованию института предоставления налоговых льгот для любого вида лизинга [2].

Лизинг в Казахстане

В результате сегодня в Казахстане действует семь частных лизинговых компаний, а лизинговый портфель в целом по Республике составляет по неофициальным оценкам не менее 200 млн долл. В то же время растущий интерес к созданию новых лизинговых компаний не только способствует демополизации казахстанского рынка лизинговых услуг, но и делает сам лизинг все более востребованным финансовым инструментом.

Как показывают статистические данные, объемы основных фондов в экономике Казахстана на конец 2010 г. оценивались в сумму 26,4 трлн тг., на конец 2014 г. – уже 47,0 трлн тг., прирост составил 78%.

Однако рост основных фондов по балансовой стоимости выглядит не настолько динамичным – за пять лет они выросли только на 40%. Настораживает ежегодное увеличение степени износа основных фондов, который в 2010 г. составлял менее трети (32,5%), в 2014 г. почти половину (47,1%) стоимости основных средств.

Необходимо отметить, что объемы амортизации не балансируются адекватными объемами ввода новых основных средств. В течение последних трех лет коэффициент обновления только снижался и в 2014 г. составил 10,2%, а стоимость новых основных средств, введенных в эксплуатацию в 2014 г., оказалась ниже показателя предыдущего года на 184 млрд тг., или 3,7%.

Таким образом, из вышеперечисленных данных видно, что существует потребность предприятий в финансировании, в т.ч. в лизинге, которые могут быть использованы на обновление и расширение основных фондов.

В 2010-2014 гг. банки наращивали объемы кредитования экономики и предпринимательского сектора. За пять лет ежегодные объемы кредитов на бизнес-цели выросли в 2,4 раза с 3,3 трлн тг. до 8,0 трлн тенге.

Кредиты на приобретение основных фондов достигли максимального значения в 2013 г., составив 536 млрд тенге, или 8,8% от общей суммы кредитов на бизнес-цели. И как показала статистика, именно эта группа кредитов, первой пострадала от сокращения ликвидных средств в БВУ: в 2014 г. кредиты на основные средства сократились до 477 млрд тенге, а их доля до 5,9%.

Если сопоставить объемы кредитов банков на основные фонды и объемы ввода новых основных фондов в эксплуатацию, становится очевидно, что банки не удовлетворяют в полной мере потребность компаний в долгосрочном финансировании. В этой ситуации государство вынуждено предпринимать меры, чтобы стимулировать банки выдавать «длинные деньги» через обусловленное фондирование за счет Национального фонда или Республиканского бюджета или субсидирование ставки вознаграждения по кредитам на инвестиционные цели. К примеру, в 2014-2015 гг. государством в банках было размещено 200 млрд тг. для кредитования малого и среднего бизнеса обрабатывающей промышленности, из них не менее 50% банки должны направить именно на приобретение предпринимателями основных средств. Субсидирование осуществляется только по кредитам, которые не менее чем на 70% используются на инвестиционные цели. За 2010-2014 таких кредитов было выдано более 1 трлн тенге [3].

Литература

1. Закон РК «О финансовом лизинге» от 5 июля 2000 г. №78-ІІ.
2. Закон РК «Об иностранных инвестициях» от 28 декабря 1994 года (с изм.).
3. Сайденов А. Операция Лизинг. Газета «Казахстанская правда» . – №209-210 от 28.09.2002 г.

4. Национальное Статистическое Агентство Республики Казахстан. <http://www.kazstat.asdc.kz/>
5. Национальный Банк РК. <http://www.natonalbank.kz/>
6. Адриасова И.В. Лизинг: быть или не быть? // Бизнес и банки. – 1998. – №2.
7. Козлов Д. Лизинг: новые горизонты предпринимательства // Экономика и жизнь. – 1997. – №29.
8. Гладких Р.А. Лизинг как форма инвестиционной деятельности // Бизнес и банки. – М., 1998. – №30.
8. Кожемяков А. Лизинг в Центральной и Восточной Европе // Финансовый бизнес. – М., 1996. – №7.
9. Интернет-ресурс: <http://tnl.kz/ru>
10. <http://www.cfin.ru/>, <http://ref.by>



Б.Т. Елиманова

*Научный руководитель: А.Е. Шахарова, к.э.н., доцент
КазУЭФМТ*

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В КАЗАХСТАНЕ

В настоящее время направлениями совершенствования бухгалтерского учета следует признать развитие последовательных теоретических и методологических концепций, с помощью которых возможно оценить уже устоявшиеся и недавно возникшие новые учетные представления и разработать на этой основе теоретическое, нормативно-правовое и методическое обеспечение учетного процесса. Перспектива развития бухгалтерского учета заключается в приближении к принципам, закрепленным в Международных стандартах финансовой отчетности. Процессы реформирования учета в Казахстане в этой связи уже привели к некоторой реформе системы бухгалтерского учета. В бухгалтерском учете закрепились качественные институциональные изменения, которые в ближайшей перспективе могут оказать заметное влияние на условия и эффективность его дальнейшего развития.

Процесс реформирования бухгалтерского учета и отчетности и постепенного перехода на МСФО в Казахстане начался с приобретения независимости и с подписанием Президента РК Указа «О бухгалтерском учете» в декабре 1995 г., а также утвержден новый Типовой план счетов бухгалтерского учета (приказ Министерства финансов от 18 сентября 2002 года) [1. С. 388].

Следующим ключевым моментом стал переход в 1995-1996 гг. на метод начисления при признании доходов и расходов. Данный метод является одним из главных принципов МСФО. Преимущество метода начисления над ранее используемым кассовым методом заключается в возможности определения текущего финансового состояния субъекта путем проведения объективного анализа реально ожидаемых поступлений или выбытий финансовых ресурсов.

В 2007 г. принят новый Закон «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности». Министерством финансов Республики Казахстан продолжена работа по внедрению МСФО, разработаны и утверждены соответствующие нормативные правовые акты, в т.ч. национальные стандарты финансовой отчетности, типовой план счетов и т.д. [2].

В связи с принятием НСФО признаны утратившими силу два национальных стандарта финансовой отчетности №1 и №2, правила ведения бухгалтерского учета, формы первичных учетных документов, действовавших в РК ранее – последние шесть лет с 2007 года [3].

Новый НСФО существенно уменьшен в объеме, следовательно, оптимизирован, по сравнению с применяемыми ранее НСФО №1 и №2, упрощен понятийный аппарат НСФО, он более удобен в применении, чем НСФО №1 и 2. Из представленной схемы на рисунке 1 наглядно видно, что произошла оптимизация национального стандарта: уменьшилось количество разделов, параграфов и приложений.

акцентируется внимание на необходимости создания единого образовательного пространства, обеспечивающего эффективное использование научно-педагогического потенциала, создание условий для поэтапного перехода к новому уровню и качеству образования на основе информационных технологий [6].

Анализ состояния системы высшего профессионального образования предполагает изучение большого числа количественных показателей, характеризующих степень ее развития, а также рассмотрение качественных показателей [7].

Прежде всего, важна структура специальностей, по которым идет подготовка в вузах. Как показывает статистика, лидирующие позиции в обучении по-прежнему остаются за экономическими специальностями (самые популярные «Финансы», «Учет и Аудит», «Экономика») (Рис. 3). Такое количество финансистов, аудиторов и бухгалтеров не является необходимым для нашей экономики.

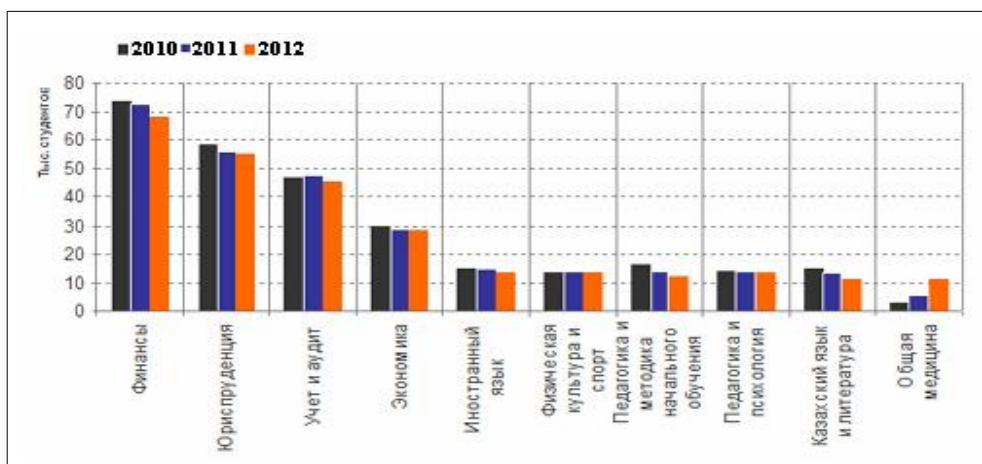


Рис. 3. Количество обучающихся студентов по 10 наиболее популярным специальностям в РК

Так, если рассмотреть соотношение экономических специальностей на рынке труда и рынке высшего образования, то явно видна диспропорция. Так рынок образования готовит около 25-27% студентов экономистов, но на рынке труда по различным экономическим специальностям работают около 13% специалистов.

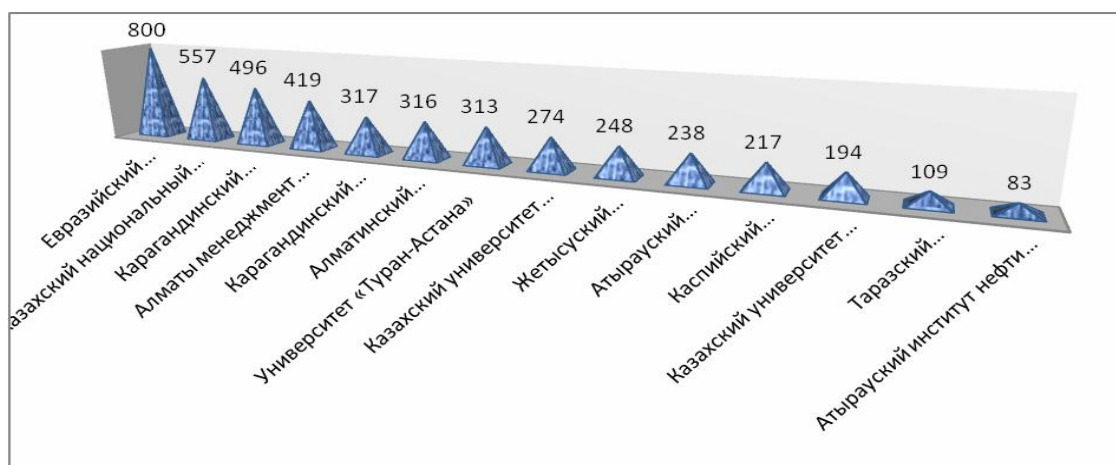


Рис. 4. Рейтинг вузов по специальности «Бухгалтерский учет и аудит»

Рассмотрим более углубленно данные по специальности «учет и аудит», опираясь на сведения Генеральных рейтингов вузов Казахстана Независимое Казахстанское агентство по обеспечению качества в образовании (IQAA-НКАОКО) [8].

Среди гуманитарно-экономических вузов в рейтинг по направлению специальности «учет и аудит» более высокие показатели у Евразийского национального университета им. Л.Н. Гумилева, Казахского национального университета им. Аль-Фараби, Алматы менеджмент университет, Карагандинского государственного университета им. Е. Букетова, Казахского университета экономики, финансов и международной торговли и др.

Рейтинг является многомерным рейтингом, т.к. академические статистические показатели охватывают качество деятельности профессорско-преподавательского состава, состав студентов и результаты их обучения, научную и инновационную деятельность вузов, международное сотрудничество, а также информационную представленность в Интернете.

Также был проведен анализ по ведущим университетам страны по профессорско-преподавательскому составу специальности «Учет и аудит». Для данного сравнительного анализа были рассмотрены вузы таких городов как Алматы, Астана, Караганды, Талдыкорган, Тараз, Атырау. Характеристика была составлена на основе данных об ученой степени преподавательского состава [9].



Рис. 5. Профессорско-преподавательский состав ведущих вузов страны по специальности «Учет и аудит»

По данному рисунку видно, что в Алматы преимущественно преобладают доктора (58%) и кандидаты (51%) экономических наук. Не уступает по количеству докторов экономических наук Астана (17%) и Караганды (17%), по количеству кандидатов экономических наук после Алматы лидирует Астана (24%). Равную долю докторов PhD делят между собой Астана (43%) и Алматы (43%).

Среди представителей любой профессии найдутся личности, поистине выдающиеся. В Казахстане во благо будущего нашей страны трудятся 15 известных докторов экономических наук специальности «Бухгалтерский учет и аудит». Важно отметить, что своей деятельностью в образовании они внесли очень весомый вклад в развитии бухгалтерского учета, т.к. они сейчас ведут большую и плодотворную работу по совершенствованию методологии бухгалтерского учета.

Необходимо отметить, что в сфере высшего образования приоритетными направлениями являются повышение качества высшего образования, развитие научных исследований, совершенствование образовательных технологий и формирование системы дополнительного высшего профессионального образования [10].

Проведенный нами анализ соотношения вузовского образования и программы профессиональной подготовки бухгалтеров показал, что в Казахстане функционируют две параллельные системы образования в области бухгалтерского учета – общее и профессиональное, причем второе во многом базируется на первом.

Нововведения в образовании РК носят системный характер и нацелены на то, чтобы перейти к новому качеству образования, в числе которых – электронное обучение, подушевое финанси-

рование, контроль качества на национальном уровне, независимая сертификация выпускников колледжей и вузов.

Сделан вывод о том, что сводить подготовку специалиста лишь к вузовскому образованию неоправданно, поскольку умение решать задачи и ситуации комплексного характера, в т.ч. по оптимизации налоговой и финансово-политики, приходит только с опытом практической работы. Вузовское образование является фундаментом того комплекса знаний и навыков, которыми должен владеть профессиональный бухгалтер, и потому в вузе слушатель должен пройти полноценную учебную подготовку как профессиональный бухгалтер.

Таким образом, переход экономики Казахстана к устойчивому росту, от системы бухгалтерского учета к системе, отвечающей новым требованиям, невозможен без существенного углубления осуществляемых институциональных реформ в их взаимосвязи с учетом глобализационных процессов.

Литература

1. Нурсеитов Э. МСФО в Казахстане: принципы перехода и применения. – 2-е изд. (доп. и перераб). – Алматы: Изд. LEM, 2011. – 388 с.
2. Закон РК «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» от 28 февраля 2007 года №234-III (с изм. и доп. по сост. на 29.12.2014 г.).
3. Приказ Министра финансов РК от 31 января 2013 года №50 «Об утверждении Национального стандарта финансовой отчетности».
4. Приказ Заместителя Премьер-Министра РК – Министра финансов РК от 25 июня 2014 года №291 «Об утверждении Правил проведения сертификации кандидатов в профессиональные бухгалтеры».
5. Государственная программа развития образования Республики Казахстан на 2011-2020 гг.
6. Указ Президента РК от 7 декабря 2010 года №1118 «Об утверждении Государственной программы развития образования Республики Казахстан на 2011-2020 годы».
7. Отчеты Агентства по статистике РК, 2005-2013 гг.
8. <http://www.nkaoko.kz/doc/bk/ekonom/5B05080>
9. www.consultant.kz
10. www.pps.kainar-edu.kz



Б.Т. Елиманова

*Научный руководитель: А.Е. Шахарова, к.э.н., доцент
КазУЭФМТ*

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ТРУДОУСТРОЙСТВА ВЫПУСКНИКОВ СПЕЦИАЛЬНОСТИ «УЧЕТ И АУДИТ» Г. АСТАНА

Нами проведено социологическое исследование среди выпускников вузов, в ходе которого будущие выпускники учебных заведений оценивали проблемы трудоустройства. В анкетировании участвовало 106 студентов 4 курса специальности «Учет и аудит» высших учебных заведений.

В ходе анкетирования был выявлен среднемесячный доход, на который претендуют выпускники. Основная часть 82% студентов определяет желаемую заработную плату на начальном периоде в диапазоне более 60 тыс. тенге. 3,77% студентов надеются на получение заработной платы в размере 40-50 тыс. тенге. Такое же количество респондентов 3,77% надеется на оклад в размере от 50 до 60 тыс. тенге и лишь один респондент (0,94%) предполагает, что будет получать среднемесячный оклад от 10 до 20 тыс. тенге.

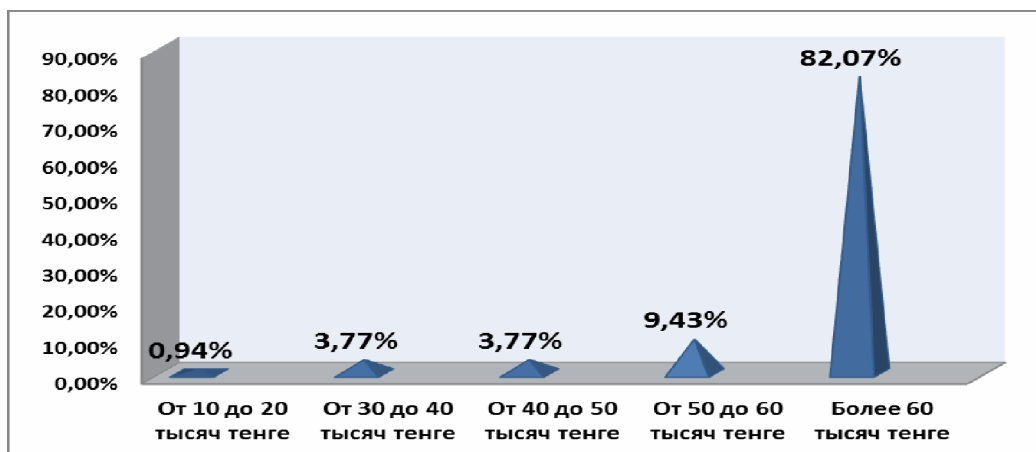


Рис. 1. Среднемесячный доход, на который претендуют выпускники

При опросе были выявлены предпочтения выпускников о методах поиска работы. Основная часть выпускников 35,45% предпочла рассылать резюме самостоятельно, ярмарка вакансий получила 8,99% всех ответов. Обратиться в центр занятости планируют 11,1% респондентов, студенты также сильно надеются закрепиться на рабочем месте благодаря прохождению преддипломной практики, что получило 19,6 % откликов. Кадровые агентства получили довольно низкий рейтинг, всего 4,76% студентов предполагают получить работу таким образом. А вот родственные связи играют чуть ли не главенствующую роль в поиске работы, так 17,46% всех ответов выпускников пришлось на этот вариант. Как молодежная биржа труда так и различные государственные программы по трудоустройству молодежи получили меньше всего откликов, соответственно 2,11% и 1,05.

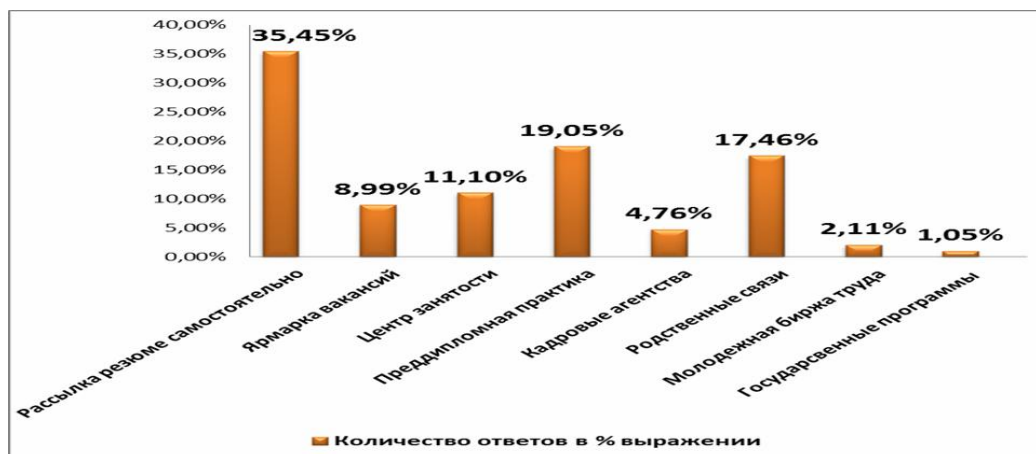


Рис. 2. Каким образом выпускники планируют трудоустроиться по специальности

Также было выявлено мнение студентов о причинах молодежной безработицы. Респонденты отметили: отсутствие опыта работы как ключевой фактор невозможности трудоустройства получил 34% всех ответов, низкий уровень заработной платы составляет 13%, вариант «взяточничество и коррумпированность работодателей» отметило 16% студентов. Несоответствие полученного образования функциональным требованиям рабочего места и низкая конкурентоспособность выпускников получили, соответственно 8 и 5% откликов со стороны молодых людей. Отсутствие рабочих мест как фактор осложняющий трудоустройство занял второе место и получил 18% всех ответов. Фактор «дискриминация по этническому признаку» не отметил ни один респондент. А такие факторы как

«дискриминация по половому признаку», «наличие малолетнего ребенка» и «слабое здоровье» получили каждый по 0,5%, что соответствует одному отмеченному ответу. «Завышенные амбиции выпускников» отметили 3% выпускников, а вот «никаких препятствий нет» получил всего 2% ответов.

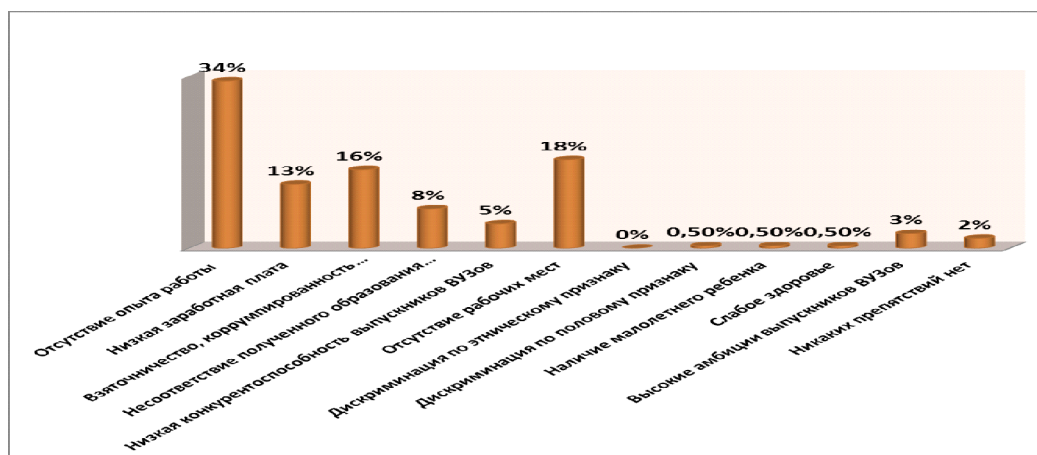


Рис. 3. Мнение выпускников о причинах молодежной безработицы

В ходе исследования был выявлен уровень знания молодых людей государственных программ содействия трудоустройству. Были представлены такие государственные программы как «Сатты кадам», «Молодежный кадровый резерв» (данные программы достаточно малоизвестны, их знают лишь 5,26% респондентов; «Дорожная карта занятости 2020», а также входящая в данную программу «Молодежная практика», является самой известной среди студентов и получила рейтинг известности в 39%; программа «С дипломом в село» также довольно известна, ее отметили 29% выпускников; «Молодежная биржа труда» получила рейтинг известности среди выпускников в 10% ответов студентов.

Проанализировав данные анкетирования выпускников высших учебных заведений г. Астаны, можно сделать следующие выводы:

- главной проблемой, затрудняющей трудоустройство по специальности, студенты считают отсутствие опыта и стажа;
- уровень трудовой мобильности выпускников низок, они не готовы переезжать в отдаленные, сельские территории, даже при наличии там вакансий по специальности и гарантированной заработной платы, что показывает недостаточную привлекательность для студентов и выпускников г. Астаны государственной программы поддержки при трудоустройстве «С дипломом в село»;
- часть выпускников достаточно пассивны при трудоустройстве, не прикладывают каких-либо усилий, чтобы найти работу самостоятельно и надеются на помощь высшего учебного заведения, специализированных структур или родственных связей;
- большая часть выпускников положительно отнеслась как к практике «диплома с обязательным распределением», так и к идее введения в высшие учебные заведения профориентационного курса;
- большая часть выпускников не против идеи пройти «последипломную» стажировку на предприятии, на условиях более низкой оплаты труда, но с большей вероятностью дальнейшего трудоустройства, что показывает привлекательность государственной программы «Молодежная практика», но, к сожалению, лишь малая часть выпускников знают о такой возможности.

К тому же усугубляют существующее положение плохая информированность о состоянии спроса на рынке труда, стихийная миграция молодого населения из сел в города, последствия мирового экономического кризиса, отсутствие практических навыков ведения переговоров с работодателями, недостаточное количество вакансий по специальностям и другие факторы.

В ходе исследования был проведен мониторинг предложений работы в сфере «бухгалтерия» в

г. Астана на 30 сентября 2015 г., используя сайты rabota.nur.kz, hh.kz, joblab.kz и печатную газету «Из рук в руки». Всего было представлено 104 предложения работы. По результатам мониторинга было выявлено, что 21% работодателей согласны принять на работу выпускников, т.е. молодых людей без опыта работы.

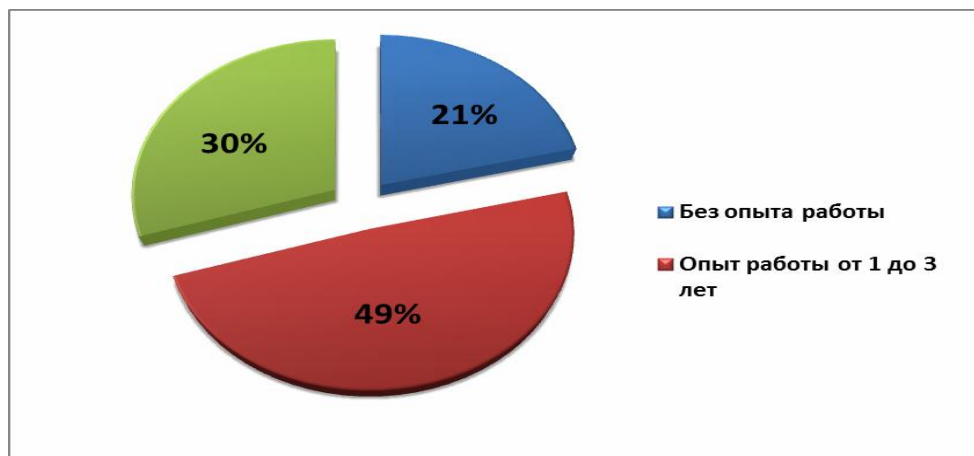


Рис. 4. Количество предложений работы в сфере «бухгалтерия» на 30.09.15 г.

Далее была рассмотрена заработная плата для работников, не имеющих опыта работы в сфере бухгалтерии. Больше половины работодателей, т.е. 51% готовы принять на работу выпускников без опыта работы, но с окладом от 20 до 30 тыс. тенге; 27% предложений с окладом от 30 до 40 тыс. тенге; лишь 22% работодателей готовы платить работникам, не имеющим опыта по специальности от 40 до 50 тыс. тенге.

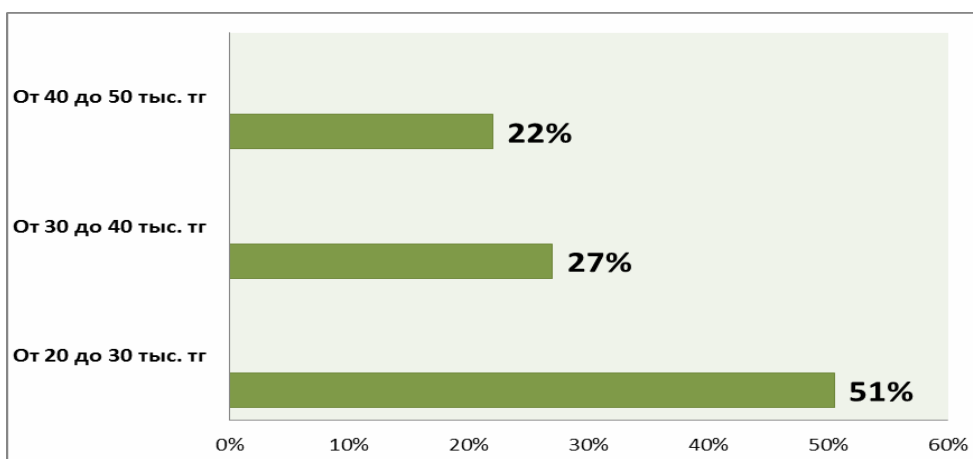


Рис. 5. Размер заработной платы, предложенной работникам, без наличия опыта работы

Проанализировав данные мониторинга предложений работы в сфере «бухгалтерия» в г. Астана и анкетирования работодателей, можно сделать следующие выводы:

- каждый пятый работодатель согласен принять на работу выпускников, т.е. молодых людей без опыта работы;
- 90% работодателей требуют высшее образование по специальности «Учет и аудит» и знание компьютерной программы «1С:Бухгалтерия», подтвержденное соответствующим сертификатом;

– каждый второй работодатель согласен принять на работу выпускника со среднемесячной заработной платой от 20 до 30 тыс. тенге, что в корне отличается от ожиданий выпускников, 80% выпускников надеются на работу со среднемесячной заработной платой выше 60 тыс. тенге;

– гарантией получения работы являются следующие условия: знание персонального компьютера; знание МСФО, НСФО; знание «1С: Бухгалтерия», СОНО, кабинет налогоплательщика; наличие высшего образования по специальности. Наличие опыта работы в любой другой сфере также является преимуществом.

Далее мы хотели бы предложить рекомендации по совершенствованию процесса трудоустройства выпускников вузов.

Одними из мер поддержки процесса трудоустройства выпускников высших учебных заведений, по нашему мнению, могут являться.

1. Создание мобильного приложения для безработных молодых людей без опыта работы.
 2. Запуск отдельного веб-портала по поддержке молодежного предпринимательства.
 3. Подготовка специалистами пенсионного возраста кадров из числа выпускников на предприятия.
 4. Создание специализированного Центра стажировок для выпускников высших учебных заведений.
 5. Изменить 4-х годовичные программы обучения, добавив один практический год. Весь 3-й год студенты будут работать на полную ставку по специальности с минимальной заработной платой, а в течение 4-го года сделать проектную работу и после защиты получить степень Бакалавра.
- Данный комплекс мер может послужить основой для полноценной занятости выпускников высших учебных заведений, так и молодежи в целом.

Литература

1. Зайниева Л.Ю. Государственная молодежная политика: Казахстан в контексте мирового опыта. – Алматы: Дайк-Пресс, 2006. – С. 185-189.
2. Нормативные правовые акты в сфере молодежной политики. – Астана, 2008. – С. 63.
3. Газета «Казахстанская правда», 2012.
4. Газета «Казахстанская правда», 17 ноября 2012 года.
5. Подзаконные нормативные правовые акты // Официальный сайт Министерства образования и науки РК. <http://www.edu.gov.kz/ru/zakonodatelstvo>
6. Положение о государственном учреждении «Комитет по делам молодежи Министерства образования и науки Республики Казахстан» // Официальный сайт Министерства образования и науки РК <http://www.edu.gov.kz>
7. Karsten A. The state of youth policy in 2013, 10 сентября. <http://www.youthpolicy.org/blog/2013/01/state-of-youth-policy-2013/>
8. The Economist, Generation jobless, 10 Сентября 2013 года. <http://www.economist.com>
9. Доклад «Кризис в сфере занятости молодежи: время действовать» на 101-й сессии Международной конференции труда, 2012.
10. Крылова Н. Молодежь и безработица. <http://www.businesspress.ru>
11. Проект: «Концепция государственной молодежной политики до 2020 года».



ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ОЦЕНОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КАЗАХСТАНЕ НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ

Рынок – это механизм саморегулирования экономических процессов, поэтому все его институты, в т.ч. и оценка, могут эффективно действовать в рыночной среде только в условиях саморегулирования.

Оценка как профессиональный вид деятельности должна отвечать требованиям проводимых экономических реформ, а также учитывать как региональные, так и отраслевые особенности [1].

В настоящее время были выявлены проблемы относительно качества проводимой оценки. К примеру, в ходе выборочных проверок был обнаружен факт существования различия в стоимости одного и того же объекта, оцененного практически в одно и то же время разными оценщиками, которое могло расходиться в два и более раза. Основной причиной таким результатам послужил низкий уровень квалификации оценщиков. Выдача лицензий лишь на основании документов об образовании без должной проверки квалификации претендентов привело к резкому увеличению на рынке неквалифицированных оценщиков. Кроме того, в процессе осуществления оценки стоимости какого-либо объекта оценщики при отсутствии необходимых свежих данных, актуальных на момент проведения оценки, прибегали к использованию устаревших справочников, выпущенных в 1969 г., т.к. принятые в то время правила оценки не предусматривали запрет на их использование. В итоге, вышеописанные факты привели к существенному снижению качества оценочных услуг и, вследствие чего, к потере доверия к оценщикам со стороны потребителей. В связи с данными проблемами появилась необходимость в некоторых поправках и дополнениях в Законе РК и других нормативно-правовых актах, регулирующих оценочную деятельность.

Наряду с этим, была разработана Концепция развития оценочной деятельности в РК, целью которой является изложение основ государственной политики в области развития оценочной деятельности на современном этапе.

На сегодняшний момент, несмотря на все меры, принятые государством на законодательном уровне, можно выявить ряд проблем, являющихся препятствием к дальнейшему развитию рынка оценочных услуг. Рассмотрим их поподробнее.

Во-первых, анализируя деятельность многих агентов, осуществляющих оценку на действующем рынке, можно выявить тот факт, что один и тот же оценщик может числиться в нескольких оценочных организациях, либо в таких организациях числится только один специалист с лицензией. Оба варианта, безусловно, противоречат квалификационным требованиям, предъявляемым к лицам, занимающимся оценкой. В связи с этим, на мой взгляд, для решения данной проблемы идентификации оценщиков необходимо выявить такие оценочные организации и привести их деятельность в соответствие с законодательством [2].

Во-вторых, рассмотрим ситуацию по оценке при получении кредита под залог недвижимости. По Закону РК «Об ипотеке недвижимого имущества» известно, что оценка имущества, привлекаемого в качестве залогового обеспечения, в обязательном порядке осуществляется с участием независимого оценщика, который не может быть избран самим банком. Однако банк стремится тесно сотрудничать с определенными оценщиками в целях снижения собственных рисков. Впоследствии банк при получении кредита рекомендует своим клиентам обратиться за оценочными услугами к тем же оценщикам, с которыми он находится в сотрудничестве. Это приводит к занижению стоимости оцениваемого имущества и зачастую осуществляется с нарушением законодательства РК в сфере оценочной деятельности. Поэтому необходимо рассмотреть данные проблемы и применить соответствующие положения на законодательном уровне путем внесения дополнений в законодательство. А именно, по моему мнению, необходимо проконтролировать, чтобы

у каждого потребителя оценочных услуг в банковской сфере была полная свобода самостоятельного выбора независимого оценщика, для определения достоверной справедливой стоимости имущества данного потребителя с полным соблюдением его прав, без определенного давления или влияния с чьей-либо заинтересованной стороны.

В-третьих, рассмотрим некоторую проблему, связанную с присутствием иностранных компаний на казахстанском рынке оценочных услуг. Согласимся со многими отечественными деятелями в сфере оценочных услуг, отражающих в своих статьях и выступлениях, что деятельность некоторых иностранных компаний в данном секторе оказывает негативное влияние на казахстанскую экономику.

На данный момент, самыми крупными аудиторскими компаниями, осуществляющими оценочную деятельность в РК, является, так называемая, «Большая четверка»: Ernst&Young, PricewaterhouseCoopers, Deloitte, KPMG, и их доля рынка в Казахстане составляет около 70% [4]. Также, известно, что оценщики «большой четверки» используют на территории Казахстана свои стандарты, что не законно. Более того, имеются факты, когда стоимость государственного пакета акций высоко рентабельных предприятий рассчитанная по этим стандартам может стоить всего один доллар. Следующим спорным моментом является то, что нет ни одного иностранца, имеющего государственную лицензию на право оценочной деятельности. Тем не менее, данные компании устанавливают крайне высокие тарифы, не соответствующие качеству выполняемых ими отчетов. Кроме того, они ведут жесткую политику, исключая конкуренцию между собой входящих в нее компаний. Эти компании не участвуют в разработке научных, правовых, методических и других материалов по оценочной деятельности, не взаимодействуют с казахстанскими профессиональными организациями. На мой взгляд, необходимо рассмотреть проблемы регулирования оценочной деятельности иностранных компаний на казахстанском рынке, не допустить их влияния на конкурентоспособность отечественных оценочных компаний, ужесточить контроль за соблюдением иностранными компаниями всех нормативно-правовых актов в области оценочной деятельности, изложенных в настоящем Законе «об оценочной деятельности РК».

В-четвертых, одной из самых важных проблем, подлежащих рассмотрению, является проблема нахождения входных данных для расчета справедливой рыночной стоимости того или иного имущества. Для осуществления более достоверной и объективной оценки необходимо проведение глубокого анализа соответствующего рынка, что включает в себя тщательное изучение данных о последних изменениях на этом рынке. Осуществление данного этапа оценки представляется невозможным, т.к. на сегодняшний момент, большая часть необходимой информации является строго конфиденциальной и не подлежит разглашению. Поэтому раздобыть нужную информацию крайне трудно, и многие оценщики прибегают к использованию информации, полученных с ненадежных источников, имеющих вероятностный характер. Данная практика влечет за собой риск получения неверного результата оценки, а значит, снижение качества оказываемых оценочных услуг [3].

В-пятых, при определении рыночной стоимости специалисты для получения информации в большинстве случаев используют специальные справочники, в которых имеются готовые рассчитанные нормативы. Но на практике многие специалисты указывают на ошибочные расчеты некоторых показателей, что приводит к недостоверной оценке. Известно, что данные справочники рассчитываются для казахстанских оценщиков на платной основе специалистами из других стран. На мой взгляд, необходимо организовать выпуск справочников для отечественных оценщиков внутри страны, а именно, этим вопросом должна заниматься Республиканская Палата Оценщиков. Необходимо рассчитать соответствующие нормативы на основе последних данных, собранных со всех региональных палат, действующих на территории страны.

При этом, необходимо учитывать, что существуют показатели, изменяющие свое значение в зависимости от месторасположения оцениваемого объекта. В этом случае, такие показатели для каждого региона рассчитываются отдельно. Кроме того, необходимо установить единые жесткие нормативные показатели для сокращения большого количества несоответствий результатов оценки, осуществленных разными оценщиками.

В-шестых, часто многие оценщики сталкиваются с проблемами несоответствия стандартов и нормативных актов на практике, а также с несоответствием МСО и Национальных стандартов.

Проблема в использовании Национальных стандартов заключается в их неправильной корректировке в процессе прохождения проверки в высших исполнительных органах. В ходе таких проверок, значительная часть стандартов урезается, что в итоге приводит к потере некоторых пунктов стандарта изначально заложенного смысла. Также, известным фактом является то, что Национальные стандарты вступают в законную силу только после публикации стандартов на государственном языке. Из чего можно осветить следующую проблему, которая заключается в отсутствии четко организованной системы перевода стандартов на государственный казахский язык. В итоге, процесс перевода затягивается на продолжительное время, но в то же время нельзя не отметить низкое качество перевода, что опять же, приводит к потере стандартов заложенного смысла.

В-седьмых, один из путей решения проблем с повышением качества проводимой оценки лежит через образовательный сектор. Небезызвестно, что получая генеральную лицензию, оценщик получает право оценивать все, начиная от бытового предмета и заканчивая космической техникой, хотя при этом на практике, тот же оценщик не имеет достаточного уровня знаний и должного уровня квалификации. На мой взгляд, необходимо на уровне ВУЗа подготавливать оценщиков не общего профиля, а именно специализирующихся в конкретных направлениях. К примеру, в такой стране с развитой рыночной экономикой, как США данная практика по обучению специалистов узкого профиля уже практикуется [4].

Более того, американские специалисты привязаны к определенному штату и постоянно проходят переобучение, что благоприятно отражается на качестве предоставляемых ими оценочных услуг. На наш взгляд, данный зарубежный опыт следует принять во внимание и по возможности осуществить в отечественной практике.

И в последнюю очередь, хотелось бы отметить, что определяющим фактором в решении всех вышеизложенных проблем является роль самих оценщиков. Конечно, следуя Закону, оценщик может просто вступить в Палату и без всякого участия в обсуждении вопросов, выполнять правила и стандарты, установленные решением руководителей Палат. Но все же, по моему мнению, пассивная позиция со стороны оценщика приведет к перекосам в сообществе, поэтому необходимо активно участвовать в разработке устанавливаемых правил, предлагать свое решение актуальных проблем, и это, на мой взгляд, сыграет немаловажную роль в развитии оценочной деятельности в Казахстане.

Литература

1. Закон РК «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам оценочной деятельности». pravo.zakon.kz/
2. Закон РК от 30 ноября 2000 г. №109-П «Об оценочной деятельности в Республике Казахстан» Гл. 3-1, ст. 13.
3. Закон РК от 09.11.09 г. №197-ГУ «Об оценочной деятельности в Республике Казахстан», Гл. 3, ст. 13 Закона РК от 09.11.09 г. №197-IV «Об оценочной деятельности в Республике Казахстан», Гл. 5, ст. 20.
4. Интернет-ресурс: online.kz



А.Ж. Жангужина

*Научный руководитель: Г.К. Айбасова, магистр, ст. преподаватель
КазУЭФМТ*

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЗЕМЕЛЬНЫЙ КАДАСТР

Кадастр (фр. cadastre) – список, реестр чего-либо или кого-либо, например, землепользователей, подлежащих налогообложению. Слово происходит от средневекового лат. *catastrum*, т.е. *capitastrum* (от *caput* – голова), означавшего регистр душ, подлежащих поголовной подати.

Государственный земельный кадастр представляет собой систему сведений о природном и хозяйственном положении земель Республики Казахстан, местоположении, целевом использовании, размерах и границах земельных участков, их качественной характеристике, об учете землепользования и кадастровой стоимости земельных участков, иных необходимых сведений. В государственный земельный кадастр также включается информация о субъектах прав на земельные участки [1].

Под земельным кадастром понимается только оценка земель, и такой кадастр содержит в себе только оценочные сведения, отражающие природное и хозяйственное положение земель.

Объектом земельного кадастра является весь земельный фонд РК, включая и земельные участки в частной собственности.

Составной частью земельного кадастра является мелиоративный кадастр орошаемых земель, представляющий собой систему сведений о мелиоративном состоянии орошаемых земельных участков, оценке их качественных характеристик по природным и ирригационно-хозяйственным условиям, об учете их использования [1].

Данные кадастра являются основой при планировании использования и охраны земель, проведении землеустройства, оценке хозяйственной деятельности и осуществлении других мероприятий, связанных с использованием и охраной земель, и могут быть использованы при совершении сделок с землей, при определении размеров платежей за землю, при ведении правового и других кадастров.

В государственный земельный кадастр также включается информация о субъектах прав на земельные участки. Составной частью земельного кадастра является мелиоративный кадастр орошаемых земель, представляющий собой систему сведений о мелиоративном состоянии орошаемых земельных участков, оценке их качественных характеристик по природным и ирригационно-хозяйственным условиям, об учете их использования.

Субъектами государственного земельного кадастра являются:

1. Центральный уполномоченный орган – Агентство Республики Казахстан по управлению земельными ресурсами и его территориальные органы.
2. Государственный научно-производственный центр земельных ресурсов и землеустройства и его подразделения.

Агентство Республики Казахстан по управлению земельными ресурсами и его территориальные органы организуют ведение государственного земельного кадастра.

Работы по ведению земельного кадастра осуществляются специализированными государственными предприятиями, по отношению к которым центральный уполномоченный орган по управлению земельными ресурсами осуществляет функции субъекта права государственной собственности.

Это отражают и такие принципы земельного законодательства как сохранение земли как природного ресурса, основы жизни и деятельности народа Республики Казахстан; охрана и рациональное использование земель; обеспечение экологической безопасности; обеспечение информацией о состоянии земель и ее доступности. Указанные цели связаны с решением управленческих, экономических, социальных, правовых и иных задач.

Государственный земельный кадастр включает следующие виды работ:

- формирование кадастрового дела земельного участка;
- учет количества и качества земель;
- учет собственников земельных участков и землепользователей, а также других субъектов земельных правоотношений;
- учет земельных участков для целей государственной регистрации;
- государственную кадастровую оценку земель и бонитировку почв;
- накопление, обработку и ведение банка данных о земельных участках и их субъектах, а также другой земельно-кадастровой информации на бумажных носителях и в электронном виде;
- создание и ведение автоматизированной информационной системы государственного земельного кадастра;
- изготовление и ведение земельно-кадастровых карт, в т.ч. цифровых;
- ведение земельно-кадастровой книги и единого государственного реестра земель;
- изготовление идентификационных документов на земельный участок.

В настоящее время для усовершенствования государственного земельного кадастра на мой взгляд необходимо проведение ежегодной корректировки схемы зонирования территорий (земель населенных пунктов), в связи с быстрыми темпами застройки городов и постоянными изменениями ситуации в населенных пунктах, например связанных с проведением коммуникаций в застраиваемых частях города. Обновленная схема зонирования территории необходима для определения точной оценочной (кадастровой) стоимости земельного участка, т.к. при оценке стоимости земельного участка должны учитываться все имеющиеся факторы.

В условиях формирования рынка земли, землеустроительные работы могут осуществляться на основе договора, заключаемого с лицами, получившими в установленном порядке лицензии на производство землеустроительных работ. Таким образом, юридические лица получившие в установленном порядке лицензии изучают и анализируют сведения о земельном участке и о территории, на которой он расположен, осуществляют выезд на местность и далее на основе сведений государственного земельного кадастра, землеустроительной, градостроительной документации, картографических и других материалов и документов, связанных с использованием земель составляют землеустроительный проект. За качество и землеустроительного проекта и достоверность сведений отвечает лицо, получившее лицензию и осуществившее землеустроительные работы.

Дальнейшие последствия, появляющиеся позднее совершенно не принимаются в расчет. В связи с этим, ведение государственного земельного кадастра имеет некоторые затруднения. Во-первых, в базу данных (на основании представления неверных или неточных сведений юридическими лицами, занимающимися землеустроительными работами на основании лицензии) могут быть внесены неверные или неточные данные о земельном участке, во-вторых возможно возникновение нескольких собственников на один земельный участок.

Земельного Кодекса РК в компетенцию уполномоченного органа входит выдача идентификационных документов на земельный участок на основании решения исполнительного органа города Республиканского значения, столицы о предоставлении права на земельный участок, но не указано что в его компетенцию входит выдача идентификационных документов на основании гражданско-правовых сделок, т.е. договор купли-продажи, мены, дарения, а также решения суда [1].

Для кардинального и результативного решения данной проблемы необходимо ограничить, а в какой то степени запретить юридическим лицам и гражданам, получившим в установленном порядке лицензии на производство землеустроительных работ производить работы по ведению государственного земельного кадастра, включая изготовление документов, удостоверяющих право на земельный участок, что является нарушением земельного законодательства.

Таким образом, введение Земельного кодекса РК 2003 г., последовательная реализация всех его норм и положений требуют проведения достаточно большой по объему организационно-правовых мероприятий.

Проблемные аспекты государственного земельного кадастра: механизм реализации

«Земельный кадастр создает юридически значимую информационную основу, необходимую для охраны прав собственности и иных прав на землю, для обеспечения и развития земельного оборота (в частности, земельного рынка), а также для основанного на законе и на юридически достоверных данных необходимого государственного «вмешательства» в отношении земельной собственности с целью обеспечения тем самым реализации ее «социальной функции» [4].

Кроме того, данная информационная база есть исходное условие государственного планирования использования земельных ресурсов и контроля за обеспечением их рационального использования в интересах всего общества соответственно его потребностям.

И.А. Иконицкая приходит к выводу о том, что «основные проблемы в регулировании отношений, связанных с ведением кадастра, которые носят чисто юридический характер, заключаются в отсутствии правовой основы взаимоотношений между государственными органами и субъектами прав на землю».

Б.Ж. Абдраимов и С.А. Боголюбов, в свою очередь утверждают, что не менее значимым элементом государственного управления земельным фондом Казахстана служит установление и осуществление правил ведения земельного кадастра, где оптимизация структуры и процедур про-

цесса призваны повышать эффективность применения норм земельного права. Определение земельного кадастра свидетельствует, что он – необходимое звено организационно правового механизма управления использованием и охраной земель.

Поэтому в РК принята соответствующая нормативная база, принимаются различные программы, ведутся работы по земельному кадастру. В основе этой нормативной базы лежит Земельный кодекс РК, который устанавливает основные положения о земельном кадастре. Одним из направлений этих работ являются земельно-кадастровые работы. В соответствии с Земельным кодексом РК от 20 июня 2003 г. Правительство РК утвердило Правила ведения государственного земельного кадастра в республике, которые устанавливают порядок ведения государственного земельного кадастра, количественного и качественного учета и оценки земель, учета земельных участков для целей регистрации, предоставления сведений государственного земельного кадастра и пользования информацией кадастра.

Литература

1. Земельного кодекс РК от 20 июня 2003 г. (с последними изм. по сост. на 16.03.2016 г.).
2. «Казахстанская правда» от 26 июня 2003 г. №183-184.
3. Законодательное обеспечение реформ в аграрном комплексе РК: состояние и проблемы.
4. Гендельман М.А, Крыкбаев Ж.К. Научные основы землеустройства и кадастра.



А.М. Иманқұл

Ғылыми жетекшісі: А.М. Саурова, магистр, аға оқытушы
ҚазЭҚХСУ

ҚАЗАҚСТАННЫҢ КЕН РЕСУРСТАРЫ

Қазақстанның кен ресурстары – Қазақстан кен байлықтарының қоры, елдің даму стратегиясын анықтайтын негізгі факторлардың бірі. Қазақстан кен байлықтарының қоры мен әр алуандығы жағынан Жер шарындағы бай аймақтардың бірі. Минералдық шикізат қорлары Қазақстанның ұлттық экономикасының тұрақты дамуы мен қауіпсіздігінің маңызды кепілі. Қуатты минералдық шикізат базасының қазіргі жай-күйі республиканы шет елдердің кен қазбаларына тәуелділіктен толық арылтып, Қазақстанның дүниежүзілік рынокқа минералдық шикізат қорлары мен оның өңделген өнімдерін шығаруына мүмкіндік берді.

Минералдық шикізат ресурстары маңыздылығы жағынан үш топқа бөлінеді:

- бірінші топқа негізгі қаржы түсімін қамтамасыз ететін және экономикалық-саяси мәні бар стратегиялық кен байлықтары жатады: мұнай, газ, көмір, уран, хромит кен орындары;
- екінші топты қаржы түсімін қамтамасыз ететін әрі Қазақстанның индустриялық бет-бейнесінің негізі болып табылатын маңызды кен байлықтары құрайды: темір, марганец, мыс, қорғасын, мырыш, алюминий және алтын кен орындары;
- үшінші топқа ішкі және сыртқы рыноктарда жоғары сұранымға ие қалайы, күміс, фосфор, барит кен орындары кіреді.

Кен байлықтардың барланған қоры негізінде ондаған мұнай-газ және кентас өндіретін кәсіпорындар жұмыс істейді, олар 70-тен аса әр түрлі минералдық шикізат түрлерін өндіреді және өндейді.

Кесте. Қазақстанның пайдалы қазбалар

Пайдалы қазба атаулары	Кен орындары	Пайдалы қазба ерекшелігі
Мұнай, газ	Эмбі, Доссор, Мақат, Өзен, Жетібай, Қаражамбас, Қаламқас, Теңіз, Кеңкияқ, Жаңа-жол, Қарашығанақ, Құмкөл	Жылына 45 млн мұнай, 7,5 млрд м ³ газ өндіреді. 14 алабы және 207 кен орны бар
Көмір	Қарағанды, Екібастұз, Майкүбі, Торғай	10 алабы, 300 кен орны бар. Жалпы көмір қоры 162 млрд т Көмір қоры 248 жылға жетеді
Темір	Соколов-Сарыбай, Қашар, Әйет, Кентөбе, Қаратас, Атансор	1948 ж. Сургутанов ашты, 30 м тереңдікте
Марганец	Атасу, Жезді, Ұлытау, Сарыарқа, Қаратау, Маңғыстау	Д\ж бойынша 3 орында. Қоры 408 млн 100 мың т
Хром	Мұғалжар тауы 99%, Кемпірсай, Дөң	ТМД елдеріндегі 97% ҚР өндіріледі
Никель	Мұғалжар тауы, Кемпірсай, Бұрақтал, Аққара, Ақтау, Қарағанды, Шығыс Қазақстан	
Алюминий	Торғай, Ақмола	ТМД елдері арасында алдыңғы орындардың бірін алады
Күміс	Жезқазған, Қоңырат, Бозшақөл	Д\ж бойынша II орында, ТМД бойынша I орында
Полиметалдар	Риддер, Зырян, Текелі, Қаратаудағы Ащысай, Мырғалымсай, Қызылеспе, Қасқаайғыр	
Алтын	Алтай, Қалба жотасы, Жітіқара, Степняк, Ақсу, Майқайың	190 алтын кен орны бар
Сирек кездесетін металдар: вольфрам, молибден, ванадий, висмут, сүрме	Орталық ҚР, Жоңғар Алатауы мен Алтай	Алдыңғы қатарда
Асбест	Жітіқара, Жезқазған, Бөгетсай, Шу-Ілетауларында, Хантау	
Фосфорит	Шолақтау, Ақсай, Жаңатас, Ақтөбе облысы, Жем өзенінің жоғары ағысы	Қоры жөнінен д\ж бойынша 2 орында
Тұз	Каспий маңы ойпаты	

Мұнай мен газ. Қазақстанда 200-дей мұнай және газ кен орындары анықталып барланған, оның ішінде 102 мұнай, 29 мұнай-конденсат, 30 мұнай-газ-конденсат, 6 мұнай-газ, 11 газ-конденсат, 19 газ кен орындары бар. Барланған мұнайдың алынатын қоры 2,2 млрд т, газ – 2,5 трлн/м³, конденсат – 0,7 млрд м³. Қазақстанда мұнайдың болжамдық қорлары 20-25 млрд т деп бағаланады. Мұнай мен газдың барланған қорының негізгі бөлігі Каспий маңы мұнайлы-газды аймағында шоғырланған. Мұнда 122 кен орыны ашылған, оларда республикадағы көмірсутек қорының 80%-ы (1,3 млрд т мұнай, 700 млн т шамасында конденсат, 1,7 млрд м³ бос және 577 млрд м³ сұйытылған газ) шоғырланған.

Көмір. Қазақстанда тас және қоңыр көмірдің мол қорлары бар. Республикада 200-ге жуық

көмір кен орыны барланған. Қазақстан көмірінің жалпы геологиялық қоры 164,4 млрд т шамасында бағаланады, оның ішінде: тас көмір 17,6 млрд т, қоңыр көмір 92,8 млрд т. Барланған қорлар 60 млрд т шамасында, баланстан тыс қорлар 19,3 млрд т. Олардың 63%-ы тас көмір (оның кокстелетіні 17%), 37% – қоңыр көмір. Республикадағы ең ірі көмірлі алаптар Орталық Қазақстанда орналасқан (Қарағанды, Екібастұз, Майкөбен). Ірі кен орындары – Шұбаркөл (қоры 2,2 млрд т), Борлы (0,5 млрд т), Самара (1,3 млрд т), сондай-ақ, Теңіз-Қоржынкөл көмір алабы (шамамен 2,7 млрд т). Торғай энергетикалық қоңыр көміралабының қоры 52 млрд т, оның барланғаны 7 млрд т.

Қара металл. Қазақстан Республикасының бүкіл дерліктей аумағын қара металл кендерінің алып кентастық аймағы ретінде қарастыруға болады. Мұнда оның бүкіл әлемге белгілі барлық генетикалық және өндірістік, оның ішінде бірегей түрлері кездеседі. Қазақстанда қара металл кентастарының 1000-нан аса кен орындары мен кен білінімдері анықталған. Темір, хром, марганец пен титан кентастарының кен орындары игерілуде. Балансқа алынғаны 17 кен орны, баланстан тыс 11 кен орны бар. Темір кентастының жиынтық қоры 17 млрд т. Оның 93% мөлшері бес ірі кен орында: Қашар, Сарыбай, Соколов, Әйет, Лисаковта шоғырланған. Бұл кен орындарының барлығы Солтүстік Қазақстанда (Торғай ойысының солтүстік-батыс бөлігінде) орналасқан. Орталық Қазақстанда пайдаланылып келе жатқан Батыс Қаражал, Үшқатын мен Кентөбе кен орындарының барланған қоры 300 млн т-дан асады. Оңтүстік Қазақстанда Иірсу (қоры 327,7 млн т) мен Абайыл (28,3 млн т) кен орындары барланған.

Түсті металл. Қазақстанда түсті металдар шикізатының ірі базасы қалыптасқан. Олардың ішінде жетекші орынды мырыш, қорғасын және мыс кендері алады.

Бұл металдардың республикадағы қоры бойынша тиісінше әлемде бірінші, екінші және үшінші орын алады. Олар Қазақстан түсті металлургиясы базалық кәсіпорындарының (Жезқазған, Балқаш, Ертіс мыс, Шымкент, Риддер, Өскемен қорғасын мен мырыш, Павлодар алюминий қорыту зауыттары) шикізат көзі болып табылады. Қазақстан әлемдегі ірі мыс өндіруші елдердің бірі. Республика аумағында мыс кентастының порфирлі, мысты құмтас, колчеданды, скарндық мысты-цеолитті, мысты-никельді, т.б. кен орындарының көптеген түрлері белгілі. Мыс кентастының ірі кен орындарына Жезқазған, Қоңырат, Ақтоғай, Айдарлы, Жаман-Айбат, Бозшакөл, Көксай, Қасқырмыс, Нұрқазған (Самара), т.б. жатады. Жекелеген кен орындарының (Жезқазған мыс кен орны, Жаман Айбат мыс кен орны) мыс қоры 10 млн т-дан асады.

Қорғасын мен мырыштың 100-ден аса кен орындары анықталып, 58-і балансқа алынған. Олардың негізгі қоры Шығыс Қазақстанда (Кенді Алтай) және Орталық Қазақстанда шоғырланған, сондай-ақ, Оңтүстік Қазақстанда да (Қаратау) кездеседі. Қазір қорғасын мен мырыштың 30-ға жуық кен орындары игерілуде. Алюминий шикізаты ретінде ең көп таралғаны – боксит. Қазақстанда бокситтің қоры көп. Анықталған 200 кен орны мен кен байлықтарының (есепке алынғаны) 50-ден астамы платформалық типті. Олардың ішіндегі ірілері: Краснооктябрь, Белинское, Тауынсор, Шығыс Әйет, Көктал, Наурызым, Жоғарғы Әйет, Арқалық кен орындары. Бұлардың барлығы Торғай ойысында орналасып, Батыс Торғай, Шығыс Торғай (Амангелді) және Орталық Торғай бокситті аудандарын құрайды.

Қорытынды. Адамзат қоғамының минералды шикізат ресурстарын пайдаланбай өмір сүруі мүмкін емес. Пайдалы қазбалар қалпына келтірілмейтін ресурстарға жатады.

Ал бұл олардың көпшілігінің қорларының уақыт өте келе толығымен таусылуы мүмкін екендігін көрсетеді.

Қазақстан – жердегі минералды – шикізат базасына бай аздаған елдердің бірі. Әлемдегі алынатын 55 түрлі пайдалы қазбалардың (олардың 29-ы металдар) Қазақстанда 39-ы алынады. Салыстырмалы түрде алсақ жоғары көрсеткіштер тек Ресейде – 49, Қытайда – 45, Австралия және АҚШ – 42, Бразилия – 41 түрлі пайдалы қазбалар өндіріледі.

Біздің еліміздің табиғат байлықтары орасан зор, олар халық қажетін қанағаттандыру әрі шаруашылықты мол болғанымен, оны сақтай біліп, дұрыс пайдаланбаса, уақыт өткен сайын ол да сарқылады. Сондықтан табиғат байлықтарын қорғаудың аса зор маңызы бар.

Қоғам мен табиғат бір-бірімен тығыз байланысты болғандықтан, қоршаған орта мен адамның жеке-дара тіршілік етуі мүмкін емес. Табиғат байлықтарын тиімді пайдалану, табиғатқа сүйіспен-

шілікпен қарай білу қоғамның да алға қарай дамуына негіз болады. Қоршаған ортаның қолайлы болуы адамның дұрыс білім алып, еңбек етуіне, материалдық жағынан қамтамасыз етілуіне ықпал етеді. Сондықтан әрбір адам табиғатты аялап сақтауға өз үлесін қосуы тиіс. Әрбір отырғызылған ағаш, тазаланған бұлақ сол табиғаттың бір бөлегі екенін ұмытпаған жөн. Өзіміз тұрған жердің табиғатын сақтаймыз. Табиғатқа аялы көзқарасты қалыптастыру үшін туған өлкеге туристік саяхат жасаудың, оның табиғат ерекшеліктерімен, экологиялық жағдайымен танысудың маңызы зор.

Әебиеттер

1. Қазақстан ұлттық энциклопедиясы. – Алматы, «Қазақ энциклопедиясы», 1998. – Т. 5.
2. Табиғатты пайдалану және қоршаған ортаны қорғау: Оқулық / Е.М. Үпішев. – Алматы: Экономика, 2006. – 472 б.
3. ҚР бағалау қызметі туралы заңы, 10 қараша 2006. – №109.



А.М. Кадылбекова

*Научный руководитель: Е.Г. Владыкина, магистр, ст. преподаватель
КазУЭФМТ*

МОНИТОРИНГ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В ГОРОДЕ АСТАНА

Мониторинг рынка – это непрерывный и методичный процесс сбора, анализа и распространения информации о внешней деловой среде. «Деловую среду» стоит понимать в самом широком смысле, включая всех актуальных субъектов: потребителей, конкурентов, дистрибьюторов, поставщиков, разработчиков и поставщиков технологий, а также регулирующие органы и макроэкономическую конъюнктуру. Мониторинг рынка опирается на теорию менеджмента. Основные идеи первоначальной теории мониторинга рынка применимы и в наши дни, однако многие аспекты бизнеса с тех пор изменились. Объем поступающей информации о рынке быстро увеличивается. В то же время, технологический прогресс упрощает поиск и фильтрацию данных, а также позволяет автоматизировать многие элементы процесса. Тем не менее, насколько бы автоматизация процессов и внедрение новых технологий ни повышали эффективность мониторинга, исследования рынка невозможно автоматизировать полностью, и для получения хороших результатов человеческий фактор всегда будет необходим.

Основные принципы процесса мониторинга рынка

Процесс мониторинга рынка строится на ряде основополагающих принципов. Тремя основными этапами процесса являются сбор информации, переработка ее в исходящие данные и направление этих данных руководящим лицам. Каждый из этих этапов может быть организован в различных вариантах, однако базовая структура процесса достаточно универсальна [1].

Жизненный цикл объекта недвижимости характерен для каждого сектора недвижимости. Весь жизненный цикл объекта делится на две стадии от бизнес-идеи до окончания строительства или реконструкции длится девелоперская стадия, а после нее – инвестиционная. По окончании строительства начинается обращение объекта.

Метод сбора информации

По методам исследований выделяют кабинетные и полевые исследования.

Кабинетные исследования основываются на анализе информации – первичной:

– данных игроков рынка;

вторичной:

- данных государственных органов;
- данных отраслевых ассоциаций;
- данных органов статистики;
- данных компаний, занимающихся исследованиями и консалтингом;
- публикаций в СМИ и электронных изданиях;
- оценок экспертов и т.д.

Виды кабинетных исследований:

Обзор рынка.

Анализ спроса на рынке.

Исследование инвестиционной привлекательности.

Бизнес-план.

Информационная справка.

Аналитическая записка.

Мониторинг состояния рынка.

Анализ профиля игроков рынка.

База данных показателей рынка.

Маркетинговое обоснование проекта.

Полевые исследования базируются на первичной информации, которая была получена от производителя или потребителя [2].

Цели мониторинга в маркетинге:

- предвидеть изменения обстановки на рынке;
- выявлять действия конкурентов;
- контролировать цены в каналах продаж;
- находить новых партнеров и потребителей;
- изучать динамику рыночных процессов, влияющих на деятельность компании.

Задачи мониторинга:

- анализ ситуации на рынке товаров или услуг;
- определение количественных показателей – объема рынка производства, спроса;
- мониторинг действий основных игроков на рынке;
- отслеживание тенденций развития рынка;
- отслеживание основных потребителей Вашей продукции;
- сбор статистики;
- отслеживание информации о маркетинговой активности компании, партнеров и конкурентов [3].

Основной метод мониторинга рынка – систематическое наблюдение, позволяющее постоянно знать отслеживаемые параметры и быть в полной «боевой готовности» к любым изменениям рынка.

Что необходимо мониторить в маркетинге:

- рынок, территорию, цены;
- информационное поле бренда;
- конкурентов (компании, товаров и услуг);
- клиентский сервис;
- эффективность рекламы и маркетинга;
- покупательские предпочтения;
- результаты проведения мероприятий торгового маркетинга;
- методы продвижения и распространения;
- знания о торговой марке (товаре, услуге), лояльность к марке (товару, услуге) [4].

Основные проблемы мониторинга рынка

Многие компании считают, что их собственные системы мониторинга рынка не развиты в достаточной мере. Среди распространенных проблем отмечаются следующие:

- ♦ переизбыток информации;
- ♦ неактуальность полученной информации;
- ♦ невозможность делать выводы на основе полученной информации;

- ♦ отсутствие сжатой и четкой информации;
- ♦ запаздывание информации;
- ♦ отражение информацией отживших рыночных тенденций и недостаточное отражение будущих;
- ♦ изолированность мониторинга рынка от других процессов компании;
- ♦ труднодоступный формат информации;
- ♦ сложность доступа к информации.

К счастью, все эти проблемы можно решить с помощью общедоступных методов и знаний.

Одна из основных причин низкой эффективности мониторинга рынка – неполное понимание связи между мониторингом рынка и стратегическим менеджментом. Информацию, полученную в ходе мониторинга, необходимо четко разделять на использующуюся при реализации стратегии и помогающую компании стратегию формулировать. Существует множество других важнейших факторов, которые необходимо принимать во внимание, однако понимание этой разницы – первый шаг к обеспечению эффективного мониторинга [5].

Литература

1. Закон «Об оценочной деятельности в РК» от 30 ноября 2000 г.
2. Косьяненко В.Е., Маховикова Г.А. Оценка недвижимости. – М., 2010.
3. Дияров С.К. Оценка недвижимости. – Алмата, 2008.
4. Грязнова А.Г. Оценка недвижимости. – М., 2010.
5. Бенке И.Ю. Теоретические основы оценки недвижимости. – Алмата, 2011.



Д.А. Казиева

*Ғылыми жетекшісі: Ж.Қ. Әбжан, магистр, аға оқытушы
ҚазЭҚХСУ*

САУДАДАҒЫ БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕПТЕ ЖЕҢІЛДІКТЕРДІ ҰЙЫМДАСТЫРУ ЕСЕБІ

І. Жеңілдік түсінігі және оның түрлері

Жеңілдік – бұл сатып алушыға, ол белгілі бір талаптарды орындаған кезде, сатылатын тауардың сату бағасына төмендетілетін сома. Алайда жеңілдік бойынша белгілі бір талаптар сақталмай, көптеген ұсыныстар жиі кездеседі, бірақ мұндай ұсыныстарды арзандату деп атауға болады. Қазіргі уақытта жеңілдіктерді ірі және орта компаниялар кең пайдаланады. Жеңілдік – сатып алу және сату келісімінің жағдайлары, оларда тауардың келісімде көрсетілген бастапқы немесе базистік бағасын кеміту мөлшері белгіленеді.

Жеңілдіктер қатарына мынадай түрлер жатады:

1. Сатудан жасалынатын жеңілдік.
2. Бағадан жасалынатын жеңілдік.

Олар 6030 активті шоттарда көрініс табады. Аналитикалық есеп жеңілдік түрлері бойынша жүргізіледі және жыл аяғында бұл шоттарда қалдық қалмайды. Нарықтық экономикада көтерме және бөлшек сауда орындары тауарлардың сату көлемін көбейту мақсатында және тауар айналымын қысқарту үшін әр түрлі жеңілдіктерді пайдаланады.

Сатудан жасалынатын жеңілдік түрлері:

– сату көлеміне, сату көлемінің нәтижесі бойынша берілетін жеңілдік;

- қолма-қол ақша үшін жеңілдік;
- делдалдық, диллерлік жеңілдік – тауарларды өткізуді (сатуды) ұйымдастыратын агенттер мен делдалдарға ұсынылатын жеңілдік;
- жабық жеңілдік – жабық экономикалық бірліктерге тауар сатқан үшін көлеміне байланысты берілетін жеңілдік;
- функционалдық жеңілдік – тауар қозғалысының артқаны үшін жеңілдік;
- сконто – шарт талаптарымен салыстырғанда, қолма-қол ақшамен ақы төлегені немесе төлемдерді мерзімінен бұрын жүзеге асырғаны үшін ұсынылатын жеңілдіктер;
- жинақтау жеңілдігі (айналым үшін жеңілдік) – бір ғана сатушыдан үнемі және жүйелі түрде тауар сатып алғаны үшін жеңілдік (тұрақты клиенттер үшін);
- жаңа тауарға жеңілдік – сатып алушыны жаңа тауармен немесе өніммен таныстыру үшін тарту мақсатында ұсынылады;
- сапа үшін жеңілдік – баға жеңілдіктері төмендетілген сұрып тауарлар (нормативтік-техникалық құжаттамамен рұқсат берілген шекте) немесе преysкуранттарда (прайстарда) бекітілген талаптардан төмен тауарлар бойынша ұсынылады;
- клубтық жеңілдік – тауарларды сатудан жеңілдіктер тұйық экономикалық бірліктерде айналатын өнімді сату көлемінен ұсынылады;
- экспорттық жеңілдік – өндіруші (жеткізіп беруші) сыртқы нарықта бұл тауарды бұдан әрі жылжыту шартымен сатып алушыға ұсынады;
- рабат (англ. rebate) – тауарды ірі партиялармен сатып алу кезінде пайыз немесе белгілі бір сома түрінде ұсынылатын тауардың бағасынан жеңілдік.

Сатып алушыларға көрсетілген жеңілдіктер міндетті түрде келісім шартында көрсетілуі тиіс. Сату көлемінен жасалынатын жеңілдіктер тауардың сату бағасынан жасалынады.

Бағадан жасалынатын жеңілдік – тауар бағасының жалпы немесе ұйғарымды бағаға қарағанда төмендетілуі. Іс жүзінде жеңілдіктердің мынадай түрлері қолданылады:

– алынатын тауар санына байланысты баға жеңілдігі, оны бонустық шегерім деп те атайды. Ол тауарды 1 жылғы ұйғарымды немесе жоспарлы көлеміне қарағанда көбірек сатып алушылар үшін жасалынады;

– маусымдық жеңілдік – маусымдық сипатқа ие негізінен жаппай сұраныс өнімі саудасында қолданылатын баға жеңілдігі;

– сандық жеңілдік – тапсырыс көлеміне және сомасына байланысты баға жеңілдігі;

– арнайы жеңілдік – белгілі бір жабдықтаушымен тұрақты байланысы бар сатып алушыларға жасалынатын баға жеңілдігі. Сонымен қатар тауарсапасы төмен болса, прайстарды белгіленген талаптарға сәйкес келмесе жеңілдік жасалынады.

Баға жеңілдіктерінің барлық түрлері сатып алушы кәсіпорынның табысы болып табылады. Салық кодексіне сәйкес заңды тұлғалардан алынатын табыс салығы салынады. Жасалған баға жеңілдіктері сатып алушылардың шот-фактураларында көрініс табуы керек. 6030 шоты бойынша жасалынатын шоттар корреспонденциясы өзгеріміне жасалынатын корреспонденциялар болады.

II. Тауарларды жеңілдікпен сату

Сатып алушылардың сұранысын ынталандыру үшін көптеген компаниялар тауарларын жеңілдікпен сатады. Тауарларды жеңілдікпен сатқан кезде, түсінбеушілік болмас үшін, жеңілдіктер ұсыну шарттарын алдын ала анық айқындап алу керек.

Ұстанымдар

Жеңілдіктерді белгілеу кезінде мынадай ұстанымдарды басшылыққа алу керек:

- жеңілдікті қолдану оң нәтижені қамтамасыз етуге тиіс, ол клиент базасын көбейтуде де, оң экономикалық көрсеткіштерге қол жеткізуде де көрінеді;
- ұсынылатын жеңілдіктің мөлшері сатып алушының және сатушының мүддесін ескеруі тиіс;
- жеңілдіктер жүйесін әзірлеу кезінде бастапқы белгіленген (негізгі) баға мөлшері ескерілуі тиіс, оны басында барынша жоғары белгілеу ұсынылады;

• жеңілдіктерді белгілеу кезінде сатылатын өнімге сұраныс ескерілуі керек, өйткені бағаны төмендету әрқашан сату көлемін ұлғайтуға әкеп соқпайды.

Егер тауар алдымен сатушыдан түссе, содан кейін ол үшін сатып алушылар ақы төлесе, кестеде көрсетілген жүргізулер жүргізіледі.

Д-т	К-т	Операция мазмұны	Сомасы
1310 (1330) «Шикізат пен материалдар»	3310 «Жеткізіп берушілер мен мердігерлерге қысқа мерзімді кредиторлық берешек»	Үйлесімді бөлінген жеңілдікті есепке алғандағы жалпы сату сомасы	74 107,50
1420 ҚҚС	3310 «Жеткізіп берушілер мен мердігерлерге қысқа мерзімді кредиторлық берешек»	Жеңілдікті есепке алғандағы ҚҚС сомасы	8 892,86
3310 «Жеткізіп берушілер мен мердігерлерге қысқа мерзімді кредиторлық берешек»	1010 (1030) «Кассадағы теңгемен ақшалай қаражат»	Жеткізіп берушілермен есеп айырысу	83 000

Егер жеңілдік ұсыну көбінесе қаржылық есепке алуға қарағанда, басқарушылық есепке алуға жатады деген негізге алынатын болса, көптеген сатушы-фирмалар ұсынылған жеңілдіктердің есепке алынуын жүргізбейді, жүк құжаттарын және шот-фактураларды сомаларға бағалар туралы келісе отырып, көрсетуді ескеріп, жүкқұжаттар мен шот-фактураларға жеңілдіктерді ескере отырып жазады. Алайда, бұл елеусіз болып көрінетін операцияны мынадай екі себеппен бағаламауға болмайды:

1) компания жыл соңында дәл қандай сомаға жеңілдік жасалғанын білмей, «жіберіп алған пайдасын» бағалай алмайды;

2) компанияны тексеруші құзыретті органдардың сұрақтары және компания табысты төмендетіп отыр деген күмәні болуы мүмкін, сонымен қатар баға да орташа нарық құнына қарағанда төмен. Қаржы тұрғысынан алғанда, үлкен жеңілдіктер ұсыну, неғұрлым төмен бағаға байланысты сатылымды көбейту есебінен алынған қосымша табыс бағаны түсіруден болған шығынның орнын жапқанда, ақталады.

Бұл мәселені компания мақсаттарын негізге ала отырып шешу керектігі сөзсіз. Егер бұл нарық үлесін көбейту, негізгі бәсекелесті шығару, жаңа нарыққа шығу болса, онда қаржы нәтижесіне қол жеткізу үшін, оны уақытша кеміту орынды болуы ықтимал.

Әдебиеттер

1. Баймұханова С.Б. Бухгалтерлік есеп: Оқулық / Жалпы ред. басқ. К.Ш. Дүйсембаев. – 2-ші бас., қайта өңд., толқт. – Алматы: ИздатМаркет, 2005.
2. Кеулімжаев Қ.К., Құдайбергенова Н.А. Бухгалтерлік есеп: теориясы және негіздері: оқулық. – Алматы: Экономика, 2006.
3. Мырзалиев Б.С., Әбдішүкіров Р.С. Кәсіпкерлік қызметте бухгалтерлік есепті ұйымдастыру: Оқу құралы. – Алматы: Заң әдебиеті, 2006.
4. Искер адамның орысша-қазақша экономикалық түсіндірме сөздігі. Русско-казахский толковый экономический словарь делового человека / Жауапты Э. Жакулина. – Алматы: Мұраттас, 2005.



А.Ж. Кутжанова

*Научный руководитель: Г.С. Тусибаева, PhD, и.о. доцента
КазУЭФМТ*

«GRANT THORNTON» НА РЫНКЕ АУДИТОРОВ НАРЯДУ С «БОЛЬШОЙ ЧЕТВЕРКОЙ»

Grant Thornton International (Грант Торнтон Интернешнл) – международная организация, объединяющая независимые аудиторские, бухгалтерские и консалтинговые фирмы, предоставляющие аудиторские, налоговые и консалтинговые услуги частным и публичным компаниям. Грант Торнтон является пятым по величине профессиональных аудиторских компаний. Зарегистрирована в Лондоне, Великобритания, и не имеет акционерного капитала. В 1904 г. в Великобритании были образованы: Thornton Webb and Co. В 1959 г. Thornton Webb and Co объединяются с другой британской фирмой Baker and Co, образованной в 1868 г., чтобы сформировать единую фирму Thornton and Baker. Позднее, в 1975 г. Thornton and Baker объединяются с Кидсон, Джексон, МакБейн, фирмы Великобритании, которые начали свою карьеру еще в 1844 году.

В 1924 г. в США в городе Чикаго была образована Фирма «Александр Грант» основателем являлся 26-летний А.Р. Грант. Он стремился предоставлять услуги компаниям среднего уровня. После смерти А.Гранта в 1938 г., компания пережила смену руководства, но продолжает расти на национальном уровне. В 1969 г. AG вместе с фирмами из Австралии, Канады и США формируют новую организацию под названием AG and Tansley Witt. Эта организация успешно работает в течение 10 лет. В 1980 г. AG и Thornton Baker, фирмы с подобным качеством, клиентами, численности персонала ценностей, вместе с 49 фирмами объединяются, чтобы сформировать глобальную организацию – Grant Thornton. В 1986 г. А. Грант и Т. Бакер объединяют свои имена, чтобы отразить их взаимную принадлежность и стратегическое выравнивание. Э. Нусбаум занимает должность генерального директора Грант Торнтон США. Эдвард отвечает за глобальное лидерство и управление Grant Thornton, включая осуществление и выполнение глобальной стратегии. Он возглавляет глобальную команду руководителей, которая поддерживает его в управлении изо дня в день организации. Эд также возглавляет Комитет по стратегии компании Grant Thornton и является членом его Совета управляющих.

Сосредоточив внимание на отношения, он строит с каждым клиентом и коллега, Эдвард провел более 30 лет с Grant Thornton, обслуживающих клиентов, предполагая, что лидерские позиции и способствует формированию бухгалтерской профессии. «Грант Торнтон Казахстан становится одним из ключевых игроков для аудита, налоговых и консультационных услуг. Наше присутствие будет катализатором для развития деятельности в Центральной Азии и СНГ».

Грант Торнтон Казахстан был основан в январе 2011 г. Одна из ведущих глобальных аудиторских компаний Grant Thornton International открыла свой офис в Казахстане и уже приобрела на нашем рынке авторитет, солидных клиентов, демонстрирует уверенный рост. Наши люди уже имеют глубину знаний в обслуживании ведущих компаний в сфере энергетики страны, финансовых услуг, металлургии, железнодорожного транспорта и производственных секторов. Нашими клиентами являются национальные компании и иностранных инвесторов, работающих в Казахстане.

Управляющим Партнером Grant Thornton в Казахстане является Ержанов Мухтар. М. Ержанов – генеральный директор Грант Торнтон в Казахстане. Мухтар имеет обширный опыт в области аудита, налогообложения и бухгалтерского учета. Он создал и развил офис одной из компаний Большой четверки в Казахстане, где успешно управлял крупными проектами аудита, включая первый международный аудит Национального Банка РК. Позже он основал частную аудиторскую компанию и работал с многими крупными клиентами в основных отраслях экономики, такими как Kazakhstan Caspy Shelf, Halliburton и другими. Также имеет серьезные научные достижения. Как профессор и доктор экономических наук, Мухтар принимал активное участие в разработке первого Казахстанского законодательства по бухгалтерскому учету и аудиту. Он подготовил 13 докторов

наук и 15 кандидатов наук в области бухгалтерского учета, аудита, статистики, финансов и банковского дела в Казахстане и Кыргызстане. М. Ержанов возглавляет совет по защите докторских диссертаций и является профессором ведущих казахстанских университетов. В 2005 г. он возглавил специальный образовательный проект компании Большой четверки и руководил проектом по обучению специалистов «КазМунайГаз». Он автор более 10 учебников по аудиту, учету и налогообложению, по которым обучаются студенты вузов страны.

Мухтар Ержанов является независимым членом совета директоров крупнейшего коммерческого банка страны АО «Казкоммерцбанк», где возглавляет Комитет по назначениям и вознаграждениям. Опыт в секторах:

- Нефтегазовая и добывающая промышленность.
- Metallургия и производство.
- Финансовые услуги.
- Энергетика.
- Образование и наука.

Профессиональные сертификаты:

- Квалификационное свидетельство аудитора (№004), Министерство финансов РК, 1993 г.
- Доктор Экономических Наук.
- Член консультативного совета при Министерстве Финансов Республики Казахстан, 2008 г.

Сертификат профессионального бухгалтера.

«Большая четверка» аудиторских компаний: Deloitte, Ernst&Young, KPMG и Pricewaterhouse Coopers – четыре международных аудиторские фирмы, практически захватившие рынок аудита во всем мире. Секрет их успеха, наверное, не только в том, что их аудит качественнее и независимее, а потому, что компании «Большой четверки» есть везде, и они у всех на слуху. Грант Торнтон заявляет, что на глобальном рынке занимает 5-6 места в развитых странах и намерена конкурировать с «Большой четверкой» в Казахстане. «Большую четверку» все знают – она лидер на многих рынках. Но вслед за ними грант Торнтон в ряде развитых стран занимает лидирующее положение. Например, в Великобритании, Канаде, Японии и других странах – 5-е после «Большой четверки», в США – 6-е. Есть еще одна небольшая особенность. «Большая четверка» на рынке уже порядка 20 лет. Естественно, что эти компании являются устоявшейся группой со своими ценовыми предложениями. Грант Торнтон несколько отличается в этом плане. Цены более конкурентоспособные. Хотя методология – очень схожа. Снизить цены было необходимо, чтобы завоевать определенную долю рынка. Особенно в первый год. Поэтому для тех компаний, которые экономят средства, но при этом хотят получить международный аудит выбирают Грант Торнтон.

Для конкуренции с олигополией «Большой четверки» на рынке мы пытаемся, в первую очередь, использовать наш глобальный бренд. В большинстве развитых стран знают и «Большую четверку», и Grant Thornton. В Казахстане Grant Thornton не было. Сейчас наша задача в том, чтобы эту компанию знали и в Казахстане.

На первое время мы хотим встать следом за «Большой четверкой». Попытаться составить им конкуренцию по аудиторским и некоторым консультационным услугам. У нас есть цель – завоевать около 5% доли рынка.

Литература

1. <http://www.bizlife.kz/article/show/id/135>
2. kapital.kz/economic/2216/bolshaya-chetverka-slishkom-velika-dlya-kazahstana.html
3. www.grantthornton.global



А.М. Мейрамбек

*Научный руководитель: А.С. Садиева, к.э.н., профессор
КазУЭФМТ*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ДОЛГОСРОЧНЫХ АКТИВОВ

К долгосрочным активам предприятия относятся основные средства и нематериальные активы.

Состояние и использование долгосрочных активов – один из важнейших аспектов аналитической работы, т.к. именно они являются материальным воплощением научно-технического прогресса – главного фактора повышения эффективности любого производства.

Более полное и рациональное использование долгосрочных активов и производственных мощностей в АО «Национальная компания «Kazsatnet» способствует улучшению всех его технико-экономических показателей: росту производительности труда, повышению фондоотдачи, увеличению выпуска продукции, снижению ее себестоимости, экономии капитальных вложений.

Повышение уровня использования долгосрочных активов позволяет увеличить производство материальных благ без дополнительно капитальных вложений и в более короткие сроки. Следовательно, народнохозяйственный эффект в данном случае состоит в ускорении темпов производства, сопровождающемся экономией затрат на воспроизводство новых фондов и снижением издержек производства.

Вся совокупность этих экономических явлений может быть объединена понятием роста производительности общественного труда. Таким образом, экономическим эффектом повышения уровня использования долгосрочных активов является рост общественной производительности труда.

Учет основных средств ведется в соответствии с Международным стандартом финансовой отчетности 16 «Основные средства» [1].

Движение основных средств связано с осуществлением хозяйственных операций по поступлению, внутреннему перемещению и выбытию основных средств, которые оформляются типовыми формами первичной учетной документации.

Движение основных средств связано с осуществлением хозяйственных операций по поступлению, внутреннему перемещению и выбытию основных средств, которые оформляются типовыми формами первичной учетной документации.

Для учета основных средств предназначен подраздел 2400 «Основные средства».

Как экономическая категория нематериальные активы представляют собой совокупность объектов долгосрочного пользования (свыше 1 года), не имеющих материально-вещественной формы, но необходимых организациям для эффективного осуществления хозяйственной деятельности. Они обладают стоимостью и способностью приносить организации экономические выгоды, т.е. доход.

Согласно МСФО 38 «Нематериальные активы» нематериальный актив – это идентифицируемый неденежный актив, не имеющий физической формы, служащий для использования при производстве или предоставлении товаров или услуг, для сдачи в аренду другим или для административных целей.

Отличительными признаками нематериальных активов являются:

- отсутствие материально-вещественной (физической) формы;
- длительный период использования – свыше 12 месяцев;
- возможность идентификации, т.е. выделения из общей массы имущества организации;
- способность приносить организации доход.

Учет нематериальных активов в Казахстане и в большинстве стран осуществляется в исторической оценке. Нематериальные активы могут быть приобретены на основании авторских договоров или договоров купли-продажи, в этом случае учетная стоимость основывается на цене сделки. При создании нематериальных активов самим предприятием они учитываются исходя из затрат на их создание [2].

Нематериальные активы в акционерном обществе оцениваются по фактической стоимости, которая складывается из затрат по их приобретению. Нематериальные активы учитываются на счетах подраздела 2700 – «Нематериальные активы» Рабочего плана счетов бухгалтерского учета.

Помимо документа, подтверждающего существование самого актива (патент, свидетельство, лицензионный договор), в бухгалтерском учете каждый инвентарный объект нематериальных активов оформляется соответствующей первичной документацией. Эти документы служат первичными учетными документами, на основании которых ведется бухгалтерский учет.

Приказом определен круг лиц, на которых возлагается ответственность за сохранность документов, удостоверяющих право организации на нематериальные активы, и определен круг должностных лиц, которым предоставлено право подписи документов на приобретение, перемещение и списание нематериальных активов. Перечень лиц, имеющих право подписи первичных учетных документов, утверждает руководитель акционерного общества по согласованию с главным бухгалтером.

Нематериальные активы приобретаются за плату. Поэтому их первоначальная стоимость определяется как сумма фактических расходов на приобретение, за исключением налога на добавленную стоимость и иных возмещаемых налогов.

В АО «Национальная компания «Kazsatnet», участвуя в процессе производства, долгосрочные активы амортизируются, передавая свою стоимость на вновь создаваемый продукт. Предприятию следует обеспечить накопление источников, необходимых для приобретения и восстановления окончательно износившихся основных средств. Такое накопление достигается за счет включения в издержки производства сумм отчислений, которые называются амортизационными.

Постепенное накопление амортизационных отчислений образует сумму, достаточную для воспроизводства долгосрочных активов по окончании нормативного срока их службы. Таким образом, амортизационные отчисления, являются элементом себестоимости продукции (работ, услуг). Одновременно образуется источник для финансирования капитальных вложений, посредством которых предприятие создает или приобретает новые объекты долгосрочных активов.

В акционерном обществе применяют метод равномерного (прямолинейного) списания стоимости, который используется тогда, когда предполагается, что доходы от использования объектов основных средств и нематериальных активов одинаковы в каждом периоде на протяжении срока его эксплуатации, т.е. уменьшение остающейся полезности объекта происходит равномерно.

Согласно МСФО 16 «Основные средства» и 38 «Нематериальные активы» начисление амортизации объектов долгосрочных активов производится независимо от результатов хозяйственной деятельности организации в отчетном периоде одним из следующих методов:

- равномерный (прямолинейный) метод;
- метод уменьшающегося остатка;
- метод списания стоимости пропорционально объему выполненных работ (производственный метод) [3].

МСФО 36 «Обесценение активов» состоит в установлении процедур, позволяющих удостовериться в том, что балансовая стоимость активов не превышает их возмещаемой суммы, а также в определении требований к раскрытию соответствующей информации в отчетности.

Актив рассматривается как обесцененный и МСФО 36 требует учитывать убыток от обесценения в том случае, когда балансовая стоимость актива превышает его возмещаемую сумму (стоимость, которая может быть возмещена в процессе использования или в результате продажи актива).

Убыток от обесценения – величина, на которую балансовая стоимость актива превышает его восстановительную стоимость [4].

Инвентаризация – это способ бухгалтерского учета, с помощью которого сопоставляются и регулируются учетные данные о средствах субъекта с их фактическим наличием в целях обеспечения соответствия этих показателей. В целях обеспечения достоверности данных бухгалтерского учета и финансовой отчетности предприятия проводится инвентаризация активов и обязательств не менее одного раза в год по распоряжению руководителя перед составлением годовой финансовой отчетности.

Расхождение между бухгалтерским и налоговым учетом расходов по основным средствам создает дополнительные трудности при расчетах и заполнении финансовой отчетности. В целях устранения данного недостатка нами предлагается перейти АО «Национальная компания «Kaz-satnet» на другой метод начисления амортизации – уменьшающегося остатка. Для повышения эффективности использования основных средств предприятию рекомендуется для совершенствования учета основных средств открытие специальных субсчетов.

Литература

1. Международные стандарты финансовой отчетности. – Алматы: Изд. «БИКО», 2012. – 540 с.
2. Мукимбаева Н.А. Учет долгосрочных активов в условиях рыночных отношений // Бухгалтерский учет и аудит. – 2011. – №6.
3. Мырзабекова А. Особенности учета основных средств // Бухгалтер и налоги. – 2014. – №3.
4. Шпилина М. Учет основных средств хозяйствующего субъекта // Анализ и учет на предприятии. – 2011. – №4.



А.А. Мырзахмет

*Научный руководитель: Г.С. Тусибаева, PhD, и.о. доцента
КазУЭФМТ*

РОЛЬ И ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ «БОЛЬШОЙ ЧЕТВЕРКИ» НА РЫНКЕ АУДИТОРСКИХ УСЛУГ

Большой аудиторской четверкой называют четыре наиболее крупные аудиторские компании: PriceWaterhouseCoopers, Deloitte, Ernst & Young и KPMG, все они также оказывают и консалтинговые услуги. Авторитет «большой четверки» в мире непоколебим. Каждая крупная уважающая себя зарубежная и казахстанская компания прибегает к услугам специалистов из «четверки» в повседневных или критичных ситуациях. Конечно, по сравнению, с штатными аудиторскими контролерами, аудиторские «титаны» берут соответствующую плату за свои услуги, но можно быть уверенным в том, что предоставляемые услуги пройдут на самом высшем уровне, уж что-то, а считать заработанные деньги они умеют. Безусловно, случались промахи в работе и «самых проверенных и уважаемых» (как, например, дело о некачественном аудите индийской компании Satyam Computer Services), но в таких случаях компания из «большой четверки» обязуется выплатить компенсации и штрафы за некомпетентность.

Более мелкие мировые аудиторские фирмы не столь довольны сложившейся ситуацией на рынке аудиторских и консалтинговых услуг. Ведь, по сути, клиент отдает большую часть оплаты за имя-бренд, а не за саму работу. Не факт, что компания не из «четверки» справилась бы с заданием хуже, чем PriceWaterhouseCoopers или Deloitte, или Ernst & Young, или KPMG. Дело только в престиже. В Европе пошли на решительные меры относительно «большой аудиторской четверки». Активно обсуждается вопрос о запрете данным компаниям оказывать консалтинговые услуги, плюс к этому их хотят обязать работать с малыми представителями сектора. Для небольших фирм – это большой стимул к дальнейшему развитию, для заказчиков и инвесторов – залог надежности, а для ключевых игроков – безрадостная новость. Запрет на консалтинг подорвет существующие бизнес-модели функционирования компаний, ведь, как ни странно, основной доход лидеры получают не от аудиторских, а от предоставления именно консалтинговых услуг.

Еще Еврокомиссия предлагает обязать компании, чей баланс составляет/превышает 1 млрд евро, нанимать сразу две аудиторские фирмы, но хотя бы одна из них не должна принадлежать к

«четверке». Кроме того, крупный европейский бизнес не должен будет бесценно использовать услуги одного и того же аудитора, его необходимо будет менять каждые девять лет. Эти меры позволят сделать работу аудиторов более прозрачной, уверены в Еврокомиссии. Споры по этому вопросу не утихают, нововведения должны одобрить или отклонить страны-члены Евросоюза и Европарламент. Отечественные компании, работающие не только в Казахстане, но и за рубежом, вынуждены пользоваться услугами аудиторских лидеров. Это говорит о финансовой состоятельности и стабильности компаний.

KPMG была сформирована в 1987 г. путем слияния фирм Peat Marwick International (PMI) и Klynveld Main Goerdeler (KMG) и их индивидуальных фирм-членов. История фирм KPMG охватывает три столетия. Аббревиатура KPMG составлена из начальных букв имен основателей компании, и историю их фирм можно считать историей KPMG.

«К» – Клифельд (Klynveld). Пит Клифельд открыл в Амстердаме бухгалтерскую фирму Klynveld Kraayenhof & Co. в 1917 г.

«Р» – Пит (Peat). Уильям Ф Барклай Пит основал в Лондоне в 1870 г. бухгалтерскую фирму William Barclay Peat & Co.

«М» – Марвик (Marwick). Джеймс Марвик совместно с Роджером Митчелом создал в Нью-Йорке в 1897 г. бухгалтерскую фирму Marwick, Mitchel & Co.

«Г» – Герделер (Goerdeler). Др. Райнхард Герделер на протяжении многих лет был председателем Deutsche Treuhand-Gesellschaft, а позднее председателем KMG. Он заложил основу для объединения KPMG.

В 1911 г. William Barclay Peat & Co. и Marwick, Mitchel & Co. объединились в компанию, впоследствии получившую название Peat Marwick International (PMI), одну из крупнейших международных компаний по бухгалтерскому учету и консультационным услугам.

В 1979 г. фирма Клифельда объединилась с Deutsche Treuhand-Gesellschaft и международной фирмой McLintock Main Lafrentz в одну – Klynveld Main Goerdeler (KMG).

В 1987 г. началось объединение ведущих бухгалтерских фирм PMI и KMG в одну компанию – KPMG. Сегодня все фирмы-члены компании работают либо под названием KPMG, либо имеют эту аббревиатуру в части своего названия.

После завершения процесса слияния – крупнейшего на то время слияния фирм, занимающихся бухгалтерским учетом, – в KPMG были реализован ряд инновационных изменений, которые впоследствии привели к трансформации всей отрасли профессиональных услуг. KPMG стала первой среди компаний соответствующего профиля, которая переориентировала свою деятельность по отраслевому признаку. В результате фирмы-члены KPMG имеют возможность формировать услуги и стратегии с учетом индивидуальных потребностей своих клиентов, работающих на разных рынках и в разных отраслях.

В 1999 г. KPMG реализованы меры по укреплению организационной структуры, выделены три операционных региона: Северная и Южная Америка, Европа/Ближний Восток/Африка и Азиатско-Тихоокеанский регион. KPMG стала первой компанией, реализовавшей столь решительные меры по объединению национальных и местных ресурсов, в т.ч. сотрудников, идеи, продукты, технологии и знания.

1 октября 2007 г. организовано новое подразделение KPMG Europe LLP, что стало первым шагом на пути создания единой европейской фирмы KPMG. В 2009 г. частью KPMG Europe LLP стала KPMG в странах СНГ.

KPMG начала свою работу в Казахстане в 1996 г. В нашей работе мы используем международный интеллектуальный капитал фирм KPMG по всему миру, успешно сочетая его с практическим опытом наших местных специалистов.

KPMG в Казахстане оказывает аудиторские и консультационные услуги по налоговым и финансовым вопросам большому количеству банков и финансовых организаций страны, а также предприятиям ведущих секторов экономики, таких как добывающая промышленность, нефтегазовая промышленность, телекоммуникации и пищевая промышленность. KPMG в Казахстане имеет офисы в Алматы, Астане и Атырау, общая численность сотрудников насчитывает более 400 человек.

Основу деятельности KPMG в СНГ составляют сильные местные практики, в которых сочетается опыт иностранных и местных специалистов. В случае необходимости любое отделение, центры, ответственные за проекты, могут использовать свои ресурсы отделениями компании в других странах. Перспективной стратегией KPMG является передача опыта, полученного иностранными сотрудниками при работе в других странах мира, местным специалистам.

KPMG в Казахстане имеет офисы в Алматы, Астане и Атырау, общая численность сотрудников насчитывает 400 человек

PwC в Казахстане предоставляет услуги в области аудита, бизнес-консультирования, а также налоговые и юридические услуги компаниям разных отраслей. PwC помогает компаниям и организациям во всем мире решать задачи, возникающие в результате стремительно меняющихся экономических условий. Мы являемся крупнейшей в мире консультационно-аудиторской сетью, занимающей лидирующее положение на каждом из рынков, где мы работаем.

Сегодня PwC объединяет более 180 000 лучших специалистов из 158 стран мира. Потенциал нашей международной сети в сочетании с практическим знанием местных особенностей позволяет нам предлагать клиентам свежие идеи, глубокие знания в самых сложных вопросах бизнеса, а также поддерживать высочайшие стандарты качества и наших услуг.

В Казахстане сеть фирм PwC работает с 1993 г., и в настоящее время ее персонал насчитывает свыше 400 человек в двух полноценных офисах в Алматы и Астане. Кроме того, компания активно работает в Центрально-Азиатском регионе. За последние годы мы открыли офисы в Баку (Азербайджан), Ереване (Армения), Тбилиси (Грузия), Бишкеке (Кыргызстан), Ташкенте (Узбекистан), Ашхабаде (Туркменистан) и в Улан-Баторе (Монголия). Вместе с компанией выросло и количество ее клиентов во всех секторах экономики, включая топливно-энергетический сектор, финансовые услуги, потребительские и промышленные товары, телекоммуникации и сектор услуг.

Ernst & Young (в наст. время – EY) – британская аудиторско-консалтинговая компания, одна из крупнейших в мире (входит в «большую четверку» аудиторских компаний). С 2013 г. действует под торговой маркой EY, представляющей собой акроним от наименования компании [1].

Штаб-квартира – в Лондоне. Основана в 1989 г. путем слияния американских аудиторских компаний A.C. Young, основанной Артуром Янгом в 1906 г., и Ernst & Whinney, основанной Элвином Эрнстом в 1903 г. Ernst & Young проводила аудит Lehman Brothers, чье банкротство в сентябре 2008 г. ознаменовало переход мирового экономического кризиса конца 2000-х в наиболее острую фазу. Впоследствии Ernst & Young заявил, что крах Lehman был связан с серией беспрецедентных негативных событий на финансовых рынках, а за уровень кредитной задолженности банка отвечает его менеджмент, а не аудитор.

Deloitte Touche Tohmatsu Limited (произносится «Делойт Туш Томацу Лимитед»); как правило упоминается просто как Deloitte/«Делойт») – международная сеть компаний, оказывающих услуги в области консалтинга и аудита. «Делойт» входит в «большую четверку» аудиторских компаний и является самой крупной профессиональной сетью по количеству сотрудников (225 000 человек). В 2015 г. журнал Fortune включил «Делойт» в рейтинг 100 самых выдающихся компаний мира.

Первый офис Deloitte был открыт Уильямом Уэлшем Делойтом в 1849 г. в Лондоне. В 1900 г. Джордж Туш с компаньоном учредили в Нью-Йорке компанию Touche, Niven & Co. В 1968 г. в Токио начинает свою деятельность бухгалтерская фирма Tohmatsu Awoki & Co. (впоследствии – Tohmatsu & Co.). В результате слияния в 1990 г. создается фирма Deloitte & Touche, а в 1993 г. компания получает свое сегодняшнее название – Deloitte Touche Tohmatsu.

Литература

1. <https://ru.wikipedia>
2. allbanks.kz/news/view/Bolshaya
3. consulting-company.ru/



АВТОКӨЛІКТЕРДІ БАҒАЛАУ ӘДІСТЕМЕСІ

Бағалау қызметі – автокөлік құралдарына қатысты сараптамалық (эксперттік) қызметтің бір түрі. Бағалау қызметінің негізгі мақсаты жеке тұлғалар, заңды тұлға мен мемлекет арасында құқықтар қатынастар пайда болғанда, автокөлік құралдарын иелену, басқару және пайдаланумен байланысты, автокөлік құралдарының құнын анықтау болып табылады [1].

Дүние жүзілік тәжірибеде автокөлік құралдарын бағалау қызметінің қажеттігі дәлелденген факт. Шетелде автокөлік құралдарын бағалауды бағалау қызметінің жеке тармағы ретінде қарастырады, автокөлік құралдарын бағалау мақсатына, техникалық жағдайына тәуелді сәйкес әдістеме қолданылады. Ал біздің автокөлік құралдарын бағалау үрдісінің ерекшелігі қалыптасқан әдістердің жоқтығы. Мемлекеттегі жеке бағалау компаниялары шетел тәжірибесін қолданып, бағалау жұмыстарын жүргізеді, бірақ оның нәтижесінде анықталатын автокөлік құралының құны автокөлік нарығындағы ұқсас көлік түрі құнынан алшақ болып шығады [2, 29 б.].

Бағалау жұмыстарын жеңілдететін бірден-бір құрал бағалау кезінде қолданылатын әдістер болып табылады. Автокөлік құралдарын бағалаудың негізгі үш әдісі бар: шығындық әдіс, салыстырмалы әдіс, табыс әдісі.

Шығын әдісі – шет мемлекеттерде, әсіресе өзінің автомобиль өндірісі дамыған елдерде кеңінен қолданыс тапқан. Оның негізі – автомобильді өндіруге кеткен үлестік шығындарды есептеу, оның бағалау құнын анықтау. Біздің тәжірибеде бұл әдіс қолданылмайды, өйткені тікелей автомобиль өндіретін зауыттар жоқ.

Әдетте шығындық әдісті жол-көліктік апатан кейін материалдық залалды және автомобильді эксплуатациялауда оның конструкциясына өзгерістер енгізілумен байланысты құн түрлерін бағалауда қолданады және сәйкес калькуляцияны құру арқылы жүргізеді. Тәжірибеде автокөлік құралдарына келтірілген жол-көліктік оқиғадан кейін материалдық залалын бағалау жиі кездеседі, оның себебі соңғы жылдары Қазақстан территориясына кіргізілген шетел өндірісінің автомобильдері елдің автомобильдік кешенін толтырды.

Мұнда туындайтын негізгі мәселе % жол-көлік оқиғадан кейін автомобильдік техниканы жөндеу саласында жұмыс істейтін орталықтардың, яғни тәжірибелі автожөндеу базасының жоқтығы.

Автокөлік құралын мемлекеттік тіркеу жол қозғалысы туралы Конвенцияда бекітілген жүктемеге сәйкес жүргізіледі. Бағалаудың әр түрлі мақсатына арналған автокөлік құралына басқа да жүктемелер қолданылуы мүмкін, егер оның қолданылуы сәйкес нормативті-құқықтық актілерде көрсетілсе. Қазақстан Республикасының Кеден кодексімен бекітілген, Қазақстан Республикасының кедендік шекарасынан өтетін тауарлардың жүктемесі кедендік органдармен сыртқы экономикалық қызметте тауар номенклатурасына сәйкес жүргізіледі.

Көлі құралдарын және оның агрегаттарын толық жөндеуден өткізу оның жұмыс қабілеттілік жағдайын және ресурстарын толық қамтамасыз етуге арналған. Ол жөндеу объектісінің толық бөлшектенуін, дефектацияны, қосалқы бөлшектерін қалпына келтіру немесе ауыстыру, жинау, реттеу, бақылауды ескеретін жеке әдістермен жүргізіледі. Автобустар мен жеңіл автомобильдер толық жөндеуден өткізуге, оның жанағын толық жөндеуден өткізу керек болған жағдайда, жіберіледі. Ал жүк автомобильдері рама, кабина және бір үйлесімдегі үштен артық агрегаттарын толық жөндеуден өткізу (ауыстыру) керек болған жағдайда бағытталады.

Салыстырмалы әдіс % автокөліктің тауар нарығындағы осы уақытта қалыптасқан автомобильдің құнын сату және сатып алу бағаларын өзара салыстыру арқылы анықтау әдісі. Бұл әдісті Қазақстанда қолданудағы негізгі мәселе % ақпараттық базаның нашар дамығандығы. Егер автомобиль құнын салыстырмалы әдіспен бағалағанда, автокөлік құралдарын бағалаумен айналысатын жеке компанияда автомобильдің маркасы, шығарылған жылы және орналасу орны бойынша

жинақталған ақпарат болуы қажет.

Табыс әдісі көмегімен автокөлік құралдарын қолданғанда, болашақтағы табыстың жиынтығы ретінде, бағалау объектісінің ағымдағы құны анықталады. Бұл әдіс біздің тәжірибеде сирек қолданылады [3, 41 б.].

Автокөлік құралдарын бағалау қызметі нарығының даму көптеген факторлардың әсерінен қалыптасады. Автокөлік құралдарын бағалау бойынша жұмыстарды жүргізу немесе қызмет көрсету нарығын кеңейтуге жағымды әсер ететін факторларға мыналар жатады:

- автокөлік құралының стандартты конструктивті қиыстырылуы;
- автокөлік құралдарын міндетті мемлекеттік тіркеу, бұл процесс оның құнын бағалау кезінде көлікті нақты теңестіру үшін қажет;
- автокөлік құралдарын эксплуатациялау процесінде апаттылықтың жоғары деңгейі, яғни жол-көліктік апаттан пайда болған материалдық залалды бағалауда көп мөлшерде жұмысты қажет етеді;
- автокөлік құралдарына салық салу ережелеріне байланысты құқықтық-нормативтік актілерді бекітуді қажет етеді [5, 36 б.].

Автокөлікті бағалау қызметі келесі негізгі бағытта жүзеге асырылады:

– мемлекетпен өз мүлктік мүддесін қорғау және экономикалық қауіпсіздікті қамтамасыз ету үшін мемлекеттік реттеу (негізгі қорды қайта бағалау, жекешелендіру, мемлекеттік мүлікпен жасалатын мәмілелер және т.б. Автокөлік құралдары иелерінің азаматтық жауапкершілігін міндетті сақтандыру енгізіледі);

– нәтижесі мемлекетпен мойындалатын қызмет (автомобильдерді кедендік шекарадан өткенде бағалау, салық салу мақсатында, автомобильді сыйға тарту және мұраға қалдырғанда және т.б.);

– жеке және заңды тұлғаларға көрсетілетін өз еркімен сараптамалық қызмет (автомобильдерді сатқан және кепілдікке қалдырғанда бағалау, автомобильдерді өз еркімен сақтандыру және т.б.).

Автокөлік құралдарына қатысты бағалауда қызмет жасап тұратын нормативті, әдістемелік, ақпараттық, ұйымдық және оқу-әдістемелік қамтамасыз етуінің концептуалды және методологиялық негізінің жоқтығы белгілі бір деңгейде субъективті сипатқа ие. Осының нәтижесінде бағалау бойынша қызмет сапасын қажетті деңгеймен қамтамасыз етілмейді және ол тұтынушылар құқығын қорғау заңының талаптарына сәйкес келмейді.

Осы кемшіліктерінің болуы автокөлік құралдарын бағалау бойынша қызмет нарығын ұйымдастыруға кедергі жасайды, қызметтің осы түріне тапсырыс беруші мен бағалаушы ара-қатынасының бұзылуына алып келеді, автокөлік құралдарын бағалау бойынша жұмыстарды ұйымдастыруға, нәтижесіне кері әсер етеді және келесі негативті салдарға алып келеді.

– автокөлік құралдарын бағалау бойынша қызметтің төмен сапасының болуы салық пен бюджетке міндетті төлемдерді жинауда мемлекет ұтылады. Оның ұтылулары – автокөлік құралдарын қайта бағалағанда, олармен мәміле жасағанда, мемлекеттік бас салығын жинауда, автокөлік құралдарын сатып алу және эксплуатациямен байланысты салық пен басқа да міндетті төлемдерді жинауда салық салу базасын төмендеуі;

– ең маңызды мәселелердің бірі – автокөлік құралдарын бағалаудың ақпаратпен өте нашар қамтамасыз етілуі. Біздің мемлекетіміздегі эксперттердің қолданылатын ақпараттық мәліметтері шетелдік және жақын орналасқан Ресей мемлекетінің басылымдары, жинақтары, журналдары. Бағалау қызметін тежелуіне әсер ететін фактордың маңыздысы – көлік құралдарына қатысты бағалау қызметін есепке алып жеке ақпараттық базасының жоқтығы;

– автокөлік құралдарын бағалау қызметін тежейтін тағы бір факторлардың бір – автокөлік құралдарын өндіруші-зауыттың аздығы, соңғы 8-12 Қазақстан Республикасының автокөлік құралдары нарығы шетел өндірушілердің ұсталған автокөлік құралымен толып келді. Олардың 71% ескі шығарылған, сонымен қатар жол-көліктік оқиғаға түскен және ары қарай эксплуатациялауға жарамайтын автокөлік құралдары бар. Бұл автокөлік құралымен Қазақстан Республикасының кедендік территориясына кіргізілуі оларға қатысты ақпараттың шектеулігімен сипатталады. Осының барлығы автокөлік құралын шығындық әдіспен бағалау мүмкіндігінің жоқтығын көрсетеді;

– ұсталған автокөлік құралын бағалауда қажет болған жағдайда қосалқы бөлшектердің құнын есептеуде туындайтын қиындықтар. Әсіресе Еуропа мемлекеті өндірістің автомобилінің бөлшекте-

рінің құнында үлкен айырмашылық болады, өйткені оларды да шетелден тапсырыс беріп алдырады;

– тәуелсіз эксперт және сақтандыру компаниясы берген жол-көліктік оқиға түскен немесе басқа да себептермен залал алған бірдей автокөлік құралының бағалау әр түрлі болуы. Оның себебі автожөндеу шеберханадағы жұмыстарға әр түрлі баға орнатуы, өйткені бүгінгі күні жөндеу жұмыстарының құрылымы біршама өзгерген. Сонымен қатар шеберханада жол-көліктік оқиғадан кейін немесе басқа да себептерден кейін ұсталған автокөлік құралдарын жөндеуде жаңа технологияларды, жаңа жұмыстарда жаңа құрал-жабдықтар мен материалдарды қолдана алу мүмкіндіктерінің жоқтығы;

– бағалау бойынша қызметті тұтынушыларға, олардың құқықтарының қорғалмағандығымен және сапасы бағалау салдарынан көп уақытты жоғалтумен байланысты, елеулі мүлдітік және моральдық залал тигізіледі [6].

Жалпы мақаланы қорыта келе келесідей ұсыныстар ұсынамыз:

– автокөлік құралдарына қатысты бағалауда қызмет жасап тұратын нормативті, әдістемелік, ақпараттық, ұйымдық және оқу-әдістемелік қамтамасыз етуінің концептуалды және методологияларны көбейту, соның ішінде мемлекеттік тілде;

– автокөлік құралдарын бағалаудың ақпаратпен қамтамасыз етілуі көздерін жоғарлату;

– автокөлік құралдарын бағалау қызметін тежейтін тағы бір факторлардың бір – автокөлік құралдарын өндіруші-зауыттың ҚР көлемін ұлғайту;

– автокөліктерді кепілді рәсімдеу, жалға беру және лизингтік операцияларды рәсімдеу кезінде, бағалау мекемелерін таңдау құқығын жоғарлату.

Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасының «Бағалау қызметі туралы Заңы», 30-қараша 2000 ж.
2. Андрианов Ю.В. Оценка автотранспортных средств. – М.: Дело, 2006. – 156 с.
3. Ковалев А.П. Оценка стоимости машин, оборудования и транспортных средств: Учебник. – М.: Интерреклама, 2007. – 488 с.
4. Асқарова Ж.А. Бизнесі бағалау: Оқу құралы. – Алматы: «NURPRESS» баспасы, 2013. – 206 б.
5. Есипов В.Е., Маховикова Г.А., Терехова В.В. Оценка бизнеса: Оқу құралы. – Алматы: Питер, 2008.



А.Ә. Сабырхан

*Ғылыми жетекшісі: З.М. Сакенова, э.ғ.к, аға оқытушы
ҚазЭҚХСУ*

*«Ғылыми тұрғыдан қарастыратын болсақ
этиканың теориясы бар. Онда әртүрлі
мамандардың этикалық бейнесі бар.
Сондықтан да этика кодексі арнайы
категорияретінде тарап кеткен.
Ол кодексте әртүрлі мамандар үшін
әдет-ғұрып, тәртіптілік, ізеттілік көрсету
жолының құрамы анықталған»*

ӘДІП КОДЕКСІ

Аудит қызметінің негізгі мақсаты – ол өте жоғарғы деңгейдегі мамандар арқылы аудит қызме-

тін көрсету. Ондай қызмет атқару үшін тек қана білгір маман болып қана қоймай өте мәдениетті, тәрбиелі, әдепті, адал адам болуы қажет. Этика деген грек сөзі, оның мағынасы – нағыз тиянақты, әдепті, текті кісі деген түсінік береді. Өз кезегінде адам әдепті болуы үшін тек түсінігінде, білгірлігінде ғана емес оның жан дүниесі, мәдениеттілігі, адалдығы таза адам деген сияқты түсінікке тұратындай адам болуы керек. Батыс елдерінде этика мәселесінің шешімі арнайы мамандар этикасының кодексімен қарастырылған. Онда аудитор этикасының құрамы, оларға қойылатын этикалық талаптар атап көрсетілген. Осындай мамандар этикалық кодексінің бірі ол – Ұлыбритания елінде қалыптасқан. Онда ең алдымен аудиторға қойылатын талаптар: адалдық, дербестік және объективтік қасиеттер. Аудитор өз жұмысында объективтілік көрсету үшін ол жұмыс барысында барлық фактілерге әділ көзбен қарап өз ойын объективтілікпен тұжырымдауы қажет. Біріншіден, тапсырушымен қарым-қатынаста тәуелді болу жағдайына немесе аудит принциптерін бұзу жағдайына жол бермеу керек. Екіншіден, аудитор өзінің дербес, тәуелсіздігін қамтамасыз ету үшін тапсырушылармен туыстық, отбасылық, таныстық қатынасының жоқ екеніне күмәнсіз болуы керек. Үшіншіден, аудит этикасының кодексіне ерекше айтылған ой ол – аудитор өзінің дербестік этикасын сақтау үшін тапсырушы кәсіпорынмен материалдық, қаржылық байланыста болмауы керек. Төртіншіден, аудитор сыйлық алудан, қонаққа барудан немесе несиеге ақша алудан тікелей бас тартуы қажет. Аудит этикасының кодексінде тағы ерекше айтылған жағдай ол – соттасу немесе сот тергеуінен аулақ болуы керек. Ұлыбритания елінің аудит этикасы кодексінде қойылған қатал талаптың бірі ол – конфиденциалдық принципті сақтау. Аудит қызметінің құпиялылығын қатал сақтау қажет. Еуропа этикасының кодексінде тағы бір ерекше орын алатын нәрсе олардың өзара қарым қатынасы. Американың дипломды бухгалтерлер қоғамының институты 1988 ж. жаңа вариантпен аудитор мамандарының тәртібі кодексін қабылдады. Оның алты түрлі қарастырылған анықтамасы аудитор мамандарының этикасын дәріптейді. Оларға жататындар: дипломды бухгалтерлер қоғамының институт мүшесі; аудиторлар міндетті түрде жоғарғы деңгейдегі маман және моральді болуы қажет; қоғам мүддесі; аудитор өз мойнына қоғамдық мүддені алып, соны ақтау үшін қайта жоғары білгірлігін танытуы керек; адалдық, қоғамның сенімін ақтау үшін аудиторлар адал қызмет істеп өзінің білгір маман екенін көрсетуі қажет; тәуелсіздігі және объективтілігі. Аудитор этикасын дайындауды, үлкен жұмысты Халықаралық бухгалтерлер Федерациясы жүргізіп отыр. Этика кодексінің анықталған тәртібі мыналар: адалдық, объективтілік, аудитор сырттан жасалған қысымға ерік бермей, өзінің тәуелсіздігін сақтауы қажет; конфиденциалдық. Аудитор құпиялықты сақтауға міндетті, тапсырушының рұқсатынсыз ешқандай мәліметті жария етуге немесе басқа біреуге беруге құқысы жоқ. Аудитор тапсырушыдан жұмыс алу үшін өз біліміне сенімді болуы қажет; аудитордың тексеру жұмысы техникалық және мамандықты жағынан бухгалтерлік есептің ереже-нұсқауына, стандарт талабына сәйкес болуы қажет. Сонымен қатар аудитор тапсырушы талабын бұлжытпай орындауға міндетті.

ҚР аудиторлық қызметті реттейтін нормативтік-құқықтық актілерне кіретіндер

ҚР «Аудиторлық қызмет туралы» заң

Халықаралық аудит стандарттары

Әдеп кодексі

Аудит жұмысының құқылығы аудит заңына және басқа мемлекеттік нормативтік құжаттарға сүйене отырып жүргізіледі. Дүние жүзіндегі қалыптасқан үлгі бойынша барлық елдерде мемлекет тұрғысынан аудит заңы қабылданады. Сол сияқты біздің елімізде де аудит жұмысының қажеттілігі анықталғаннан кейін 1993 ж. 18 қазан айында Қазақстан Республикасында бірінші рет «Қазақстан Республикасының аудиторлық қызметі туралы» заңы шықты. Сонымен аудит жұмысының құқылық негізі анықталып тәуелсіз, дербес қаржылық бақылау саласы құрылып, оның негізі мақсаты мен міндеті мемлекет және жеке меншіктегі кәсіпорындардың, кәсіпкерлердің мүддесі көлемінде барлық шаруашылық субъектілері үшін меншіктік түріне қарамастан бірдей құқылы. Шаруашылық субъектісі деп әр түрлі меншіктегі ұйымдастыру тұрғысынан дербес құқылы өндіріс, сауда, коммерция, бизнес бірлестіктерін немесе басқадай мекемелерді айтады. Оған банктер, ассоциациялар, әлеуметтік қамсыздандыру мекемелері, биржа бірлестіктері тағы басқа көптеген кәсіпкершілік жасаушы құрылымдар жатады. Соның ішінде аудитор фирмалары немесе жеке аудитор жұмысы

да жатады. «Аудиторлық қызмет туралы» заң Қазақстан Республикасында аудиторлық қызметті жүзеге асыру процесінде мемлекеттік органдардың, заңды және жеке тұлғалардың, аудиторлар мен аудиторлық ұйымдардың арасында туындайтын қатынастарды реттейді. Ол 6-тармақтан және 25 баптан тұрады.

Аудиторлардың кәсіби этикасы. Кәсіби аудиторларға этикалық тұрғыдан өзін-өзі ұстау мәнері аса маңызды болып табылады. Бизнес саласында екі әдептілік аспект бар – жалпы әдеп (рухани аспект) және кәсіби әдеп (іс-тәжірибелік аспект).

Р.К. Маутц және Х.А. Шараф жалпы кәсіби әдеп мәселелерін зерттей келе «аудиторлар мен кез келген кәсіп иелерінің өзін-өзі ұстау әдебі философтардың барлық адам баласына ортақ әзірлеген өзін-өзі ұстау әдебінің жалпы ұғымын тар мағынада түсініп, қолданудан басқа ештеңені білдірмейді» деп атап кеткен болатын.

Әдеп кең мағынасында өнегелік принциптері мен нормаларының жүйесі, жеке тұлға, қандай да бір қоғамның немесе кәсіби топтағы адамдардың өзін өзі ұстау әдебі ретінде баяндалды. Іс жүзінде әр түрлі әдептілік нормалары мен ережелердің түрлері, оның ішінде аудиторлардың, дәрігерлердің, заңгерлердің, әскерилердің және т.б. кәсіби кодекстері бар. Өзін-өзі ұстау әдебінің кодексі осы кәсіптің өзіндік ерекшелігі болып табылатын өзін-өзі ұстау өлшемдерін дәл анықтап, тиісті ұсыныс береді. Жалпы әдеп теориясына қарағанда кәсіби әдеп кодексінен нақты проблемалардың шешімін табуға болады, оның үстіне, онда кәсіби талаптар да бар. Белгілі бір кәсіп тұрғысынан алғанда кодекс нақты өзін-өзі ұстау декларациясы болып табылады, әрі олардың орындалуына ықпал етеді. Онсыз кәсіби тәртіп болуы мүмкін емес. Әрбір адам – тек жеке тұлға ғана емес, сонымен бірге, қандай да бір кәсіптің өкілі және қоғамның мүшесі. Тәуелсіз қоғамдық бухгалтерлер мен аудиторлар да «өз әріптестері қабылдайтын шешімдерді» қадағалаушы кеңес берушілер (өз әріптестерімен бірге), оқытушылар, сарапшылар болып табылады. Осы функциялардың барлығы кәсіби этика тұрғысынан қарағанда маңызды.

1988 ж. АІСРА мәжілісінде бухгалтер-аудиторлардың өзін-өзі ұстаудың кәсіби Әдеп кодексінің жаңа нұсқасы қабылданды, оның ішінде олардың кәсіби тәртібін көрсететін мынадай 6 жағымды ережелер қамтылған.

Міндеттері. Аудиторлар өз міндеттерін орындауда жоғары кәсіби және моральдық сапаларын танытуы керек, өз қызметінің барлық түрінде дәл әрі жан-жақты ойластырылған өз пікірін қалыптастыруы қажет.

Қоғамның мүдделері. Аудиторлар өзіне мынадай міндеттемелер жүктеуі тиіс.

Адалдық. Қоғамның сеніміне ие болуы үшін аудиторлар өзінің кәсіби міндеттерін адал әрі мінсіз орындауы қажет.

Объективтілігі және тәуелсіздігі. Аудиторлар объективтілігін сақтай отырып, мүдделер қақтығысынан бойларын аулақ салғаны жөн. Аудиторлық жұмыстарды жүзеге асыруда олар мәні (яғни табиғи мінез-құлқымен) бойынша және көрер көзге де (формально) тәуелсіз болғаны абзал.

Тиісті (жете ынта-ықылас аудару). Аудиторлар кәсіби стандарттарды сақтауы қажет, өз білімдерін жоғарылату және кәсіби міндеттерді толық орындап, қызмет сапасын ұдайы жақсартып отыруға ұмтылуы тиіс, сондай-ақ қабілеттері мен қасиеттерін ең жоғары мүмкіндік деңгейінде пайдаланғаны жөн.

Әрбір аудитор өзін-өзі ұстау мәнерінің негізгі ережелерін үйреніп, кез келген жағдайда болу мүмкін проблемаларды анықтауда негізгілер ретінде қолдануға тиіс. Олардың аудиторлық ұғымдағы ең маңыздыларын қарастырайық:

А. Тәуелсіздігі. Бұл қасиет аудиторлық кәсіптің негізгі іргетасы болып табылады, өйткені тәуелсіз аудиторлық тексерудің мақсаты – қаржылық есеп беруге деген сенімділікті қалыптастыру. Аудиторлар клиент басшылығымен де, тексерілетін экономикалық бірліктермен де ешқандай байланысы болмауы керек.

Тәуелсіздік мына жағдайларда бұзылады. Егер аудитор:

- клиенттің қайсы бір мүлкін иеленетін болса;
- таза табысы немесе фирмасының пайдасы тексерілетін компанияның инвестициясы мен тығыз байланысты болса, не болмаса компания мен бірлескен инвестициясы бар болса;

- компанияның Директорлар кеңесінің мүшесі болып табылғанда;
- компанияның есептік жазбаларын жүргізіп, есеп саласында шешім қабылдайтын болса, ал компания басшылығы қаржылық есеп беру туралы ақпаратпен оған негізгі жауапкершілікті көтеретіндей шамада ақпарат алмаса;
- егер компания басшылығы аудиторлық жұмыста олқылықтары үшін аудиторды сот процесімен қорқытатын болса немесе аудитор компания басшылығын алаяқтық пен жалған деп айыптап, сот процесімен қорқытатын болса;
- клиент инвестор болатын болса, онда инвестор (инвестордағы) – кәсіпорында аудитордың қаржылық мүдделілігі болады;

• егер аудитор отбасының немесе туыстарының бір адамы клиент ісін тікелей қатысты (мүдде жағынан) немесе онымен (клиентпен) кәсіпорынды басқару ісіне байланысты болатын болса, т.б.

Ә. Адалдық және объективтілік. Аудитор кез келген кәсіби қызметін жүзеге асырғанда адал әрі объективті болуы керек, мүдделердің сәйкеспеуінен болатын дау-жанжалдарға араласпай, фактілерді ойдан құрастырып бұрмаламауы қажет. Клиенттің салық төлеуден жалтаруы, жалған жазылған есептік жазбалар, қаржылық есеп берудегі жаңылыс ақпараты барын біле тұра жасырған аудитор қабылданған адалдық пен объективтілік ережелерінің рухы мен атына нұқсан келтіреді.

Б. Стандарттарды сақтау. Аудитор стандарттар мен олардың интерпретациясын (түсіндірулерін) сақтауы керек. Осыған сәйкес олар өз құзыретіндегі қызметтерді ғана көрсеткені дұрыс. Кәсіби қызметті атқару кезінде ол баса назар аударып, қызмет етуді жоспарлау және бақылау.

В. Құпияны сақтау. Аудитор клиенттің ерекше рұқсаты болмайынша ешқандай құпия ақпаратты жарияламауы керек және мамандығына нұқсан келтіретін әрекеттерге бармауы керек. Атап айтқанда клиент талап етседе, оған бухгалтерлік және басқа да құжаттарды қайтарып беруден бас тарту:

- кәсіби қызмет барысында нәсілдік, жыныстық, ұлттық белілерімен ұстанатын дінісенімдеріне қарай кемсітушілікті (дискриминация) жүзеге асыру;
- бухгалтерлік есеппен қаржылық есептемесінің тіркеліміне жалған жазбаларды енгізуге келісім бермеуі керек;
- басқа тұлға туралы ақпаратты тапсырғаны үшін клиенттен комиссиялық алым алу немесе клиенттерді тартқаны үшін басқа біреуге төлеу;
- Жарнаманы шектеу. Аудиторлар өзінің қызметін немесе фирма атауын жарнамалау арқылы клиенттерді мазалап, адамдарды адастыру арқылы өз қызметін мәжбүрлеп өткізуге немесе алаяқтық жасамауға тиіс.

Қазақстан Республикасы Үкіметінің уәкілеттілік берілген лицензия беруші (лицензия) мемлекеттік орган қоғамдық аудиторлар ұйымымен бірлесіп осы кәсіп түрі бойынша лицензия алған тұлғаның аудиторлық қызметін реттейді. Лицензия беруші аудиторлық қызметтерді бақылап, аудиторлар мен аудиттенетін субъектілердің қатынасын қарастырып, лицензия ұстаушыға ескерту жасауына болады, тіпті болмаған жағдайда лицензияның іс-әрекетін тоқтатады. Бұл – өте қатаң жаза, өйткені лицензиясынан айырылған тұлға аудиторлық біліктіліктен және аудиторлық есептілігіне қол қою құқығынан қоса айырылады. Қорыта келгенде дүниежүзілік әртүрлі аудит этикасын қарастырғанда, оған үлкен мағына берілетіні қатал талап қойылатыны айқындалды. Олар өз кезегінде әділетті эксперт деңгейінде жұмыс істейді, оған үлкен сенім артылады, ол өз кезегінде соны ақтауға міндетті.

Әдебиеттер

1. ҚР «Аудиторлық қызмет туралы» Заң.
2. Дюсембаев К.Ш., Егембердиев С.К., Дюсембаева З.К. Аудит и анализ финансовой отчетности. – Алматы: Каржы-каражат, 2012.
3. Радостовец В.К., Ғабдуллин Т.Ғ., Радостовец В.В., Шмидт О.И. Кәсіпорындағы бухгалтерлік есеп, Қазақстан – орталық аудиті тәуелсіз аудиторлық компаниясы. – Алматы, 2011.
4. Сатмурзаев А.А., Укашев Б.Е. Аудиттің теориясы. – Алматы: Ұлағат университеті, 2010.

5. Байболтаева Н.Ә., Радостовец В.К. Қаржы есебі. – Алматы: Дәуір, 2014.
6. Абленов Д.О Аудит негіздері. – Алматы, 2013.
7. Әбдіқалықов Т.Ә Аудит және бухгалтерлік есеп. – Алматы, 2010.



Г.С. Сагиндыкова

*Научный руководитель: Л.Ж. Айтхожина, к.э.н., доцент
КазУЭФМТ*

ЭКСПЕРТНАЯ ДИАГНОСТИКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Экспертная диагностика финансово-хозяйственного состояния предприятия занимается оценкой различных сторон деятельности предприятия с целью выявления «узких мест», возможностей и опасностей для предприятия, в выработки оптимальных оперативных и стратегических решений.

Диагностика финансово-хозяйственного состояния предприятия вызвано острой необходимостью: предприятие не может позволить себе вести дела, не имея представления о соотношении доходов и расходов, не зная факторов, позволяющих добиваться превышения доходов над расходам.

Основными целями диагностики финансово-хозяйственного состояния предприятия являются:

- объективная оценка результатов коммерческой деятельности, комплексное выявление неиспользованных резервов, мобилизация их для повышения эффективности предприятия в будущих плановых периодах, а также выявление просчетов в работе их виновников, достижение полного соответствия, материального и морального стимулирования по результатам труда и качеству работы;
- постоянный контроль рациональности функционирования хозяйственных систем, контроль за выполнением планов и бюджетов, контроль за процессами производства и реализации продукции, а также своевременное выявление и использования текущих внутрипроизводственных резервов с целью обеспечения выполнения и перевыполнения плана;
- прогнозирование хозяйственной деятельности, научное обоснование перспективных планов, оценка ожидаемого выполнения плана [1].

Исходя из этого можно сказать, что главной целью диагностики финансово-хозяйственного состояния предприятия является подготовка информации для принятия управленческих решений на всех ступенях иерархической лестницы.

В состав главных задач, которые следует решить при проведении диагностики финансово-хозяйственного состояния предприятия можно отнести:

- проверка качества и обоснования планов, бюджетов и нормативов (в процессе их разработки);
- объективное и всестороннее исследование выполнения намеченных планов и бюджетов;
- комплексная оценка хозяйственной деятельности;
- анализ организационно-технического уровня производства и качества продукции;
- анализ взаимосвязи «затраты – объем – прибыль»;
- оценка эффективности функционирования производственных подразделений;
- обоснование решений относительно установления внутренних цен на товары и услуги;
- анализ труда и заработной платы;
- анализ эффективности использования материальных ресурсов;
- анализ эффективности использования основных фондов;
- анализ себестоимости продукции;
- анализ финансового состояния;
- выявление и измерение внутренних резервов (на всех стадиях производственного процесса);

– испытания оптимальности управленческих решений (на всех уровнях иерархической лестницы).

О.А. Толпегина отмечает, что это далеко не полный перечень задач, которые следует решать при проведении диагностики предприятия. Он может быть дополнен еще и другими, в зависимости от цели, исследованиями. Так, на сегодня достаточно существенными и задачами контроллинга могут быть такие, как оценка динамики экономического потенциала предприятия, анализ финансовой устойчивости, анализ дебиторской и кредиторской задолженности, оценка кредитоспособности и платежеспособности (ликвидности) предприятия, анализ оборачиваемости средств [2].

Время диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия наполняется конкретным содержанием, а именно:

- анализ обоснования и выполнения планов и бюджетов;
- сравнительный анализ маркетинговых мероприятий, включающий сопоставление реального развития событий с ожидаемыми за определенный период времени;
- анализ возможностей производства и сбыта;
- выявление внутренних и общеэкономических ситуаций, которые выясняются при производстве и сбыте;
- анализ деловых сценариев и их осуществление;
- анализ соотношения спроса и предложения;
- анализ поставщиков сырья и комплектующих деталей;
- анализ конкретных потребителей и оценка качества отпускаемых товаров;
- анализ затрат живого и овеществленного труда с необходимой ее детализацией;
- анализ конечных финансовых результатов производственной, сбытовой и маркетинговой деятельности;
- анализ коммерческого риска с учетом влияния политических, демографических, культурных, экологических, структурно-организационных и других факторов [3].

К учетным источникам информации относятся:

- бухгалтерский учет и отчетность;
- статистический учет и отчетность;
- управленческий учет и отчетность.

Среди приведенных источников информации бухгалтерский учет и отчетность наиболее полно отражают и сообщают о хозяйственных средствах, хозяйственные операции по их выполнению, установленных в бизнес-планах. Методами сплошного и непрерывного наблюдения, методами строгой документации, систематизации на счетах, группировки в балансе и других отчетных таблицах достигается объективная количественная характеристика многогранных хозяйственных операций, обобщенная характеристика всей совокупности средств хозяйства по составу и размещению, по источникам образования и целевому назначению.

Анализ данных бухгалтерского учета позволяет скорректировать деятельность предприятия для улучшения выполнения месячных, квартальных и годовых планов. Но не следует забывать, что бухгалтерская отчетность часто ориентирована на внешних потребителей (налоговую инспекцию, высший орган и т.д.), и поэтому она может исказить реальное положение дел на предприятии. Положительным при использовании данных бухгалтерского учета и отчетности является тот момент, когда анализ финансово-хозяйственного состояния предприятия может проводить независимый специалист. При отсутствии на предприятии статистических оперативных данных у руководителя всегда есть возможность получить аналитические показатели по данным бухгалтерского учета, т.к. ведение бухгалтерского учета и отчетности является обязательным для всех юридических лиц.

Статистический учет и отчетность, которые отслеживают соответствующие экономические закономерности, также являются важным источником анализа. Применяя специфические для него методы наблюдения, они во многом опираются на данные бухгалтерского учета. На основе статистических данных аналитик может проследить динамику поведения затрат, аналитических показателей и т.д. [4].

Управленческий учет и отчетность используются как на отдельных участках хозяйственной

деятельности, так и в целом на предприятии. Они обеспечивают наиболее быстрое по отношению к статистической бухгалтерской отчетности получения необходимой информации для анализа.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия невозможен без привлечения соответствующих планово-нормативных данных.

Для диагностики финансово-хозяйственного состояния предприятия используют специальные методы их можно разделить на две разновидности: оперативные и стратегические. Детальная характеристика указанных методов диагностики рассматривается в следующих вопросах данной темы.

Таким образом, диагностика финансово-хозяйственного состояния предприятия – это комплексное системное изучение финансового состояния предприятия и факторов, влияющих на него, с целью прогнозирования уровня доходности капитала предприятия, выявления возможностей повышения эффективности ее функционирования.

Литература

1. Илышева Н.Н. Анализ финансовой отчетности: Учебн. пособие для студ. вузов, обучающихся по спец. «Бухгучет, анализ и аудит», «Финансы и кредит». – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 431с.
2. Толпегина О.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для бакалавров / О.А. Толпегина, Н.А. Толпегина. – М.: Юрайт, 2013. – 672 с.
3. Шермет А.Д., Сайфулин Р.С. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 367с.
4. Алексеева А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебн. пособие / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 529 с.



К.Б. Увалиева

*Научный руководитель: Л.Ж. Айтхожина, к.э.н., доцент
КазУЭФМТ*

ОСОБЕННОСТИ АУДИТА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

В теории и практике аудита нашли развитие различные направления аудиторской проверки деятельности организации. Среди них особое место занимает аудит дебиторской задолженности.

Дебиторская задолженность – это имущественные требования организации к другим лицам, являющимся ее должниками.

Целью аудита дебиторской задолженности является формирование мнения о достоверности показателей бухгалтерской отчетности в отношении дебиторской задолженности и о соответствии применяемой методики учета нормативным документам, проверка законности возникновения дебиторской задолженности и своевременности ее погашения, правильности учета расчетов и мероприятий, проводимых руководством организации для устранения причин, вызывающих возникновение неустраиваемой задолженности.

Для достижения поставленных целей в ходе аудита должны быть решены следующие задачи:

1) подтверждение соблюдения порядка документального отражения по возникновению дебиторской задолженности (наличие необходимых первичных документов, договоров, расчетных документов, актов сверки расчетов и т.д.);

2) контроль за отсутствием искажений данных при отражении на счетах бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности (соответствие данных первичных документов данным аналитического учета, взаимного соответствия данных аналитического и синтетического учета, бухгалтерской отчетности);

3) подтверждение соответствия оформленных бухгалтерских операций действующим нормативным актам;

4) проверка наличия инвентаризации расчетов согласно учетной политике организации и законодательству;

5) проверка своевременности списания просроченной дебиторской задолженности на финансовые результаты;

6) проверка правомерности и своевременности отражения в учете прекращения обязательств неденежными формами расчетов [1].

Планирование, будучи начальным этапом проведения аудита, состоит в разработке и документальном оформлении аудиторской организацией.

Но прежде чем приступить к составлению общего плана и программы аудита, аудитор должен изучить деятельность аудируемого лица и среду, в которой она осуществляется, включая систему внутреннего контроля, в объеме, достаточном для планирования и выполнения дальнейших аудиторских процедур.

Получение информации о деятельности аудируемого лица является важной частью планирования работы, помогает аудитору выявить события, операции и другие особенности, которые могут оказывать существенное влияние на финансовую (бухгалтерскую) отчетность. Таким образом, на этапе знакомства с клиентом, до заключения договора о проведении аудита, аудитору необходимо провести предварительное планирование.

Аудитор оценивает систему внутреннего контроля дебиторской задолженности, изучая материалы инвентаризации расчетов с дебиторами.

Программа аудита дебиторской задолженности включает в себя осуществление проверочных действий по трем основным направлениям (предпосылкам подготовки финансовой отчетности):

- дебиторская задолженность действительно существует;
- подтверждение стоимостной оценки, точного измерения дебиторской задолженности;
- представление и раскрытие информации о дебиторской задолженности.

Приступая к проверке, необходимо выяснить:

- правильно ли отражены по соответствующим статьям баланса остатки задолженности;
- причины образования задолженности;
- давность образования;
- по чьей вине она допущена;
- какие меры принимались руководством организации для погашения или взыскания задолженности и др. [2].

Что касается аудита внутренней дебиторской задолженности, то, во-первых, тщательного исследования требуют остатки и обороты по счетам 1250 «Краткосрочная дебиторская задолженность работников».

Дебиторская задолженность персонала организации, т.е. подотчетных лиц занимает лишь небольшую часть всей задолженности предприятия. Тем не менее, даже незначительные расхождения могут привести к искажению достоверности финансовой отчетности.

Расчеты по подотчетным суммам, выданным на хозяйственные нужды. В ТОО «НИиПК Каздоринновация» к расходам на хозяйственные нужды относятся – затраты на приобретение канцелярских или хозяйственных принадлежностей, топлива, запасных частей, приобретение строительных материалов и др.

В начале отчетного периода руководитель организации должен утвердить своим приказом список работников, которым могут выдавать денежные средства под отчет. Срок, на который выдаются наличные деньги под отчет на хозяйственные нужды, устанавливает руководитель ТОО «НИиПК Каздоринновация» своим приказом, который составляет 30 дней. После истечения этого срока работник должен отчитаться за потраченные деньги не позднее чем через три рабочих дня. Если у работника остались неизрасходованные средства, то он должен вернуть их в кассу предприятия. Суммы, обоснованно истраченные сверх выданной подотчетной суммы, возмещаются работнику.

При покупке ценностей в розничной торговле работник должен представить в бухгалтерию ТОО «НИиПК Каздоринновация» товарный чек или накладную. Налоговый вычет по НДС предоставляется только при наличии счета-фактуры поставщика товаров (работ, услуг).

Выдача наличных денег работнику на хозяйственные нужды отражается: Дебет 1250 «Краткосрочная дебиторская задолженность работников» Кредит 1010 «Денежные средства в кассе» – выданы денежные средства работнику организации в подотчет.

Проверка расчетов с подотчетными лицами в ТОО «НИиПК Каздоринновация» начинается с проверки наличия распорядительных документов, отражающих информацию о расчетах с подотчетными лицами. Также осуществлялась проверка, выполняются ли все распоряжения руководителя подотчетными лицами.

При проверке было выявлено, что в ТОО «НИиПК Каздоринновация» список работников, которые могут получать деньги под отчет, оформляется приказом руководителя предприятия. На командировки приказ оформляется в каждом отдельном случае на основании заявления работника и служебной записки главного бухгалтера. Также установлено, что новый аванс выдается работнику предприятия при условии, что он отчитался за ранее полученный аванс.

Затем проверялась правильность корреспонденции счетов по счету 1250 «Краткосрочная дебиторская задолженность работников». Согласно рабочему плану счетов учет кассовых операций в ТОО «НИиПК Каздоринновация» осуществляется на счете 1250 «Краткосрочная дебиторская задолженность работников», к которому открыто три субсчета. Проведен учет поступления материально-производственных запасов через подотчетных лиц, командировочных расходов, расходов на приобретение хозяйственных материалов. При проверке корреспонденции счетов по счету 1250 «Краткосрочная дебиторская задолженность работников», аудитором не было выявлено нарушений [3].

Следующим этапом аудиторской проверки является формирование регистров синтетического и аналитического учета по счету 1250 «Краткосрочная дебиторская задолженность работников». Формирование регистров аналитического учета происходит автоматически в программе, разработанной на основе 1С: Бухгалтерия. На основании первичных документов (авансового отчета и документов, прилагаемых к нему) происходит формирование анализа счета 1250.

Затем проверена правильность отражение данных по счету 1250 «Краткосрочная дебиторская задолженность работников» в отчетности организации. В организации по счету 1250 «Краткосрочная дебиторская задолженность работников» каждый месяц автоматически в программе формируется оборотно-сальдовая ведомость.

На конец 2015 г. дебетовый остаток по счету 1250 составил – 80 145,95 тг., который находит отражение в бухгалтерском балансе по соответствующей строке. Вероятность ошибки исключена, т.к. отчеты формируются автоматически.

Отрицательным моментом, является то, что в некоторых авансовых отчетах отсутствует название предприятия и назначение аванса. Аудитором было выявлено нарушение в заполнении товарных чеков и накладных. В некоторых товарных чеках и накладных не были приведены наименования приобретенных материалов.

По результатам аудита расчетов с подотчетными лицами в ТОО «НИиПК Каздоринновация» за 2015 г. выдано аудиторское заключение в части учета расчетов с подотчетными лицами не влияющее на достоверность отчетности.

Таким образом, аудиторская проверка дебиторской задолженности – один из важных этапов проверки всего имущества предприятия. Необходимо акцентировать внимание на все соответствующие документы, записи, отчеты для проверки на соответствие нормативным актам, правилам.

Литература

1. Арабян К.К. Организация и проведение аудиторской проверки. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 446 с.
2. Жарылгасова Б.Т. Международные стандарты аудита / Б.Т. Жарылгасова, А.Е. Суглобон. – М.: КНОРУС, 2007. – 400 с.
3. Кочинев Ю.Ю. Аудит. – СПб.: Питер, 2010. – 399 с.

М.Н. Цишевская

Научный руководитель: **Н.В. Шереметова**, ст. преподаватель
КазУЭФМТ

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ, ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ЦЕН И ИНФЛЯЦИИ

В условиях рыночной экономики и жесткой конкуренции изучение вопросов, связанных с заработной платой, ценами и инфляцией несомненно является актуальным, т.к. для предпринимателей целью их деятельности является получение прибыли, которая напрямую зависит от выше перечисленных факторов.

Целью научного исследования являлось изучение взаимосвязи заработной платы, потребительских цен и инфляции.

Экономическая составляющая уровня жизни включает: объем фонда жизненных средств т.е. количество потребительских благ (товаров и услуг), предназначенных для потребления; заработную плату; уровень доходов населения и сбережения; структуру предметов потребления и услуг лица, семьи; структуру расходов доходов семьи; уровень занятости; жилищно-бытовые условия; условия труда и отдыха.

Одним из основных показателей характеризующим благосостояния людей является заработная плата.

Под Заработной платой понимается вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также компенсационные выплаты и стимулирующие выплаты [1. С. 282].

Кроме того, одним из важнейших показателей благосостояния людей является уровень жизни населения. Под понятием уровня жизни понимается широкий круг социально-экономических, национальных, религиозных и других отношений, которые характеризующих условия жизнедеятельности человека, семьи, различных социальных слоев населения отдельных регионов и страны в целом.

В Казахстане по данным статистических органов, можно построить таблицу и поподробнее посмотреть рост оплаты труда [stat.gov.kz.].

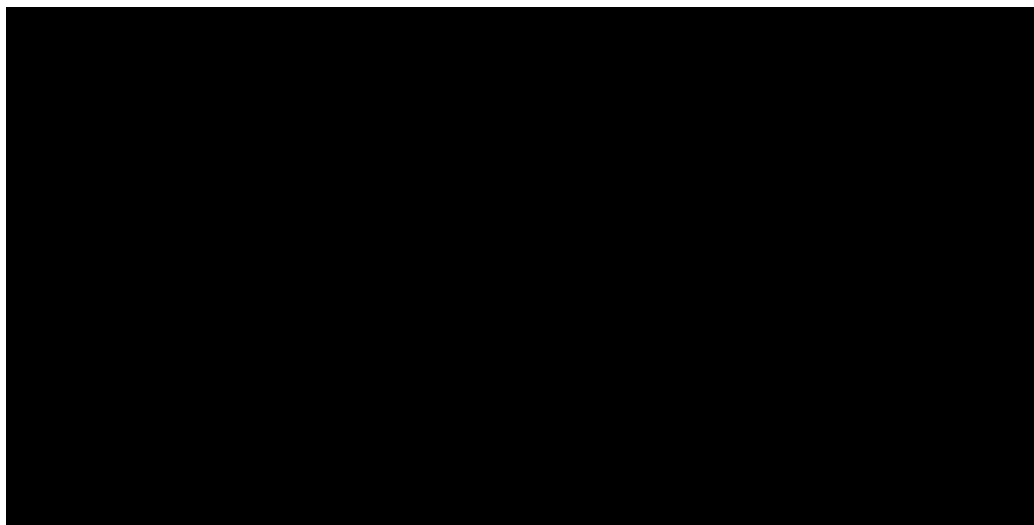
**Таблица1. Среднемесячная номинальная заработная плата
одного работника в тенге**

Года	Среднемесячная номинальная з/п одного работника в тенге	Абсолютный прирост (цепной), в тенге	Темп роста (цепной), %
2009	67 333	—	—
2010	77 611	10 278	115,3
2011	90 028	12 417	115,9
2012	101 263	11 235	112,4
2013	109 141	7 878	107,7
2014	121 021	11 880	110,8
2015	125 335	4 314	103,5

Абсолютный прирост характеризует увеличение (уменьшение) уровня ряда за определенный промежуток времени.

Темп роста — это показатель интенсивности изменения уровня ряда, который выражается в процентах. Если построить график будет наглядно видно, как постепенно с каждым годом идет увеличение заработной платы.

**График 1. Показатели заработной платы и абсолютный прирост
в цепном и базисном периоде**



Из приведенной таблицы и графика видно, что уровень заработной платы населения РК ежегодно увеличивается. Так в 2015 г., по сравнению с 2009 г., увеличилась на 58 002 тг, или 86,1%. Вместе с тем в анализируемом периоде наименьший рост произошел в 2015 г. – 4 314 тг, что в процентах составило 3,5%. Наибольший рост произошел в 2011 г. – 12 417 тг, или 15,9%.

Как показывает практика увеличение заработной платы, ведет к увеличению индекса потребительских цен.

Что же такое индекс потребительских цен (ИПЦ, индекс инфляции, англ. ConsumerPriceIndex, CPI) – один из видов индексов цен, созданный для измерения среднего уровня цен на товары и услуги (потребительской корзины) за определенный период в экономике.

Потребительская корзина представляет собой минимальную совокупность продуктов, которые не обходимы человеку. Такой набор используется для расчета минимального потребительского бюджета (прожиточного минимума), исходя из стоимости потребительской корзины в действующих ценах. Потребительская корзина служит также базой сравнения расчетных и реальных уровней потребления, а также основой для определения покупательной способности валют.

**Таблица 2. Индекс потребительских цен (на конец периода,
в процентах к декабрю предыдущего года), [stat.gov.kz.]**

Показатель	2009 г.	2010 г.	2011г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Индекс потребительских цен (на конец периода, в % к декабрю предыдущего года)	106,2	107,8	107,4	106,0	104,8	107,4	113,6

Мы можем отметить закономерность в увеличении заработной платы и увеличение потребительских цен. Из таблицы видно, что потребительские цены в 2013 г., увеличение которых всего составило на 4,8%, это меньше чем все последующие годы, и если обратить внимание по заработной плате то можно заметить, что также в 2013 г. увеличение составило незначительную часть 7 878 тенге, что в процентах составило 7,7%. А вот в 2015 г. мы можем заметить резкое увеличение

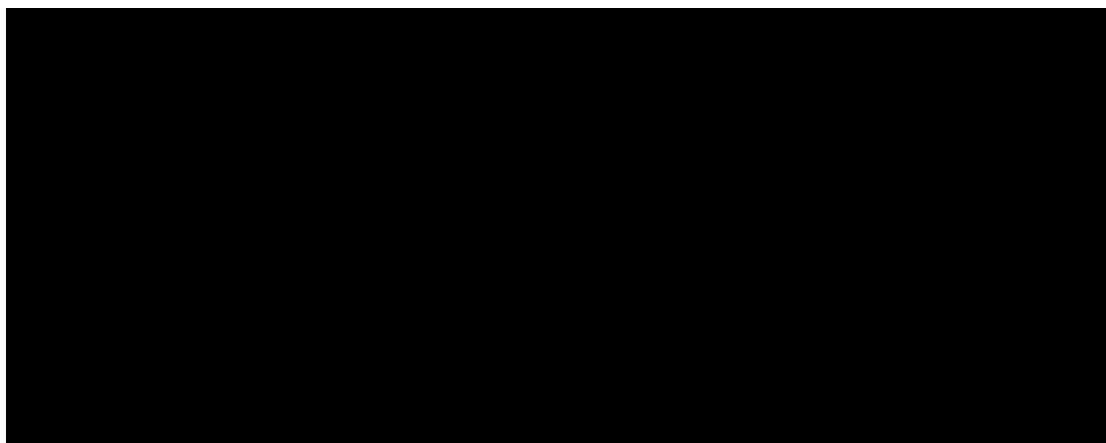
индекса потребительских цен на 13,6%, что о заработной плате сказать нельзя, потому что ее увеличение составило всего лишь на 4 314 тг, что в процентах составило 3,5%.

Также есть еще один показатель, влияющий на заработную плату это инфляция.

Инфляция – это переполнение каналов денежного обращения избыточной денежной массой, проявляемое в росте товарных цен. Суть инфляции – падение ценности денег, нарушение равновесия между денежной массой и ее товарным покрытием, или переполнение каналов обращения избыточными бумажными деньгами, не обеспеченными соответствующим ростом товарной массы. Также мы можем отметить, что инфляция – это общее повышение уровня цен на потребительские и производственные товары в результате обесценивания и снижения покупательной способности национальных денег.

В статистике Республики Казахстан публикует индексы потребительских цен, которые характеризуют уровень инфляции. В качестве базового периода выступает предыдущий месяц или декабрь предыдущего года. Значит если мы построим график, то наглядно увидим, как индекс потребительских цен влияет на заработную плату и какое ее соотношение.

График 2. Соотношение заработной платы и потребительской цены в индексах



Рассматривая графические данные можно сделать следующий вывод, что за последние 7 лет наблюдается стабильное повышение индекса потребительских цен (инфляции). Однако, график индекса заработной платы начиная с 2012 г. принял тенденцию к снижению. Такая ситуация свидетельствует о том, что рост инфляции опережает рост заработной платы, а следовательно уровень жизни населения падает. Что приводит к множеству негативных факторов, но эта тенденция наблюдается не только в Казахстане, но и в других странах мира в связи с нестабильностью экономики и международного кризиса.

Литература

1. Шокоманов Ю.К., Бельгибаева К.К. Статистика: Учебник для студентов высших учебных заведений / Под ред. Ю.К. Шокоманова. – Алматы: ТОО «Радгел», 2008. – 522 с.
2. www.stat.kz
3. www.zakon.kz



Ж. Абдраева, Э. Ким

*Научный руководитель: Л.С. Сыдығалиева, магистр, ст. преподаватель
КазУЭФМТ*

**ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В УПРАВЛЕНИИ СОЦИАЛЬНО-
ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ КАЗАХСТАНА И
РЕАЛИЗАЦИИ НОВОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ**

Национальная экономика любой страны представляет собой сложную хозяйственную, социальную, организационную, научно-технологическую систему. Она обладает совокупным экономическим потенциалом, состоящим из природно-ресурсного, производственного, трудового, научно-технического потенциалов. Они взаимодействуют между собой и реализуются в тесной взаимосвязи и взаимозависимости. В системе национальной экономики происходят постоянные структурные, организационные изменения, обусловленные особенностями ее хозяйственной системы, определенными тенденциями и закономерностями развития. Целевая направленность регулирования этими изменениями осуществляется принятием и реализацией единой общенациональной стратегии развития экономики на данный момент и в перспективе.

В современном мире происходит возрастание социальной ориентации экономической политики, проводимой в развитых и развивающихся странах. Для многих стран стратегические цели в сфере экономики становятся весьма схожими: обеспечение стабильного экономического роста, создание условий для повышения занятости населения и сокращение безработицы, сдерживание темпов роста инфляции, обеспечение высокой конкурентоспособности продукции, достижение и сохранение относительно высоких стандартов уровня жизни и социальных гарантий. При этом предусматривается, прежде всего, увеличение социальных инвестиций – вложений в человека, на его образование и поддержание здоровья.

К началу XXI в. сформировалась целая совокупность национальных моделей экономики, которые представляют широкий спектр сочетания рыночных отношений и государственного регулирования, национального предпринимательства и социальной ориентации, экономических закономерностей и неэкономических факторов [1].

План нации – 100 конкретных шагов по реализации пяти институциональных реформ Главы государства Н.А. Назарбаева.

«100 конкретных шагов» – это стремление повысить эффективность государства в целом. Причем это комплексная программа. Она предусматривает и улучшение работы государственного аппарата, целый ряд «шагов» направлен на реализацию этой цели.

«100 конкретных шагов» – это ответ на глобальные внутренние вызовы и одновременно План нации по вхождению в 30-ку развитых государств в новых исторических условиях.

«100 конкретных шагов» придадут нашей стране такой запас прочности, который позволит уверенно пройти сложный период испытаний, не сбиться с пути реализации стратегии-2050 и укрепить казахстанскую государственность. План закладывает коренные преобразования в обществе и государстве, главная цель которых – «лечение системных заболеваний», а не сглаживание их «внешних симптомов».

В основу плана вошли пять институциональных реформ:

- формирование профессионального госаппарата;
- обеспечение верховенства закона;

- индустриализация и экономический рост;
- идентичность и единство;
- формирование подотчетного государства.

Остановимся на 3-ей реформе, а именно, на следующих шагах, входящих в нее:

Поэтапное внедрение 12-летнего образования: обновление стандартов школьного обучения для развития функциональной грамотности. Внедрение подушевого финансирования в старшей школе, создание системы стимулирования успешных школ.

Подготовка квалифицированных кадров в 10-ти ведущих колледжах и 10-ти вузах для шести ключевых отраслей экономики с последующим распространением опыта в других учебных заведениях страны.

Поэтапное расширение академической и управленческой самостоятельности вузов с учетом опыта Назарбаев Университета. Трансформация частных вузов в некоммерческие организации в соответствии с международной практикой.

Поэтапный переход на английский язык обучения в системе образования в старшей школе и вузах. Главная цель – повышение конкурентоспособности выпускаемых кадров и рост экспортного потенциала образовательного сектора.

Внедрение обязательного социального медицинского страхования. Усиление финансовой устойчивости системы здравоохранения на основе принципа солидарной ответственности государства, работодателей и граждан. Приоритетное финансирование первичной медико-санитарной помощи (ПМСП). Первичная помощь станет центральным звеном национального здравоохранения для предупреждения и ранней борьбы с заболеваниями.

Развитие частной медицины, внедрение корпоративного управления в медучреждениях. В целях повышения доступности и качества услуг за счет конкуренции на основе финансирования первичной медико-социальной помощи в условиях социального медицинского страхования обеспечить переход медицинских организаций на принципы корпоративного управления. Стимулировать приватизацию государственных медицинских организаций, расширить предоставление гарантированного объема бесплатной медицинской помощи через негосударственные организации.

Создание объединенной комиссии по качеству медицинских услуг при министерстве здравоохранения и социального развития. Главная цель – внедрение передовых стандартов медицинского обслуживания (протоколы лечения, подготовка кадров, лекарственное обеспечение, контроль качества и доступности).

Оптимизация социальной помощи через усиление ее адресного характера. Социальная помощь будет предоставляться только тем гражданам, кто в ней действительно нуждается. Государственная адресная социальная помощь трудоспособным гражданам с низкими доходами будет предоставляться только при условии их активного участия в программах содействия занятости и социальной адаптации.

В сфере образования правительством республики разработан поэтапный план мероприятий по внедрению новой продолжительности обучения. Сегодня более 100 школ страны учатся по экспериментальной системе. По словам Н. Назарбаева, к 2020 г. переход на 12-летнюю модель обучения будет полностью завершен. «Для этого планируется построить не менее двухсот школ за счет средств республиканского бюджета и столько же – за счет местных бюджетов», – заявил Глава государства в послании народу Казахстана [2].

Несмотря на то, что среди родителей школьников все же встречается недовольство по поводу увеличения времени, которое придется провести детям в стенах учебного заведения, мировой опыт показывает, что это самый оптимальный вариант. Так, согласно декларации в мировом образовательном пространстве 12-летнее среднее образование реализуется в 136 странах, в т.ч. в Австралии, Канаде, США, Франции, Японии и других странах, входящих в число 50 конкурентоспособных государств мира. Из стран бывшего Союза на 12-летнюю модель обучения перешли Армения, Грузия, Латвия, Литва, Беларусь, Молдавия, Таджикистан, Узбекистан, Украина, Эстония.

В настоящее время проводится подготовительная работа для перехода на новую модель обучения. По данным Министерства образования и науки, в 104 школах Казахстана, в т.ч. в 45 сельских

и 59 городских, проходит экспериментальная работа по переходу на 12-летнее обучение, которое запланировано на 2015-2016 учебный год. Текущий год – начало внедрения стандартов 12-летнего образования для 1-го, 5-го, 11-го классов. На 2016-2020 гг. запланировано поэтапное внедрение стандартов 12-летнего образования.

По мнению разработчиков Концепции, главной целью 12-летнего общего среднего образования является формирование и развитие образованной, творческой, компетентной и конкурентоспособной личности, способной жить в динамично развивающейся среде, готовой к самоактуализации как в своих собственных интересах, так и в интересах общества.

Предполагаемые результаты образования определены в соответствии с заданной целью в виде следующих ключевых компетенций выпускника:

- ценностно-ориентационная компетенция – способность ученика адекватно воспринимать окружающий мир;
- умение находить свою роль в созидательной жизни общества на основе высших этических ценностей, гражданственности и патриотизма.

Это обеспечивает учащемуся умение принимать решения в разнообразных жизненных ситуациях. А самое главное, отмечают разработчики Концепции, – быть патриотом своей Родины, проявлять гражданскую активность, понимать политическую систему, уметь давать оценку происходящим социальным событиям.

Что касается вопросов среднего специального и высшего образования, то в программе также дается поручение поэтапно расширять академическую и управленческую самостоятельность вузов с учетом опыта Назарбаев Университета. Это означает, что вся высшая школа страны должна улучшить качество обучения, стремясь к мировым стандартам.

Это еще один шаг из сотни указанных в плане нации. В рамках госпрограммы «Нұрлыжол» будут оснащены 24 лаборатории вузов и 57 лабораторий колледжей. В вузы и колледжи привлекут более 2 тыс. специалистов с производства.

Еще один важный шаг – намечен поэтапный переход на английский язык обучения в системе образования: в старшей школе и вузах.

Для этого сегодня вузы планируется перевести на англо-язычное обучение по 6 специальностям естественно-математического цикла. Как указывается в плане нации, главная цель такого шага – повышение конкурентоспособности выпускаемых кадров и рост экспортного потенциала образовательного сектора. Это новшество запланировано в целях повышения качества человеческого капитала на основе стандартов стран ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития).

За последние годы система образования Казахстана претерпела не одну реформу, о целесообразности некоторых из них споры идут и по сей день. Но думается, в этот раз глобальные перемены, предложенные Президентом, действительно достигнут своей основной цели и приведут к интеграции системы образования Казахстана в мировое образовательное пространство [3].

Внедрение обязательного социального медицинского страхования. Усиление финансовой устойчивости системы здравоохранения на основе принципа солидарной ответственности государства, работодателей и граждан. Приоритетное финансирование первичной медико-санитарной помощи (ПМСП). Первичная помощь станет центральным звеном национального здравоохранения для предупреждения и ранней борьбы с заболеваниями».

Социальное медицинское страхование (СМС) обеспечивает реализацию солидарной ответственности за здоровье всех социальных партнеров, создает стимулы для развития конкуренции, повышения качества и эффективности. Кроме того, при этой модели обеспечивается высокий уровень саморегулирования системы здравоохранения. Мировая практика показывает, что системы СМС обеспечивают всеобщий охват населения медицинской помощью, в таких странах как, Германия, Франция, Япония, Корея, Эстония, Чехия, Венгрия и т.д.

Целью внедрения СМС в РК является создание сбалансированной и устойчивой системы обеспечения гарантий и обязательств оказания медицинской помощи, основанной на партнерстве государства, работодателей и граждан. Развитие казахстанской модели СМС будет основано на следующих принципах:

- солидарная ответственность;
- сбалансированность гарантий и обязательств;
- равенство в доступе;
- приоритетность первичной медико-санитарной помощи;
- обеспечение качества и безопасности медицинской помощи.

Для внедрения обязательного социального медицинского страхования в Республике Казахстан предполагается создание Фонда социального медицинского страхования в организационно-правовой форме некоммерческого акционерного общества.

С внедрением обязательного медицинского страхования мы сохраняем гарантированный объем бесплатной медицинской помощи в той части, когда медицинские услуги будут также осуществляться и оплачиваться государством, независимо от наличия медстраховки. Это в первую очередь – экстренная скорая медицинская помощь, иммунопрофилактика инфекционных болезней. Это социально-значимые болезни, такие как туберкулез, психиатрия и другие. То есть те болезни, которые не зависят от поведения человека, от его образа жизни, и лечение которых государство в любом случае обязано гарантировать своим гражданам.

Остальные медицинские услуги формируют дополнительный пакет обязательного социального медицинского страхования. «Это каждодневные медицинские услуги – первичная медико-санитарная помощь, консультация узких специалистов, диагностические услуги, стационарная помощь, высокотехнологичные услуги. Также сюда будут включены реабилитация, паллиативная помощь, дополнительное лекарственное обеспечение. Эти услуги теперь будут входить в пакет обязательного социального медицинского страхования.

В приоритете также финансирование первичной медико-санитарной помощи. Красной нитью в программе «100 шагов» проходит внедрение корпоративного управления в медучреждениях. С целью реализации данного шага, подход будет заключаться в комплексе лечебных, мониторинговых, профилактических, аудиторских и образовательных мероприятий, которые будут направлены на улучшение условий труда, а значит на повышение уровня здоровья человека, изменение качества жизни и ее продолжительности. Конкурентоспособность между объектами Здравоохранения позволит повысить уровень качества медицинской помощи. А конкурентоспособность организации является важнейшим показателем, характеризующим их деятельность в сравнении с другими медицинскими объектами.

В целом вся система, с помощью которой будет координироваться адресная государственная помощь, должна быть оптимально продуманной и гибкой.

Поэтому Глава государства предложил внедрить новую мотивацию к трудовой деятельности и благополучию, основанную на высокой ответственности личности и бизнеса, партнерском взаимодействии всех субъектов трудовых отношений с государством. Таким образом, планируется повышение эффективности реализуемой государством социальной политики, что благополучно скажется как на общественном самочувствии, так и на социально-экономической стабильности страны.

Важным направлением в Послании – внедрение бесплатного профессионально-технического образования. Каждый гражданин нашей страны теперь будет иметь возможность бесплатно получить свою первичную профессию, а значит, сможет заработать себе на кусок хлеба. В Послании народу Казахстана от 30 ноября 2015 г. Глава государства Н. Назарбаев объявил, что с 2017 г. будет дан старт новому проекту – «Бесплатное профессионально-техническое образование для всех».

Социальным советом в свое время был рассмотрен вопрос «О совершенствовании действующего законодательства по социальной защите инвалидов в Республике Казахстан в свете требований социальной модернизации Казахстана». Правительству рекомендовано рассмотреть возможность расширения «Программы занятости-2020» в части переподготовки и поддержки занятости лиц с ограниченными возможностями. Таким образом, социальная помощь будет предоставляться только тем гражданам, кто в ней действительно нуждается. Благополучие граждан и рост уровня жизни повышаются через их занятость. Государственная адресная социальная помощь трудоспособным гражданам с низкими доходами будет предоставляться только при условии их активного участия в программах содействия занятости и социальной адаптации.

Обозначены поправки в законе о соцзащите. Закон предусматривает введение с 1 января 2018 г. нового порядка оказания адресной социальной помощи для семей, имеющих доходы ниже 50% прожиточного минимума (сегодня 40%) на каждого члена семьи.

Адресная социальная помощь в новом формате будет классифицироваться на два вида: безусловную и обусловленную денежную помощь.

При этом в целях совершенствования комплекса мер по поддержке материнства и детства предлагается специальное государственное пособие для многодетных матерей, награжденных подвесками «Алтын алқа», «Күміс алқа» или получившим ранее звание «Мать-героиня», награжденным орденами «Материнская слава» I и II степени, преобразовать в пособие для многодетных матерей и регламентировать в рамках закона «О государственных пособиях семьям, имеющим детей».

Также предлагается оптимизировать специальное государственное пособие для инвалидов всех групп при условии увеличения гарантированных государством базовых пособий для инвалидов. Таким образом, размер базовых государственных социальных пособий будет увеличен на ныне получаемую сумму специального государственного пособия.

Реализация закона потребует дополнительно 11,8 млрд тенге из республиканского бюджета в 2018 году.

«Развитие Казахстана видят все страны мира и выражают свое восхищение. Проводя правильную внутреннюю и внешнюю политику, Президент сумел наладить отношения со всеми государствами мира. Построение современного государства для всех – стратегический план. Выдвинутые Главой государства «100 шагов» призывают перейти от слов к конкретным действиям, которые будут последовательны и приведут страну к процветанию».

«План нации укрепляет стабильность и равноправие граждан, создает эффективную систему государственного управления, способствует изменению облика страны и задает новые стандарты». «После ознакомления с предлагаемыми Вами реформами остается светлое чувство, связанное с уверенностью в завтрашнем дне. Ведь жить в сильном, свободном, процветающем государстве – большое счастье» (председатель осетинского этнокультурного объединения «Алан» Ф. Биркле).

«Считаю, что 100 шагов придадут Казахстану такой запас прочности, который позволит уверенно пройти сложный период испытаний, не сбиться с пути реализации «Стратегии-2050» и укрепят казахстанскую государственность.

Литература

1. Послание Президента РК народу Казахстана «Казахстан в новой глобальной реальности: рост, реформы, развитие», 30 ноября 2015 г.
2. План нации – 100 конкретных шагов по реализации институциональных реформ Главы государства Н.А. Назарбаева, май 2015 г.
3. Закон РК от 9 февраля 2015 года №285-V «О государственной молодежной политике».



С. Аденова, А. Нурасылова

*Ғылыми жетекшісі: К.О. Шайхеслямова, п.ғ.д., профессор
ҚазЭҚХСУ*

КАСПИЙ ТЕҢІЗІНІҢ ТАБИҒИ ЕРЕКШЕЛІГІ – ЭКОЛОГИЯЛЫҚ-ӘЛЕУМЕТТІК МӘСЕЛЕ

Қазіргі кездегі маңызды, өмірлік мәні бар адамзат алдындағы мәселелердің бірі – экология, табиғатты қорғау болып табылады. Экологиялық жағдай табиғи және әлеуметтік стихиялық тоғысуынан туындап зерттеу объектісіне айналады. Ядролық қару мен химиялық өндіріске толы қазіргі

дүниеде бірде-бір мемлекет өз саясатын әлемдік дамудың мүдделерінен тысқары белгілей алмайды.

XXI ғ. әлемдік даму жолын адамзаттың құндылықтарына бағынуы тиіс екендігі айқын болып отыр. Жалпы адамзаттық құндылықтардың ортақ мақсаты адамның тіршілігі болса, қазіргі таңда адамның тіршілік орны – табиғи ортадағы өзгерістер тек қана биосфералық мәселе болып қоймай, әлеуметтік мәселеге айналуы белең алып келеді.

Каспий теңізінің экологиялық жағдайы соңғы жылдары су деңгейінің көтерілуімен байланысты. Каспий теңізінің көтерілуі оның маңындағы мемлекеттерге көптеген проблемалар туғызып отыр. Оның бастысы – экологиялық жағдайлар. Каспий мәселесі бүгінгі таңда күрделі аймақтық экологиялық проблемаға айналды. Каспий мұнайын игеру жоғары қарқынмен жүргізіліп, ұзақ жылдарға жоспарлануда.

Бұл мәселе тек Қазақстанға ғана емес Ресей, Әзірбайжан, Түркменстан және Иран республикаларына да тән ортақ іс.

Ең бастысы Каспий теңізінің фаунасы мен флорасының әр түрлілігін сақтап қалу. Каспий теңізі қайраңында кең көлемде басталған бұрғылау жұмыстары теңізге қауіп төндіре ме? Әрине. Әлемнің әр түкпірінде болып жатқан экологиялық апаттардың ащы сабағынан оң қорытынды шығармасақ, Каспийдің келешегіне де қауіп төнеді. Қазір мұнда тек іздестіру шаралары ғана жүргізілуде. Осындай геологиялық жұмыстардың барысында-ақ бірнеше оқыс оқиғалар орын алды. Алдымен итбалықтардың, соңынан құстардың жаппай қырғынға ұшырауы теңіздің қазақстандық бөлігінде дабыл қағылар жағдайдың қазір-ақ қалыптасып келе жатқанын аңғарды. Ең сорақысы – сол апаттардың аяғы анықталмай, себебі сараланбай қалғандай. Бізге «қара алтын» игеру жолында табиғатты құрбандыққа шалмау, қоршаған ортаны таза күйінде сақтау жолындағы шараларды қолға алатын кез жетті. Жалпы, адам мен табиғаттың байланысы ықылым замандарда қалыптасқан.

Адамзат өзінің өмірлік қажеттілігін қоршаған ортадан алады. Бұл үлес қазір артып келеді. Бүгінде қоғам қажеттілігінің 80%-ы табиғи қорлардан алынады. Осы қарқын алдағы уақытта да сақталса, мұның арты табиғи ортаның азуына, яғни деградацияға апарып соқтырады. Аймақтың тағы да бір проблемасы қоршаған ортаны қорғау компоненттеріне жасалған толыққанды мемлекеттік мониторингтің жоқтығы болып табылады.

Теңіз көлігінің көтеріңкі қарқынды қозғалысы нәтижесінде теңіз ортасына, оның флорасы мен фаунасына әсері өрши түседі, ол жағалаудағы аймақтарға және сулы ортаға экологиялық мониторинг жүргізуді талап етеді. Каспий теңізі жағалауының 1350 км бақылаусыз қалып отыр.

Қазіргі уақытта құрғақ жүктерден басқа жылына 5 млн мұнайды тасу жүзеге асырылатын теңіз портының жұмысына тұрақты бақылау жетіспейді. Зертханалар мен инспекторлық құрамның көптігінен теңіз портының акваториясында, сондай-ақ Каспий теңізінің қалған аумағындағы теңіз суының сапалы құрамына мемлекеттік бақылауды жүзеге асыратын жағдай жоқ. Соңғы жылдары кәрі Каспийден мұнай өндіру мәселесі қатты қолға алынып жатыр. Мол байлық бірнеше шет ел алпауыттарын дедектегіп біздің республикамызға алып келгеніне де бірнеше жыл болды. Олар қазір ақ тер, көк тер болып теңізге мұнай соратын қондырғыларды орнатып жатыр. Пиғылы белгілі – оларға мұнай керек. Және көп мұнай керек. Ал ертең мұнай сора бастағанда теңізіміздің табиғаты не болады? Алтынға парпар бекіре балығы мен қара уылдырық өндіре аламыз ба? Басқа да теңіз жәндіктері қырғынға ұшырамай ма? Айталық, ана жылы итбалықтар қырылды, балықтар да өлді. Сонда осы мол мұнай Қазақстанның келешекте соры болмай ма? Себебі деректер бойынша Каспийдің Қазақстан жақ бетіндегі биокорлардың жалпы құны 500 млрд доллар. Ал теңіз тіршілігі жойылса, халықаралық сот жыл сайын сондай мөлшердегі айыпты біздің елге салады да отырады. Каспий теңізінің экологиялық жағдайы соңғы жылдары су деңгейінің көтерілуімен байланысты. Каспий теңізінің бірде көтеріліп, бірде тартылуы жердің табиғи-тарихи эволюциясына байланысты. Тарихи деректер бойынша 1820-1930 жж. аралығында Каспий теңізінің су деңгейі көтерілген. Оның себептерін ауа райының құбылысымен және антропогендік факторлармен түсіндіруге болады. Еділ өзені теңізге құятын барлық судың 80 %-ын құрайды. Сондықтан теңіз суының толысуы Еділ өзенімен тығыз байланыста болды. Соңғы жылдары теңізден Қарабұғазкөл шығанағын бірде бөліп, бірде қосу адам баласының Каспий экожүйесіне батыл араласуы еді. Осы әрекет-

тердің бәрі Каспий теңізінің байырғы қалыптаскантабиғи тепе-теңдігін бұзған адамның теріс іс-әрекеттері ретінде қабылданды. Теңіз суының ырғақты ауытқуы табиғаттың заңдылығы екенін адам баласы кейін түсінді. Мәселен, 1940-1950 жж. теңіз деңгейінің төмен түсуін антропогендік факторларға жатқызады. Оның да себебі бар еді. Өйткені осы жылдары теңізге құятын су мөлшері Еділден 12 %-ға, Жайықтан 24 %-ға, ал Теректен 60 %-ға төмендеген. Осы факторларды ескеріп, теңіз суы деңгейінің азаюын тежеу мақсатымен 1980 ж. Қара-бұғазкөлді теңізден бөлу үшін ұзындығы 100 метр табиғи бөгет салынды. Бөгет салынған бұғаздың суы небәрі 3-ақ жылдың ішінде кеуіп кетіп, айналасына теңіз тұзы аралас шаң-тозандар тарады. Әсіресе теңіздің түбінен тұз өндірушілерге қиындық туды, тұздың сапасы төмендеп кетті. Өйткені Қарабұғазкөл елімізде тұз өндіретін бірден-бір ірі Қарабұғазсульфат комбинатымен әлемге әйгілі еді. 1978 ж. бастап теңіз деңгейі өздігінен көтеріле бастады. Ғасырдың аяғында оның деңгейі 3 метрге жуық көтерілді. Судың көтерілуінен жүзден астам мұнай бұрғылары, ондағы мұнай қоймалары, 6 мұнай-газ кешені, жүздеген елді мекендер коммуникациялық желілер, өнеркәсіп орындары су астында қалды. Барлық ластағыш заттар мен мұнай теңіз суына араласып, оның аймағы 300 мың гектарға жетті. Кейінгі жылдары теңіз суының көтерілуінің табиғи процесс екендігі дәлелденді.

Каспий теңізінің табиғи ерекшелігіне тоқталсақ. Халқымыздың тарихи тұрмыс-тіршілігінің білгірі – Мұхтар Әуезов 1918 ж. жазылған шағын мақаласында: «Адамға көмек беретін – табиғат адамның тұрмысын, кәсібін, жан-сипаттарын һәм түрлі түрге салатын табиғаттың шарттары; халықтың мінезі, қылығы, салты, пейілі, талабы, жігері өз маңайындағы табиғат әсерінен пайда болады» деген даналық сөзі туған жеріміздің табиғатының тұла бойымыздағы адамгершілік қасиеттеріміздің қалыптасуына тікелей әсер ететіндігін нақты байқатып тұр. Маңғыстауда қаңтар-ақпан айларында орын алатын аязды мезгілді – «Итбалықтың кіндік қатырмасы» деп атайды. Не үшін? Ықылым заманнан Каспий теңізін мекен етіп келе жатқан итбалық жануарлары өздерінің тіршіліктерін жергілікті ортаға сай бейімдеген. Каспий теңізі жағалауын мекендейтін итбалықтар қаңтар-ақпан айларында күшіктейді. Оларды «ақкүшіктер» деп атайды. Маңғыстау түбегінде осы айларда айтарлықтай суық болады. Міне, дәл осы кез халық аузында «итбалықтың кіндік қатырмасы» деп айтылады. Олай дейтін себебі, ақкүшіктердің кіндігі мұзға жабысып үзіледі.

Қорыта келгенде, ХХІ ғ. табалдырығын аттағалы отырған кезеңде жас тәуелсіз мемлекетіміздің болашақ тағдыры мен оның дүниежүзі мемлекеттерінің арасында алар орны қандай болмақ деген сұрақ кімді де болса толғандырады. Ал жер тағдыры және оның тәуелсіздігі ел тағдырларымен тікелей байланысты. Көп ғасырлар бойы халқымыз бодандықта болып, өз жеріне өзі ие бола алмай қызу мен жылуын жат жұрт көріп, бейнеті мен суығын өзін-өзі арқалағаны мәлім. Ендігі жерде Каспийдің экологиясын тазарту, әлемдік мәселеге айналып отыр. Халқымыздың бар өмір тіршілігі сан ғасырлар бойы тікелей табиғат аясында өткендіктен табиғаттың саналуан құбылыстарын бақылай жүріп, табиғатта болатын өсімдіктер мен жануарлар тіршілігіндегі үйлесімділік туралы орынды ой-тұжырымдар жасап отырған. Мұндай тұжырым-қорытындылардың көбі пайдалы әрі шипалы өсімдіктер мен жабайы жануарларға қатысты жасалынған. Халықтың өмір-тәжірибесінен күнделікті табиғат құбылыстары мен өсімдіктердің және жануарлардың тіршілігі арасындағы табиғи байланыстылықты аңғартатын ұлттық ұғымдар мен ұлттық құнды деректерді көптеп кездестіруге болады.

Әдебиеттер

1. Қазақстанның балықтары. – Т. 3. – Алматы, 1988.
2. Қасымов А.Г. Каспий теңізі. – Л., 1997.
3. www.geonature.ru.
4. Беркелиев Т. Главные экологические проблемы Каспийского моря // Вести СОЭС, 2002. – №2.



А. Булатбекова

*Научный руководитель: С.Б. Сарбасова, к.пед.н., доцент
КазУЭФМТ*

ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ЗАЩИТЫ ДЕТЕЙ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

В настоящее время в большинстве развитых стран мира широко проводится социальная политика, целью которой является социальная защита детей. Это деятельность государства находит свое отражение в Конституции США, Конституции Германии, содержат такие положения и Конституции Российской Федерации и Республики Казахстан.

Со времени обретения суверенитета Казахстан достиг значительного прогресса в области защиты прав детей, т.к. именно дети составляют третью часть населения нашей страны. Актуальным вопросам семьи, материнства и детства уделялось и продолжает уделяться приоритетное внимание в политике Главы нашего государства Н.А. Назарбаева.

Постоянное улучшение социального самочувствия казахстанцев, всех слоев населения и социальных групп казахского общества является, и будет оставаться на первом плане государственной политики. Стандарты качества жизни должны стать эффективным рыночным инструментом развития человеческого капитала и социальной модернизации Казахстана, не приводя при этом к росту иждивенческих настроений [1].

Проблема детства, его правового статуса, социальной защиты в отношении детей в период кардинальных политико-правовых и социально-экономических реформ в Казахстане является своевременным и актуальным, поскольку позволяет определить приоритеты государственной политики в интересах детей, совершенствовать законодательную базу, направленную на обеспечение прав и законных интересов целого поколения молодых граждан [2].

Актуальность проблемы определяется несколькими факторами. Прежде всего, тем, что молодое поколение в силу возрастных особенностей психического и социального развития во все времена нуждается в помощи социального окружения. Потребность в этом значительно возрастает в «критические», кризисные периоды развития общества. Обеспечивая социальную защиту, закрепленные в конституции, социальное государство создает и контролирует законы, регламентирующие социальную политику. Выступая гарантом социальных прав детей, социальное государство играет все более активную роль в жизни страны [3].

В статье раскрываются понятия и содержания системы социальной защиты детей как в Казахстане, так и за рубежом, структуры, тенденций развития, выявлением особенностей положений детей в нашей стране, какие организации, службы существуют для детей, социальные программы направленные непосредственно на поддержку детей, а также раскрытием роли семьи для молодого поколения.

Основным компонентам системы социальной политики посвятили свои труды Дж. Лус, Дж. Перец, Дж. Стивене, А. Кампос, Г. Эллена.

Отдельные проблемы формирования и развития системы социальной защиты населения как в странах СНГ в целом, так и в РК, в отдельных ее регионах (городах, областях), изучены рядом отечественных и зарубежных авторов. Существенный вклад в теорию и практику социальной защиты населения внести такие ученые, как Л.Л. Бекренев, В.М. Жеребин, Г. Карагусова, В.Н. Колесова, О.Т. Лебедев, Н.М. Римашевская и ряд других авторов [4].

Анализу направлений, форм и видов социальной защите применительно к слабо защищенным категориям населения, в т.ч. детям посвящены труды А.С. Карибджановой, Ю.В. Овсиенко, В.П. Русякова, Н.Н. Суховой, О.А. Кислицыной, С.А. Язвенко и других авторов.

Разработке и идентификации показателей и категорий социальной защиты населения в условиях рынка посвящены труды И.И. Дмитричева, В.Н. Лексина, П.П. Маслова, Н.П. Федоренко, В.М. Рутгайзера и другие.

Методологические аспекты исследования системы социальной защиты разрабатываются в трудах казахстанских исследователей – К.У. Биекеновой, М.С. Аженовой, Т.Ж. Калдыбаевой,

Б.К. Мамыкановой, З.Ж. Жаназаровой, А.Н. Агафоновой, С.П. Ан, Б.М. Айтуаровой, Н.П. Калашниковой, Г.Д. Хакимжановой, Ж.А. Нурбековой [5].

Системы государственной социальной поддержки в каждой стране складывались с учетом исторических условий и, не смотря на схожесть и однотипность решаемых проблем, имеют различия в подходах, методах и организационном оформлении. Отмеченные три модели нигде в мире не встречаются в чистом виде, представляя собой «идеальные типы» социального государства, каждый из которых имеет свои достоинства и недостатки.

Эти различия особенно заметны при сравнении европейской и американской моделей. Развитие системы социального обеспечения на европейском континенте имеет более длительную историю. Она формировалась по мере того, как прерывались общинные (межобщинные) связи и соответственно слабела поддержка, встречающаяся со стороны их ближайшего окружения. Характерной чертой американских поселенцев была опора на собственные силы, личную инициативу и стремление максимально уменьшить влияние государственных структур. Подобный индивидуалистический подход наложил отпечаток и на формирование социальной политики государства в США, роль которого в социальной защите населения, особенно до периода Великого кризиса 1928-1933 гг., была относительно невелика.

С момента стабилизации экономики ежегодно в Посланиях Президента страны народу Казахстана вопросы защиты материнства и детства занимают особое место. Принципиально важно, что к всесторонней заботе о подрастающем поколении активно подключаются и политические партии. Это дальновидная политика, поскольку сегодня из 15 394 600 населения Казахстана 5 млн, или 325, – это граждане до 18 лет.

Детство объективно должно и остается сферой особой ответственности общества и государства, что вполне закономерно, ведь, с одной стороны, дети – слабо защищенная часть общества, с другой – это главная ценность государства. Это те руки, в которые мы передаем страну, желая ей достойного будущего [6].

Народная мудрость гласит, что до 3-х лет ребенок – бог, с 4-х лет ребенок – раб, а с 11 лет ребенок – друг. Истинность высказывания подтверждается исследованиями ученых, которые в 80-е годы прошлого века установили, что средства, затрачиваемые на развитие детей впервые четыре года их жизни, являются самым эффективным национальным капиталовложением, возвращающимся с пятикратной отдачей на каждую единицу вложений. Было выявлено, что к 11 годам у ребенка уже закладывается творческий или рутинный стереотип мышления, накапливается почти половина его будущих знаний, а значит и общества в целом. Очевидно, что страны, экономящие на детях, культивируют нищету.

Поэтому, несмотря на имеющиеся возможности государственного бюджета Казахстана по разрешению целого ряда вопросов социального блока, нельзя утверждать, что в этой сфере присутствует относительное благополучие. Так оптимизация сети социально-культурных учреждений и массовая приватизация зданий детских дошкольных учреждений, проводившаяся в 90-е годы прошлого столетия, привела к тому, что на 1 января 2007 г. охват малышей дошкольными заведениями в республике составил лишь 27,6% против 47,9% в 1990 г. Для сравнения: в Японии этот показатель равен 97%, в США – 61% в России – 87,2%.

Многие рекомендации Парламента в части решения социальных проблем при принятии в ноябре прошлого года Закона «О республиканском бюджете на 2015 год» нашли практическое отражение в Послании Главы Государства нынешнего года и программных документах Правительства, а именно:

- проанализировать уровень реального благосостояния населения с учетом роста стоимости потребительской корзины в разрезе областей;
- провести работу по совершенствованию методологии межбюджетных отношений с целью выравнивания бюджетной обеспеченности регионов в рамках определения размеров трансфертов общего характера на предстоящий период 2015-2016 гг. с внесением необходимых изменений в соответствующие нормативные правовые акты, в том числе в Бюджетный кодекс страны;
- разработать новую Программу углубления социальных реформ, предусматривающую совершенствование пенсионного обеспечения, медицинского страхования, а также рост минимальной

заработной платы, минимальной пенсии, месячного расчетного показателя, специальных государственных пособий, других видов социальных выплат, а также оплаты труда;

- принять меры по совершенствованию механизма предоставления субсидий для снижения стоимости питьевой воды для населения, а также снижению налоговой нагрузки на водохозяйственные организации;

- внести предложения по пересмотру (увеличению) верхнего предела размера дохода длячисления пенсионных выплат путем подготовки законопроекта о внесении изменений в Закон РК «О пенсионном обеспечении в Республике Казахстан»;

- законодательно обеспечить и начать выплату специального государственного пособия гражданам Казахстана, отработавшим на работах с вредными и тяжелыми условиями труда, выработавшим стаж по состоянию на 1 июля 1998 г.

Были приняты основополагающие законы по охране материнства и детства, такие как «О правах ребенка в Республике Казахстан», «О браке и семье», «О профилактике правонарушений среди несовершеннолетних и предупреждении детской безнадзорности и беспризорности», «О государственной адресной социальной помощи», «О социальной и медико-педагогической коррекционной поддержке детей с ограниченными возможностями», ратифицированы конвенции о правах ребенка.

В своем Послании Глава Государства отметил, что достижение тех высоких целей, которые поставили, потребует дополнительной мобилизации усилий и во многом нового, неординарного отношения и подходов к делу со стороны всех органов и институтов власти, делового, научного и экспертного сообществ [7].

На сегодняшний день в республике существует целая структура органов, призванных обеспечивать права ребенка: органы опеки и попечительства, образование, здравоохранение, прокуратура, комиссия по делам несовершеннолетних, однако реальное положение дел свидетельствует о том, что государство не в состоянии в полной мере выполнять обязанности перед своими юными гражданами.

Но задача, поставленная сегодня главой государства, о необходимости в ближайшие годы Казахстану встать в ряды 50 самых конкурентоспособных стран мира, предопределяют реализацию другой задачи – улучшения уровня и системы социальной защиты детей.

Для гармоничного развития личности ребенок должен расти в атмосфере любви и добра, в семье, среди близких и любящих людей. Задача взрослых – помочь ребенку подготовиться к самостоятельной жизни, стать полноправным членом общества, создать ребенку условия для нормального физического и интеллектуального развития.

Литература

1. Назарбаев Н.А. Послание президента РК народу Казахстана. Повышение благосостояние граждан Казахстана – главная цель государственной политики. – Астана: «Елорда», 2008.
2. Молодежь в меняющемся обществе. Мониторинговый доклад №7. – Флоренция. Исследовательский центр ЮНИСЕФ «Инноченти», 2000. – С. 193.
3. Кожамкулова Л.Т. Социальная защита населения: Моногр. – Алматы, 2005.
4. Джаманбалаева Ш.Е. Новые подходы к организации социальной защиты детей и подростков // Евразийское сообщество: общество, политика, культура. – 2002.
5. Жолдасбаев С.И. Социальное страхование в РК: Моногр. – Астана: Изд. «Парасат».



ЖАСТАРҒА МЕМЛЕКЕТ ТАРАПЫНАН КӨРСЕТІЛЕТІН ӘЛЕУМЕТТІК КӨМЕКТЕР

Қазақстандықтар – жас ұлт, жасампаз ұлт: республиканың әрбір екінші тұрғыны 30 жасқа толмаған өскелең жастар. Бәсекеге қабілетті және әлемдегі беделді мемлекеттер қатарында қалыптасып әрі қарай дамуы үшін бүгінгі жастардың қоғамдағы рөлі ерекше. Елбасы «Нұрлы жол – болашаққа бастар жол» атты Қазақстан халқына Жолдауында: «Жастар – біздің болашағымыздың тірегі дегенді әркез айтып отырады. Қазіргі қоғамда мемлекет тарапынан жастарға арналған көптеген әлеуметтік көмек түрлері бар. Жастарға әлеуметтік көмек көрсету деп жастардың жұмысқа тұруы, денсаулық және құқық, бос уақытын ұйымдастыру, білім алу, отбасында, мектепте, ұжымда бір-бірімен қарым-қатынас мәселесін шешу, өмірлік жолын таңдау және қоғамға бейімделу мәселелері бойынша әлеуметтік қызметтің бұрыннан қалыптасқан жүйесі арқылы жүзеге асырылады. Бұл қызметтердің жұмысы психологиялық, педагогикалық, заңдық көмек көрсетуге бағытталған [1].

«Қазақстан жастары» 2014-2015 жж. аралығындағы жастар саясатына арналған бағдарламада мемлекеттік бюджеттен 30 млн АҚШ долл. бөлінген. Бұл көршілес Қырғызстанмен салыстырғанда 7 есеге асып түседі.

Көршілес Өзбекстан Республикасында атышулы жастар арасындағы жұмыссыздықты шешу түгілі, мектеп бітірушілер үшін жоғары оқу орындарына түсудің өзі қат мәселе. Колледждер саны шектеулі. Ал бізде ше? Грантта бағын жанбаса, ақылы негізде білім алуға мол мүмкіндік бар. Ол мүмкіндік егер үздік оқуыңмен көзге түссен мемлекет тарапынан бөлінген гранттар мен несиелердің иегері болуға да жағдай жасалуда.

Көрші Ресей Федерациясында 1 тамыз 2010 ж. шәкіртақы көлемінің өсуі 1,25 есені көрсетті. Бізбен салыстыратын болса, тек қана былтырғы жылдың өзінде мемлекетімізде Елбасы қолдауымен магистранттарға 3 есеге ұлғайтылған шәкіртақы тағайындалған болатын. Ресей Федерациясының 2011-2013 жж. арналған 3 жылғы мемлекеттік бюджетінде білім беруге қаражат небәрі 19% ғана көтерілмек, оның ішінде 2014 ж. 9,5% құрайды екен [2].

Ал бізде 2009 ж. өзінде бұл қаражат 25% көтеріліп отыр. Бұл ТМД елдерімен салыстырғанда Қазақстандағы жастардың әлеуметтік жағдайына нақты қолдау көрсетілетіндігін дәлелдейді.

Елбасының Өкімімен 1999 ж. 28 тамызында Мемлекеттік жастар саясатының тұжырымдамасы бекітілді. Оның шеңберінде жастарға арналған әлеуметтік қызметтер желісі құрылды.

Қазақстан Республикасының мемлекеттік жастар саясатының негізгі мақсаты – жастардың азаматтық, әлеуметтік дербес тұлға ретінде қалыптасу үшін қажетті құқықтық, экономикалық жағдайларды жасау мен нығайту болып табылады.

Қазақстан Республикасындағы мемлекеттік жастар саясатының міндеттері:

- жастардың құқықтары мен заңды мүдделерін қорғау;
- жастарға көмек беру және әлеуметтік қызметтер көрсету;
- жастардың әлеуметтік маңызды бастамаларын іске асыру болып табылады.

Жастар – келешектің негізі ретінде жеке білімділігімен, жасампаз еңбегімен, күш-жігерімен өз болашағын құрудың жаңа мүмкіндіктерін иеленуі қажет. Олар ХХІ ғ. дамыған, бәсекеге қабілетті және әлемдегі абыройы биік мемлекет – жаңа Қазақстанның қалыптасуын белсенді түрде жалғастырушы буын. 2020 ж. дейінгі мемлекеттік жастар саясаты тұжырымдамасының мақсаты осы.

Қазақстан Республикасы Президентінің бастамасы мен жастарға арналған бағдарламалар іске асырылып жатыр: «Жасыл ел», «Дипломмен ауылға», «Жастар тәжірибесі», «100 мектеп, 100 аурухана», «Балапан», «Еңбекпен қамту», «Бизнестің жол картасы – 2020», «Қолжетімді баспана-2020» «Болашақ бағдарламасы». Бұл бастамалар жағымды сипатқа ие болып отыр.

Президент тарапынан жастарға үлкен қолдау жасалуда. Қолжетімді баспанаға ие болып, еңбек етіп, отбасын құруға мемлекеттік бағдарламалардың көмегі зор. Әсіресе, ауылда еңбек етемін деген жас мамандарға толық жағдай жасалған. Сондай-ақ мүгедек жастарға арналған жұмыс орындары ашылып жатыр. Олар өздерін қоғамның толыққанды мүшесі екендігін сезінуі үшін де тұрақты жұмыс орындарының болғаны қажет.

Мемлекет басшысы біздің жастар елеспен өмір сүрмеуге тиіс екенін, Қазақстаннан тыс жерде жұмақ жоқ, сондықтан туған Қазақстанда еңбек етіп, өз әлеуеттерін жүзеге асырулары қажет екеніндігін елбасы өзінің әр жолдауында айтып отырады. Жастардың өз мүмкіндіктерін ашып көрсетуіне, ойлаған армандарына жетуіне мемлекет барлық жағдайларды жасап отыр.

Жалпы жастармен әлеуметтік жұмыс жүргізу тәжірибесінде мынадай қызмет түрлерін көрсететін орталықтар кездеседі:

- Жастарға әлеуметтік-психологиялық көмек көрсету орталығы. Ол қиын жағдайға ұшыраған жастарға медициналық-психологиялық-педагогикалық көмек көрсетеді. Орталықта екі бөлім ашуға болады: әлеуметтік-құқықтық көмек бөлімі, медициналық-психологиялық-педагогикалық көмек бөлімі [3].

- Кәметке толмағандарды және түрмеден босап шыққандарды қайта әлеуметтендіру орталығы. Жастарға консультативтік, әлеуметтік-құқықтық, кәсіптік және психологиялық көмек көрсетеді. Орталық міндеті – жастардың криминогенді санатына көмек көрсету, олардың жұмыспен қамтылуына қол ұшын беру.

- Жасөспірімдер мен жастарға арналған консультациялық орталық. Ол телефон арқылы білікті, төтенше, анонимді, тегін психологиялық көмек көрсетуге арналған. Орталықтың негізгі міндеттері:

- жасөспірімдер мен жастарға олардың әлеуметтік мәртебелері мен тұрғылықты жеріне қарамастан қазіргі заманғы білікті әлеуметтік-психологиялық көмек көрсету;

- конфликті және психологиялық қиын жағдайда жүрген абоненттерге көмек беру, дағдарысты жағдайдан шығуына тұлғалық, рухани, шығармашылық жақтан дем беру;

- жасөспірімнің психологиялық мәселелері бойынша балаларға, жасөспірімдерге, жастарға, ата-аналарға және тәрбиешілерге телефон арқылы психологиялық кеңес беру;

- абоненттерге басқа да әлеуметтік қызметтермен және мамандармен байланыс орнату үшін ақпарат беру;

- жастар ортасындағы көңіл-күй ауанын, «жанды» жерлерді, өзекті үрдістерді айқындау.

Әлеуметтік жұмыс жүргізудің теориялық және методологиялық мәселелері Л.Г. Гуслякова, Е.И. Холостова, И.Г. Зайнышев, М. Сапс, К. Уэллс, М.В. Фирсов және т.б. ғалымдар еңбегінде егжей-тегжейлі қарастырылған. Отандық ғалымдарымыз Н.А. Аитов, Ш.Е. Джаманбаева, Д.Д. Ешпанова, А.Н. Нысанбаев, Д. Калибеков және т.б. еңбектерінде Қазақстан жастарының әлеуметтік-саяси бейнесі, олардың әлеуметтену жағдайы, жалпы проблемалары қарастырылған. Жастармен әлеуметтік жұмыс жүргізу мәселесін арнайы зерттеу нысанына айналдырған еңбектер жоқтың қасы деуге болады.

«Жастар тандауы» ұйымының тең төрайымы А. Хаматдинованың айтуынша, қазіргі таңда Қазақстан жастарының 15 проценті ғана тұрғын үймен қамтамасыз етілген. Жастардың 5 проценті ата-анасы сатып әперген үйде тұрады. «Мәселенің түйіні жастарға тұрғын үй сатып алу немесе оны салып алуға несие беру тетіктерінің қалыптаспауында жатыр», – деді.

Қазіргі уақытта жастар жұмыссыздар қатарын толықтыруда, соның салдарынан жастар арасындағы қылмыстың көрсеткіштері де біртіндеп жылдан жылға өсуде. Сондай-ақ соңғы екі жыл ішінде ішкі көші-қон есебінен 158 мың адамға кеміп кеткен ауыл-жастарының жағдайына ерекше көңіл бөлген жөн. Мемлекеттік статистика деректеріне қарағанда, ауылдық жерлерде 21,1 мың жұмыссыз жастар тіркелген, бұл барлық жұмыссыз жастардың 31,2% [4].

Бүгінде ауыл жастары тіршіліксіз аралда қалғандай күйде, елімізде болып жатқан оқиғалардан хабарсыз, клубтар мен кітапханалар жабылған, жұмыссыздық пен шарасыздық ауыл жастарын қоғамның «масылдарына» айналдырды. Ал, байқап қарасақ, ауылдан қазақстанның мақтанышы болып табылатын Қ. Сәтбаев, М. Әуезов, Б. Момышұлы және басқада талантты, атақты адамдар шықты емес пе?!

Ауыл жастары да – мемлекетіміздің болашағы болып табылады. Біз олардың ішінен тек білімді жастарды ғана емес, сонымен қатар жан-жақты дарынды, тәрбиелі жастарды көруіміз керек. Сондықтан да мемлекет тікелей ауылды қолдауға тиіс. Біздің азаматтық міндетіміз ұрпаққа отанымыз біреу ғана екендігін, оның аты Қазақстан екендігін, ол көптеген ұрпақтардың тері мен қаны арқылы құрылғандығын және оның болашағы қазіргі жастардың қолында екендігін жеткізуіміз болып табылады, өйткені қазақ халқының ғасырлар бойғы арманын жүзеге асыру және ХХІ ғ. алаңсыз өмір сүру солардың қолында.

Біз жастар ата-бабаларымыз бізге мұра етіп қалдырып кеткен ел байлығы мен жер байлығының ертеңгісі болып саналамыз. Қазақ елінің егемендігі мен тәуелсіздігі де біздің қолымызда. Жаңарған Қазақстанды көркейтіп, даму болашағын қамтамасыз ету үшін біз осы заманға нарықтық экономикаға сай келетін білім мен өнерді табанды түрде меңгеруге тиіспіз. Ұлы Абайдың:

Жасымда ғылым бар деп ескермедім.

Пайдасын көре-тұра тексермедім,

Ер жеткен соң түспеді уысыма,

Қолымды кеш мезгілінен сермедім, – деген ұлағатты ойын естен шығармау керек.

Әдебиеттер

1. ҚР мемлекеттік жастар саясаты туралы заңы.
2. ҚР мемлекеттік жастар саясаты туралы тұжырымдамасы. Жамалбек Ақылбайұлы.
3. «Болашақ бүгіннен басталады». Егемен Қазақстан. – №266, 15.09.2013.
4. Мыңжасарқызы Д. Болашақтан үміткерлердің бақталасы. Жас алаш. – №25, 12.10.2014.
5. [www.http://makala.kz/kogam/zhastar-konferenciya-otti/](http://makala.kz/kogam/zhastar-konferenciya-otti/)
6. Маджанов Қ. Жастар мәселесі. Рухани Қазына. – №34(48), 15 мамыр 2014.
7. Талғатұлы С. Жастар-саяси қолшоқпар ма, әлде дербес саяси күш пе. – Түркістан. – №170, 25.11.2013.
8. [www.http://bigox.kz/kazirgi-kezdegi-zhastar-aleumettik-zhumysynyn-barysy](http://bigox.kz/kazirgi-kezdegi-zhastar-aleumettik-zhumysynyn-barysy)



Б. Есекенова

*Научный руководитель: Г.Т. Уразбаева, д.п.н., профессор
КазУЭФМТ*

ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА В СИСТЕМЕ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Уровень пенсионного обеспечения является важной составляющей экономического и социального положения населения страны и каждого гражданина в отдельности. Современное состояние экономических и социальных сфер свидетельствует о том, что необходима дополнительная социальная поддержка отдельных групп населения Республики Казахстан.

Обеспечение процесса формирования и стабильное функционирование надежной пенсионной системы фактически любой страны в мире – один из важнейших приоритетов в реализации государственной политики, комплексный показатель социального благополучия и развития общества [1].

На данный момент в мировой истории становления различных пенсионных систем отсутствует полное единообразие, как нет и единых стандартов в количественных показателях материального обеспечения людей пожилого возраста. Каждое государство выбирает для себя такую модель пенсионного обеспечения, которая соответствует современным требованиям и закладывает фундамент в интересах государственного развития и материального обеспечения состоявшихся и будущих пенсионеров.

Сейчас известны две модели пенсионной системы – это солидарная и накопительная. Каждая

из них имеет свои плюсы и минусы. Но как показывает практика, наибольший эффект удалось проявить тем странам, которые применяют комбинированную пенсионную систему.

Казахстан стал первым независимым государством на территории постсоветского пространства, которое начало постепенный и планомерный переход к системе накопительного пенсионного обеспечения на принципах персональных пенсионных отчислений. В Казахстане пенсионная реформа была начата с 1 января 1998 г. с введением в действие нового закона о пенсионном обеспечении граждан в Республике Казахстан. Предпосылкой к ее проведению стала угроза финансовой несостоятельности существовавшей на тот момент солидарной системы вследствие резкого сокращения количества налогоплательщиков, взносы которых использовались для текущего финансирования пенсий и пособий, с одной стороны, и одновременным увеличением количества получателей пенсий и пособий, – с другой. Пенсионная реформа переводила обеспечение по старости с рельс солидарной пенсионной системы на накопительную. При этом была использована Чилийская модель пенсионной системы. В те годы Казахстан первым и в короткие сроки провел пенсионную реформу и радикальным образом поменял систему назначения и выплаты пенсий. В результате этой реформы в Казахстане действуют три пенсионные системы:

- полностью солидарная система для состоявшихся на 1 января 1998 г. пенсионеров;
- смешанная система для пенсионеров, которым пенсии были назначены после вышеуказанной даты и назначаются в настоящее время;
- накопительная система для тех, кто не имел (или имел менее, чем полугодовой) стаж работы на 1 января 1998 г. [2].

С течением времени первые две системы будут исчезать, уступая место полностью накопительной системе. Примерно в 2016 г. больше половины пенсионеров должны будут получать выплаты из двух источников: из Государственного центра по выплате пенсий и своего пенсионного фонда, а в дальнейшем доля получателей из пенсионных фондов будет расти.

Постепенно вводимая взамен солидарной, накопительная пенсионная система должна значительно поднять размеры пенсий и обеспечить ее регулярную выплату гражданам, которые делали отчисления в пенсионные фонды за счет:

- аккумулированных на именных накопительных счетах взносов;
- доходов, полученных от размещения пенсионных резервов в активы через управляющие компании.

Что касается вопроса использования зарубежного опыта в системе пенсионного обеспечения Казахстана в контексте ее положительной динамики, можно рассмотреть пример крупной державы в мире – США.

В США на данный момент действует распределительная система пенсионного обеспечения. В распределительной системе пенсионеры получают не свои деньги, а деньги ныне работающих и платящих налоги в соответствующие пенсионные фонды. В свою очередь, взносы нынешних пенсионеров получили предыдущие поколения пенсионеров. Таким образом, распределительная система представляет собой «обмен между поколениями». Поступающие в пенсионные фонды средства в виде налогов на социальное страхование, почти не задерживаясь на пенсионных счетах, поступают в распоряжение пенсионеров в виде ежемесячных пенсионных выплат. В целом, государственная распределительная система предназначена не для инвестиций, а для гарантированной выплаты пенсий пенсионерам в установленных сроках и объемах.

В США также действует накопительная пенсионная система, групповые пенсионные программы, организуемые по месту работы, каждый американец может открыть и свой личный пенсионный счет – ЛПС (individual retirement account). Порядок открытия и ведение этих счетов также строго регулируется американским законодательством. Средства со счета нельзя снять до достижения 59,5 лет, а после достижения 79,5 лет счет закрывается в обязательном порядке. С другой стороны, ЛПС может быть открыт с момента рождения ребенка. За все время накопления средств на ЛПС эти средства не подлежат налогообложению, однако в момент их снятия и закрытия счета из накопленной суммы вычитается подоходный налог. Обычно ЛПС открываются в коммерческих и сберегательных банках, паевых фондах, страховых компаниях. Счета в любой момент

могут быть переведены из одного места в другое. Также по желанию держателя счета он может сам управлять им, т.е. планировать наиболее выгодное размещение средств, накапливаемых на ЛПС или доверить управление ЛПС упомянутым финансовым организациям.

Все большее число американцев обеспечивает себе не одну, а три пенсии: государственную, частную коллективную по месту работы и частную индивидуальную путем открытия ЛПС. В США накопительные пенсионные системы оказались способны аккумулировать гигантские средства и за счет грамотной инвестиционной политики в значительной мере финансировать свое собственное развитие и одновременно внести крупный вклад в развитие экономики [3].

Подводя итоги можно сказать, что пенсионная система в США дает возможность своим гражданам сделать выбор в пользу накопительной, распределительной или ЛПС модели. Это позволяет американцам жить полной жизнью достигнув пенсионного возраста.

В современных условиях наша страна находится на пороге большого прогресса как в пенсионной системе так и в социальном обеспечении. Министерство здравоохранения и социального развития Республики Казахстан решает вопросы пенсионного обеспечения: решение вопросов ежегодного перерасчета пенсий состоявшимся пенсионерам, пенсионного обеспечения безработных лиц, не имеющих достаточных пенсионных накоплений, вовлечение в реальную экономику предпринимателей и самозанятых слоев населения страны. Это способствуют созданию условий, которые позволят каждому гражданину быть активным участником формирования собственной безбедной старости.

Литература

1. Научно-технический журнал «Промышленность Казахстана». – №1(76), январь-февраль 2013 года.
2. Закон РК от 20.06.97 №136-І. О пенсионном обеспечении в Республике Казахстан // Информационная система «Параграф». – Алматы «Параграф», 2010.
3. «Социальная работа за рубежом»: Учебн. пособие. – Алматы: Экономика, 2009. – 304 с.



Ә. Есілбаева

*Ғылыми жетекшісі: А.А. Медетбекова, магистр, аға оқытушы
ҚазЭҚХСУ*

ДЕВИАНТТЫ МІНЕЗ – ҚҰЛЫҚ – ӘЛЕУМЕТТІК МӘСЕЛЕ

Ел басымыз Н.Ә. Назарбаев өз жолдауында: «Жаңа жағдайға сай біздің бәрімізді аландататын мәселе – білімді, кәсіби даярлығы бар адам тәрбиелеу ғана емес, қоғамдық өмірдің барлық саласында ұлттық және дүниежүзілік құндылықтарды қабылдауға қабілетті рухани және әлеуметтік адамгершілік мүмкіндігі мол тұлғаны қалыптастыру болып табылады», – деп атап көрсетілген.

Жастарымыздың арасында Батыстың жалаң, бейресмилік өмір салтынан түңілген жас, өсіп келе жатқан жасөспірім ұрпақтардың бойында өмірге, болмысына қызығушылық пен немқұрайлық психология пайда бола бастады. Өмірге түңіліп өз-өзіне қол салушылық, нашаға әуестенушілік, ішімдік қолдану, қоғамға жат құбылыстар өрістеді. Девиантты мінез-құлық – жалпыға ортақ ережелерден ауытқитын әлеуметтік іс-әрекет, осы ережелерді бұзатын адамдар мен әлеуметтік топтардың қылықтары; қабылданған құқықтық немесе моральдық нормаларды бұзған адамның мінез-құлқы. Кең мағынасында девиантты мінез-құлық кез келген әлеуметтік ережелерден (мысалы, оның ішінде жағымды: батырлық, аса еңбек-қорлық, альтруизм, өзін құрбан ету, аса үлкен рөл ойнау, жетістіктермен қатар, жағымсыз: қылмыс, қоғамдық тәртіпті бұзу, адамгер-шілік ережелерін, дәстүрді, әдет-ғұрыптарды аттап өту, өзіне-өзі қол жұмсау және т.б.) ауыт-қушылықты білдіреді.

Ал, тар мағынасында қалыптасқан құқықтық және өнегелік ережелерді тек белінен басып, аттап өту деп түсініледі. Мұндай девиантты мінез-құлық әлеуметтік өмірді ыдыратып, әлеуметтік аномияға әкеп соқтырады. Ол конформизмге қарама-қарсы. Девиантты мінез-құлық әлеуметтік себептері қоғамның мәдени құндылықтары мен оларға қол жет-кізудің әлеуметтік қолдау тапқан құралдарының арасындағы алшақтықта (Р. Мертон), әлеуметтік құндылықтардың, ережелердің, қатынастардың әлсіздігі мен қарама-қайшылықтығында (Э. Дюркгейм). Девиантты мінез-құлыққа жауап ретінде қоғам немесе әлеуметтік топ арнайы әлеуметтік санкциялар қолданып, өз мүшелерін ондай қылықтары үшін жазалайды [1].

Девианттық мінез-құлық әлеуметтенудегі девиантты мінез-құлық тұжырымдамасын қалыптастырған француз әлеуметтанушысы Э. Дюркгейм. Ол әлеуметтік девиацияны түсіндіру үшін аномия тұжырымдамасын ұсынды. «Аномия» термині француз тілінен аударғанда ұжымның, заңның болмауы. Ал, Р. Мертон мінез-құлық ауытқушылығының себебін қоғамның мәдени мақсаттары мен оған жетудің әлеуметтік мақұлданған жолдарының арасындағы үйлеспеушілік деп түсіндіреді. Девиантты мінез-құлықтың сыртқы физикалық жағдайларына климаттық, геофизикалық, экологиялық факторларды енгіземіз. Мысалы, шу, геомагниттік, өзгеріс, таршылық, т.б жағдайлар үрей туғызып агрессивті және басқа да қажетсіз мінез-құлықтың көрінуінің бір себебі болады.

Қоғамдық өмірдің төрінен орын алып, өсіп келе жатқан жас ұрпақтың арасында жаппай өріс-теген осындай әлеуметтік дерттің, келеңсіз құбылыстардың астары мен мәнін, жас ұрпақтың тәртіпсізденуінің себебі мен салдарларын бағымдап оның алдын-алудың, жас ұрпаққа тәлім-тәрбие беріп, оларды қоғамдық өмірге белсенді азамат ретінде қосудың жолдары мен айла амалдарын іздестіру біздің басты міндеттеріміздің бірі болып саналады. Қазіргі қоғамда өзін жалпыға ортақ нормативті талаптарға сай ұстайтын адамды кездестіру қиын десек те болады. Ал адамдар талапты, әрекет ету ережесін, заңды бұза бастаса, онда оның әрекетін мінез-құлқына байланысты девиантты, ауытқымалы, қылмыстық және т.б. деп атаймыз [2].

Ауытқымалы мінез-құлық көбіне жасөспірімдер арасында көптеп кездеседі. Жасөспірімдік шақта балалардың қызығушылығы арта түседі, әртүрлі әрекетке бейімделгіш келеді, мінезі ерекшеленіп, өзінің өмір жолына көз жіберіп, ой елегінен өткізуге тырысады, оқудың мәнін, мақсатын түсініп, ұжымдағы өз орнын білгісі келеді. Жасөспірім кезіндегі дағдарыс барлық балаларда кездеседі. Кейбір балалар дағдарыстан жеңіл өтеді, ал кейбіреулер үлкен қиындықпен өтеді. Дағдарыстың жеңіл түрде өтуіне ата-аналардың балаларға көп көңіл бөлуі, ата-аналық сүйіспеншілік сезімінің толық берілуі біден-бір ықпал етеді.

Жасөспірімдер арасында психопатологияның кездесуі ата-аналардың өз балаларының мінез ерекшеліктері туралы дұрыс түсінігі болмағандықтан «қате» көзқарас қалыптасады, артық талап қояды. Ал, бұдан түсінбеушілік пен пікір қайшылығы туындайды. Сондықтан жасөспірімдердің мінез типтерінің ерекшеліктері мен ауытқушылықтарды анықтау отбасылық терапия мен отбасылық қарым-қатынасты психологиялық түзету тәсілдері арқылы дұрыс жолға салуға болады. Психодиагностикалық әдістері мен түзету жолдарын өзіміздің ұлттық ерекшеліктерімізді ескере отырып тандау қажет, себебі қандайда бір шараны қолданарда әр адамның жеке және жас ерекшеліктерімен қатар, ұлттық ерекшеліктерді ескеру айтарлықтай нәтиже бермек. Демек, жасөспірімдердің бойында ауытқымалы мінез-құлық нышандарынан арылу арқылы, олардың бойына қоғамымызда қабылданып, орнығып келе жатқан рухани жаңа құндылық бағдарларды соның ішінде, әсіресе, ең алдымен, ұлтжандылықты, азаматтылықты, жоғарғы моральдық және адамгершілік қадір-қасиеттер мен мұраттарды, өзге ұлт өкілдеріне деген құрмет пен сыйластықты, қоғамдық тәртіп ережелері мен құқықтық нормалардың талаптарын мүмкіндігінше орындаушылықты қалыптастыруға болады.

Қазақстанда осындай мінез-құлықтың элементтері, мысалы, қылмыскерлік, ішімгерлік және алкогольизм, нашақорлық және суицид (өзін өзі өлтірушілік), көптеген ұзақ уақыттар бойы осыларға сәйкес келетін пәндердің аясында зерттеліп келді: олар криминология, наркология және т.б. мен. Ал социологиялық зерттеулер 60-жылдардың соңы мен 70-жылдардың басындағы Я.И. Гилинскийдің, В.С. Афанасьевтің және тағы басқалардың еңбектерінен көруге болады. Ал Қазақстанда осы мәселелерді кейінгі жылдары ғана зерттей бастады. Девианттық социологияның дамуы мен

институтционалдануына деген үлкен еңбекті академик В.Н. Кудрявцевке тиеселі. Қазіргі кезеңдік, отандық девианттық мінез-құлық социологиясында Д.К. Қазымбетованың анықтауынша, девианттық мінез-құлық дегеніміз – адамдардың өмір салтындағы жалпымен қабылданған нормалар мен моральға, құқықтық және басқа да әлеуметтік нормаларға сәйкес келмейтін, тұлғаға, әлеуметтік топтарға немесе қоғамға зиян тигізетін (немесе пайда әкелетін), қоғаммен қолдау табатын немесе тигізілген зияндары үшін әлеуметтік жауапкершіліктер тартатын іс-әрекеттер, қимылдарды жатқызамыз. Ал деликвенттік мінез құлық дегеніміз – күрделі заң бұзушылықты аңғартады, олар қылмыстық жауапкершілік тартуға апарып соғады. Девианттық мінез - құлықтың деликвенттік мінез-құлықтан өзгешелігі, девианттық мінез-құлық деликвенттік мінез-құлыққа қарағанда кеңірек түсінік ретінде танылады [3].

Схема 1.



Оның жеке саалары, девианттық мінез-құлықтың барлық сатыларында болатындағын еске ала отырып, келесілерді бөліп қарастырамыз: мотивацияның құрылуы, девиантты мінез-құлықты жасағандығы туралы шешім қабылдау, қабылданған шешімнің орындалуы. Девианттық мінез-құлық деликвенттік мінез құлықты өзінің бір бөлігі ретінде қарастырады. Девиация – нормалардың кез келген бұзушылықтарын айтамыз, ал деликвенттік – ол тек қана қылмыстық жауапкершіліктерді алып жүретін мінез-құлық актілеріне жатады. Девианттық мінез-құлықты қарастырғанда адамдардың сыртқы ортасы мен осы жұмыста автор девианттық мінез-құлықтың критерилерін анықтайды, олар оның әлеуметтік маңыздылық критерийін анықтап бере алады, осыған байланысты оларды қоғамдық пайдалылығына байланысты позитивті немес негативті және нейтралды деп бөлуге болады. Ауытқулардың осындай түрлерге бөлінетіндігінен қарап негізделген саясат құруға болады, ол практиканы профилактикаға бағыттап отырады және де барлық ауытқуларды жою емес тек қана негативті ауытқуларды жоюға көмектеседі.

**Схема 2. Девианттық мінез-құлық формаларын
индивидуалдық классификациялау**



Девианттық мінез-құлық теориясының зерттеуіне Ш.К. Жаманбалаеваның диссертациясы көп үлесін қосты, ол мынадай тақырыпта: «Девианттық мінез-құлықтың әлеуметтік мәселелері» және оның монографиялары. Бұл еңбектерде автор девианттық мінез-құлық дегеніміз – мінез-құлық актісі деп әділдікпен айтады, ол адамдардың іс-әрекеттері немесе өмір салттары, арнай қоғамдағы қабылданған әлеуметтік нормалар мен заңгерлік негіздегі салдарлы қоғамдық санкцияларды бұзатын іс-әрекеттерді қарастырамыз. Берілген анықтама біріншіден, осы мінез-құлықтың барлық көріністерін қамтиды (іс-әрекет, өмір салттары); екіншіден, ауытқуды тек ресми жағын ғана емес, сонымен қатар, айтылмаған әлеуметтік нормалардағы бейресми ауытқитын мінез-құлық формаларын да қарастырады; үшіншіден санкцияның әртүрлі түрлерін қамтиды, олар көбінде өздері девиацияға алып келеді – ол топтық ауытқудан, қоғамдық жақтырмауға және сонымен қатар толығымен қоғамнан бөліп тастауға алып келетін санкциялар. Бірақта девианттық мінез-құлықтың критерийін анықтау өзгеруде, бұл жағдайда біз бір іс-әрекетті девианттық немесе оған жатқызбауымыз да мүмкін, яғни ол әртүрлі қоғамдарда, салт дәстүрлерге, өмір шарттарына байланысты өзгеріп отырады. Әлеуметтік процесстердің динамикасы, қоғамдық өмірдің әртүрлі аймақтарындағы кризистік жағдайлар девиациялық процесстердің өсуіне алып келеді, олар нормадан ауытқитын мінез-құлық нормаларынан көрініп отырады [4].

Кесте. Жастардың девиантты мінез-құлық стереотиптерінің стратегиялары

Басым болу жағдайындағы мінез-құлық стереотиптерінің стратегиялары (% жағдайында)					
Зерттеушілер	Сендіру	Тыныштықта қалдыру	Қорлау	Ұру	Жауап беруге қиналамын
1	2	3	4	5	6
Ер жыныстағы адамдар	68,0	13,0	9,0	10,0	—

1	2	3	4	5	6
14-17 жас аралығындағы ж-р	68,0	24,0	4,0	4,0	—
18-25 жас аралығындағы ж-р	63,0	21,0	5,0	11,0	-
Мектеп оқушылары ПТУ-дың оқуы	67,0	10,0	10,0	13,0	—
Орта білімі бар адамдар	67,0	19,0	5,0	9,0	—
Жоғарғы білімі бар адамдар	100,0	—	—	—	—
Әйелдер арасында	72,0	17,0	7,0	3,0	1,0
14-17 жас аралығындағы ж-р	52,0	22,0	14,0	12,0	—
18-25 жас аралығындағы ж-р	77,0	19,0	4,0	—	—
Мектеп оқушылары ПТУ-дың оқуы	51,0	20,0	12,0	17,0	—
Орта білімі бар адамдар	75,0	16,0	6,0	—	2,0
Жоғарғы білімі бар адамдар	100,0	—	—	—	—

Маңызы жағынан екінші стереотип келісім мінез-құлық болды, яғни тұлғааралық өзара әрекет-тестікке араласуға тырысуы. Бұл стереотип жас өспірім кездегі (14-17 жас аралығындағы) әйел адамдар жынысында жоғарғы көрсеткіштерді алады, ереже бойынша шығарылған күйзелісуі, сенімсіздік осы компромистік мінез-құлықтың пайда болуына әсер ететін стереотиптердің бірі.

Сонымен қатар жастар арасындағы тұлғааралық қарым-қатынастардың вербалдық және денелік агрессивті стереотиптерінің барлығы арнайы орын алады. Бұндай стереотиптер ерлер арасында қалыпты жағдай ретінде көрінеді (бірінші кезекте, 18-25 жас аралығындағы және ПТУ-дың оқушылары арасында) көптеп кездеседі. Көбінесе жиілікті осы стереотиптер қылмыстық шаралармен жаза өтеу аймақтарындағы ер адамдардың арасынан көптеп кездеседі.

Қорыта айтқанды, девиантты мінез-құлықты жастармен тәрбиелік жұмыстарын жүргізуде римдік философ Сенеканың: «әрбір жас өмірінің тек кейбір жақтарын ойлап талдайды, бірақ ешкім жалпы өмір туралы ойланбайды» деген ой-пікіріне сүйене отырып, девиацияға коррекция жасаушы әрбір маман ұстаз, жастардың тек кейбір мінездік кемшіліктерін түзетіп қана қоймай, оларды, қоғамдық өмірдің талаптарымен ұштасқан дұрыс қарым-қатынас жолына қайтып әкеліп, ары қарай қалыптаса дамуына, әлеуметтенуіне көмектесуі қажет. Бұл педагогикалық іс-әрекеттер мазмұны, қоғам өмірінде бекіген адамгершілік қадір-қасиеттер мәнімен, талаптарымен тікелей байланыстыра, адамдар арасындағы қарым-қатынастар (достық, жолдастық, туыстық, сүйіспеншілік, махаббат т.б.) нормаларымен ұштастырыла жүзеге асырылғанда, жастардың бойында девиантты мінез-құлықтың өріс алмауына және оларды мектеп қабырғасынан бастап әлеуметтендіруге мүмкіндік жасалынуы тиіс.

Әдебиеттер

1. Халитова І.Р. Әлеуметтік педагогика. – Алматы, 2007.
2. Тесленко А.Н., Керимбаева М.С., Джакупова Г.А. – Профилактика подростковой девиации: теория и практика. – Астана, 2005.
3. Казымбетова Д.К. Девиантное поведение молодежи как объект социологического исследования. – Алматы, 1999.

4. Қаражанова Ж. Девиация типтері және девиантты мінез-құлықтың пайда болу факторлары – Қызықты психология, №3 2010.

5. Уманов Г.А. Бала бақыты және басқалар. – Алматы, 1979.



С.Т. Жанабекова

Ғылыми жетекшісі: А.А. Медетбекова, магистр, аға оқытушы
ҚазЭҚХСУ

БАЛАЛАРДЫҢ ДЕНСАУЛЫҒЫН САҚТАУДА ӘЛЕУМЕТТІК ҚЫЗМЕТКЕРДІҢ ОРНЫ

Еліміздің даму бағытын бекіткен «Қазақстан – 2050» бағдарламасында салауатты өмір салтын ұстану мемлекеттік маңызды бар мәселелермен тең дәрежеде екендігі баса көрсетілген. Салауаттылық ұғымы қазақ халқының салт-дәстүрін, мәдениетін, өнерін, әдет-ғұрпын, жас ұрпаққа ұғындыру. Бір сөзбен айтқанда өз ұлтының дінін ұстануға үйрету. Салауаттылық – ішкіліктен, есірткі, темекіден аулақ болу, дене және жан тазалығын сақтау. Өмір заңдылығы салауатсыздықты кешірмейді. Ұрпақты өмір заңдылықтарына, салауаттылық негіздеріне бейімдеу мектеп жүйесі жүктеген маңызды да жауапкершілігі мол міндет болып табылады. Жастары әлсіз, денсаулығы нашар, білімсіз, зиянды әдеттерге әуес, жалқау, тәрбиесіз болса, ол мемлекет қашанда әлсіз, қорғансыз. Бүгінгі таңда балалар мен жастардың денсаулық жағдайына басты назар аударуда.

XXI ғ. білімділер ғасыры болғандықтан, бүгінгі таңда заманымызға сай зерделі, ой-өрісі жоғары, жан-жақты дамыған ұрпақ қалыптастыру мемлекетіміздің алға қойған аса маңызды міндеті болып тұр. Баланың бақытты болуы үшін, денінің сау болуы үшін үлкен қамқорлық жасауымыз керек.

Әлемдік тәжірибе халық денсаулығына әсер ететін маңызды фактор мемлекетпен бір жағынан сырқаттың алдын алу және екінші жағынан салауатты өмір салтын ынталандыру екенін көрсетеді. Қазақстан Республикасы Президентімен елдегі бала денсаулығын сақтауға үлкен назар аударылады. Қалалық емханалар бірнеше жыл бойы Дүниежүзілік денсаулық сақтау ұйымының халықаралық стандарттары – жалпы тәжірибедегі дәрігер моделі бойынша жұмыс істеуде. ЖТД (жалпы тәжірибедегі дәрігер) көмегімен халыққа алғашқы медициналық-санитарлық көмек көрсетудің қол жетімділігі мен нәтижелілігі жақындай және арта түседі, отбасыларға ақпараттық, заңнамалық, психологиялық қолдау көрсету, репродуктивті жастағы әйелдер үшін жүктілік, аналар үшін бала емізу туралы ақпаратты қолайлы жеткізу қарастырылады. Аналарға алдын алу көмегін көрсетуде дені сау бала кабинеті маңызды рөл атқарады, онда аналар тегін рецептті қалай алуға болатынын, балада сырқаттанған жағдайда, не істеу керектігін, дұрыс қосымша тағамды, сылауды қалай жасауды, баланың психикалық-физикалық дамуы дұрыс жүріп жатқандығы және т.б. туралы ақпарат алады [1].

«Қазіргі заман талабына сай, жан-жақты жетілген, бойында ұлттық сана мен ұлттық психология қалыптасқан, имандылық әдебі, парасаты бар ұрпақ тәрбиелеу, өсіру, білім беру бүгінгі таңда отбасының, балабақшасының, барша елдің, халықтың міндеті», деді Елбасымыз Н. Назарбаев.

Халқымыз әрқашан да денсаулықты бірінші орынға қойып, бірінші байлық – денсаулық деп санаған. Бүкіл дүниежүзілік денсаулық сақтау ұйымы анықтағандай (БДҰ) – шын мәніндегі денсаулық – дене, психикалық және әлеуметтік үйлесімділік болып табылады.

Адамның өмірінің барлық аспектілеріндегі әлеуметтік, дене, эмоциялық, рухани және ақыл-ой жетістіктерінің үйлесімі ғана өмірінің шын мәнісі болып табылады. Денсаулық пен үйлесімділікке ұмтылса, бұлардың ешқайсысын да шеттетпеу керек.

Сонымен денсаулық: дене саулығы, жан саулығы, психикалық және психологиялық, әлеуметтік саулық болып бөлінеді.

Дене саулығы – бұл организмдегі функциялардың өзіндік айналымының жеткілікті болуы, физиологиялық процестердің үйлесімі және сыртқы ортаның түрлі факторларына барынша бейімделгіштік күйлері.

Жан (психикалық) саулығы – тек дене гигиенасы ғана емес, сонымен бірге психогигиена, руханилықтың өзіндік тәрбиесін, адами тұрғыдағы ұстанымды, сана тазалығын да қамтиды. Психикалық саулыққа жету жолы – интегралды тұлғаға жету жолы. Психикалық саулық – психиканы жаттықтыру, психикалық процестерді дамыту (ес, зейін, қиялдау және т.б.), ақыл-ой мен сезімді тәрбиелеумен тығыз байланысты.

Әлеуметтік саулық әлеуметтік белсенділікпен, адамның қоршаған әлемге деген белсенділігімен байланысты [2].

Дені сау, еңбекқор, ақылды азамат болып өсу үшін, бала дұрыс тамақтана білуі қажет. Күнделікті ішетін асымыз құнарлы, пайдалы, дәрумендерге бай болу қажет. Бала денсаулығының мықты болып, қозғалыс, дене құрылысының дұрыс жетілуі мектепке дейінгі кезеңде қалыптасады. Сондықтан, бала организмінің қызметін жетілдіру, қабілетін арттыру ең басты міндетіміз. Организмнің қорғаныс қабілеті нашар қалыптасқан кішкентай балалар сыртқы ортаның қолайсыз әсерлеріне тез ұшырайды. Сондықтан да сүйектің, буынның дұрыс әрі мерзімінде жетілуіне бел омыртқаның физиологиялық иіндерінің қалыптасуына табан дөңестерінің дұрыс жетілуіне айрықша мән беру керек. Бұлшық еттерді қатайту, жүрек қан тамыр жүйесінің жетілуіне, тыныс алудың тереңдігі мен ырғақтылығына, тыныс алуды қозғалыспен үйлестіруге мүмкіндік жасап, үнемі ықпал жасау керек. Сондай-ақ баланың қозғалысын жетілдіру, қимыл-дағдыларын және дененің икемділігін, шапшаңдық, күштілік, төзімділік сияқты қасиеттерін қалыптастыруға тұрмыста және дене тәрбиесі оқу іс-әрекеттерінде қажетті жеке және қоғамдық гигиена дағдыларын дамытуға баса назар аударылады. Дене тәрбиесі балалардың ақыл-ой, адамгершілік, еңбек және эстетикалық жағынан тәрбиелеу жұмысын жүзеге асыруға, олардың сергек, шат көңілді және белсенді болуларына мүмкіндік тудырады.

Балалардың, соның ішінде әсіресе кішкене жастағы балалардың денсаулық көрсеткіші отбасы жағдайына байланысты. Толық емес жанұядағы балардың аурушаңдығы, толық қанды отбасында өскен балаларға қарағанда көптеп кездеседі. Және ондай отбасыларды жиі ауыратын балалар да басым келеді. Мұндай айырмашылық жылдар өтіп, жас өскен сайын ұлғая түседі. Некеге тұрмаған отбасында туылған сәбилердің денсаулығы нашарлау болып келеді. Олар көбіне айы-күні жетпей туылып жатады. Ондай баланың жүруі де, сөйлеуі де кешеулетіп болады.

Ұйқының қанбаушылығы баланың денсаулығына айтарлықтай әсерін тигізеді. Ұйқысы шала балалар көптеген ауруларға төзімсіз келеді. Таза ауада 1 сағаттан аз уақыт болатын балалар көз рефлексиясының анамалыясымен, ревматизммен, зат алмасу бұзылыстарымен көптеп ауырады. Жедел респираторлық аурулардың балалар арасына таралуы көбіне бала бөлмесінің ауасы тар болуынан, жиі желдетілмеуінен болып келеді. Неғұрлым ерте жатып, уақытымен таңертеңгілік тамағын ішіп, серуенге шығып ойнаған, спортпен шұғылданған бала жігерлі, ақылды болып өседі [3].

XXI ғ. техниканың дамуының шарықтау шегіне жеткен, даму, өркендеу, жалпы айтқанда техника ғасыры. Бір кездері адам баласына арман болған, қиял-ғажайып дүниенің барлығы қазір күнделікті тұрмыста қолданыста. Орыс халқында «қазіргі кездегі барлық техника адамның жалқаулығынан пайда болған» деген сөз бар. Шыныменде қарап отырсаң барлығыда адамның жұмысын жеңілдету мақсатында жасалып, күннен-күнге дамып жатқан адам ойының жемісі. Алайда адам өмірін жеңілдетеміз деп, түрлі заманауи техникалар жасағанымызбен, олардың пайдасынан гөрі зияны адам денсаулығына әсер етіп жатқаны ашы да болса шындық! Әсіресе күнделікті қолданып жүрген компьютердің зиянын санап болмайсың. Бұл мәселе ғылымда дәлелденген, әлде де зерттелу үстінде. Қазіргі кезде бұл жөнінде әлем ғалымдарының айтары көп. Кейде дәл осы компьютерді «қауіпті ғасыр ойыншығы» деп те атайды. Ендеше «қауіпті ғасыр ойыншығы» жайлы бірер сөз. Компьютер алдында ұзақ отырғанда, көбінесе оның адамның нерв жүйесіне әсер етуі басым болады екен. Ауру бірден басталмайды. Бірте-бірте шаршау сезімі жиі пайда болып, адамның ашуланшақ болуы байқалады, басы айналады, әрі ауыра бастайды. Есте сақтау қабілеті нашарлап, өмірге деген қызығушылығы азаяды, жүрегі сыздап, жиі-жиі салқын тиіп, тәбеті де нашарлайды.

Тек компьютер ғана емес қазіргі кезде интернет желілері де адам денсаулығына айтарлықтай

зиян келтіреді. Әсіресе бұл қазіргі таңдағы жасөспірім балалардың нервтік жүйесін нашарлатып, санасын қараңғылауда. Бұл қазіргі таңда жахандық ауруға айналды. Психологтардың айтуы бойынша қатыгез кино, ойын т.б көріністер музыканың шамадан тыс жоғарғы дыбысты болуы, құлаққа наушникпен ұзақ тындап жүру, құлақтың мембранасына зияны тиеді. Әсіресе ойындар олардың нерв жүйесіне қатты әсер етеді екен. Себебі жылдам жауап беріп, тез қимылдау талап етіледі. Невртік жүйенің қысқа уақытта қатты жұмыс істеуі жас баланың шаршауын тездетеді. Сонымен бірге адамның әсіресе жасөспірімдерге өтпелі кезең жасындағы оқушыларға жүйке жүйесіне әсері, тез ашуланшақ болуы, психологиялық құбылыстық әсерлері болуы мүмкін.

Ұялы телефон да балалардың денсаулығына кері әсер етеді. Есте сақтау қабілеті нашарлайды. Танымдық қабілеті төмендейді. Бойды селсоқтық пен бойкүйездік билейді. Балалардың көбісі ашушаң, шаршауық, жүйкесі тез құриды. Ал ұялы телефонмен ұзақ сөйлесетін балалардың жүйкесі жұқарып, депрессиялық синдромға ұрынуы жиілейтін көрінеді.

Әлеуметтік медицина маманы Ю.П. Лисициннің пікірі бойынша денсаулықты тек қана әлеуметтік және биологиялық қатынас тұрғысынан қарау керек, сондай жағдайда эндогендік (ішкі) және экзогендік (сыртқы) себептерден болған ауру саны азаяды. Әсіресе, бұл жағдайда балалар ауруы ерекше орын алады [4].

Қорытындылай келе, ХХІ ғ. балалар денсаулығы әлеуметтік қорғау үшін – ауруды алдын ала емдеу шараларын ұйымдастыру, алғашқы медициналық көмек көрсетудің негізін үйренуге көмек, тамақтану мәдениеті, санитарлық-гигиеналық нормалар, отбасын жоспарлау жұмыстарын ұйымдастыру, репродуктивтік мінез-құлыққа жауапты қарым-қатынасты қалыптастыру, жастарды отбасы өміріне дайындауға жәрдем жасау, еңбек терапиясын дамыту, салауатты өмір салтын қалыптастыруға болысу әлеуметтік қызметкердің басты қызметі болып табылады.

Бұл тақырыпты таңдауыма арқау болған жағдай менің бірінші мамандығымның медицинамен байланыстылығынан туындады. Сөздің соңында, адамзат тағдыры техниканың емес өз қолымызда екенін ұмытпаған жөн.

Әдебиеттер

1. Послание президента РК Н.А. Назарбаева народу Казахстана. – Астана, 2014.
2. Государственная программа развития здравоохранения РК «Саламатты Қазақстан» на 2011-2015 гг.
3. Закон РК от 29 декабря 2008 года №114-IV «О специальных социальных услугах» (с изм. и доп. по сост. на 19.05.2015 г.).
4. Неменко Б.А., Оспанова Г.К. Балалар мен жасөспірімдер денсаулығы: Оқулық. – Алматы, 2002.



Д. Искакова

*Научный руководитель: А.А. Куанышева, к.пед.н., ст.преподаватель
КазУЭФМТ*

ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕВИАНТНОГО ПОВЕДЕНИЯ И ЕЕ ПРОФИЛАКТИКА

Современная ситуация в духовной сфере казахстанского общества определена специалистами как ценностно-нормативный вакуум. Становление новой казахстанской государственности и демократизации социума сопровождаются таким неизбежным явлением, как утрата нравственных ценностей. Досуг современной молодежи резко отличается от того, каким он был у предыдущего поколения, их родителей. Наиболее важными защитными механизмами признаются следующие: подавление (вытеснение); отрицание (игнорирование какого-либо социального требования вследствие его болезненности для индивида); проекция (приписывание неприемлемых для индивида представ-

лений и побуждений внешнему миру); формирование реакции (обращение импульса в его противоположность, например, вытесненную ненависть к кому-либо в чрезмерную заботу о нем); регресс (возврат к менее зрелому уровню развития); сублимация (направление инстинктивных импульсов в социально одобряемое поведение, например, сексуальной энергии в творчество). Существенное влияние на современное понимание человека оказали идеи аналитической психологии К. Юнга, индивидуальной психологии А. Адлера, транзактного анализа Э. Берна. Бихевиоризм (поведенческая психология) изучает на основе экспериментов законы и принципы человеческого поведения, включая факторы и механизмы отклоняющегося поведения (Э. Торндайк, Дж. Уотсон, Б. Скиннер, Д. Вольпе, Г. Айзенк, А. Бандура). Анализ психологических концепций показывает, что отклоняющееся поведение может быть следствием духовных проблем; оно также может быть связано с внутриличностными конфликтами и неадекватными психологическими защитами; оно может быть результатом семейной дисфункции или просто привычкой-действием, которое неоднократно повторялось и подкреплялось внешней или внутренней выгодой [1].

Отклоняющееся поведение личности представляет собой сложную форму социального поведения, детерминированного системой взаимосвязанных факторов и психологических причин. Его характеризуют следующие составляющие:

- духовные проблемы (отсутствие или утрата смысла жизни, несформированные нравственные ценности и высшие чувства, внутренняя пустота, блокировка самоактуализации);
- деформации в ценностно-мотивационной системе личности (девиантные ценности, ситуативно-эгоцентрическая ориентация, фрустрированность потребностей, внутренние конфликты, неэффективные механизмы психологической защиты);
- эмоциональные проблемы (тревога, депрессия, негативные эмоции, трудности понимания и выражения эмоций);
- проблемы саморегуляции (нарушение способности ставить цели и добиваться их выполнения; неадекватная самооценка, чрезмерный или недостаточный самоконтроль, низкая рефлексия, малопродуктивные механизмы совладания со стрессом, низкие адаптивные возможности, дефицит позитивных ресурсов личности);
- когнитивные искажения (дисфункциональные мысли, стереотипы мышления, ограниченные знания, мифы, предрассудки, неадекватные установки);
- негативный жизненный опыт (отрицательные привычки и навыки, девиантный опыт, ригидные поведенческие стереотипы, психологические травмы, опыт насилия) [2].

Выделенные факторы можно представить в виде рабочей схемы для анализа, по результатам которого составляются индивидуальные программы профилактики или преодоления отклоняющегося поведения.

Схема анализа отклоняющегося поведения включает семь блоков: 1) индивидуально-типологическая ранимость; 2) нарушение саморегуляции личности; 3) дефицит ресурсов личности (ее жизненно важных качеств и компенсаторных возможностей); 4) дефицит социально-поддерживающих систем (семья, друзья, референтная группа, любимый человек); 5) социально-психологические условия, запускающие и поддерживающие отклоняющееся поведение; 6) особенности отклоняющегося поведения; 7) заключение, в котором указываются форма и степень выраженности отклоняющегося поведения, степень социальной дезадаптации, отношение к отклоняющемуся поведению самой личности, поддерживающие внешние и внутренние условия, препятствующие условия, ресурсы личности, возможные пути преодоления (стратегия изменения); формы и методы социально-психологической и педагогической помощи.

Отклоняющееся поведение личности регулируется различными социальными институтами. Общественное воздействие может иметь характер правовых санкций, медицинского вмешательства, педагогического влияния, социальной поддержки и психологической помощи. В силу сложного характера девиантного поведения его профилактика и преодоление требуют хорошо организованной системы социальных воздействий [3].

Профилактика предполагает систему общих и специальных мероприятий на различных уровнях: общегосударственном, правовом, общественном, экономическом, медико-санитарном, педагогическом

ком, социально-психологическом. Этот комплекс мер направлен на нейтрализацию воздействия негативных факторов на личность с целью предупреждения отклонений в ее поведении. Условиями успешной профилактической работы являются ее комплексность, последовательность, дифференцированность, своевременность. Показания к применению: социальная апатия, аутизм, агрессивность, повышенная раздражительность, отсутствие навыка и готовности к сотрудничеству, чрезмерная эмоциональность, конфликтность, отсутствие интереса к обучению и творчеству.

Выделяют три уровня профилактики отклоняющегося поведения. Первичная профилактика направлена на устранение неблагоприятных факторов, вызывающих определенное явление, а также на повышение устойчивости личности к влиянию этих факторов (например, пропаганда здорового образа жизни, вовлечение детей и подростков в занятия спортом). Вторичная профилактика направлена на раннее выявление и реабилитацию нервно-психических нарушений, работу с подростками, имеющими выраженную склонность к формированию отклоняющегося поведения (здесь решаются проблемы семейного воспитания, в частности, насилия в семье, защиты прав детей). Третичная профилактика направлена на предупреждение рецидивов у лиц с уже сформированным девиантным поведением, лечение нервно-психических расстройств, сопровождающихся нарушениями поведения. Среди разнообразных форм профилактики и коррекции отклоняющегося поведения наиболее перспективными являются следующие.

Организация деятельности, альтернативной девиантному поведению, направлена на достижение заместительного эффекта. Люди используют, например, психоактивные вещества, улучшающие настроение, до тех пор, пока не получают что-то лучшее. Альтернативными формами активности признаны: спорт; художественная самодеятельность; познание; творчество; общение с людьми, являющимися положительным примером для подражания; любовь; профессиональная, религиозно-духовная, благотворительная и другая социально одобряемая деятельность [4].

В семейном воспитании ведущими профилактическими задачами выступают раннее воспитание устойчивых интересов, развитие способности любить и быть любимым, формирование умения себя занять и трудиться. Родители формируют потребности личности через вовлечение ребенка в различные виды деятельности – спорт, искусство, познание, труд. Если к подростковому возрасту позитивные потребности не сформированы, личность оказывается уязвимой в отношении негативных потребностей и девиаций. Следующая форма профилактики и коррекции – организация социальной среды. Воздействуя на социальные факторы, можно предотвратить нежелательное поведение личности, например, через создание негативного общественного мнения по отношению к отклоняющемуся поведению. Объектом работы может быть как общество в целом, так и семья, социальная группа, школа, вуз или конкретная личность.

Профилактика зависимого поведения включает прежде всего социальную рекламу по формированию установок на здоровый образ жизни и трезвость. Особое значение имеет политика СМИ. Работа с молодежной субкультурой может быть организована в форме движения «Молодежь против наркотиков» или одноименных акций с выступлениями популярных музыкантов. При этом важна работа в местах, где молодежь проводит свой досуг и общается: на дискотеках, в молодежных клубах, студенческих общежитиях и лагерях. Информирование включает в себя традиционные формы воспитательной профилактической работы: лекции, беседы, распространение литературы, видео- и телефильмов. Суть данного подхода заключается в попытке воздействия на когнитивные процессы личности с целью повышения ее способности к принятию конструктивных решений. Соответствующая информация, подтвержденная статистическими данными, должна даваться своевременно. Например, беседы с подростками по предупреждению наркозависимого поведения должны проводиться не позднее 14 лет. Такие беседы целесообразно направлять на обсуждение последствий девиантного поведения и способов воздержания от него, используя демонстрацию и разъяснение позитивных образов поведения (личный пример, биографии, периодика, художественная литература, кино- и телефильмы). Активное обучение социально важным навыкам преимущественно реализуется в форме групповых тренингов. Это тренинг резистентности (устойчивости) к негативному влиянию социальных факторов; тренинг асертивности или аффективно-ценностного обучения (развивает умения распознавать эмоции, выражать их приемлемым образом, продуктивно справ-

ляться со стрессом, формирует навыки принятия решений, повышает самооценку, развивает позитивные ценности); тренинг формирования жизненно важных навыков (развивает умения общаться, поддерживать дружеские отношения, конструктивно разрешать конфликты, принимать на себя ответственность, ставить цели, отстаивать свою позицию и интересы; формирует навыки самоконтроля, изменения себя, уверенного поведения). Организация здорового образа жизни основывается на осознании каждым личной ответственности за здоровье, гармонию с окружающим миром и своим организмом [5].

Здоровый стиль жизни предполагает здоровое питание, регулярные физические нагрузки, соблюдение режима труда и отдыха, общение с природой, исключение излишеств. Активизация личностных ресурсов предполагает вовлечение в активные занятия спортом, стимулирование развития творческого потенциала и самовыражения. Минимизация негативных последствий девиантного поведения используется в случаях уже сформированного отклоняющегося поведения. Она направлена на профилактику рецидивов или их негативных последствий. Например, наркозависимые подростки могут получать своевременную медицинскую помощь, а также необходимые знания по сопутствующим заболеваниям и их лечению.

Наши Предложения:

- формирование ценностного отношения к правилам и социальным нормам;
- формирование ценности здорового образа жизни;
- развитие позитивных жизненных смыслов и способности к целеполаганию;
- повышение компетентности и социальной успешности личности в жизненно значимых сферах активности;
- включение личности в поддерживающую социальную группу, имеющую позитивные социальные цели;
- развитие навыков продуктивной саморегуляции, прежде всего за счет повышения осознанности собственного поведения, планирования и оценки его последствий, продуктивных стратегий совладания со стрессом;
- своевременная коррекция нарушенных межличностных отношений и формирование межличностной компетентности.

Литература

1. Бадмаев С.А. Психологическая коррекция отклоняющегося поведения школьников. – М.: Магистр, 1997. – 250 с.
2. Барышникава Н.А. «Восхождение» – программа реабилитации так называемых «трудных» // Директор школы. – 1998. – №7. – С. 22-26.
3. Беличева С.А. Основы превентивной психологии. – М.: Редакц.-изд. Центр консорциума «Социальное здоровье России», 1994. – 221 с.
4. Белкин А.С. Трудные» подростки // Воспитание школьников. – 1981. – №1. – С. 38-41.
5. Белкин А.С., Бродский Ю.С., Матюнин Б.Г. Совершенствование работы с педагогически запущенными детьми // Советская педагогика, 1987. – №7. – С. 34-38.



Г. Карагойшина

*Ғылыми жетекшісі: У.К. Жолбарысова, магистр, аға оқытушы
ҚазЭҚХСУ*

ДАҒДАРЫСТЫҢ ӘЛЕУМЕТТІК САЛДАРЫ: ТҰРАҚСЫЗДЫҚ, ЖҰМЫССЫЗДЫҚ, МИГРАЦИЯ ЖӘНЕ ОЛАРДЫ ШЕШУ ЖОЛДАРЫ

«Адамды илейтін де, билейтін де қоғам», – деп Энгельстің айтқанындай, қоғамдағы қалыптасқан жағдай халық санасын жаулап, соған дағдыландырды. Қазіргі әлемде орын алған қаржылық дағдарыстың ерекшелігі – оның әлемдік жетекші қаржы жүйесінде туындауы және сол қаржы жүйесінің аталған дағдарыспен күресуге қабілетсіз болуы. «Дағдарыс» ұғымы қандай да болмасын құбылыстың деградацияға ұшырап өмір сүруі мен қызмет етуі мүмкін емес болатын ерекше күйін сипаттайды. Сонымен, «дағдарыс» ұғымы құбылыстың ішкі ерекшеліктерін бейнелейді: оның табиғи қызмет етуге және эволюцияға қабілетсіздігі, онда өзінің сапаларын, қасиеттерін сақтау мен өсіруге және өзінің негізгі мәнді сипаттамаларын сақтай отырып дамудың мейлінше жоғары сатысына көтерілу мүмкіндіктерінің болмауы. Әрине, дағдарыстың келтіріліп отырған түсіндірмесі тым жалпы бірақ шынайы өмірде кез келген құбылыс белгілі бір кезеңде өзінің қайта құрылуы мен қирауы, жоғалуына бастайтын дағдарыстық сатыға өтеді. Сондықтан дағдарыстан шығу жолы құбылыстың сапалы жаңаруында жатыр [1].

АҚШ федералдық резервтік жүйесінің бұрынғы басшысы А. Гринспеннің айтуынша, қазіргі әлемдік қаржылық дағдарыс – бұл «жүз жылда бір рет» орын алатын оқиға деп айтса да, біз дағдарыстың қазір жиі болатынын, бүкіл әлемге әсерін тигізетінін байқаймыз. Қазіргі әлемдік қаржы дағдарысы барысындағы Қазақстан экономикасы, яғни соның ішінде дағдарыс салдарына бейімделген жаңа қаржы жүйесі: ұлттық бюджет, банк жүйесі сонымен қатар ұлттық өндірістер, шетелдік инвестиция және әлеуметтік инфрақұрылымға әсерінің деңгейі де қалыптасуда. Дағдарыстың Қазақстанға берер перспективалары, оның ұтымды жақтары да бар және одан шығу үшін мемлекет әртүрлі жолдарды, үкімет антикризистік бағдарламаларды қарастыруда.

Дағдарыс әлеуметтік мәселелерді, оның қатарында тұрақсыздық, жұмыссыздық, ішкі және сыртқы миграцияны күшейтеді. Әлеуметтік тұрақсыздыққа халықтың табысының азаюы, жұмыссыздық әсерін тигізеді: несиеге баспана, көлік, тауар, алғандар ұақытында төлей алмай, «әлеуметтік көңіл күйі», денсаулық, жалпы өмір сапасы төмендеді төмендейді. Мемлекет осы мәселелерді шешу үшін ауқымды жұмыс жүргізуде: «Қазақстанның тұрғын үй құрылыс жинақ банкі» депозит салымдарына қосымша қаржылық компенсацияны төлеуді жүзеге асырды; шағын және орта бизнеске жеңілдікпен несие беру, агроөнеркәсіп кешенін қолдауға тиісті қаржы т.б. бөлінді. Мемлекеттегі халықты әлеуметтік қамсыздандыру жүйесі дағдарыстың кері әсерін төмендетуге оң ықпалын тигізуде. Осы жылдың қаңтар-наурыз айларында 8,6 млн адам немесе 15-тегі және одан жоғары жастағы халықтың 67,5%-ы жұмыспен қамтылды. Статистика бойынша, жұмыспен қамтылғандардың негізгі үлесі ұйымдарда қызметке тұрған (85,% немесе 5,3 млн адам). Өздігінен жұмыспен қамтылғандар саны – 2,5 млн. Олардың ішінде 47,1%-ы ауыл шаруашылық саласында, 25,3%-ы сауда саласында, 9,1%-ы транспортты қызмет және 7,1%-ы транспортты қызмет көрсету саласында қызметке орналасты.

Осыған дейін хабарланғандай, 2015 ж. басынан бері 2 мың адам жұмысынан қысқартылды. Мемлекет тарапынан табысынан айырылған адамдарға жұмысын жоғалтқаны туралы жәрдемақы алуына немесе кәсіби дайындықтан өтулеріне мүмкіндіктер, бағдарламаларды қарастыруда [2].

Дағдарыс адамдарды орнықты мекен жайынан қозғалып, жұмыс іздеуге, басқа аймақтарға, қалаларға көшуге мәжбүрлейді; халықтың экономикалық белсенділігін арттырады. Қоғамның жас бөлігі сыртқы және ішкі миграцияға дайындығы жоғары келеді де, әртүрлі еңбек саласына назар аударады. Ал егде тартқан адамдар өз мекен – жайына жақын жерге немесе жақын туыстарының жанына көшуге дайын болады; таныс, үйреншікті еңбек түрімен айналысуға тырысады. Миграция түрін таңдауға білім деңгейі, шетел тілін меңгеру дәрежесі де, алдына қойған мақсаттары әсерін тигізеді.

Жоғары білім беру саласында болашақ мамандарды дайындауда мамандық саласы бойынша білім берумен шектелмей, жастардың бойында тұлғалық қасиеттерді, біліктілікті, кәсібилікті қалыптастыруға да назар аударылады. Қазіргі жастардың болашақта экономикалық дағдарыс, әлемнің тез өзгеруі жағдайында икемді өмір сүруіне, еңбектенуіне дайын болуына назар аудару қажет деп ойлаймын. Дағдарыстан шығуда мемлекеттің атқаратын ролі жоғары. Ол бизнеспен, мемлекеттік емес ұйымдармен бірлесіп жұмыс істесе, әртүрлі ұсыныстарды талдау арқылы, тиімді шараларды жүзеге асырып, дағдарысты ұтымды пайдалана алады «100 нақты қадам». Ұлт жоспарында Елбасы Н.Ә. Назарбаев белгілеген ауқымды шаралар елімізді дағдарыстан шығып, қазақстандықтар өмірін сапалы өзгертуге әкелетініне сенімдіміз.

Әдебиеттер

1. Саяси түсіндірме сөздік. – Алматы, 2007.
2. Әлеуметтік жұмыс: Оқу құралы / Жалпы ред. Г.С. Әбдірайымова. – Алматы: Қазақ университеті, 2014.
3. Әлеуметтік қамсыздандыруды қаржыландыру. Авторлар ұжымы А.М. Құрмановтың басшылығымен. – Астана: Астанасервиспринт, 2014.
4. Холостова Е.И. Социальная политика: Учебн. пособие. – М., Дашков и К, 2010.



А. Мусралинов

*Научный руководитель: С.Б. Сарбасова, к.пед.н., доцент
КазУЭФМТ*

РОЛЬ СОЦИАЛЬНОГО РАБОТНИКА В СОХРАНЕНИИ ОБЩЕСТВЕННОГО ЗДОРОВЬЯ

Актуальностью данной работы является потребность решения проблем общественного здоровья, а также нахождение эффективных способов лечения и охраны здоровья населения. Данная потребность актуализировала социальный анализ проблем общественного здоровья, а также поставила вопрос о внедрении в систему здравоохранения медико-социальных методов терапии.

Перспективным методологическим подходом анализа проблем общественного здоровья является концепция социального благополучия. Она позволяет рассматривать проблемы общественного здоровья в широком социальном контексте, а именно во взаимосвязи потребности, образом и качеством жизни населения.

Социальное благополучие населения относится к числу ведущих факторов, обеспечивающих высокий уровень общественного здоровья. Условием социального благополучия и рост возможностей населения является устойчивое социально-экономическое развитие государства.

Социальный подход в определении общественного здоровья ставит вопрос о применении соответствующих методов лечения. Идеальным решением, как считают ученые и практики социальной сферы, является применение комплексной медико-социальной терапии, сочетающий позитивный потенциал методов социальной работы с медицинской терапии [1].

Сохранение социального благополучия и здоровья – одно из направлений по реализации Государственной программы развития здравоохранения на 2011-2015 гг. «Саламатты Қазақстан». В соответствии с данным документом проводятся массовые профилактические медицинские осмотры целевых групп населения или скрининговых исследований, основная цель которых – выявление заболеваний на ранних стадиях и предупреждение развития заболеваний, факторов риска, способствующих возникновению заболеваний, формирование и укрепление здоровья населения [2].

В повышении эффективности социально-медицинского обслуживания и сохранении общественного здоровья возрастает роль социального работника, нового специалиста в системе здравоохранения с 2011 года. Эти специалисты социальной сферы в медицине появились благодаря реализации закона «О специальных социальных услугах», одним из основных направлений которого были формирование института социальных работников [3].

В деятельности социальных работников, работающих в системе здравоохранения, профилактика и сохранение общественного здоровья занимают немаловажную роль. Профилактические мероприятия – важнейшая составляющая системы здравоохранения, направленная на формирование у населения медико-социальной активности и мотивации на здоровый образ жизни. Одним из видов профилактики здоровья является – скрининг.

Таким образом, скрининг – это многофункциональная деятельность, для решения которой необходимы усилия и медицинских работников, и специалистов социальной сферы, и психологический настрой, понимание необходимости скрининга со стороны населения, самого человека [4].

В современных социально-экономических условиях социальный работник – это та личность, которая владеет необходимыми знаниями, коммуникативными способностями и умением убеждения, за которой люди готовы идти, которой они доверяют. Все мастерство и умения социального работника направлены на достижение социального благополучия.

Проблеме повышения роли социального работника в сохранении общественного здоровья страны посвящены научные исследования ученых стран СНГ.

Методологию медико-социального анализа общественного здоровья практикуют такие авторы как А.В. Решетников, А.М. Изуткин, В.П. Петленко, А.В. Мартыненко. Проблемы социального ориентированного здоровья разрабатывают в трудах Я.Д. Погорелова, И.Э. Чудиновой, В.К. Юрьева, Ш.Х. Кадырова [5-7]. Опыт зарубежных стран в сфере медицинских и социальных услуг является предметом исследовательской работы Н.Н. Ваганова, Е.И. Холостова, В.И. Курбатова, П.Д. Павленок.

В казахстанской науке идеи комплексного медико-социального подхода к проблемам общественного здоровья развивают А.А. Аканов, А.Б. Кутлумуратов, Т.К. Рахыпбеков, Р.А. Абзалова.

Анализ состояния разработки проблемы в науке и практике позволили объективно выявить сложившееся противоречие между необходимостью практической потребности в организации социальной работы для повышения социально-психологического понимания населением необходимости прохождения скрининга и не разработанностью научно-методических основ социальной работы в сохранении общественного здоровья.

В соответствии с целью нашей работы мы считаем необходимым обратить внимание на роль социального работника в здравоохранении.

Социальный работник медицинского профиля, владея знаниями не только медицины, но и такими дисциплинами как психология, педагогика, социальная защита, право, обеспечивает медико-социальную помощь и защиту отдельных лиц, семьи и населения в целом. Социальный работник свободен в выборе теоретических оснований своей деятельности, в сборе дополнительных данных о больном, его состоянии, семье, близких. Однако в главном они сводятся к информационному обеспечению тех задач, что стоят перед социальным работником сферы здравоохранения:

- обеспечить оптимальную связь больного с его социальным окружением;
- оптимизировать самопомощь и поддержку близких больному в кризисной ситуации;
- обеспечить связь работников медицинского учреждения с семьей и близкими больного;
- оказать поддержку родным и близким в ситуациях трагического исхода болезни клиента.

Медико-социальная защита населения включает, например, такие направления деятельности, как первичная медико-санитарная помощь и реабилитация больных хроническими заболеваниями со стойкой утратой трудоспособности, оказание медицинских услуг по уходу за престарелыми, инвалидами, решение социально-бытовых, юридических, воспитательных, психологических и ряда других проблем, выполнение которых невозможно без медицинской подготовки социальных работников.

Социальная работа в органах здравоохранения сводится к поддержанию состояния достаточно широких функциональных возможностей организма, необходимых для нейтрализации влияния негативных факторов окружающей среды.

Причем функциональные возможности рассматриваются как физиологические резервы, объем которых может сокращаться, или увеличиваться в зависимости от степени их тренированности. Функциональные возможности создаются образом жизни как комплексом режимных моментов и моментов, исключающих или усугубляющих истощение названных резервов. Конечной целью всех усилий является охрана здоровья и жизни обслуживаемых лиц.

Социальный работник, занятый в сфере сохранения общественного здоровья, должен придерживаться своих профессиональных ценностей и принципов. И процессы социально-экономического реформирования, охватившие все сферы жизнедеятельности населения Казахстана, наглядно показывают, что основными ценностями деятельности социального работника является человек и его здоровье. Появляются новые данные о показателях общественного здоровья, факторах риска окружающей среды и образа жизни. Входят в повседневную деятельность социальных работников новые формы хозяйственного механизма, экономических отношений, программно-целевого планирования. Новую интерпретацию получают изданные ранее законодательные и нормативные документы. Происходят изменения в структуре и формах первичной социально-медицинской помощи и обеспечении санитарно-эпидемиологического благополучия населения. Это определяет необходимость подготовки новых учебных пособий. В настоящее время система здравоохранения, показатели и нормативы медико-социального обеспечения все еще не стабильны. Не отработана четкая стратегия развития здравоохранения на ближайшие и отдаленные сроки.

Таким образом, комплексная медико-социальная работа и деятельность социального работника способствует позитивным изменениям в обществе, решению проблем в человеческих взаимоотношениях, повышению ответственности человека за себя и свое здоровье, реальной реализации его права на достойную жизнь. Основываясь на теориях человеческого поведения и социальных систем, социальная работа включается в процесс на этапе, когда человек взаимодействует с окружающей средой, влияя через социальное здоровье на индивидуальное, а через него и на общественное здоровье.

Литература

1. Послание президента РК Н.А. Назарбаева народу Казахстана. – Астана, 2014.
2. Государственная программа развития здравоохранения Республики Казахстан «Саламатты Қазақстан» на 2011-2015 годы.
3. Закон РК от 29 декабря 2008 года №114-IV «О специальных социальных услугах» (с изм. и доп. по сост. на 19.05.2015 г.).
4. <https://ru.wikipedia.org/wiki>
5. Погорелов Я.Д., Чудинова И.Э. Медико-социальная политика как составная часть стратегии развития современного здравоохранения в России // Проблемы соц. гигиены и истории медицины. – 1996. – №2.
6. Мартыненко А.В. Медико-социальная работа: теория, технология, образование. – М.: Наука, 1999.
7. Шейман И.М. Подходы к созданию интегрированной системы оказания и финансирования медицинской службы. – 1996. – С. 59-73.
8. Холостова Е.И. Социальная работа: Учебн. пособие. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2010. – 800 с.
9. Основные социальные работы / Отв. ред. Павленок П.Д. – М.: ИНФРА, 2001.
10. Курбатов В.И. Социальная работа. – М.: Ростов на Дону: «Феникс». – 1999.



А. Мырзаханова

*Ғылыми жетекшісі: А.А. Медетбекова, магистр, аға оқытушы
ҚазЭҚХСУ*

АДАМ САУДАСЫ – ӘЛЕУМЕТТІК-ҚҰҚЫҚТЫҚ МӘСЕЛЕ

Елбасымыз тәуелсіздіктің 20 жылдығында заң үстемдік ететін құқықтық мемлекет пен азаматтық қоғам қалыптастыру-еліміздің басты мақсаттарының бірі екендігін атап көрсетті. Солардың ішінде Қазақстан халқының еркін білдіріп, «Адам құқықтарының жалпы декларациясында» және т.б. халықаралық құқықтың нормаларында қабылданған адамның бостандықтары мен құқықтары басымдықтарын мойындап, бірінші орынға қойды [1].

Қазақстан Республикасы Конституциясының 1-бабында мемлекеттің жоғары құндылықтары адам, адамның өмірі, құқықтары мен бостандықтары деп көрсетілген. Сонымен қатар, еліміздегі 2010-2020 жж. деіінгі құқықтық саясат тұжырымдамасының жобасы-мемлекеттің тұрақты дамуының алғышарты. Бұл тұжырымдаманың негізгі бағыттарының біріне «азаматтар өз конституциялық құқықтарының орындалуын талап етуі үшін ұсынылған жаңалықтарды халық арасында насихаттау» жатады, яғни әрбір адам өз құқықтары мен бостандықтарын қорғаи алады және мемлекет оның кепілі болу қажет. Конвенцияны ратификациялау туралы Конвенцияны және 1956 ж. 7-қыркүйектегі құлдыққа ұқсас, дәстүр, институттар, құл сату, құлдық рәсімдер туралы Қосымша Конвенцияны, 1926 ж. 25-қыркүйектегі құлдық туралы Конвенцияға өзгерістер енгізу Хаттамасына қол қойды». Сонымен қатар Қазақстан Республикасының №40-IV «Трансұлттық ұйымдасқан қылмысқа қарсы Біріккен ұлттық ұйымдардың Конвенциясын ратификациялау туралы» Заң іске қосылды. 2008 ж. 4-маусымында Қазақстан Республикасының ІІМ трансұлттық ұйымдасқан қылмысқа қарсы Біріккен ұлттық ұйымдардың Конвенциясын толықтыратын, хаттамаларды ратификациялау туралы Заңы әзірледі. Алайда, бүгінгі қоғамда адам құқықтары мен бостандықтарының бұзылу мәселесінің өзекті болуының куәгерлері болып отырмыз. Осындаи адам құқықтары бұзылуының ең қауіптілерінің бірі – адам саудасы. Адам саудасы – әрбір адамның заңмен бекітілген жеке құқығын ескерместен, оларға зорлық-зомбылық көрсету, азапты, қиын жұмыстарға еріксіз салу, адамдық бостандығын аяққа таптауарқылы белгілі бір топтардың, тұлғалардың, яғни оңай табыс табу жолын көздеу арқылы, адамдарды пайда табудың көзіне айналдыру сияқты теріс сипат. Америка ғалымдары С. Стокер мен Л. Шелль «адам саудасы» мәселесін дүние жүзіндегі глобалды заңсыз экономиканың көп бөлігін құраған ұлтаралық қылмыс феномені ретінде қарастырады.

Бүгінгі таңда, сарапшылардың пайымдауынша, ұйымдасқан қылмыс саласында ХХІ ғ. өзекті мәселесіне айналған адам саудасы есірткімен қару-жарақ саудасынан кейін 3-ші орынға ие. Көбінесе адам саудасына ұшырайтындар әйелдер мен кәмелетке толмағандар. Жыл сайын әлемде 700 мың. 5 млн деіін ерлер, әйелдер мен балалар адам саудасының құрбандары болып, ықтиярсыз құлдықта ұсталады. Оның 1,2 млн – балалар [2].

Осындаи қоғам қасіреті біздің елімізде де кең етек жайған. Қазақстан көлеміне қараи дүние жүзі елдері ішінен тоғызыншы орында және мәжбүрлі түрде жұмыс күшіне айналғандар мен жезөкшелікке жегілген адамдарды әкелетін, тасымалдаитын және «аралық көпір» қызметін атқаратын елге айналып отыр. Қазақстандық әйелдер мен балалар Қазақстанның ішінде де саудаға салынады, оларды жезөкшелікпен айналысуға мәжбүрлеп, Біріккен Араб Әмірліктеріне, Ресей, Қытай, Түркия, Әзірбайжан, Грекия және Израильге жөнелтеді. Сол секілді Өзбекстан, Ресей, Қырғызстан, Тәжікстан және, Украина әйелдері мен жас қыздары Қазақстанда күштеп жезөкшелікке жегіледі.

1990 ж. бас кезінде пайда болып, бүгінгі уақытта ең шырқау шегіне жеткен адам саудасы әлемде есірткі мен қару-жарақ саудасынан кейінгі үшінші орында тұр. Әрине, табыстылығы мен таралу шеңбері бойынша мафияның жылдық бюджеті – 7 млрд АҚШ долларының шамасында. Шындығы да сол, «тірі тауарға» салық төлеудің, инвестиция салудың, тасымалдаудың қажеті жоқ. Жеткізу нүктесіне өз аяғымен барады, қамшының астында жүріп, еңбегін ақтайды. Кеудесінде жаны шыққанша немесе бұғаудан қашып құтылғанша (алайда, мұндай жағдайлар өте сирек) қо-

жайынға өте тірі табыс әкеледі. Өліп қалған жағдайда, құны жоқ. Екінші алданған құл кезекте тұрады. Шетелдерде үй күтушісі, даяшы, бала бағушы жұмыстары ұсынылады. Қыз-келіншектерге көбіне 500-700 долл. көлемінде жалақы уәде етіледі. Расында, мұның сыртында күштеп жезөкшелікпен айналысу тұр. Ер адамдарды кәсіби біліктілікті аса көп қажет етпейтін жұмыстармен қызықтырады. Адам саудасымен күрес мәселелері бойынша Америка Құрама Штаттары Мемлекеттік хатшысының кеңесшісі Д. Миллер «адам саудасы – бұл құлдықтың қазіргі нысаны және бүкіләлемдік мәселе» деп басып айтты. Біріккен Ұлттар ұйымының адам құқықтары жөніндегі Жоғарғы комиссары Л. Арбурдың пікірі бойынша: «Адам саудасы халықаралық қауымдастық күрес жүргізетін адам құқықтары бұзылуының алғашқысы болса да, оның өткен шаққа кеткенін айту әлі ерте. Оны түбімен жою үшін аса үлкен күш салу қажет. Бұған қоса құлдық алуан түрлі нысанда болады. Оның нысандары уақыт өте келе өзгеріп, әлеуметтік-экономикалық және діни мағынасын көрсетеді». Адам саудасы – күшпен қорқыту, алаяқтық, билігін асыра пайдалану немесе жағдайдың осалдығын пайдалану жолымен, немесе басқа тұлғаны бақылайтын тұлғаның келісімін алу мақсатында төлемақы немесе олжа түрінде пара беру жолымен пайдалану мақсатында жалдау, тасымалдау, беру, жасырушылық немесе адамды иемденуді білдіреді. Адам саудасының жолын кесу әзірге мүмкін емес. Қоғам, билік осы қанды бизнестің қауіптілігін сезініп отырған жоқ. Трафикке (адам саудасына) қарсы бағытталған ақпараттық соғыстың тым бәсеңдеп кеткендігін де атап өткен жөн. Шетелде оңай олжа жатпағандығын аңғал жұртымызға айта беру керек. Ақпараттық компанияның әлсіздігі адам саудалаушы трансұлттық қылмыстық топтар үшін де пайдалы, табысты «бизнестерін» өркендетуге еш кедергі жоқ. Жоғарыда көрсетілген жағдайды ескере отырып, осы дипломдық жұмыстың негізгі идеясы адам саудасы мен құлдық қылмыстарының қазіргі кездегі құқықтық реттелуін, онымен халықаралық-құқықтық күрес мәселелерін ашып көрсету болып табылады. Осы зерттеу жұмысының ғылыми-теориялық негізін мынадай ғалым-құқықтанушылар, мамандар мен тәжірибешілер құрайды: Е.Б. Мизулина, М.А. Сарсембаев, А. Сыдыкова, Е. Бадикова, Е. Сейдинов, С.А. Алжанкулова, Н. Балабаева, Г.А.Тлегенова, К.А. Токтыбаева, А.И. Милевский, Л. Найденова, А.М. Шабатова, А. Омашева, т.б. Сонымен қатар ғалымдар мен тәжірибешілер тақырып бойынша халықаралық және аймақтық конференциялар өткізу барысында өз үлесін қосты: Н.М. Абдиров, К.Ж. Балтабаев, К.А. Бегалиев, И.Ш. Борчашвили, У.С. Жекебаев, Б.Ж. Жүнісов, Е.И. Қайржанов, М.Ч. Қоғамов, Г.С. Мауленов, А.Х. Мындағұлов, М.С. Нәрікбаев, Е.А. Онғарбаев және т.б. Зерттеу жұмысының нормативтік құқықтық актілеріне адам саудасы және құлдыққа қарсы ұлттық заңнама ғана емес, халықаралық-құқықтық актілер (Конвенциялар, мемлекеттер арасындағы келісімшарттар, т.б.) [3].

Орталық Азияның басқа мемлекеттеріне қарағанда, Қазақстан экономикасы қарқынды дамып келе жатқан мемлекет, соған байланысты жұмыс іздеушілер де, оларды жұмысқа тарту да біздің елімізде көп орын алуда. Міне, осының нәтижесінде жұмыс іздеп келушілерді алдау-арбау, еліктіру, сату сияқты өрескел құқықбұзушылықтардың құрбаны болуда. Сонымен қатар, ел ішіндегі келеңсіз жағдайлар көптеп байқалуда. Мысалы, ауылдық жердегі балалар мен әйелдерді қалаларға мәжбүрлі еңбекпен, жезөкшелікпен немесе күштеп басқа да жұмыстарға тартылуы, құлдыққасатылуы жөнінде де мәліметтер кездеседі.

Статистикалық мәліметтерге сүйенсек, Қазақстанда 2006 ж. адам саудасымен айналысқаны үшін тек 1 адам ғана қылмыстық жазаға тартылды. 2008 ж. ішкі істер органдары адам саудасына қатысты 20 фактіні анықтады, соның ішінде 5 кәмететке толмаған жастар болды. Эксплуатациялау мақсатында адамдарды ұрлау бойынша 4 іс қозғалды, ал жезөкшелікпен айналысу бойынша 11 іс қаралып, 226 жезөкшелікке адамдарды еліктіру және сондай істерді ұйымдастырған притондар ұсталынды. 2009 ж. адам саудасымен айналысқан 24 адам сотталды (2008 ж. санмен бірдей). Олардың ішінде 21 адам жезөкшелікке жегу мақсатындағы адам саудасы үшін сотталған (2008 ж. 18 адамға қарағанда ұлғайған), ал 3 адам мәжбүрлі түрде жұмыс күшіне аиналдыру мақсатындағы адам саудасы үшін сотталған (2008 ж. 6 адамға қарағанда төмендеген). Тек бір айыпталушы шартты жазаға кесілді және түрмеде жазасын өтеуден босатылды. Жезөкшелікке жегу үшін 11 адам 5,5-10 жылға, және 9 айыпталушы – 2-5 жыл мерзімге, жұмыс күшіне аиналдыру үшін 3 айыпталушы 5-7 жылғы мерзімге бас бостандығынан айрылды [4].

Қазіргі таңда бұл мәселенің көрініс табуы халықаралық қылмыспен, оның ұйымдасқан нысандарымен тығыз байланысты, соған орай құқық қорғау органдарынан, сонымен қоса азаматтық қоғамнан жалпы көңіл бөлудіміндеттеді [4].

Қазақстан Республикасының үкіметі үкіметтік емес ұйымдармен және халықаралық ұйымдармен бірлесе отырып, адам саудасына қатысты қылмысты зерттеумен, анықтаумен айналысатын мақсатқа бағытталған шараны жүзеге асырумен айналысады және елімізде күресу бойынша арнайы механизмдері:

- адам саудасын заңсыз сыртқа шығару, сатумен күресу сұрақтарымен айналысатын ведомство аралық комиссия құрылды;
- сондай істерге жауапты мемлекеттік органды бекітті, ол – Әділет Министрлігі;
- ІІМ криминал полициясының Комитетінің, сонымен қатар Астана, Алматы қалаларында, облыстық аймақтарда бұл саладағы қылмысты анықтауды, зерттеуді іске асырумен үздіксіз айналысатын, адам саудасымен күресетін арнайы бөлімшелер құрылған.

Адам саудасының мәселесімен күресу жолы, ең алдымен, мықты ұйымдастырылған заңдық жүйесіз іске аспаиды. Соған орай, еліміз бірқатар халықаралық нормаларды ратификациялаған болатын. 2008 ж. 5-ақпанында Қазақстан Республикасының ІІМ әзірлеген Қазақстан Республикасының №19-IV «1953 ж. 25-қыркүйекте бекітілген құлдыққа қарсы. Алайда, Қазақстан үкіметімен жүргізіліп отырған шаралар, жұмыстарға қарамастан, еліміз адам саудасы мәселесін реттеу әлі де толық нәтижеге жетпей отыр және осы мәселенің көлемі де күннен күнге артып, жалғасын табуда. Бұндай құбылыстардың кеңінен таралуына бірнеше себептер ықпал етеді: халықтың сауатсыздығы, адамдардың қоғамдағы бұл мәселеден беихабарлығы немесе көптеген жағдайда аңқаулығы, шет елдерде табысы жоғары жұмысқа орналасу, білім алу үшін шақырылған жұмыстар мен ұсыныстарға ықтиярсыз сеніп, алдануы. Бұдан келе тағы да бір себеп туындайды, бұл әлеуметтік жағдайлары төмен, қандай да еңбекке дайын адамдардың осындай іске жолығуы, яғни халық арасындағы кедейшіліктің болуы. Мысалы, зерттеулердің көрсетуінше, келесі топтағы балалар адам саудасының құрбаны болып жатады:

- жағдайы төмен отбасылардан шыққан балалар;
- жетім балалар, көше балалары;
- мигрант балалар;
- білімі төмен отбасылардан шыққан балалар;
- мүгедек балалар;
- үйшілік зомбылықтың кәмелетке толмаған жәбірленушілері;
- спиртті ішімдіктер, нашаны қолданатын балалар;
- заңмен қатығыстағы кәмелетке толмаған балалар және бұрын соңды адам саудасының құрбандары.

Проблеманы талдау, адамды сату мынадай негізгі себептер бойынша жер. Соған қарамастан, біз адамның жалпыға танымал құқықтарының бұзылу мәселесінің өзекті болуының куәгерлері болып отырмыз. Адам құқықтары бұзылуының әртүрлі нысандары пайда болуда, олар – адамның өмір сүруге құқығының бұзылуынан бастап еркін сөзге құқықтың шектелуіне дейінгі нысандары. Соның ішінде, қазіргі кездегі адам құқықтары бұзылу нысандарының ең қауіптілерінің бірі – адам саудасы. Қай заманда болмасын адамды қанау, зорлық-зомбылық жасау ең сорақы көрініс және үрей тудыратын құбылыс болып саналады. Адам саудасы дегенде, әрбір кісінің жеке заңды құқығын ескерместен оларға зорлық-зомбылық жасау, азапты жұмыстарға жегу, адами еркін аяққа таптау арқылы белгілі бір топтардың, яғни оңай олжаға кенеліп, пайда табудың көзіне айналдыру секілді теріс сипатында көз алдымызға келеді. Әр жыл сайын дүние жүзі бойынша 4 миллионға жуық адам құлдыққа сатылады. Алдап-арбау жолымен өз Отандарынан сырт мемлекеттерге әкетіліп, тегін жұмыс күші ретінде немесе жезөкшелікпен айналысуға итермелеу жағдайларын қазіргі заманның құлдығы дегеннен басқаша атау мүмкін емес. Ішкі мазмұны, орындалу механизмдері жұртшылыққа тіптен түсініксіз – сәби саудасы, шетелдерге жұмысқа жалдану, т.б. адам саудасының кеңінен жайылған түрлері. Өкінішке орай, уақыт сілкінісінен түсініксіз күй кешкен кез-келген мемлекет ХХІ ғ. құлдығына қарсы тұра алмады. Мұның көрінісін мынадан-ақ байқауға

болады: біріншіден, адам саудалаушылар өздерінің қылмыстық қызметтерін сырт көзге байқалмай-тындай етіп, ұйымдастыра алды. Екіншіден, экономикасы тұрақсыз, әлеуметтік жағдайы төмен елдің халқы құл иеленушілердің құрбандығына бірінші болып шалынады. Үшіншіден, соғыс өрті тұтанған немесе тұтануға жақын жанжалды аймақ – «қарбазардың» қызған орталығы деуге болады. Қалыпсыз аймақта адамды ешбір кедергісіз ұрлауға да, осында әкеліп сатуға да болады. Тіпті, «тірі тауарды» өлтіріп тастау да қиын емес. Жұмсартып айтқанда, адам құны арзандаған қоғамда, екі аяқты пенде қорғаныссыз қалып отыр. Бүгінгі күннің ең қатал, ең сұмдық, бірақ даусыз ақиқаты «ешкімнің ешкіммен шаруасы жоқ» формуласы – адам саудалаушылардың қолындағы таптырмас құралға айналды.

Есіңізде болсын! Қандай жағдай болмасын, өзіңіздің құжаттарыңызды, көші-қон қызметі немесе құқық қорғау органдары өкілдерінен басқа ешкімге бермеңіз. Өз құжатыңыз тек сізге ғана тиесілі! Сақ болыңыз, кез келген ұсақ-түйекке көңіл бөлгеніңіз дұрыс.

Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасының Конституциясы. – Алматы, Жеті Жарғы, 1995.
2. Қазақ КСР-ның Мемлекеттік Егемендігі туралы Декларация, 25 қазан, 1990.
3. Ахметов Ә. Адам құқы – ең жоғарғы құндылық // Құқықтық Қазақстан, 2007.
4. Нормативтік-құқықтық актілер туралы ҚР-ның заңы, 28 наурыз 1998.
5. Бопабаев Е. Адам құқықтарын қорғаудың тетіктері // Заң және заман. – №5. – 38-39 бб.
5. Токтыбеков. Ә. Мемлекеттік басқаруды демократияландырудың кейбір.



А. Уразакова

*Ғылыми жетекшісі: А.Б. Валиева, магистр, аға оқытушы
ҚазӘҚХСУ*

ЖЕТІМ БАЛАЛАРҒА КӨМЕК БЕРУШІ ҚАЙЫРЫМДЫЛЫҚ ҚОРЛАР

Елімізде әрбір азаматтың толық қанды өмір сүруге құқығы бар және бала мемлекеттің ең басты қазынасы екендігі түрлі мемлекеттік заңнамаларда көрсетілген. Қазақстан Республикасының Конституциясының 1-бапта мынандай заң нормасы бекітілген: «Қазақстан Республикасы өзін демократиялық, зайырлы, құқықтық және әлеуметтік мемлекет ретінде орнықтырады, оның ең қымбат қазынасы – адам және адамның өмірі, құқықтары мен бостандықтары». Әлеуметтік мемлекет дегеніміз – Қазақстан мемлекеті барлық азаматтардың әлеуметтік жағдайын шешуге өзі жауапты. Осы ата заңының нормасы халықаралық құжаттарға сәйкес. Олар: адам құқықтарының жалпыға ортақ декларациясы (1948 ж.), адамдардың саяси және азаматтық туралы халықаралық пакты (1966 ж.), адамдардың экономикалық, әлеуметтік және мәдениеттік туралы халықаралық пакты (1966 ж.). Қазақстан бірінші пакты 28 қараша 2005 ж., екіншісін – 21 қараша 2005 ж. қараша бекіткен [1].

Осындай қағидаларға сүйене отырып, мемлекет әрбір баланы әлеуметтік саясаты бойынша қорғауға, қолдауға қатысты жобалар мен бағдарламаларды іске асыруда. Барлық адамдар тумысынан азат және қадір-қасиеті мен құқықтары тең болып дүниеге келеді. Адамдарға ақыл-парасат, ар-ождан берілген, сондықтан олар бір-бірімен туыстық, бауырмалдық қарым-қатынас жасаулары тиіс. Қазақстан республикасының «Бала құқығы туралы» заңнамалық құжатында барлық балалардың теңдігі, олардың тегіне, нәсіліне және қай ұлтқа жататындығына, әлеуметтік және мүлкітік жағдайына, жынысына, тіліне, біліміне, дінге көзқарасына, тұрғылықты жеріне, денсаулық жағдайына, балаға және ата-анасына немесе басқа заңды өкілдеріне қатысты өзге де мән-жайларға

қарамастан, барлық бала тең құқыққа ие екендігі ерекше аталып өткен. Сонымен қатар, балаларды халықтың «әлсіз топтарына» жататындығы, оларға ерекше мемлекет тарапынан көмектер көрсетілуі тиіс туралы нақтыланып көрсетілген. Осы балалардың түрлі категорияларының бірі және ерекше көмекке зәру топтары жетім және ата-ананың қарауынсыз қалған балалар. Жетім бала дегеніміз – ата-анасының екеуі де немесе жалғыз басты ата-анасы қайтыс болған бала: кеңірек мағынасын түсіндірсек, ата-анасының қамқорлығынсыз қалған бала дегеніміз: ата-ана құқықтарының шектелуіне немесе олардан айрылуына; ата-анасы хабар-ошарсыз кетті деп танылуына; олардың қайтыс болды деп жариялануына; әрекетке қабілетсіз (әрекет қабілеті шектеулі) деп танылуына; ата-анасының бас бостандығынан айыру орындарында жазасын өтеуіне; ата-анасының баласын тәрбиелеуден немесе оның құқықтары мен мүдделерін қорғаудан жалтаруына, оның ішінде ата-анасының өз баласын тәрбиелеу немесе емдеу мекемелерінен алудан бас тартуына байланысты; ата-анасы қамқорлық жасамаған өзге де жағдайларда жалғызбасты ата-анасының немесе екеуінің де қамқорлығынсыз қалған бала деп көрсетілген. Жетімдіктің мынандай түрлері бар:

- әлеуметтік жетім – ата-анасы бар немесе қайтыс болмаған, бірақ ата-ана өз келісімдерімен баладан бас тарту, сондай-ақ ата-ананың түрлі сол қылықтарға бару арқылы олардың құқықтарын шектеп баланы айырып алу;

- тұл жетім – ата-анасының екеуі де немесе жалғыз басты ата-анасының біреуінің қайтыс болуы тұл жетім деп аталады.

Қазіргі таңда әлеуметтік жетім тұл жетімге қарағанда 80% құрап отыр. Қалған пайызы ғана тұл жетімдер. Мемлекетімізде жетім балалар мен ата-аналарының қамқорлығынсыз қалған балаларды (осыдан кейін – жетім балалар) және әлеуметтік ақталуға мұқтаж кәмелет жасына толмаған балаларды арнайы мекемелерге орналастыру тәжірибесі айтарлықтай жинақталған. Өкінішке орай, 2011 ж. 1 қаңтарындағы статистикалық мәлімет бойынша Қазақстан Республикасы көлемінде жетім бала мен ата-анасының қамқорлығынан айрылған балалардың саны 38386-ға жетіп, соның ішінде 14052-сі ертең отбасы ұйтқысы болар қыз балалары екен. Солардың арасында 11612-сі ата-анасының қамқорлығынан айрылған балалар, яғни тірі жетімдер. 1999-2010 жж. аралығында 8675 бала шетел азаматтарына асырап алуға берілген. Сондықтан бүгінгі отбасы тәрбиесінің мазмұны мен технологиясын жетілдірудің жолдарын қарастыру қоғамның өзекті мәселелерінің бірі ретінде қарастырылуда. Мұның барлығы бүгінгі қоғамдық жағдайдағы тәрбиенің олқылықтары мен отбасы тәрбиесіндегі ата-аналардың немісқұрайлылығының салдары деп білу керек. Балалардың аналардан бөлек тұруы олардың тәрбиесіне ерекше әсер етеді. Балалардың әлеуметтік жетім болуы, біріншіден, аналардың балаларынан саналы түрде бас тартуынан, екіншіден, өздері ішімдік пен нашакорлыққа әуестенетіндіктен, балаларының болашағы үшін аландаушылық білдіріп, саналы түрде бас тартатындықтан, үшіншіден, ата-аналарының қайтыс болуынан болады [2].

Атап айтқанда олар Қазақстан Республикасының әр түрлі министрліктері:

- еңбек және әлеуметтік қорғау министрлігімен (әлеуметтік мекемелер);
- білім және ғылым министрлігімен (арнайы білім беру мекемелері);
- денсаулық сақтау министрлігімен (сауықтыру, білім беру мекемелері);
- ішкі істер министрлігімен (балалардың түзелу (жөнделу) мекемелері) құрылады.

Осыған ұқсас ұйымдар басқа да ведомстволарда құрылып отыр. Кәмелет жасына толмағандарға арналған мемлекеттік әлеуметтік мекемелерге мыналар жатады: а) кәмелет жасына толмағандарға арналған әлеуметтік-ақтаушылық орталықтар; б) балалар мен жеткіншектерге арналған әлеуметтік баспаналар. Ол баланы қабылдау, жылыту, пана болу үшін құрылады. Қазіргі уақытта баспана – ауыр өмірлік жағдайға тап болған балаларға оған пана болу үшін, оның тұратын жерін анықтау мен оны орналастырудың оған лайықты формаларын айқындау үшін баланың уақытша тұратын мекені. Бүгінгі таңда баспанаға бір жасқа дейінгі балаларды қабылдайды (бұрынғы уақытта 3-6 айлық балаларға арналған болатын, бірақ өмір талаптарына сәйкес оның жас ұзақтығы бір жасқа дейінге ұзартылды); в) ата-аналарының қамқорлығынсыз қалған балаларға көмек көрсету орталықтары; г) жетім балалар және ата-аналарының қамқорлығынсыз қалған балалар үшін білім беру жүйесінде құрылған мекемелер. Білім беру мекемелерінің негізгі түрлеріне мыналар жатады:

– балалар үй-бұл ата-аналарының қамқорлығынсыз қалған балаларды бағып-күтуге, тәрбиелеуге және оқытуға арналған арнайы мекеме. Балалар үйінің мынадай түрлерін бөліп көрсетуге болады: ерте жастағы балаларға (1,5 және 3 жас) арналған; мектеп жасына дейінгі балаларға арналған; мектеп жасындағы балаларға арналған; аралас; жетім балаларға және ата-аналарының қамқорлығынсыз қалған балаларға арналған балалар үйі-мектептері; жетім балаларға және ата-аналарының қамқорлығынсыз қалған балаларға арналған арнайы (коррекциялық) балалар үйі [3].

Жетім балаларға және ата-аналарының қамқорлығынсыз қалған балаларға арналған жағдайларды жетілдіру мақсатында балалар үйінің ұйымдастырушылық құрылымын отбасылық жағдайларға барынша жақындастырады. Осы мақсатпен балалар үйінің жаңа формалары пайда болады. Мұндай формаларға мыналар жатады.

- Отбасылық балалар үйі – бір немесе бірнеше жетім балалар мен ата-аналарының қамқорлығынсыз қалған балаларды (ата-аналық құқығынан айырылған) қамқорлығына алған отбасы. Мұндай отбасылар келісімшарттар негізінде бірнеше жылға құрылады. Отбасылық балалар үйінің бірнеше түрі бар: бір немесе бірнеше балаларды қамқорлығына алған отбасы; тәрбиешімен бірге тұратын бірнеше балалар; туған және асырап алған балалары бірге тұратын отбасы және т.б.

- Отбасылық типтегі балалар үйі – бұл отбасылық типте арнайы құрылған балалар үйі. Мұның артықшылығы болып мұнда бала интернаттық мекемемен салыстырғанда, баланы тәрбиелеуге, оны жеке тұлға тұрғысынан қалыптастыруға арналған жағымды жағдайлар құрылған отбасына түседі. Оның кемшіліктері болып мұндай ортаға бейімделмеген балаға қалыптасқан отбасы ортасының таңсық болуы, сондай-ақ ата-ананың қызметін мойнына алған тәрбиешілердің ата-аналық қызметті орындауға даярлығының жеткіліксіз болуы саналады.

Отбасылық типтегі балалар үйінің негізгі міндеттері болып жетім балаларды және ата-аналарының қамқорлығынсыз қалған балаларды отбасы жағдайында тәрбиелеу, оқыту, сауықтыру мен жеке өмір сүруге даярлау үшін қолайлы жағдайлар жасау болып табылады. Мұндай үй отбасы базасында ерлі-зайыптылардың екі тарапынан да 5-тен төмен емес және 10-нан артық емес балаларды алғысы келген тілектерінің болуы мен олармен бірге өмір сүретін отбасы мүшелерінің соның ішінде туған асырап алған ұлдарының (асырап алған қыздарының) пікірлерін ескере отырып ұйымдастырылады. Балалардың жалпы саны осы кезеңде бір некедегі ерлі-зайыптылардың туған және асырап алған ұлдарын (асырап алған қыздарын) қосқанда 12-ден аспауы керек. Қазақстан Республикасын да атқару үкіметінің (әлеуметтік қорғау органдарының, әкімшіліктің) шешімдерімен құрылады, қайта құрылады және таратылады. Отбасылық типтегі балалар үйі орналасқан қамқоршылық және қорғаншылық ұйымдары балалардың тәрбиесі мен өмір сүру жағдайларына бақылауды, олардың құқықтары мен заңды қызығушылықтарын қорғауды жүзеге асырады. Ол тәрбиелеуге арналған балаларды алуға тілек білдірген адамдардың оқуын қамтамасыздандырады.

- Жетім балаларға және ата-аналарының қамқорлығынсыз қалған балаларға арналған мектеп-интернат. Интернат (от лат. *Internus* – ішкі) – оқушылардың бөлек бір немесе толық бір мемлекеттік қамтамасыздандыру негізінде оқи жүріп, тұратын білім беру мекемесі; білім беру мекемесіне қарасты оқушыларға арналған жатақханалар; оларды күтіп-баптаумен қамтамасыздандыратын үй [4].

Жетім балаларға және ата-аналарының қамқорлығынсыз қалған балаларға арналған интернаттық мекемелер мынадай ұстанымдар негізінде жұмыс істейді: гуманизм, жалпы қолжетімділік, жалпы адамзаттық құндылықтар басымдығы, азаматтық, жеке тұлғаның еркін дамуы, тәрбиеленушілердің құқықтары мен қызығушылықтарын қорғау, білімнің автономдылығы және ағартушылық сипаты.

Ұйымдастырушылық-интернаттық мекемелердің айырмашылығы:

- интернаттық мекемелердің қарапайым түрі;

- интернаттық мекемелердің отбасылық түрі. Мұндай мекемелерде әр түрлі жастағы (құрамы бойынша 8 адамнан аспайтын) немесе бірдей жастағы (4 жасқа дейін – 5 баладан аспайтын, 4 жастан жоғары – 10 баладан артық) балалар отбасы деп аталатын топтарда тұрады. Дейтұрғанмен бұларда интернаттағы жағдайлар көп сақталады: асханадағы тағам, өзіне-өзі қызмет көрсету, жаңа киімдер алу және т.б. Мұндай ұйымдастыру барысында балалар өмірі отбасылық өмірге теңестіріледі.

Мемлекеттік емес мекемелер мен ұйымдарға қайырымдылық қорлар жатады, оларға. Балалар қайырымдылық қорлары: Республикалық «Бөбек» балалар, қайырымдылық қоры-еліміздің облыс орталықтары мен ірі қалаларда ашылған; Халықаралық қайырымдылық қорлары: «Сорос – Қазақстан» қоғамдық қайырымдылық қоры; халықаралық Американ Қайырымдылық корпусы; спеишал олимпикс интернешил халықаралық қайырымдылық қозғалысы; «қол ұшын беру» қайырымдылық қоры; SOS-Киндердорф интернационал қайырымдылық қоры.

Қазақстанда тірі жетім балалардың көбеюі алаңдатар жайт. Қазақ 1992 ж. 27 наурызынан бастап жұмыс «Бөбек» қоры Біріккен Ұлттар Ұйымының жанындағы қоғамдық ақпараттар АҚШ-тың Нью-Йорк қаласында «Ашық қоғамдық институтының» Ақжайық өзенінің ең бір әдемі жеріне орналасқан «Жас дәурен» балалар кешені 1996 ж. Барлық қайырымдылық қорлардың атқаратын рөлі жетім және ата-ана қамқорлығынан айырылған балаларға ата-анасынан алмаған мейірімділік, сүйіспеншілік, махаббат, тәрбие, ізгі игі неттердің орын толтыру

Жетім және ата-анасының қамқорлығынан айырылған балаларға жүргізілетін әлеуметтік педагогикалық жұмыстың технологияларына ең біріншіден бала асырап алатын отбасыларын іздестіру; ақпараттық қызмет; анкеттеу; сұхбаттасу, интервью және т.б.; бала болған отбасы мен мекемелерге бару, қатысу және т.б. Делдалдық қызмет бақылау, сұхбат; болашақ ата-аналарды зерттеу; диагностикалық қызмет (алғашқы диагностика) анкета жүргізу, сұхбат; болашақ бала асырап алатын және оның қоршаған ортасын зерттеу, диагностикалық қызмет (тереңдетілген диагностика) анкета жүргізу, тест, сұхбат, көз жеткізу, құжаттарды зерттеу; лекциялар оқу, әңгіме жүргізу, видео-фильмдер көрсету арқылы түсіндіру жұмыстарын жүргізу білім берушілік, оқытушылық қызмет, лекция, сұхбат.

Баланы қабылдап алған отбасына тапсыру, орналастыру, қабылдап алған ата-аналармен тереңдетілген оқу курстарын жүргізу; жаттықтырушылық қызмет. Дәріс, сұхбат, пікір алмасу, әңгімелесу және т.б. Әлеуметтік педагог жұмысының тәрбиеленушілерімен жүргізетін жұмыстарын ұйымдастырудың формалары әртүрлі. Шартты түрде оларды мынадай үш түрге бөлінеді:

1. Әлеуметтік педагогтың келушілермен жеке жара жұмыс жүргізу формасы (сұхбат, кеңес беру, бақылау, қарым-қатынасты реттеу, коррекциялық жұмыстартар жүргізу және т.б.).

2. Реабилитациялық мекемелердегі, халықты әлеуметтік қорғау мекемелеріндегі, жалпы және қосымша білім беру ұйымдарындағы, клубтық және басқа да мекемелердегі мамандармен кешенді әлеуметтік педагогикалық және басқа да көмек түрлерін көрсету.

3. Кооперативтік жұмыс формасы – бұл, әлеуметтік педагогтардың, қараусыз қалған балалармен және наркомадармен және т.б. күресу, кәмелетке толмаған балаларды әлеуметтік қорғау мақсатында ұйымдастырылатын көпшілік шаралар мен қайырымдылық акцияларын өткізу үшін құрылғын әртүрлі мекемлер мен ұйымдардың мамандары мен басшыларының бірлестіктері. Әлеуметтік педагогтың жұмыс формалары анағұрлым көпқырлы. Олардың барлығы дерлік адамдарға өмірлік жолдарында кездескен қиыншылықтарды жеңуге көмек көрсетуге бағытталған. Әлеуметтік педагог, әлеуметтік жұмыскер, педагог-психолог, медицина мамандарының бойында мейірімділік, сүйіспеншілік, жауапкершілік, рухани байлық болуы шарт [5].

Қорытындылай келе, жетім және ата-ана қамқорлығынан айырылған балаларға, ата-ана мейірімділігін, махаббатын, сүйіспеншілігін, орнын басатын мамандық, ол әлеуметтік педагог және әлеуметтік қызметкер болып табылады, көмекші мамандықтар: педагог-психолог, медицина қызметкерлер, заңгерлер, экономистер және т.б.

Әдебиеттер

1. Декларация Біріккен Ұлттар Ұйымы Бас Ассамблеясының резолюциясымен 1948 жылғы 10 желтоқсанда №217 А (III) қабылданған.
2. Жетім балалармен әлеуметтік жұмыс – өзекті мәселе. – Алматы: Қазақстан жоғары мектебі, 2005. – №4.
3. Қазақстанда жетім балалармен әлеуметтік жұмыс жүргізу мәселесінің құқықтық негіздері. – Алматы: Ұлт тағлымы, 2005. – №4. – Б. 314-318.

**ПОЛИЛИНГВАЛДЫҚ ТҰЛҒАНЫ ҚАЛЫПТАСТЫРУ ЖӘНЕ ҚОҒАМДЫ
АҚПАРАТТАНДЫРУДЫҢ ҚАЗІРГІ ТАҢДАҒЫ МӘСЕЛЕЛЕРІ
СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАТИЗАЦИИ ОБЩЕСТВА И
ФОРМИРОВАНИЯ ПОЛИЛИНГВАЛЬНОЙ ЛИЧНОСТИ**

А. Алибек, Г. Пак

*Научный руководитель: А.А. Сеньковская, магистр, ст. преподаватель
КазУЭФМТ*

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ КРИПТОГРАФИИ

Обеспечение конфиденциальности сообщения и сохранности информации всегда были чрезвычайно важными вопросами как для простых людей, обществ, компаний, так и для целых государств. Именно поэтому, криптография как научная дисциплина, стремительно развивается с целью защиты информации и предотвращения попадания ее в руки людей со злыми намерениями [1].

В нынешнее время одним из часто применяемых методов защиты информации является биометрия. Пожалуй, сумма двух корней этого слова уже сложили у вас определенное впечатление об этой научной отрасли. Однако, вернемся к терминологии: биометрия – процесс сбора, обработки и хранения данных о физических характеристиках человека с целью его идентификации. Технологии опознавания людей по их биометрии по лицу, пальцам или ДНК, по ирису (радужной оболочке) глаза или рисунку вен, по голосу, походке, манере работы с клавиатурой и так далее сегодня переживают эпоху бурного расцвета. На рынок ежегодно выводится масса новых и старых, но радикально усовершенствованных систем опознавания.

Биометрические системы распознают людей на основе их анатомических особенностей (отпечатков пальцев, образа лица, рисунка линий ладони, радужной оболочки, голоса) или поведенческих черт (подписи, походки).



Рис. – Биометрические параметры

Поскольку эти черты физически связаны с пользователем, биометрическое распознавание надежно в роли механизма, следящего, чтобы только те, у кого есть необходимые полномочия, могли попасть в здание, получить доступ к компьютерной системе или пересечь границу государства. Биометрические системы также обладают уникальными преимуществами: они не позволяют отгнаться от совершенной транзакции и дают возможность определить, когда индивидуум пользуется несколькими удостоверениями (например, паспортами) на разные имена. Таким образом, при грамотной реализации в соответствующих приложениях биометрические системы обеспечивают высокий уровень защищенности [2].

Биометрическая идентификация.

Идеальная схема идентификации совмещает три типа идентификаторов: носимые (карточки, ключи), знания (пароль, коды, способ использования) и биометрические идентификаторы. Использование биометрии приходит на помощь и оказывается более дружественным способом авторизации, чем необходимость предъявлять карточку или вводить PIN-код, ведь последние способы напрямую связаны с человеческим фактором: и карточку, и PIN-код можно потерять, забыть или, что тоже случается, передать «по дружбе» другому человеку.

Развитие мирового биометрического рынка выдвигает на первое место так называемые «три большие биометрики»: это цифровое (трехмерное) изображение лица (3D), отпечаток пальца и изображение радужной оболочки глаза. По соответствию фактору социальной приемлемости на первое место выходят, безусловно, бесконтактные технологии, при которых пользователь имеет минимальное взаимодействие с устройством. Лидирующую позицию здесь занимает цифровое изображение лица. Эта технология, в частности, была признана Международной организацией гражданской авиации (ICAO) обязательной для паспортно-визовых документов нового поколения, при этом два других биометрических параметра отпечатки пальцев и изображение радужной оболочки глаза – являются дополнительными, и каждое государство может включать их в паспортно-визовые документы по своему усмотрению. На рынок бесконтактных технологий в последнее время выходят также и сканеры рисунков вен.

Биометрические системы безопасности позволяют ограничивать доступ в служебные помещения. При этом биометрия решает следующие задачи [1]:

- существенно понижает вероятность проникновения нежелательной личности в зону с ограниченным доступом;
- создает психологический барьер для потенциального злоумышленника;
- документально подтверждает факт прохода каждого человека.

Основанная на трехмерной технологии распознавания лица и радужной оболочки глаза биометрическая система может работать без идентификационных карт, ключей и PIN-кодов и обеспечивать безопасный доступ в здание нескольким тысячам сотрудников. Биометрические сканеры, способные распознавать трехмерное изображение лица, используются для физического доступа, а также для контроля времени прихода сотрудников. Процесс сканирования или регистрации производится в отделе кадров и занимает около 20 секунд для одного человека.

Результатом работы трехмерного сканера является воссозданная с субмиллиметровой точностью поверхность лица, на основании которой и строится биометрический шаблон. Биометрический шаблон это антропометрическая информация, полученная с помощью трехмерного сканирования лица, которая практически не меняется со временем. Точность шаблона настолько высока, что позволяет различать близнецов. При этом размер шаблона невероятно компактен – около 5 кбайт. Полученный шаблон сравнивается с базой сохраненных шаблонов и через 1,5 с устройство выдает ответ. Система трехмерного распознавания не зависит от освещенности объекта, в котором установлена, нечувствительна к внешним изменениям, т.к. воссоздает твердотельную маску лица. Кроме того, эту систему невозможно обмануть.

Сферы применения.

Выбор отраслей, наиболее перспективных для внедрения биометрии, с точки зрения аналитиков, зависит, прежде всего, от сочетания двух параметров: безопасности (или защищенности) и целесообразности использования именно этого средства контроля или защиты. Главное место по

соответствию этим параметрам, бесспорно, занимают финансовая и промышленная сфера, правительственные и военные учреждения, медицинская и авиационная отрасли, закрытые стратегические объекты. Данной группе потребителей биометрических систем безопасности в первую очередь важно не допустить неавторизованного пользователя из числа своих сотрудников к неразрешенной для него операции, а также важно постоянно подтверждать авторство каждой операции. Большая часть усилий и финансов расходуется в настоящее время на антивирусные программы, тогда как западные компании, считая интерес к антивирусным программам первой линией обороны, переключили свое внимание на авторизацию, аутентификацию и аудит. Необходима слаженная и четко спланированная работа всех служб (охраны предприятия, отдела кадров, противопожарной, информационной безопасности).

Современная система безопасности уже не может обходиться не только без привычных средств, гарантирующих защищенность объекта, но и без биометрии. Уже упоминалось о том, что финансовая сфера относится к числу наиболее перспективных для внедрения биометрических технологий. Их возможности могут быть здесь использованы с большой эффективностью не только для контроля доступа в помещения или с целью обеспечения информационной безопасности и защиты банковской тайны, но и для осуществления финансовых операций (в банках, в их отделениях, в банкоматах), а также в качестве идентификации клиентов при оформлении кредитов [3].

Перспективы применения биометрии.

Если еще три года назад введение биометрии сдерживали прежде всего два фактора: неуверенность потребительского рынка в желании пользоваться биометрией и отсутствие единых стандартов, то уже сегодня эти барьеры успешно преодолеваются. В области изменения и утверждения единых стандартов происходят значительные сдвиги. Например, российский проект об изменении международного биометрического стандарта на цифровое изображение лица поддержали 30 стран мира. Под цифровым изображением лица теперь будут понимать формат данных, включающий как обычную двухмерную, так и трехмерную фотографию лица.

Международный подкомитет по стандартизации в области биометрии при ISO (The International Organisation for Standardisation) утверждает и другие поправки в области биометрии, т.к. в скорейшем принятии новых стандартов заинтересованы не только финансовые и промышленные корпорации, но и правительства многих стран: США, Европейского союза, Японии, Австралии и др. [3].

Изменилось сегодня и положение на потребительском рынке. По данным многочисленных опросов общественного мнения, ситуация здесь кардинально изменилась: потребители позитивно относятся к биометрии и к возможностям, которые она предоставляет. Это свидетельствует о том, что решения, основанные на применении биометрических технологий, будут в дальнейшем все более востребованы.

Литература

1. Шнайер Б. Прикладная криптография. – 2-е изд. – М.: Триумф, 2002. – 318 с.
2. Щербаков А., Домашев А. Прикладная криптография. Использование и синтез криптографических интерфейсов. – М.: Русская редакция, 2012. – 267 с.
3. Мао В. Современная криптография. Теория и практика. – М.: Вильямс, 2005. – 406 с.



А. Алибек

Научный руководитель: **Н.Н. Демидчик**, к.т.н., доцент
КазУЭФМТ

ОБРАБОТКА ВИДЕОМАТЕРИАЛОВ

При слове «мультимедиа» у многих людей возникает ассоциация с кинематографом. Это вполне объяснимо, ведь нынешнему поколению воспринимать информацию в таком формате гораздо интереснее и удобнее.

Однако, мультимедийные технологии не стоят на месте. Не будь столь стремительного их развития, не было бы и этих возможностей. Сложно определить, что именно нравится зрителям: непредсказуемый сюжет, или игра актеров, или же присутствие спецэффектов? Последнему я отдаю большее предпочтение.

История кинематографа неразрывно связана с историей спецэффектов. От первых примитивных уловок с освещением и фальшивых кинжалов в немом кино, до целых миров и невероятно реалистичных существ, которых никогда не существовало. Сейчас практически все фильмы с приличным бюджетом в той или иной степени используют виртуальные декорации. Если раньше фильмы создавались, основываясь на хитростях режиссера, то сейчас у нас есть возможность альтернативных способов обработки видео и в домашних условиях.

Существует множество программ, которые позволяют редактировать и обрабатывать различные видеоматериалы, среди них популярностью пользуются:

Sony Vegas – профессиональная программа для многодорожечной записи, редактирования и монтажа видео- и аудио-поток.

Adobe After Effects – программу After Effects называют Photoshop'ом для видео. Все, что только можно придумать для обработки видео – видеомонтаж, видеоспецэффекты, компьютерная графика для видео, создание видеокомпозиций – реализовано в программе Adobe After Effects самым полным и наилучшим образом.

Adobe Premiere Pro – это мощный пакет программ для редактирования видео с широким спектром возможностей по обработке данных в режиме реального времени и поддержкой практически всех, в т.ч. и самых новых, стандартов.

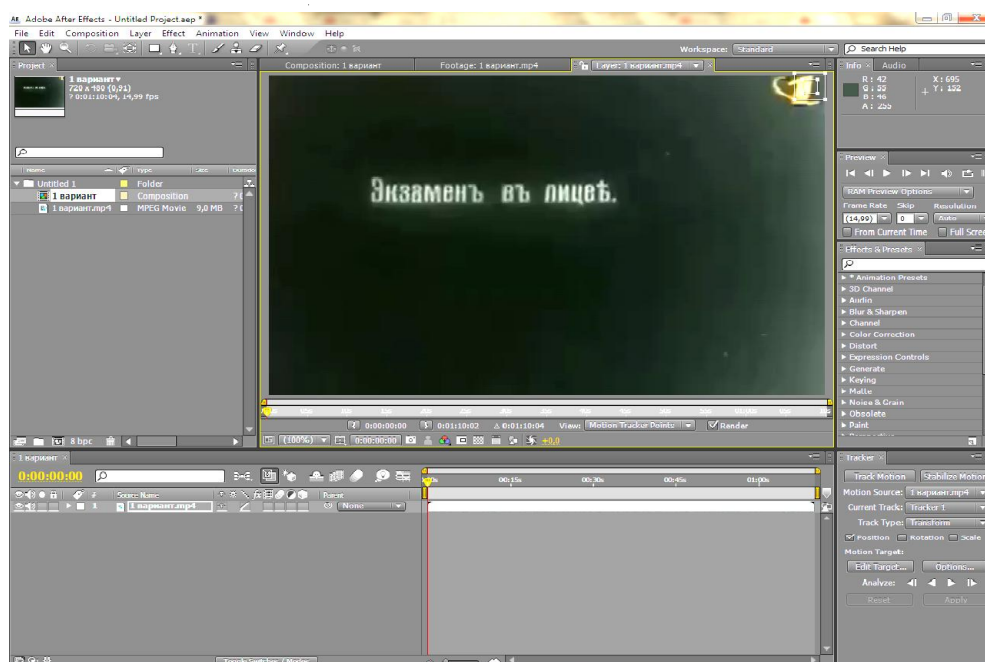


Рис. 1. Обработка видео в среде After Effects

Благодаря разработчикам этих программ, мы можем дать второе дыхание фильмам прошлых столетий, которые не могут похвастаться своим качеством и эффектными спецэффектами.

Основным недостатком при реставрации старых фильмов является отсутствие стабильности. Именно это в первую очередь бросается в глаза, т.к. создается ощущение, что камера трясется. В версии программы After Effects CS 5.5 появился замечательный инструмент **Warp Stabilizer**, который позволяет значительно улучшить картину. Однако этого можно добиться и другим способом, для этого будем использовать инструмент **Track Motion**. Нужно будет найти статичный объект в кадре в виде четко выраженной точки или грани и разместить на нем прямоугольник трекера. Track Motion расставит ключи с координатами выбранной точки, чтобы произвести стабилизацию, достаточно эти координаты привязать к свойству Position, но только с отрицательными значениями.

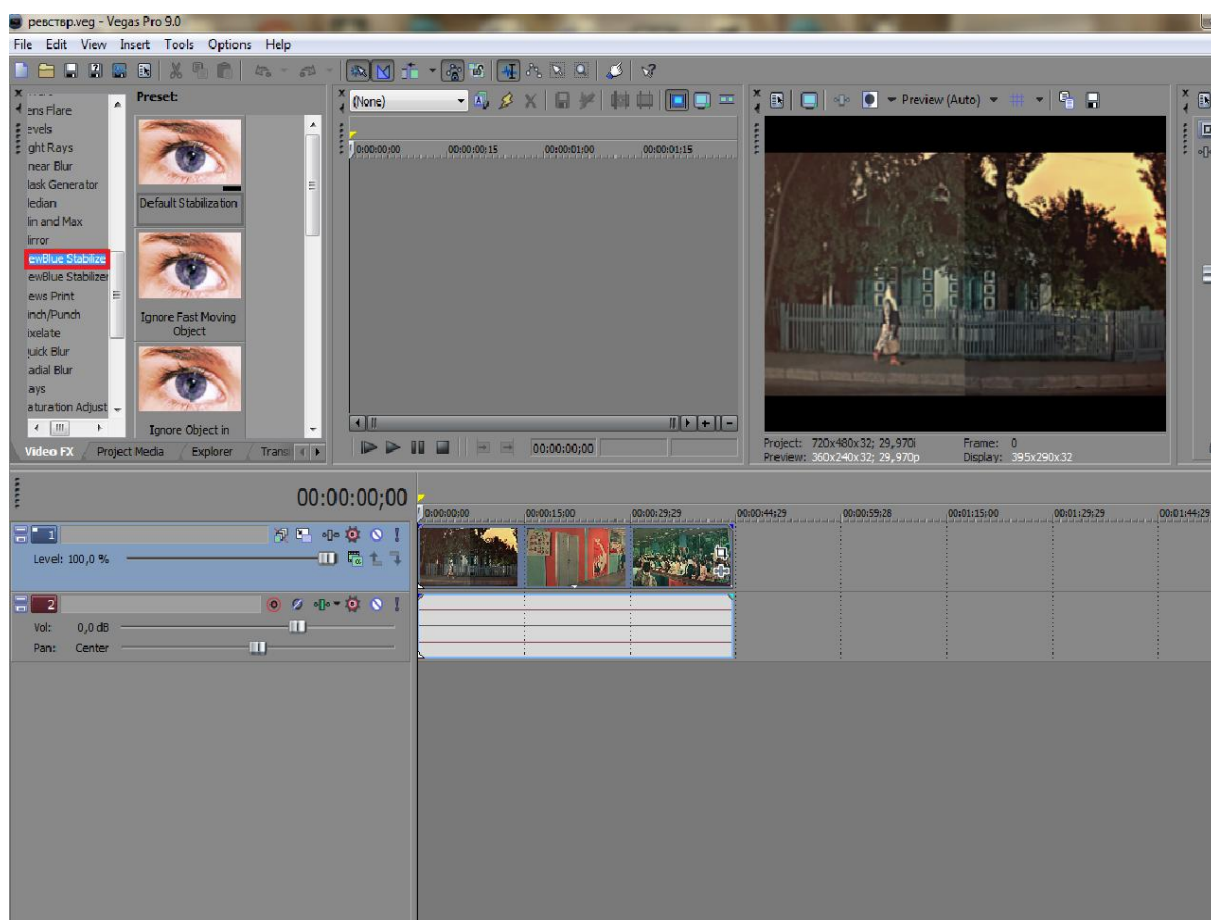


Рис. 2. Обработка видео в среде Vegas Pro

Для решения этой же проблемы в программе Sony Vegas Pro также имеется инструмент **Stabilizer**, который заметно и достаточно быстро улучшить ситуацию.

Качество – это необходимый и важный критерий для видеоматериалов при сравнении старых и новых фильмов.

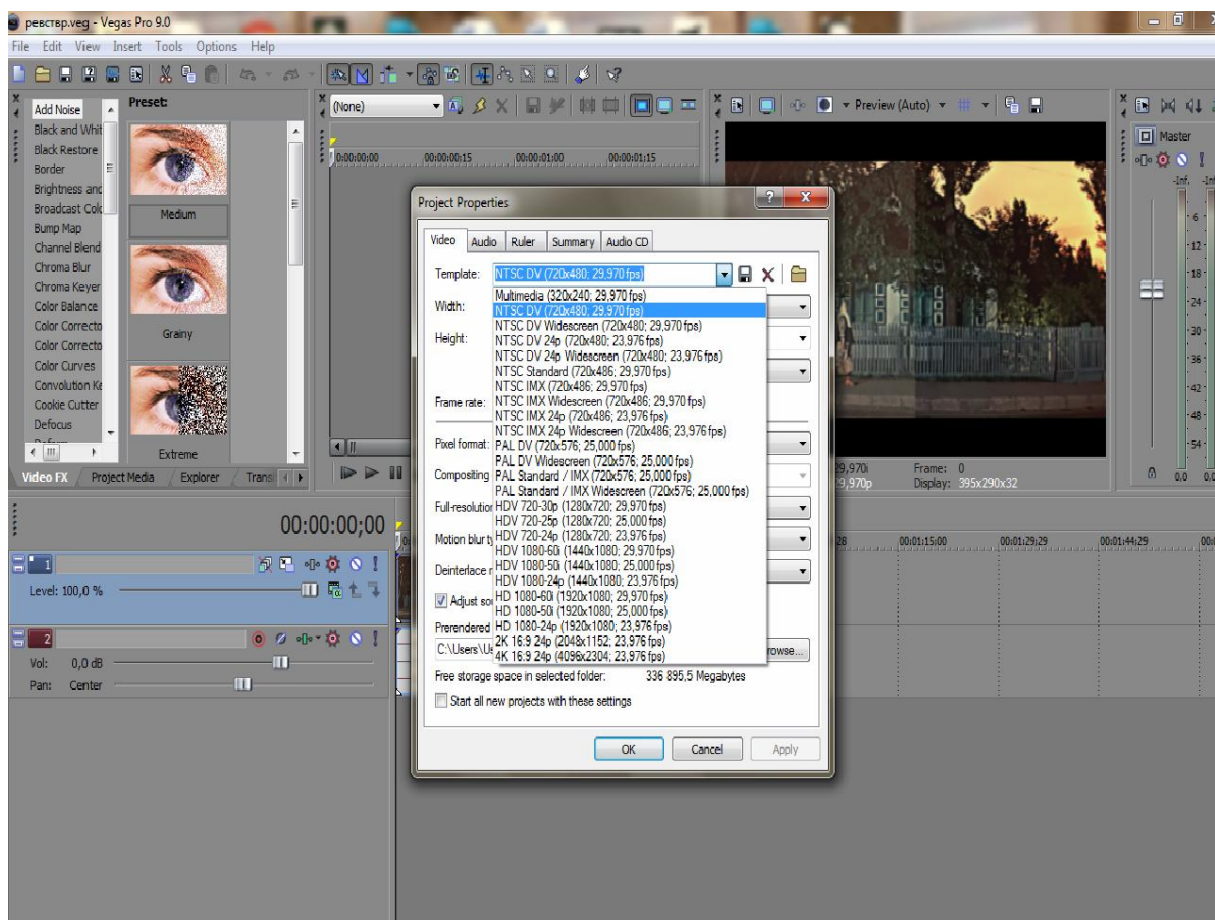


Рис. 3. Обработка видео в среде Vegas Pro

Как вы видите, при обработке видео в среде Vegas Pro и After Effects можно существенно улучшить качество видеозображения. Несложные манипуляции обработки видео сделают старый фильм ничем не уступающим новым.

Литература

1. Лукьяница А.А., Шишкин А. Г. Цифровая обработка видеозображений. – М.: Ай-Эс-Эс, 2009. – 512 с.
2. Пташинский В.С. Видеомонтаж средствами Sony Vegas 6. – М.: Триумф, 2014. – 345 с.



А. Амиров

*Ғылыми жетекшісі: Г. Т. Азиева, магистр, аға оқытушы
ҚазЭҚХСУ*

ҚАЗАҚСТАН «ХАЛЫҚ БАНК» АҚ ЖҰМЫСЫ БАҒДАРЛАМАСЫНЫҢ МӘЛІМЕТТЕРІН БАЙЛАНЫСТЫРУДЫ АВТОМАТТАНДЫРУ

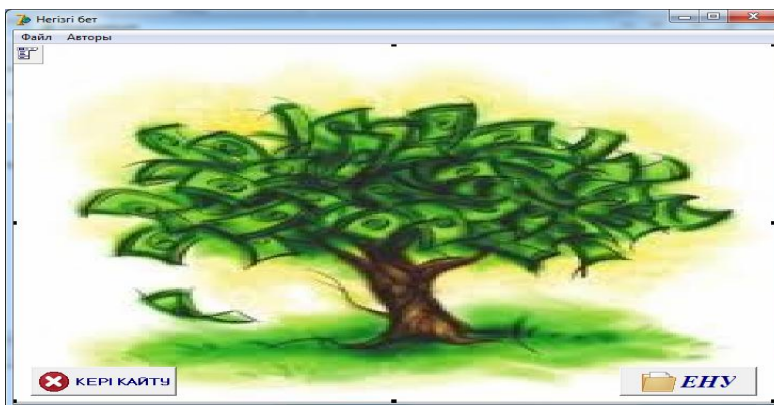
Database Desktop утилитасы арқылы кестені құрып алғаннан кейін, Delphi программасын ашамыз. Бірінші формабыз төмендегідей болады (1-сурет).



1-сурет. Бірінші форма

Бірінші форма бетіне 1 Panel, 1 Image, 2 Label, 2 BitBtn компоненті және программа коды қолдандым.

Жобаға File → New Form командасы көмегімен Form2 формасын қосамыз (2-сурет).

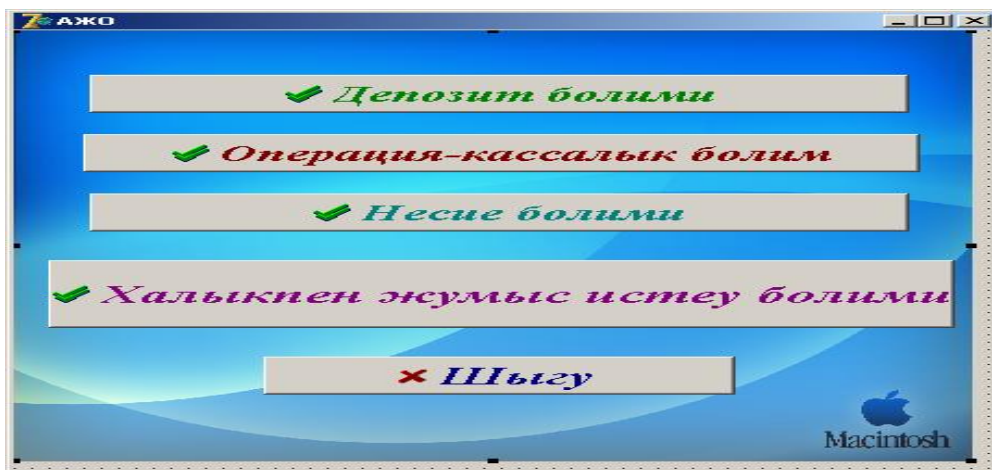


2-сурет. Екінші форма

Бұл формаға Additional панелінен Image, 2 BitBtn және 2 MainMenu компонентін орнатамыз. Object Inspector Image компонентінің Picture қасиетінің кнопкасын шертіп, өзімізге керекті суретті таңдап аламыз. Оның center, showhint, stretch қасиеттеріне true-ні белгілейміз. Ену кнопкасын басу арқылы келесі формаға өтеміз, ал Кері қайту кнопкасын басу арқылы формадан шығып кетеміз. MainMenu компоненттерінің редокторын шақырып, келесі қатарларды енгіздім:

Файл → Авторы.

Жобаға File → New Form командасы көмегімен Form3 формасын қосамыз (3-сурет).



3-сурет. Үшінші форма

Бұл формаға Additional панелінен Image компонентін орнатамыз. Object Inspector Image компонентінің Picture қасиетінің кнопкасын шертіп, өзімізге керекті суретті таңдап аламыз. Оның center, showhint, stretch қасиеттеріне true-ні белгілейміз. Және 6 BitBtn компоненттерін орнатамыз. Ену кнопкасын басу арқылы келесі форма беттеріне өтеміз, ал Шыгу кнопкасын басу арқылы алдыңғы форма бетіне өтеміз.

Жобаға File → New Form командасы көмегімен Form4 формасын қосамыз (4-сурет).

СПЕЦИАЛИСТ	ФИО	АДРЕСС	ТЕЛЕФОН	СТАЖ	ОБРАЗОВАНИЕ	ЗАРПЛАТ
Охранник	Алишжанова К.Н.	ул. Аскарова 11	2-55-36-95	2 года	Вышее	10000
Оператор	Марсова А.Т.	ул.Абая 10	2-56-69-17	3 года	Vishee	60 000
Оператор	Мамбетов М.Е.	ул.Толе би 20	3-96-71-46	5 let	Srednee-spetsialnoe	40 000
Менеджер	Кудайбергенов Е.Р.	ул.Ytegen batir 30	2-96-13-28	4 goda	Magistralyra	50 000
Бас менеджер	Дидарова А.К.	ул. Raimbek 40	3-96-31-58	6 let	Professor	70 000
Оператор	Тилекиева Н.К.	ул.Pravda 50	2-95-64-73	2 goda	Doktor Kandidat Nayk	65 000

4-сурет. Төртінші форма

Бұл формада қызметкерлерді алдым. Бұл формада 1 GroupBox, 2 BitBtn, 9 Label, 9 DBEdit компоненттерін қолдандым. Іздеу түймесіне код енгіземіз. BitBtn түймесін екі рет шертіп өңдеуші процедураға форманы жабушы код жазамыз.

Жобаға File → New Form командасы көмегімен Form4 формасын қосамыз (5-сурет).

N	Тегі	Аты	Ақесінің аты	Қыққатай мен міндеттері	Банктік деректемелер
1325325	Нақыпова	Ақнұр	Сағынайқызы	(МЕМО)	несие алған
1489201	Мамырлова	Айбол	Даниярулы	(МЕМО)	несие алған
2354567	Қалбаева	Айдана	Тимурқызы	(МЕМО)	несие алған
3454656	Нұрлыбаева	Улдана	Нұрғалиқызы	(МЕМО)	несие алған
4785587	Сейтов	Асқар	Маратулы	(МЕМО)	несие алған
5567878	Рахатова	Айнұр	Тұрғынқызы	(МЕМО)	несие алған

Тегі: Нақыпова
 Аты: Ақнұр
 Ақесінің аты: Сағынайқызы
 Банктік дерек: несие алған
 Тұрғын орны: Шымкент қаласы
 Телефон: 54.37-05
 Қолы: 3
 Қызмет көрсетуші: Төрбекева Сәуле
 Фамилия бойынша:
 Іздеу

5-сурет. Бесінші форма

Бұл формада несиелік бөлімге арналған. Бұл формада 1 Panel, 2 BitBtn, 9 Label, 9 DBEdit, 1 GroupBox, 1 DBMemo қолдандым.

Жобаға File → New Form командасы көмегімен Form5 формасын қосамыз (6-сурет).

Тегі: Тұрғыбеков
 Аты: Қазыбек
 Ақесінің аты: Есенқұлұлы
 Туылған жылы: 05.11.1980
 Жеке куәлік номері: 021456389
 ИНН номері: 330214569870
 Тұрғылықты жері: Шымкент қ. Момышұлы
 Телефон номері: 07780321456
 Арыз берген күн: 12.04.2014
 Дайын болатын күн: 26.04.2014
 Қызмет көрсетуші: Серікжанов Б.
 Тегі Аты Ақесінің аты Туган куні Udos.nom INN Turgilikti jeri Telefon nom Ariz
 Тұрғыбеков Қазыбек Есенқұлұлы 05.11.1980 021456389 330214569870 Шымкент қ. Момышұлы 07780321456 12.04
 Шымкент қ. Рыскулова 07751230212 20.03
 Асқарова Баян Төребекеқызы 21.07.1986 024719077 931223400134 Шымкент қ. Г.Ильина 07777512301 15.03
 ИНН бойынша:
 Сұрыптау

6-сурет. Алтыншы форма

Алтыншы формада Тіркелген құжаттардың кестесін қолдандым. Бұл формада 2 BitBtn, 12 Label, 12 DBEdit, 1 GroupBox компоненттерін қолдандым. BitBtn компоненттеріне код жазамыз. Сұрыптау түймесінің де кодын жазамыз.

Жобаға File → New Form командасы көмегімен Form6 формасын қосамыз (7-сурет).

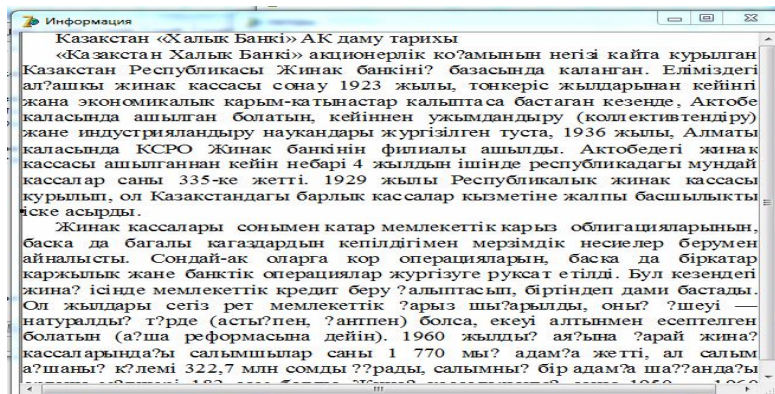
Tegi	Ati	Akesinin ati	Tugan jiti	Aylyk.kolemi	Pensyonny	Kolina.tyl
Сейтова	Айжан	Нұрланқызы	23.08.1986	70000	7000	63000
Сейтжаппар	Ержолжа	Назылұлы	18.04.1989	80000	8000	72000
Ырғабай	Ақмарал	Ермаханқызы	17.11.1987	78000	7800	70200

ИНН бойынша:
 Сұрыптау

7-сурет. Жетінші форма

Жетінші формада айлық көрсеткішін алдым. Бұл формада 2 BitBtn, 1 Label, 1 DBEdit, 1 GroupBox компоненттерін қолдандым. BitBtn түймесін екі рет шертіп есептеу кодын жазамыз. Сорттау түймесінің де өз кодын жазамыз.

Жобаға File → New Form командасы көмегімен Form7 формасын қосамыз (8-сурет).



8-сурет. Сегізінші форма

Сегізінші формаға Ақпарат көзін шығарамыз. Ол үшін System парағынан OleContainer компонентін орналастырып аламыз. MainMenu компоненттерінің редокторын шақырып, келесі қатарларды енгіздім:

Шығу → Кері қайту.

Жобаға File → New Form командасы көмегімен Form9 формасын қосамыз (9-сурет).



9-сурет. Тоғызыншы форма

Тоғызыншы форма жобаны орындаушы авторының формасы. Бұл формаға да Additional парағынан Image, 1 BitBtn және де 7 Label компоненттерін орналастырып аламыз. Image компонентінің Center-True, ShowHint-True, Stretch-true деп өрістерін өзгертеміз және Picture қасиеті арқылы өзімізге керекті суретті таңдап аламыз. BitBtn түймесін екі рет шертіп өңдеуші процедураға форманы жабушы код жазамыз.

Әдебиеттер

1. Зиябеков Б. Қазақстандағы банк жүйесінің дамуы / Б. Зиябеков // Заң. – 2003. – №3. – С. 52-583.
2. Көшенова Б. Ақша, несие, банктер, валюта қатынастары: Оқу құралы / Б. Көшенова. – А.: Экономика, 2000. – 328 с.

3. Ғабжалелов Х. Теңге / Х. Ғабжалелов. – Алматы: Атамұра, 2003. – 212 с.
4. Бобровский С. Описание системы и языка программирования Delphi 7. – М., 2006. – 128 с.
5. Ақша, несие, банктер / Ред. Ғ. С. Сейітқасымов. – Алматы : Экономика, 2001. – 466 б.
6. Мақыш С.Б. Ақша айналысы және несиелер. – Алматы, 2001.
7. Мақыш С.Б. Коммерциялық банктер операциялары / С.Б. Мақыш. – 2-ші бас., өңд., толық. – Алматы: ИздатМаркет, 2004. – 272 с.
8. Міржақыпова С.Т. Банктегі бухгалтерлік есеп: Оқулық / С.Т. Міржақыпова. – Алматы : Экономика, 2006. – 724 б.



А. Бакеева

*Ғылыми жетекшісі: Г. Мусайф, магистр, оқытушы
ҚазЭҚХСУ*

MATLAB ОРТАСЫНДА МОДЕЛЬДЕУ

Қазіргі кезде ғылыми-практикалық зерттеулерде компьютерлік модельдеу танымның негізгі құралдарының бірі болып табылады.

Модельдеу – объектілерді, процесстерді немесе құбылыстарды зерттеу мақсатында олардың моделін (макетін) құру.

Компьютерлік модельдеу – қазіргі заманғы ғылыми танымның басқарушы принципі. Сондықтан, ғылыми-практикалық зерттеулерде оның атқаратын міндеті аса жоғары. Ол инженер мамандардың білуге тиісті жобалау, талдау, сараптау іс-әрекетінде маңызды міндет атқаратын таным құралдарының ең қуаттыларының қатарына жатады [1]. Компьютерлік модельдеудің мән-мағынасы, маманның нақты объектіні практикада толық зерттеу мүмкін емес жағдайда, оны есептеу алгоритмдерінің көмегімен компьютер арқылы іске асыратын, сол нақты объектіні математикалық модельмен алмастыру болып табылады.

Matlab бүкіл адамзат тарихындағы математикалық есептеулер саласындағы барлық әдістерді қамтиды және күшті есептеу жүйесі болып табылады. Бұл жүйенің артықшылығы, яғни құрамына енетін функцияларды (мәтін түрінде жазылған М-файлдар және С түрінде жазылған бағдарламалар арқылы) өзгертуге, қосымшалар енгізуге болады. Сондай-ақ сандық есептеулерден басқа графикалық функциялармен (екі өлшемді, үш өлшемді) орындауға болады [2].

Matlab әртүрлі пайдаланушыларға әртүрлі облыстарда математика, машина жасауда және ғылыммен жұмыс жасауда стандартты аспап ұсынады. Matlab-та toolboxes деп аталатын бағдарламалардың мамандандырылған топтары маңызды рөл атқарады. Олар Matlab-ты пайдаланушылардың көпшілігі үшін өте маңызды.

Кескіндеме редакторы – бұл MatLab жүйесінің арнайы жаңа графикалық әдісі. Ол М_файлдармен құрылып қойылған немесе графиктің командалық жолындағы командалармен құрылған графиктерді редакторлау үшін, сонымен қатар тұтынушы берілген тип бойынша графикті құру үшін арналған. Графикті редакторлауда график терезесінен, осы терезенің мезірінен және MatLab жүйесінің терезесіндегі **Graphics** мезірінен шығаруға болады. Егер графикті тұрғызуға керекті массив енгізілген болса және жұмыс аумағының браузері ашық болатын болса, онда Graphics мезірінің график тұрғызу мүмкіншілігі үшін артықшылығы командалар жиынтығымен көбейеді [3].

MatLab жүйесінің керемет қырларының бірі есептеуді визуализациялау. Бір айнымалысы бар функциялар графиктерін сызу мысалдарын көрсетейік.

Plot функциясы көмегімен график сызып көрейік. Ол кіріс аргументтеріне байланысты әртүрлі формада болады. Егер у-вектор болса, онда *plot(y)* у элементтерінің индексіне байланысты элементтердің үзік сызықты графикін шығарып береді. Ал, егер *plot(x,y)* функциясы бірдей өлшемді

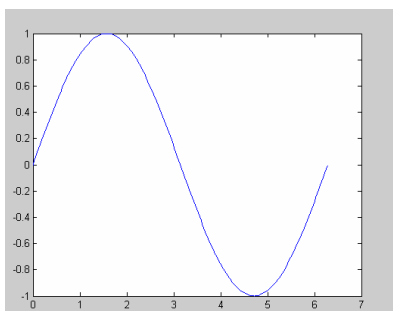
екі векторлық аргументтерден тұрса, онда x мәндеріне тәуелді у-тің графигі шығады.

Мысалы, $y = \sin(t)$ функциясының $[0; 2\pi]$ аралығындағы мәнін график түрінде шығару үшін келесі команданы енгізсек жеткілікті, нәтижесі 1-суреттегідей болады.

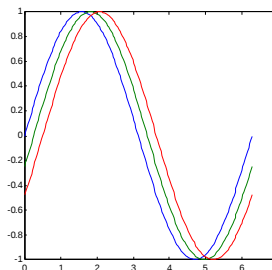
```
» t=0:pi/100:2*pi;
» y = sin (t);
» plot(t,y)
```

Егер алдыңғы өрнекке $y_2 = \sin(t-0,25)$ және $y_3 = \sin(t-0,5)$ функцияларын қоссақ, онда 3 түрлі түстегі қисықты (2 сурет) шығарып береді:

```
» t=0:pi/100:2*pi;
» y1 = sin(t);
» y2 = sin(t-0,25);
» y3 = sin(t-0,5);
» plot(t,y1,t,y2,t,y3)
```



1-сурет. $y = \sin(t)$ функциясының графигі



2-сурет.

Сондай-ақ сызықтың түсін, стилін және маркерін көрсетуге болады,

`plot(x,y,'color_style_marker')`

`color_style_marker` 1, 2 немесе 3-символдық қатар (ол "тырнақшасына алынып жазылады):

– түс қатарлары – 'c', 'm', 'y', 'r', 'g', 'b', 'w', и 'k'. Ол сианға, фуксинға, сарыға, қызылға, жасылға, көкке, аққа және қараға (cyan, magenta, yellow, red, green, blue, white, and black.) сәйкес келеді;

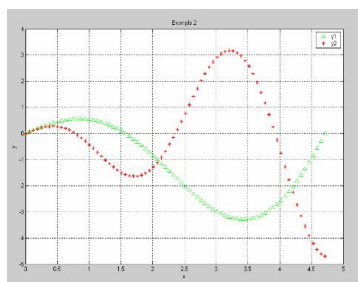
– сызықтың стилінің қатары – '-' тұтас сызық, '-' үзік сызық, ':' қос нүктелік, '-' нүктелік, және 'none' бос қатар сызығы;

– маркер қатары – '+', 'o', '*' және 'x'.

Мысалы, `plot(x,y,'y:+')` өрнегі сары, қос нүктесі бар, +-тен құралған сызықты шығарады. Бірақ ол тек бір функциядан тұратын графикке арналған, егер екі немесе одан да көп функция болса, онда тек екі орынды символдық қатарды көрсету керек, әйтпесе қате шығады.

Келесі 3-суретте графикке абцисса мен ордината остерін, сызық түрлерін көрсетейік және торлайық.

```
>> t=0:pi/50:1.5*pi;
>> y1=t.*cos(t);
>> y2=t.*cos(2*t);
>> plot(t,y1,'g^',t,y2,'r*');
>> xlabel('x');
>> ylabel('y');
>> legend('y1','y2')
>> grid on
>> title('Example 2');
```



3-сурет.

Екі өлшемді (2D) графиктерге қарағанда үш өлшемді графиктерді форматтаудың қосымша мүмкіндіктері болады. Оларды төмендегі командалардың көмегімен 3D графиктерін шығарудың қарапайым мысалында көрсетеміз:

`plot3(...)` командасы `plot(...)` командасына ұқсайды, бірақ ол $u(x)$ бірайымалысы бар функцияға емес, $z(x,y)$ екіайнымалысы бар функцияға арналған. Ол кеңістіктің (3D) аксонометриялық кескінін береді. Қарапайым жағдайда ол өлшемдері бірдей векторлардың X, Y, Z үш аргументінің функциялары болып табылады. Төртінші аргумент сызық түсін, нүктесін көрсетеді.

Үш өлшемді графиктің қарапайым мысалын көрсетейік:

```
>>t=0:pi/50:7*pi;
>>plot3(sin(t),2*cos(t),t,'k');
>>title('Example 3');
```

Өкінішке қарай бұл мысал 3D графикке сәйкес келмейді. Негізінде үш өлшемді кеңістікте екі белгісіз айнымалысы бар функция көрсетіледі. Бірнеше белгісіз айнымалысы бар функцияның аргументтерінің мәнін торлау үшін `meshgrid(x, y)` функциясы қолданылады:

`[X, Y] = meshgrid(x, y)`. Мысалы:

```
>> [X, Y] = meshgrid(0:.25:1, 0:.25:1)
```

X =

```
0 0.25 0.50 0.75 1.00
0 0.25 0.50 0.75 1.00
0 0.25 0.50 0.75 1.00
0 0.25 0.50 0.75 1.00
0 0.25 0.50 0.75 1.00
```

Y =

```
0 0 0 0 0
0.25 0.25 0.25 0.25 0.25
0.50 0.50 0.50 0.50 0.50
0.75 0.75 0.75 0.75 0.75
1.00 1.00 1.00 1.00 1.00
```

$Z = x^2 + y^2$ функциясының 0,05 қадаммен $[-1, 1]$ аралығындағы мәнінің графикін шығару үшін келесі командаларды енгізейік:

```
>> [X, Y] = meshgrid(-1:.05:1, -1:.05:1);
>> Z = X.^2+Y.^2;
>> plot3(X,Y,Z).
```

Графикі былай болады (4-сурет).

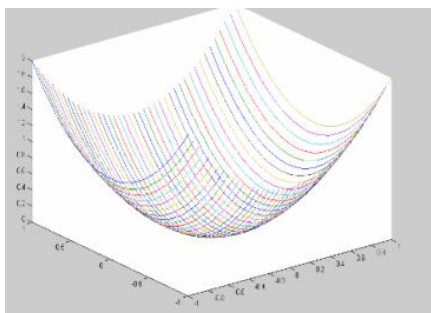
Енді полярлық координатада график сызып көрсетейік. Мысалы

$r = \sin(3\varphi)$ $\varphi \in [0, 2\pi]$ функциясын алайық (5 сурет):

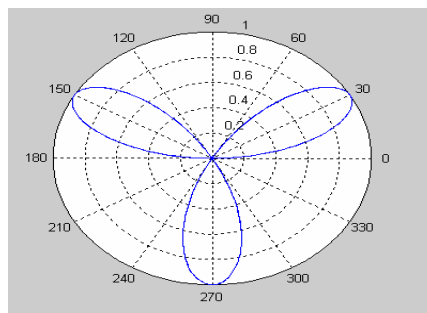
```
>> phi=0:0.01:2*pi;
>> r=sin(3*phi);
>> polar(phi,r).
```

Тағы бір мысал:

```
>> Z = peaks(40);
>> mesh(Z).
```



4-сурет. Үш өлшемді график



5-сурет. $r = \sin(3\varphi)$ функциясының графикі

Бұл жердегі бірінші команда беткі бөлігіндегі массивтің нүктелерін құрады. Екінші команда

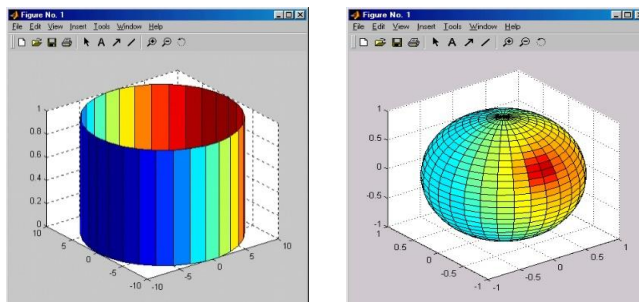
осы берілген нүкте бойынша аралық нүкте интерполяциясын қолдану арқылы беткі бөлігін құрады. Үш өлшемді фигураларды құру үшін, келесі функция командалары орындалады:

cylinder:

» [X,Y,Z] = cylinder(10,30);
» surf(X,Y,Z,X).

sphere:

» [X,Y,Z]=sphere(30);
» surf(X,Y,Z,X).



6-сурет. Цилиндр мен шар

Анықталған қасиеттері бар графикалық объектілердің сызбасын береді. Графикалық командалардың молдығына қарамастан, олардың синтаксисі қарапайым және жаңадан үйренушілерге жеңіл түсіндіріледі. «Қарапайымнан күрделіге» ережесін басшылыққа ала отырып, біз алдымен графика функциясын өзгергіш ретінде, содан соң үш өлшемді графикті, арнайы, анимациялық және дискрипторлық графиктерді қарастырдық.

Әдебиеттер

1. Дьяконов В.П. Matlab. Учебный курс. – СПб.: Питер, 2001.
2. Чарльз Генри Эдвардс, Дэвид Э. Пенни Дифференциальные уравнения и проблема собственных значений: моделирование и вычисление с помощью Mathematica, Maple и MATLAB = Differential Equations and Boundary Value Problems: Computing and Modeling. – 3-е изд. – М., 2007.
3. Курбатова Е.А. MATLAB 7: Самоучитель. – М., 2005. – С. 256.
4. Джон Г. Мэтьюз, Куртис Д. Финк Численные методы.



М. Бейсенбаев

Ғылыми жетекшісі: **Н.Т. Мустафаева**, магистр, аға оқытушы
ҚазЭҚХСУ

МӘЛІМЕТТЕР ҚОРЫН ҚҰРАСТЫРУ ЕРЕКШЕЛІГІ

Ақпаратты алу және түрлендіру әрбір ағзаның өмірлік іс-әрекетінің қажетті шарты болып табылады. Қарапайым бір жасушалы ағзалар да әрдайым ақпаратты қабылдайды және қолданады, мысалы, өмір сүрудің қолайлы жағдайларын талдау үшін ортаның температурасы және химиялық құрамы туралы ақпарат алады. Тіршілік иелері ақпаратты қоршаған ортадан сезім мүшелері арқылы тек қабылдап қоймай, өзара алмасады.

Мәліметтер қоры дегеніміз ақпаратты сақтауға және жинақтауға арналған ұйымдасқан құрылым. Ең алғаш мәліметтер қоры ұғымы жаңадан қалыптасқан кезде онда шындығында мәліметтер сақталатын. Бірақ қазіргі кездегі көптеген мәліметтер қоры басқару жүйелері өздерінің құрылым-

дарында тек мәліметтерді ғана емес, сонымен қатар олардың тұтынушымен және басқа да ақпараттық – программалық кешендермен қарым-қатынасының әдістерін де қамтиды. Сондықтан біз қазіргі заманғы мәліметтер қорында тек мәліметтер ғана емес, ақпараттар да сақтай аламыз.

Мысалы ретінде «Киімдер дүкені» мәліметтер қорының (МК) басқару жүйесі құрылды. Дүкен МК бас мәзірін дайындау кезеңде көптеген аспектілер қарастырылды. Оның ішінде дүкен тапсырыстары мен тауар ассортименті және қызметкерлер арасындағы басқару жүйесі ұйғарған.

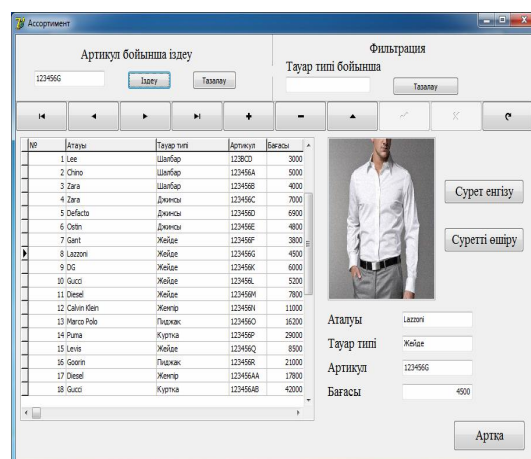
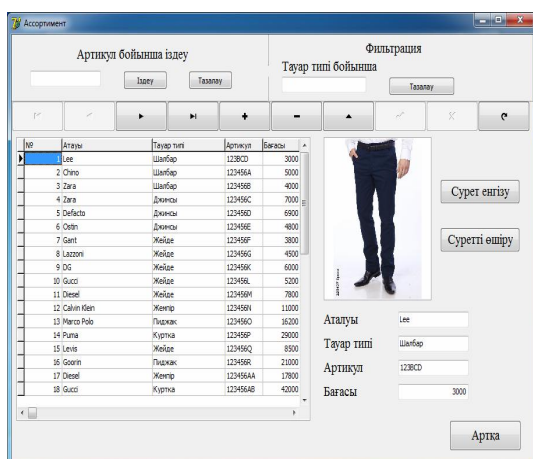


1-сурет. Басты меню терезесі

Мәліметтер қорын басқару жүйесі дегеніміз жаңа мәліметтер базасын құруға оны мәліметтермен толтыруға, оның мазмұнын редакциялауға, оларды реттеуге, безендіруге және баспа құрылғыларына шығаруға немесе байланыс арналарына жөнелтуге арналған программалық құралдар кешені.

Көп мәліметтер жұмыс жасау қажеттілігі пайда болғанда әрқашанда мәліметтер қорын пайдаланады.

Мәліметтер қоры – бұл ең алдымен кестелер жиынтығы, алайда, біз соңынан мәліметтер қорына сондай – ақ процедуралармен бірқатар басқа объектілер жатуы мүмкін екенін көреміз. Таблицаны көптеген объектілердің сипаттамалары бар кәдімгі екі өлшемді таблица түрінде көруге болады. Таблицаның идентификатор аты болады.



2-3-сурет. Іріктеу және фильтрлеу терезесі

Кесте бағандары объектілердің қандайда бір сипаттамаларына – алаңдарға сәйкес. Әрбір алаң сақталатын мәліметтердің атымен және түрімен сипатталады. Алаң аты – бұл мәліметтермен пайдалану үшін, әртүрлі программаларда қолданылатын идентификатор. Ол кез келген идентификатор сияқты латын әріптерімен жазылады, бір сөзден тұрады және т.б.

Алаң түрі алаңда сақталатын мәліметтердің түрін сипаттайды. Бұл жолдар, сандар, үлкен мәтіндер (мысалы, қызметкерлердің мінездемелері), суреттер (қызметкерлердің суреттері) және т.с.с. болуы мүмкін.

Кестенің әрбір жолы объектілердің біреуіне сәйкес келеді. Ол жазба деп аталады және осы объектіні сипаттайтын барлық алаңдардың мазмұнын құрайды.

Мәліметтер қорының кестелерін құрған кезде ақпараттың қарама – қайшылықсыздығын қамтамасыз ету маңызды. Әдетте бұл негізгі алаңдарды енгізумен жасалады. Негізгі болып бір немесе бірнеше алаң болуы мүмкін.

Кестемен жұмыс кезінде пайдаланушы немесе программа жазбалар үстінен курсормен жылжып отыратын сияқты. Әрбір уақыт сәтінде ағымдағы жазба бар, содан жұмыс жүргізіледі. Мәліметтер қорының кестелерінде жазбалар қандай да бір тәртіпсіз, оларды енгізу (жаңа қызметкерлердің пайда болуы) ретіне қарай орналасуы мүмкін. Бірақ кесте мәліметтері пайдаланушыға ұсынылған кезде реттелуі керек. Пайдаланушы оларды алфавиттік тәртіпке, немесе бөлімдер бойынша реттелген, немесе туған жылының өсуіне қарай және т.б. қарауы мүмкін. Мәліметтерді реттеу үшін индекс түсінігі қолданылады. Индекс кестені қандай реттілікте қараған жөн екенін көрсетеді. Ол пайдаланушы мен кесте арасында делдал болып табылады.

Кызметкерлер жайында мағлұмат енгізу мен өзгерту арналған форма

Код	Тегі	Аты
1	Александр	Дмитрий
2	Рябова	Александра
3	Суслова	Ирина
4	Морозов	Олег
5	Кузнецов	Виктор
6	Морозов	Анна

Суреті

Жіне мәліметі

Туылған кезі

Туылған жері

Жіне куәлік нөмірі

Телефон нөмірі

Тегі

Аты

Өкесінің аты

Жынысы

Мекен - жайы

Зейнетақы анықтамасы

ЖСН

Білімі

Ескерту

Назад

4-сурет. Тапсырыс алушылар тізімі

Тасымалдаушылар мекемелер жайында мағлұмат енгізу және өзгерту арналған форма

Код	Аталуы	Мекен - жайы	Телефон	Электронды пошта	Тіркеген күні
1	РосТорг	Улица 12 дом 3	35-67-35	rostorg@torg.com	11.03.2015
2	ООО Товаркомплект	Площадь 12	356756-578736		
3	Спнтторг	Проспект победы 12	54654-4326-6563		
4	Логистик	Переулок 59	43-45-23		

Басты

Аталуы

РосТорг

Мекен - жайы

Улица 12 дом 3

Телефон нөмірі

35-67-35

Электронды пошта

rostorg@torg.com

Тіркеген күні

11.03.2015

Март 2015

Пн Вт Ср Чт Пт Сб Вс

23 24 25 26 27 28 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 1 2 3 4 5

Сегодня: 05.03.2016

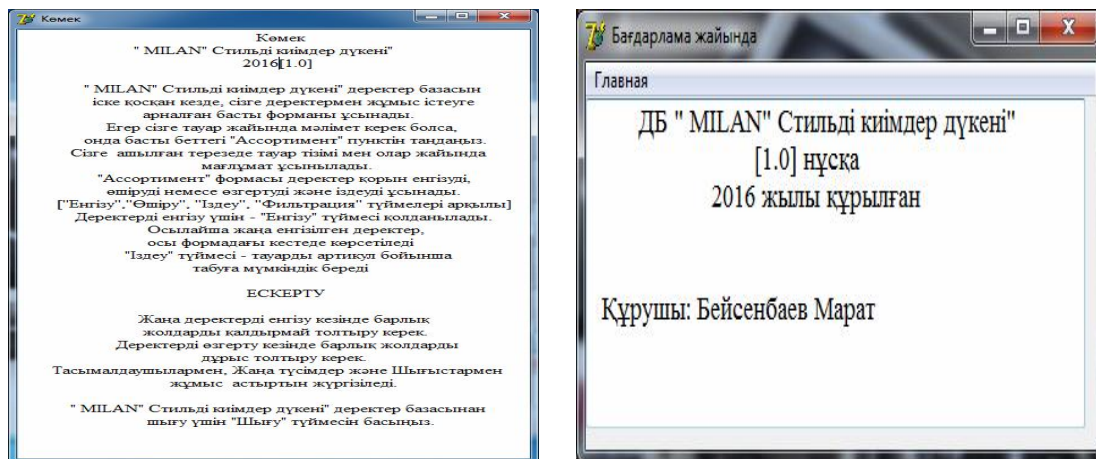
Шығу

5-сурет. Қызметкерлер бөлімі

Әрбір ағзаның өмірлік іс-әрекеті және техникалық құрылғылардың дұрыс қызмет атқаруы басқару процестерімен байланысты. Басқару процестеріне ақпаратты қабылдау, сақтау және түрлендіру жатады. Күнделікті өмірде біздер басқару процестерімен жиі – жиі кездесіп тұрамыз.

Басқару – бұл біреуі басқарушы, ал басқалары – басқарылатын объектілердің бағытталған өзара іс-әрекеті. Күрделі жүйелердегі басқарудың ақпараттық процесстерін сипаттайтын модельдер – басқару процесінің ақпараттық модельдері деп аталады. Әрбір басқару процесінде әрдайым тікелей және кері байланыс каналдарымен біріктірілген басқарушы және басқарылатын екі объектілердің өзара іс-әрекеті болып отырады. Тікелей байланыс каналдары арқылы басқарушы сигналдар, кері байланыс каналдар арқылы – басқарылатын объект күйі туралы ақпарат жіберіледі.

Автоматтандырудың мақсаты – еңбектің өнімділігін жоғарылату, өнімнің сапасын жақсарту, басқаруды ықшамдау, адам үшін қауіпті өндірістерден адамды алып тастау. Қарапайым жағдайларды санамағанда автоматтандыру мақсатты шешуге комплексті, жүйелік түрде келуді талап етеді, сондықтан да автоматтандырудың алдында тұрған мақсаттарды шешуді әдетте жүйелер деп атайды.



6-сурет. Мәліметтер қоры туралы ақпарат

Қорыта айтқанда, ақпараттық процесс – қазіргі қоғам дамуының ең басты кілті болса, мәліметтер қорын басқару жүйесі – ақпараттық процесті басқаруды автоматтандыру құралы болып табылады.

Әдебиеттер

1. Гофман В. Работа с базами данных в Delphi. – СПб.: «БХВ-Петербург», 2002.
2. Бойко В.В., Савинков В.М. Проектирование баз данных. – М., 1998.
3. Бобровский С. Delphi-5: Учебник курс. – М., 2000.
4. Культин Н. СаМоУ4. Delphi. – СПб., 1999.
5. Епанешников А.М. Программирование в среде Delphi.
6. Шумаков П.В. Delphi и создание базы данных. – М., 1997.
7. Фаронов В.В. Delphi 4.0. Начинающий курс. – 1999.
8. Гринберг Ф., Гринберг Р. Самоучитель программирования на входном языке СУБД Dbase. – М.: «Мир», 1989.
9. Дарахвелидзе П., Марков Е. Delphi – среда визуального программирования. – СПб.: ВНУ, 1996.
10. Рубенкинг Н. Программирование delphi для «чайников». – Киев: «Диалектика», 1996.
11. Потоцкий В.К. Объектно-ориентированное программирование. – Ленинград, 1991.
12. Камардинов О. Х.Жантелі Delphi 5-6. – Шымкент, 2002



М. Вдовин

*Научный руководитель: И.И. Фураева, к.ф.-м.н., доцент
КазУЭФМТ*

АВТОМАТИЗИРОВАННОЕ РЕДАКТИРОВАНИЕ БАЗЫ ДАННЫХ

Можно с большой степенью достоверности утверждать, что большинство приложений, которые предназначены для выполнения хотя бы какой-нибудь полезной работы, тем или иным образом используют структурированную информацию или, другими словами, упорядоченные данные. Такими данными могут быть, например, списки заказов на тот или иной товар, списки предъявленных и оплаченных счетов или список телефонных номеров. Обычное расписание движения автобусов – это тоже пример упорядоченных данных.

При компьютерной обработке информации, упорядоченные каким-либо образом данные принято хранить в базах данных – особых файлах, использование которых вместе со специальными программными средствами позволяет пользователю как просматривать необходимую информацию, так и, по мере необходимости, манипулировать ею, например, добавлять, изменять, копировать, удалять, сортировать и т.д.

Таким образом, дать простое определение базы данных можно следующим образом. База данных – это набор информации, организованной тем, или иным способом. Базы данных могут содержать различные объекты, но основными объектами реляционной базы данных являются таблицы.

В реляционной базе данных таблицы связаны между собой: это позволяет с помощью единственного запроса найти все необходимые данные, которые могут находиться в нескольких таблицах. Простейшая реляционная база данных имеет хотя бы одну таблицу.

Каждая таблица в реляционной базе данных должна иметь первичный ключ – поле или комбинацию полей, которые единственным образом идентифицируют каждую строку таблицы. Если ключ состоит из нескольких полей, он называется составным. Ключ должен быть уникальным и однозначно определять запись. По значению ключа можно отыскать единственную запись. Ключи служат также для упорядочивания информации в БД.

Структуру двумерной таблицы образуют столбцы и строки. Их аналогами в структуре базы данных являются поля и записи.

Поля базы данных не просто определяют структуру – они также определяют групповые свойства данных, записываемых в ячейки, принадлежащие каждому из полей.

При преобразовании из одного формата баз данных в другой могут возникнуть проблемы. Речь пойдет о преобразовании в формат Access.mdb. При конвертации в данных из SQL Sever в этот формат, поле ключ теряет свое свойство счетчика и преобразуется в обычное целочисленное поле. Во многих СУБД эта проблема решается просто: либо изменением структуры таблицы и заменой типа поля, либо созданием нового поля и вставкой записей с правильно указанным ключом. К сожалению, в СУБД Access поле счетчик является неизменным извне и драйвер ODBC не позволяет изменять его значение. Можно создать новое поле-счетчик и тогда записи получают ключи отличающиеся от начальных, но при этом нарушится связь между взаимосвязанными таблицами т.к. ключи могут быть непоследовательными из-за удаления некоторых записей. Для решения этой проблемы была написана программа, которая подходит для работы с любыми .mdb базами. Программа автоматически создает копии таблиц с уже добавленным полем-счетчиком и затем, путем перебора записей, переносит их в новые таблицы.

Копия таблиц создается следующим SQLкодом:

```
Select * Into tablename_ind From tablename Where 1 = 2,
```

где tablename_ind – название новой таблицы;

tablename – название оригинальной таблицы;

Where 1 = 2 – невыполнимое условие, используемое для того, что бы новая таблица скопировала только структуру оригинальной и не перенесла записи.

После создания таблицы изменяется ее структура – добавляется поле-счетчик:

```
ALTER TABLE tablename_ind ADD COLUMN ID AUTOINCREMENT PRIMARY KEY
```

Для дальнейшего переноса записей необходимо определить максимальное значение уникального поля:

```
Select top 1 * From tablename order by key desc,
```

где key – название поля-индексатора в оригинальной таблице.

Для переноса самих записей используется цикл от 1 до N, где N – это максимальное значение поля счетчика, тем самым цикл совершается не по количеству записей из-за того, что в оригинальной таблице ключи могут содержать пропуски т.к. некоторые записи могли быть удалены. Необходимо сохранить последовательность ключей, поэтому для создания пропусков вставляются записи и сразу удаляются, тем самым создавая пропуски в счетчике. В приведенном ниже программном коде описывается процедура создания последовательных значений ключей, копирования имеющейся записи, и при необходимости ее удаления.

```
while not ADOT1.eof do
    begin
        i:=i+1;
        Synchronize(SetProgress);
        if i=ADOT1.FieldByName(Dictionary.Items[tablename]).AsInteger
            then begin
                ADOQ1.SQL.Text:= 'Insert into '+tablename+'_ind select * from ' + tablename+ '
                where '+Dictionary.Items[tablename]+'='+IntToStr(i);
                ADOQ1.ExecSQL;
                ADOT1.Next
            end
            else begin
                ADOQ1.SQL.Text:= 'Insert into '+tablename+'_ind select * from ' + tablename+ '
                where '+Dictionary.Items[tablename]+'='+IntToStr(count);
                ADOQ1.ExecSQL;
                ADOQ1.SQL.Text:= 'Delete from '+tablename+'_ind where id =' +IntToStr(i);
                ADOQ1.ExecSQL;
            end;
    end.
end.
```

При запуске программы необходимо выбрать файл базы данных. После этого в списке таблиц появятся все таблицы, которые есть в выбранной базе. На рисунке 1 представлена форма для выбора таблиц для последующего преобразования.

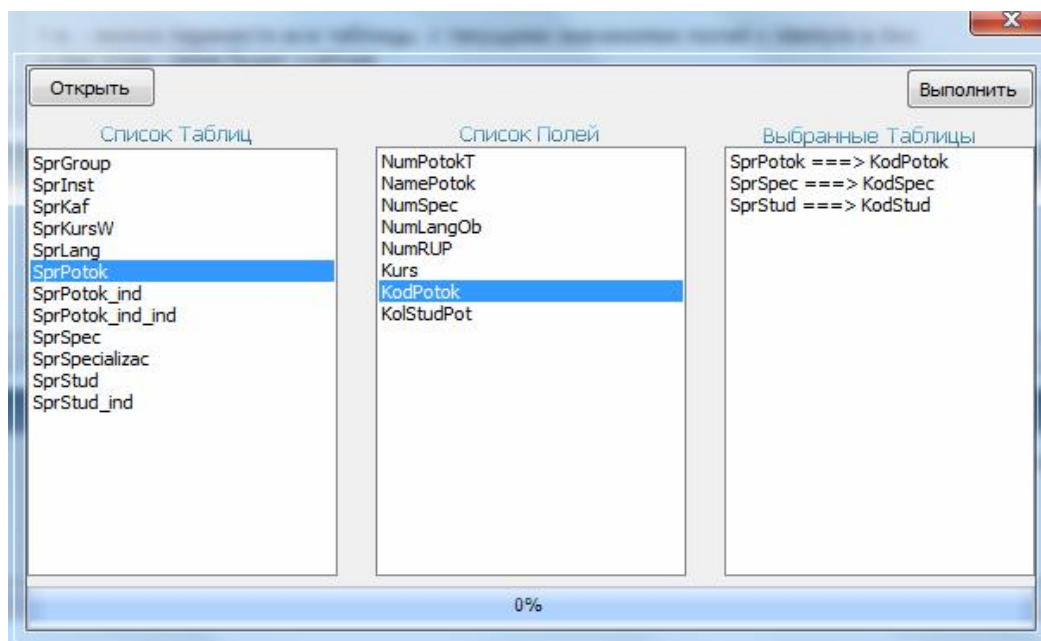


Рис.1. Выбор таблиц

При нажатии на имя таблицы в списке полей появляются имена всех полей выбранной таблицы. При выборе поля, которое преобразуется в поле счетчик, данная таблица отправляется в очередь для преобразования. В столбце Выбранные таблицы отображаются таблицы с указанием поля счетчик. Таблицу также можно удалить из очереди на преобразование, просто нажав на нее. Это особенно удобно на стадии отладки программы.

При нажатии на кнопку Выполнить начнется процесс преобразования. Весь интерфейс станет заблокированным для того чтобы, остановить изменения входных данных в процессе работы программы. За продвижением процесса позволит наблюдать полоса прогресса расположенная снизу программы, которая показывает количество уже обработанных таблиц и степень выполнения текущей обрабатываемой таблицы.

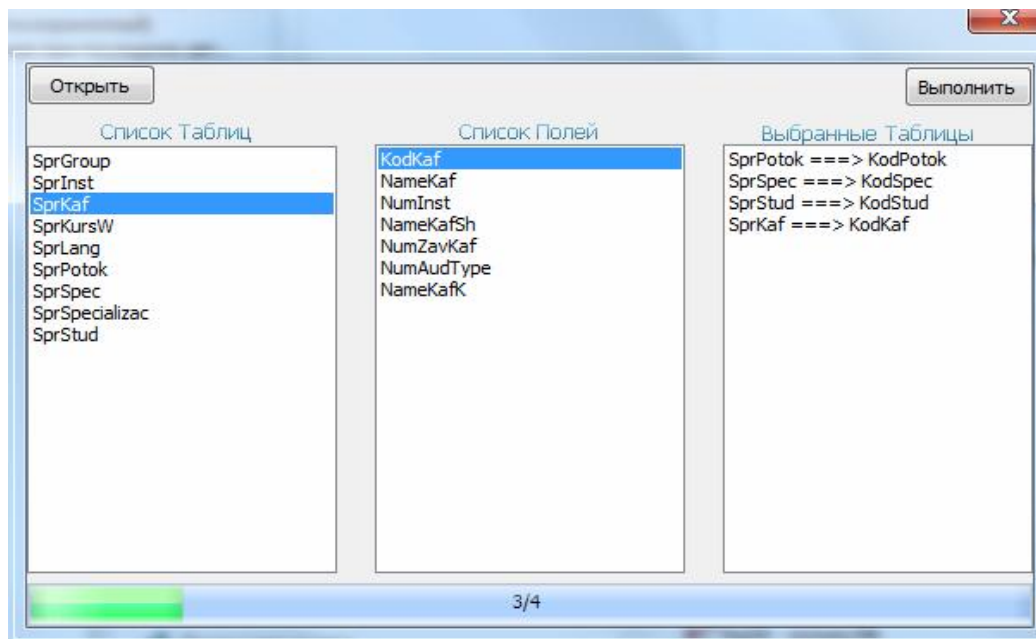


Рис.2. Процесс выполнения программы

Особенностью программного кода является возможность копирования таблиц с необязательными полями и незаполненными данными, как для полей, имеющих текстовый тип, так и числовой.

Литература

1. Когаловский М.Р. Энциклопедия технологий баз данных. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 235 с.
2. Кузнецов С.Д. Основы баз данных. – 2-е изд. – М.: Интернет-университет информационных технологий БИНОМ. Лаборатория знаний, 2007. – 314 с.
3. Дейт К.Дж. Введение в системы баз данных = Introduction to Database Systems. – 8-е изд. – М.: Вильямс, 2005. – 312 с.
4. Коннолли Т., Бегг К. Базы данных. Проектирование, реализация и сопровождение. Теория и практика - Database Systems: A Practical Approach to Design, Implementation, and Management. – 3-е изд. – М.: Вильямс, 2003. – 416 с.



ГЕОИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И СИСТЕМА MAPINFO

Геоинформационные системы приобретают все большее и большее значение в качестве ценного инструмента для природопользования, экологии, здравоохранения, криминалистики, маркетинга и многих других сфер нашей жизни. Любой обладатель компьютера или сотового телефона, уже наверняка использовал ГИС в той или иной форме, даже не осознавая этого. Возможно, это была карта на веб-сайте, приложение Google Earth, подсказывающее наше текущее местоположение в незнакомом городе. Подобное программное ГИС-приложение позволяет производить пользователю многие операции: масштабирование (увеличение и уменьшение в произвольное число раз); скроллинг (перемещение по карте); поиск объектов, выбор объекта и прокладывание маршрута движения, включение/выключение видимости отдельных объектов и целых групп объектов и др.

Подобные возможности манипулирования объектами обеспечиваются с помощью векторных карт. Векторная карта представляет собой базу данных, в которой хранится геометрическое и атрибутивное описание объектов. Например, при создании карты загрязнений вдоль реки необходимо измерить уровни загрязнения по течению реки, т.е. понадобится спуститься вниз по реке на лодке или проехать вдоль ее берегов, регулярно останавливаясь и снимая пробы воды на такие показатели, как уровень растворенного кислорода, содержание бактерий, количество взвесей и уровень кислотности. Также необходимо фиксировать места забора проб на карте с помощью GPS-прибора.

Чтобы сохранить данные такого исследования в ГИС-приложении, необходимо создать слой с точечной геометрией, т.к. места забора проб отражают условия в одной конкретной точке.

И для каждого показателя необходимо также оформить отдельное атрибутивное поле таблицы:

Номер пробы	pH	Кишечная палочка	Кислород	Взвесь	Дата
1	7	Нет	6	Мало	12/01/2009
2	6.8	Да	5	Средне	12/01/2009
3	6.9	Да	6	Много	12/01/2009

Наличие атрибутивных данных делает поиск объектов простым и быстрым.

Атрибутивные данные также очень полезны для проведения пространственного анализа. Пространственный анализ комбинирует пространственную информацию, хранимую в геометрии объектов, с их атрибутивной информацией. Это позволяет изучать, как одни объекты относятся к другим. Существует множество вопросов, на которые отвечает пространственный анализ. Например, можно использовать атрибуты проб воды, взятых по течению реки, и найти отрезок, на котором расположен потенциальный источник загрязнения.

В предлагаемом уроке приводится пример создания тематической карты в MapInfo.

Задание. Создать тематическую карту на тему «Количество пользователей Интернет в Казахстане» на основе растровой карты. В качестве основы для растровой карты используется спутниковый снимок, взятый с google-карты (maps.google.com).

Ключ к заданию:

1. Скачиваем карту областей и центров, используя Интернет-ресурсы
2. Открываем растровую карту в ГИС MapInfo и регистрируем (см. рис. 1)
3. Нажимаем кнопку Проекция
4. Выбираем WGS 84
5. Нажимаем Ok, Ok
6. Создаем таблицу oblast с полями Номер, Название, Доля которая должна содержать геометрию и атрибутику
7. Выполняем обводку областей с использованием инструмента Полигон

8. Получаем взаимосвязанные данные. Выделяя запись в таблице, должна выделяться соответствующая область на карте. И наоборот, выделяя область на карте должна выделяться соответствующая запись в таблице

9. В таблицу добавлено поле – количество пользователей Интернет по данным на 2014 г. в каждой области

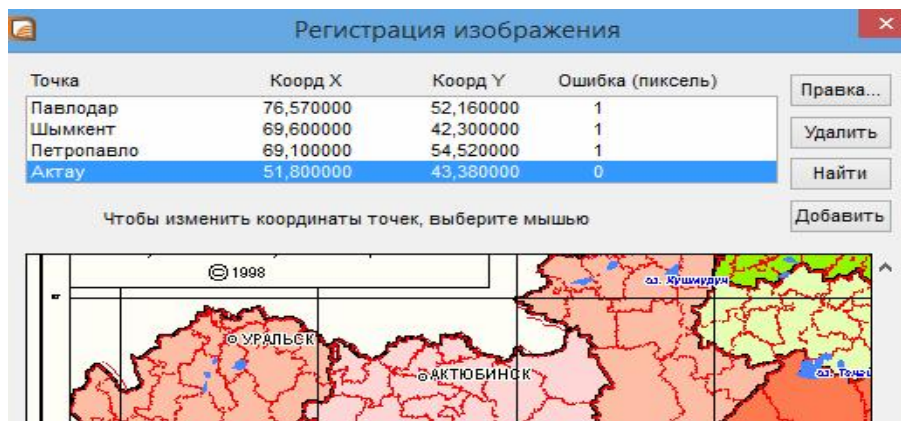


Рис. 1. Регистрация карты в MapInfo

Создание тематической карты:

1. Выполняем команду Карта – Создать тематическую карту
 2. В диалоговом окне выберем Картограмма, зелено-голубой
 3. Нажмем Далее
 4. Выберем таблицу и поле для анализа
 5. Зададим диапазоны тематической карты: 120-163 тыс. чел (темно-зеленый цвет), 90-120 тыс. чел. (зеленый цвет), 87-90 тыс. чел. (светло-зеленый цвет), 62-87 тыс. чел (бледно-зеленый цвет), 43-62 тыс. чел. (слегка зеленый почти белый)
 7. Нажмем Далее
 8. Нажмем Ok
- В результате появится тематическая карта

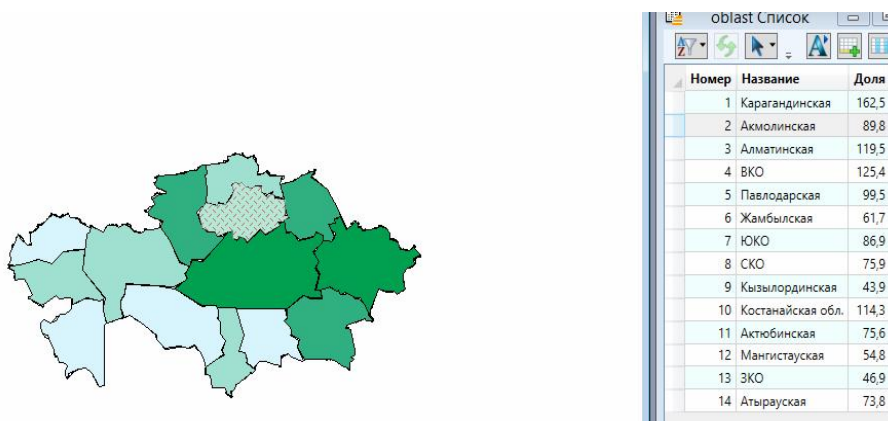


Рис. 2. Тематическая карта «Количество пользователей Интернета в Казахстане» (карта и атрибуты)

Задание 2. Самостоятельно добавьте подписи с названиями областей и добавьте областные центры.

Задание 3. Создайте тематическую карту плотности населения Казахстана.

Таким образом, использование ГИС MapInfo увеличивает скорость создания карт, а использование инструментов создания векторных слоев и атрибутивных таблиц предоставляет возможность обработки и пространственного анализа карты.

Литература

1. Журкин И.Г., Шайтура С.В. Геоинформационные системы. – М.: Кудиц-пресс, 2009. – 272 с.
2. Руководство пользователя QGIS // http://docs.qgis.org/2.2/ru/docs/user_manual/
3. Демидчик Н.Н. Создание карты в QGIS // Международная летняя научная школа «Современные информационные и коммуникационные технологии (ИКТ) по отраслям применения». Сборник избранных трудов. – ЕНУ им. Л.Н. Гумилева. – Астана, 2015. – С. 197-199.



А. Ермаганбетов, Д. Константинов

*Научные руководители: **Р.И. Бурганова**, к.п.н., доцент,*

***А.А. Сеньковская**, магистр, ст. преподаватель*

КазУЭФМТ

РАЗРАБОТКА БЕСПЛАТНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПОРТАЛА «БЕСПЛАТНО, ВСЕМ, НАВСЕГДА» («FOR FREE, FOR EVERYONE, FOREVER»)

В настоящее время нашу жизнь трудно представить без интернета, без информации. Он охватил весь мир и все сферы нашей жизнедеятельности. Практически каждый человек на Земле теперь имеет возможность выхода в ресурсы глобальной сети. В интернете большое количество разных веб-сайтов создаются каждый день, к ним относятся: социальные сети, онлайн магазины, развлекательные сайты, а также различные образовательные порталы. Среди общества стали фантастически популярными видео уроки онлайн. Веб-сайты в Интернете продолжают находиться на пике популярности. Открываются новые возможности для их использования: они входят во многие сферы деятельности, такие как бизнес, образование, межкультурные взаимодействия и другие.

Казахстан находится на начальном этапе широкомасштабного внедрения информационно-коммуникационных технологий в деятельность государства. Поддержка процессов информатизации общества, достижение качественно новых состояний в сфере образования, информационной культуры – определяется как стратегическая задача перехода к Электронному Правительству. В этой связи эффективное и качественное обеспечение быстрорастущих потребностей, как государственных и негосударственных организаций, так и отдельных граждан в доступе к образовательным услугам и ресурсам сети Интернет, является актуальной задачей [1].

В условиях информатизации, лидирующие позиции любой организации, в т.ч. учебного заведения, определяются его возможностями по доступу, хранению и качественной обработке электронной информации на основе использования новых информационных технологий.

Анализ современного состояния разработок в области образовательных порталов показал, что теоретические и концептуальные основы проектирования порталов, технические и технологические принципы их программной реализации, находятся в стадии постоянного развития. Недостаточно исследованы основные аспекты, связанные с созданием единого информационного прос-

транспорта, а также методы и модели проектирования образовательного портала и его обеспечивающих подсистем для управления учебным процессом [2].

В связи с этим, нами разработан образовательный портал «ILOVESMART».

Образовательный портал включает более 400 видео-уроков по математике и предназначены для школьников. На портале размещены видео-уроки на казахском и русском языках.

Администраторская панель портала представлена на рисунке 1.

ID	Название	Видео	Добавил	Дата
327	Тригонометриялық теңсіздіктерді бірлік шеңбер арқылы шешу. ТАНГЕНС пен КОТАНГЕНС	https://www.youtube.com/watch?v=JvCIJvHq4W8&list=PLuCEi5fzIibMESyLNgKSEKPRIF4wa4Pd&index=54	Bagnato	2015-10-10 19:15:18
326	Тригонометриялық теңсіздіктерді бірлік шеңбер арқылы шешу. СИНУС пен КОСИНУС	https://www.youtube.com/watch?v=6Ru07QIDY&index=53&list=PLuCEi5fzIibMESyLNgKSEKPRIF4wa4Pd	Bagnato	2015-10-10 19:14:58
325	Тригонометриялық теңсіздіктерді график арқылы шешу. ТАНГЕНС пен КОТАНГЕНС.	https://www.youtube.com/watch?v=6MCM6NRj6pw&list=PLuCEi5fzIibMESyLNgKSEKPRIF4wa4Pd&index=52	Bagnato	2015-10-10 19:14:30
324	Тригонометриялық теңсіздіктерді график арқылы шешу. СИНУС пен КОСИНУС.	https://www.youtube.com/watch?v=zKi8NBQpSmU&list=PLuCEi5fzIibMESyLNgKSEKPRIF4wa4Pd&index=51	Bagnato	2015-10-10 19:13:57
323	Тригонометрические уравнения. Тангенс и Котангенс.	https://www.youtube.com/watch?v=pJKT8BTVR4E&index=50&list=PLuCEi5fzIibMESyLNgKSEKPRIF4wa4Pd	Bagnato	2015-10-10 19:13:33
322	Тригонометриялық теңдеулер. Тангенс пен Котангенс.	https://www.youtube.com/watch?v=rNePghlgG60&list=PLuCEi5fzIibMESyLNgKSEKPRIF4wa4Pd&index=49	Bagnato	2015-10-10 19:13:13
321	Тригонометрические уравнения. Общие случаи для Синус и Косинус.	https://www.youtube.com/watch?v=j-8AzMmigeq&list=PLuCEi5fzIibMESyLNgKSEKPRIF4wa4Pd&index=48	Bagnato	2015-10-10 19:12:47
320	Тригонометриялық теңдеулер. Синус пен Косинустың ЖАЛПЫ жағдайы.	https://www.youtube.com/watch?v=t5UGMFRuq10&list=PLuCEi5fzIibMESyLNgKSEKPRIF4wa4Pd&index=47	Bagnato	2015-10-10 19:12:24

Рис. 1. Управление видео-уроками в администраторской панели портала

Плюсы видео-уроков в том, что позволяют получить знания в определенной области и к любой интересующей информации, можно получить совершенно бесплатно в любое удобное для вас время, используя возможности современных устройств. При просмотре видео-урока есть возможность перемотки видео в случае если вы что-то пропустили либо не поняли [3].

Арифметическая Прогрессия.

Тема 9 класса. Просмотрев данный видео-урок Вы сможете самостоятельно решать задачи на **Арифметическую прогрессию.**

2015-06-19 21:21:09 Bagnato [Подробнее](#)

Формулы Сокращенного умножения

На данном видео-уроке Вы научитесь раскладывать на множители и раскрывать степени суммы или разности.

2015-06-19 21:23:08 Bagnato [Подробнее](#)

Рис. 2. Интерфейс выбора видео-уроков на образовательном портале

Несмотря на недостатки, достоинства видео-уроков намного весомее минусов. И вследствие этого, подобные проекты все больше и больше применяют в учебных целях, тем более современные мультимедийные технологии позволяют создавать материал высокого качества.

Практическую ценность результатов, полученных в рамках научного проекта, подтверждают образовательные проекты, реализуемые на базе портала. Реализация результатов научного проекта подтверждена и представлена в сети Интернет по адресу <http://www.v.ilovesmart.kz>, а также в виде канала youtube по адресу [youtube.com/channel/UC-zs9CckOQkMWuFE16AESKA](https://www.youtube.com/channel/UC-zs9CckOQkMWuFE16AESKA).

Открытость архитектуры, масштабируемость, высокий уровень независимости функциональных модулей, относительная простота их разработки, сопровождения, практического освоения и использования обеспечивают принципиальную возможность использования разработанного информационно-программного комплекса учебными заведениями, которые объединены общей коммуникационной Intranet/Internet средой.

Литература

1. Государственная программа развития образования в Республике Казахстан на 2005-2010 годы// <http://www.government.kz/ru/doc/U04145920041011.htm>
2. Шлоснейгл Д. Профессиональное программирование на PHP. – М.: Вильямс, 2008. – 456 с.
3. Зандстра М. PHP. Объекты, шаблоны и методики программирования. – М.: Вильямс, 2010. – 231 с.



С. Есен

*Научный руководитель: Н.Н. Демидчик, к.т.н., доцент
КазУЭФМТ*

ЦИФРОВАЯ ОБРАБОТКА ИЗОБРАЖЕНИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ADOBE PHOTOSHOP

С каждым днем увеличивается количество цифровых изображений, благодаря стремительному развитию высококачественных камер мобильных телефонов, смартфонов, планшетов и других цифровых устройств.

Компьютерные художники используют цифровые изображения в создании печатной компьютерной продукции и, в первую очередь при создании рекламных объявлений, обложек журналов, иллюстраций книг. Многие плакаты, объявления и другие рекламные материалы создаются при помощи программ для обработки изображений, в частности Adobe PhotoShop.

Используя инструменты PhotoShop, компьютерные дизайнеры могут «смешивать» привычные или же необычные изображения используя методы цветокоррекции, коллажирования для того, чтобы проиллюстрировать научную статью или контент веб-сайта и, тем самым повысить информативность материала и привлечь внимание читателей.

Основным способом цветокоррекции является цветокоррекция по гистограмме. Гистограмма иллюстрирует распределение пикселей на изображении; это график, на котором указано число пикселей на каждом уровне интенсивности цвета.

Для цветокоррекции цифрового изображения по гистограмме используются такие инструменты PhotoShop как High Pass (цветовой контраст), Curves (изменение цвета), Color Range (цветовой диапазон) Hue/Saturation (цветовой тон/насыщенность), Colorize (пакрашивание).

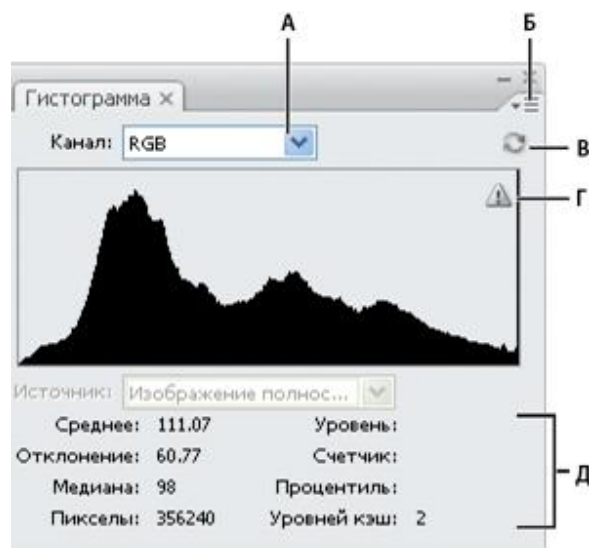


Рис. 1. Панель «Гистограмма» (Расширенный просмотр)

Помимо работы с цветом, очень важной является возможность работы со слоями, позволяющими объединять несколько цифровых изображений и создавать монтажи, производя редактирование над одной частью многослойного изображения. Каждый слой независим от остальных, что дает возможность изменять степень его прозрачности и редактировать, не разрушая другие слои цифровых изображений.

Возможность создания коллажей различной сложности обеспечивается благодаря инструментам выделения изображения «Лассо» и «Волшебная палочка». С помощью этих инструментов можно вырезать детали с одного изображения для того, чтобы потом вставить его в другое с целью получения интересного эффекта.

В качестве примера использования инструментов Photoshop для создания печатной продукции мною создан календарь на тему «Древнегреческие философы» 2016 г. (см. рис. 2) и пригласительная открытка (см. рис. 3).



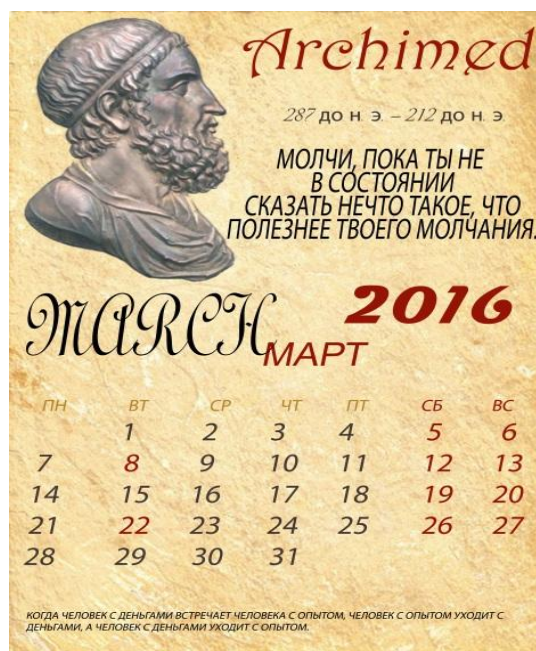


Рис. 2. Календарь «Высказывания великих философов» на 2016 г.

При создании календаря использовались инструменты цветокоррекции изображения, а также инструменты выделения части изображения (лаasso, волшебная палочка) для замены фона; слои для задания одинаковой степени прозрачности всех листов.



Рис. 3. Фоновый рисунок пригласительного билета

Таким образом, инструменты PhotoShop позволяют быстро и эффективно осуществлять обработку цифровых изображениями и создавать цифровую печатную продукцию любой сложности.

Литература

1. Потапов А.А., Пахомов А.А., Никитин С.А., Гуляев Ю.В. Новейшие методы обработки изображений. – М.: Физматлит, 2010. – 496 с.
2. Айсманн К., Палмер У. Ретуширование и обработка изображений в Photoshop. – 3-е изд. – М: Вильямс, 2013. – 560 с.

К. Ильин

Научный руководитель: **И.И. Фураева**, к.ф.-м.н., доцент
КазУЭФМТ

ТЕОРИЯ ИГР И ЕЕ ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ В ПРОГРАММИРОВАНИИ

Теория игр как научная дисциплина изучает отношения между людьми, которые руководствуются несовпадающими (а иногда и противоположными) мотивами. Наряду с традиционными играми, такими как покер, шахматы, футбол и многие другие, теория игр изучает и такие серьезные отношения как рыночная конкуренция, гонка вооружений, загрязнение окружающей среды. В теории игр все эти серьезные отношения называют играми, поскольку в них, как и в играх, результат зависит от решений (стратегий) всех участников. В РК теорию игр применяют для разработки соглашений между государствами по использованию трансграничных рек. Классик советской школы теории игр Н.Н. Воробьев писал: «Едва ли уместно приводить здесь обстоятельную историческую и философскую аргументацию в пользу необходимости или хотя бы целесообразности математизировать те или иные конкретные содержательные представления об объективном мире и в т.ч. те из них, которые касаются нормативного исследования конфликтов (т.е. оптимальности в условиях конфликтов). Ограничимся ссылкой на общепризнанную плодотворность математизации представлений о перемещениях физических тел в физическом пространстве, а также на успешное проникновение математических методов в военное дело, экономику и социологию».

Задачей представляемого исследования является применение теории игр для одной простой задачи: игры в крестики-нолики, с использованием языка программирования Visual C#. Составление программы для такой игры не составляет особой трудности, если выбор хода, осуществляемого компьютером, является случайным. Но создание алгоритма выбора оптимального хода на основе оптимальности в условиях конфликта игроков является нетривиальной задачей.

Правила игры Крестики-Нолики (tic-tac-toe). Игроки по очереди ставят на свободные клетки поля 3х3 знаки (один всегда крестики, другой нолики). Первый, выстроивший в ряд 3 своих фигуры по вертикали, горизонтали или диагонали, выигрывает. Первый ход делает игрок, ставящий крестики.

Обычно по завершении партии выигравшая сторона зачеркивает чертой свои три знака (нолика или крестика), составляющих сплошной ряд.

Порядок выполнения алгоритма:

- вызов основной функции для загрузки формы;
- вызов функции для формирования двумерного массива 3х3 и заполнения его;
- проверка массива на выигрыш/проигрыш/ничью;
- осуществление хода (игрока/компьютера).

Вначале рассмотрим алгоритм выбора оптимального хода. После тестирования этого алгоритма его легко можно использовать для анализа ходов в глубину с помощью рекурсивного вызова функции и проверки дерева решений с отсечением ненужных ветвей. Работа посвящена созданию алгоритма выбора оптимального хода для одного шага процедуры. После анализа алгоритма можно будет описать форму, используемую в программе, которая позволяет произвести тестирование правильности выбора, для чего просматриваются все возможные варианты ходов, и для каждого варианта выполняется проверка качества возникающей после выполнения данного хода ситуации.

Алгоритм поиска оптимального хода состоит из описанных ниже шагов.

В цикле проверяются все пустые клетки, и для каждой из них выполняется процедура анализа, которую опишем достаточно крупными блоками для удобства понимания.

1. Проверка на выигрыш. Если ход оказался выигрышным, то он выполняется и программа прекращает работу.

2. Проверка на наличие опасной ситуации, когда у противника по одному из направлений находятся две из трех необходимых для выигрыша фигур. В этом случае следует блокировать эту ситуацию. Ход выбран.

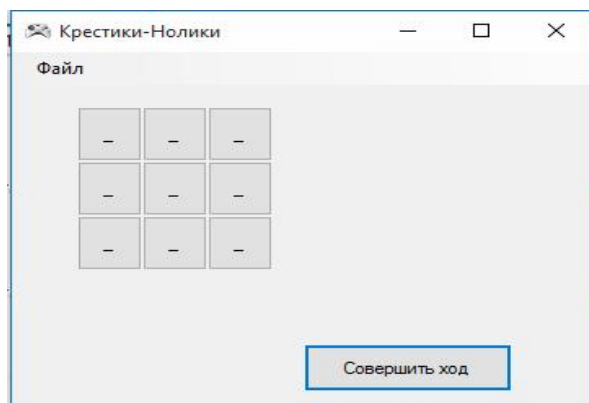
3. Проверка на возможность создания опасной ситуации для противника. Если предполагаемый ход создает ситуацию, когда по двум направлениям находятся по две свои фигуры, то ход оптимален. Другие варианты не просматриваются. Ход выбран.

4. Проверка на возможность создания опасной ситуации для себя. Если после предполагаемого хода у противника возникнет возможность поставить свою фигуру таким образом, что создастся опасная ситуация по двум направлениям, т.е. фактически выигрышная ситуация для противника, то такой ход помечается как опасный.

5. Заново просматриваются все пустые клетки, не помеченные, как опасные. Если таких нет, то приходится выбрать заведомо проигрышный ход, если такие клетки есть, то из них выбирается лучшая. Именно в этой части алгоритма следует применить рекурсивный вызов функции анализа хода, который сейчас описывается, и который возвращает два результата: флаг выигрыша/проигрыша противника и номер хода, на котором это произошло. Очевидно, что победа одного из игроков является условием прекращения рекурсивного вызова функции. Понятно, что клетки с выигрышной стратегией противника помечаются как опасные. В данном алгоритме не просматриваются все варианты ходов противника, а предполагается, что он выбирает наилучший ход.

6. Из оставшихся непомяченными клетками выбираем ту, где победа достигается быстрее, если выполняется проверка в глубину. Если же такая проверка не выполняется, то приоритеты выставляются такие: центральная клетка, угловые, остальные.

После описания алгоритма становится понятно, как должна выглядеть форма, чтобы была возможность поверить правильность выбора оптимального хода.



Реализация функций проверки на выигрыш.

```
void CheckWin()
{
    bool IsWin = false;
    for (int i = 0; i < 3; i++)
    {
        if ((pole[0, i] != 0) && ((pole[0, i] == pole[1, i]) && (pole[1, i] == pole[2, i]))) { IsWin = true; break; }
        //return pole[0,i];
    }
    for (int i = 0; i < 3; i++)
    {
        if ((pole[i, 0] != 0) && ((pole[i, 0] == pole[i, 1]) && (pole[i, 1] == pole[i, 2]))) { IsWin = true; break; }
        //return pole[i,0];
    }

    if ((pole[0, 0] != 0) && ((pole[0, 0] == pole[1, 1]) && (pole[1, 1] == pole[2, 2]))) { IsWin = true; }
    //return pole[0,0];

    if ((pole[2, 0] != 0) && ((pole[2, 0] == pole[1, 1]) && (pole[1, 1] == pole[0, 2]))) { IsWin = true; }
    //return pole[2,0];
    .....
```

С помощью цикла осуществляется обход массива и поиск ситуации, в которой один ход компьютера может привести к победе {Ход на победную комбинацию}.

С помощью цикла осуществляю обход массива и поиск опасной ситуации, в которой человек почти выиграл {Ход, который мешает человеку выиграть}.

Если условия первых двух пунктов не соблюдаются, то идет проверка элемента массива с индексом [1.1] (т.е. центр), что есть одна из победных комбинаций в этой игре {Если же центр не занят, Ход на центр}.

Если же вышеперечисленные условия не соблюдены {Ход на угловой элемент доски}.

Окно программы сделано так, что бы комфортно отслеживать ход работы.

Программа просчитывает ход компьютера в глубину одного шага

Вывод

В заключение следует особо подчеркнуть, что теория игр является очень сложной областью знания. При обращении к ней надо соблюдать известную осторожность и четко знать границы применения. Слишком простые толкования таят в себе скрытую опасность. Анализ и консультации на основе теории игр из-за их сложности рекомендуются лишь для особо важных проблемных областей. Опыт показывает, что использование соответствующего инструментария предпочтительно при принятии однократных, принципиально важных плановых стратегических решений, в т.ч. при подготовке крупных кооперационных договоров.

Литература

1. Дюбин Г.Н., Суздаль В.Г. Введение в прикладную теорию игр // Наука. Главная редакция физико-математической литературы. – М. – 1981. – С. 336.
2. Оразов Е.Т. Твердовский А.И., Литвиненко Г.Г Теория игр при разрешении конфликтов в водопользовании. – Алматы: Изд. «Гылым». – 2012. – С. 270.
3. Воробьев Н.Н. Основы теории игр. Бескоалиционные игры. – М.: Наука. Главная редакция физико-математической литературы. – 1984. – С. 496.
4. Зиборов В.В. VisualC# 2012 на примерах. – СПб.: БХВ-Петербург. – 2013. – С. 480.



А. Кайриденев

Ғылыми жетекшісі: К.Е. Тайнова, магистр, аға оқытушы
ҚазЭҚХСҮ

КОМПЬЮТЕР ҚҰРАСТЫРУДАҒЫ НАНОТЕХНОЛОГИЯ

Нанотехнология, наноғылым, бұл коллоидты жүйелер ғылымы мен технологиясы, бұл коллоидты химия, коллоидты физика, молекулярлық биология, барлық микроэлектроника; бұлттар, адам қаны, ДНҚ және ақуыздардың молекулалары, микропроцессор жинақтауға қолданылатын транзисторлар жататын коллоидты жүйелердің түбегейлі айырмашылығы – мұндай бөлшектер немесе молекулалардың бетінің көлемі сол бөлшектерден миллион есеге асып түседі, мұндай бөлшектер шынайы гомогендік ерітінділер, қоспалар және үстел, кітап, құм секілді макроәлемнің қарапайым нысандары арасында аралық жағдайға ие болады.

Мұндай жүйелердің әрекеті шынайы ерітінділер мен балқытпалардың және макроәлемнің нысандарынан бетінің жоғары дамығандығы арқасында ерекшеленеді, әдетте мұндай әсерлер бөлшектердің көлемі 1-100 нанометр диапазонында жатқанда маңызды рөл атқара бастайды, осыдан барып, сөз етіп отырған нысандардың көлемі ескеріле отырып, коллоидты физика, химия, биология сөздерін наноғылым және нанотехнология сөздерімен алмастыру жүзеге асырылды.

Бүгінгі таңда өзекті болып табылатын нано-қосымшалы технологиялардың дамуы мен енгізілу тақырыбы бүкіл адамзат үшін аса маңызды мәселеге айналып отыр.

Нанотехнологтардан табиғи материалдардан өзінің мықтылығымен немесе иілгіштігімен асып түсетін, ең жоғарғы өткізгіштігі, сонымен қатар асқан өткізгіштігі бар, біртекті материалдарда болуы мүмкін емес жаңа сапаға ие болатын жаңа материалдарды жасап шығару күтіледі. Алайда, әзірге ондай материалдарды жасау идеялары ғана бар.

Нанотехнологиялардың басты үміті:

- Нанокұрылымдарды, наноматериалдарды, нанонысандарды «төменнен жоғары қарай» өсіру.
- Нанотехнологияларға апарар алғашқы жол - өздігінен ұйымдасу, өздігінен қалыптасу, өздігінен құрастыру.

- Екінші кілті – пәнаралылығы.

- Үшінші кілті – белсенді мониторинг және сүйемелдеу.

Көзжетерлік болашақта нанотехнологиялардың мейлінше әсері аэроғарыштық, жартылай өткізгіштік және қорғаныс өнеркәсіптерінде; химияда, электроникада, медициналық тауарлар мен құралдарды шығару, металлургия мен энергетикада байқалатын болады.

Заманауи ақпараттық технологиялардың жетістіктері және жақын болашақта түбегейлі жаңа зерттемелердің пайда болуының ақиқаттығы кешегі фантастикамен тығыз астасып жатады.



1-сурет. Нанотехнологиялардың мүмкіндіктері

Нанокұрылғыларды өндірудің заманауи технологиялары Нейман сипаттағандай өздігінен жұмыс жасау тәжірибесінен әлі де алшақ жатыр, алайда әлемнің кейбір ірі зерттеу орталықтарында (IBM, Bell Labs және басқа) жүргізіліп жатқан эксперименттік жұмыстарда есептеу ортасын элементарлық транзисторлы ұяшықтардың екіөлшемді массиві түрінде синтездеу идеясы анық байқалады.

Адамзат үшін басты қауіп:

- жаппай қару шығаруды наноденгейге шығару;
- қазіргі уақытта ядролық немесе ғарыштық жобаларға қарағанда қорғаныс саласындағы биороботтар аса маңызды болып табылуы.

Қазіргі уақытта жалпыәлемдік технологиялық сектордағы Қазақстанның үлесі 0,3%-ды құрайды, ал нанотехнологиялар нарығында – 0,04%. Бұл ретте нанозерттеулерге Қазақстан басқа шетелдік елдерге қарағанда назарын 7-10 жыл кейін бөлгені себеп болып табылады.



2-сурет. Нанотехнологиялардың қатерлері

Қазақстандық нанотехнологиялар нарығы қалыптасудың бастапқы кезеңін өткеріп жатыр, өндірісте нанотехнологиялардың коммерциялық қосымшалары жоқтың қасы. Өзінің өнертабыстарын коммерциялау кезеңіне аяқ басқан өнеркәсіптердің саны сектордың жалпы қатысушыларының санының 20%-нан аз мөлшерді құрайды.

Бүгінгің өзінде осы саладағы алға ұмтылыстар спорттық құрылғыларды, транзисторларды, дәрілер мен медициналық аппаратураларды, азық-түлік орамаларына арналған материалдарды, косметика мен киім өндіруде қағида тұрғысында жаңа материалдарды қолдануға мүмкіндік береді. Нанотехнологиялар шын мәнінде орасан зор күш-қуатқа ие. Сондықтан Қазақстанда наноиндустрияны дамыту бойынша біртұтас бағдарламаның құрастырылуы кездейсоқтық емес. Мемлекет басшысы аз уақытта осы салада ғылыми-технологиялық база құру және наноматериалдарды,

сондай-ақ нанобиотехнологияларды зерттеуге кірісу мақсатын қойды. Ұлттық нанотехнологиялық зертхананы құру – бұл алғашқы қадам.

Нанотехнологиялар – бұл әлемдік экономиканың жаңа саласы емес, оның көптеген салаларын жетілдіруге арналған құрал.

Сарапшылардың болжамы бойынша, 2020 ж. қарай бүгінде зерттелу сатысындағы көптеген идеялар коммерциялық өнімдерде жүзеге асырылатын болады.

Аккумуляторлар электр қуатын жинап қана қоймайды, оны жарық пен жылуға айналдырады.

Негізгі назар электронды нанокөмпыютерлердің заманауи жағдайы мен даму болашағына аударылады. Мұндай құралдардың физикалық негізінің даму тарихы тікелей микроэлектронды құралдардың тарихын жалғастыра отырып, көптеген жылдарды қамтиды. Сондықтан, олар нанокөмпыютер құрастыру саласында көшбасшы болып табылады. Сонымен қатар, соңғы бірнеше жылда басқа да тәсілдер, атап айтқанда, молекулярлы-механикалық тәсілдер дамып жатыр.

Наноэлектроника өте кішкене процессорлар құрастырады. Олар энергия көп тұтынбай-ақ, ақпаратты қазіргілерден тез әрі жақсы өңдейтін болады. Ондай процессорлармен өмір сүрегің ортамыз толық қамтылады, олар бізге барлық жерде көмектесетін болады.

Алайда ең қызықты әрі маңыздысы – нанотехнологиялардың дамуы адамның жеке өмірі мен жалпы қоғам өміріне қалай әсер етеді деген мәселе болып табылады.

Әдебиеттер

1. Андрюшин Е.А. Нанотехнологиялардың күші: ғылым & бизнес. – М., «Физика жетістіктері» Қоры, 2007. – 325 с.
2. Головин Ю.И. Нанотехнологияға кіріспе. – М., 2009. – 235 с.
3. Дьячков П.Н. Көміртекті нанотүтіктер. ХХІ ғасыр көмпыютерлеріне арналған материалдар // Природа. – 2009. – №11. – 23-30 бб.
4. <http://www.3dnews.ru> – көмпыютерлік технологияларға арналған Ресейлік алғашқы тәуелсіз онлайн басылым.
5. <http://www.nanonewsnet.ru/> – Ресейдегі №1 нанотехнологиялар туралы сайт.
6. <http://www.humanities.edu.ru/db/msg/25078> - РХДУ сайты, нанотехнологиялардың тарихы туралы мақала.



Е. Калжанов

*Научный руководитель: Ж.А. Акпаров, ст. преподаватель
КазУЭФМТ*

ПРОЕКТИРОВАНИЕ И СОЗДАНИЕ ЧПУ

Современной высокотехнологической промышленности основные производственные процессы выполняют роботы: сборка машин, платы электронной аппаратуры, в металлургии и т.д.

Специалистов по программированию и созданию роботов в Казахстане очень мало в основном из зарубежа: России, Белорусии, Украины, Германии, Японии, Китая и с других стран.

Промышленный робот – это автономно функционирующая машина-робот, предназначенная для воспроизведения некоторых двигательных и умственных функции человека при выполнении вспомогательных и основных производственных операций без непосредственного участия человека [1. С. 13].

Число программно управляемые (ЧПУ) станки – станки управляемой программой и работающий в автономном режиме, где данные хранятся в числовом виде.

В основном каждый ЧПУ станок выполняет определенное количество операции обработки

изделии и передает по конвейеру другому ЧПУ станку и т.д.

Мы реши создать лабораторный робот для обучения и выполнения практических работ – число программно управляемый робот (ЧПУ).

Основная задача изготовление печатных плат, маленьких деталей из дерева и пластмассы.

Наш ЧПУ станок состоит неподвижной части 1 (станина, выполненная из ДСП) и подвижная часть 2 (стол) – перемещение по координате X (продольное перемещение), а также устройство для поперечного перемещения 3 – по координате Y (установленный на станине) (Рис.1). Стол установлен на мебельных шариковых шарнирах и перемещается шаговым двигателем 9, на валу которой скреплен винтовой вал резьбой М6. Сам двигатель установлен на станине, на вал установлена гайка М6 к которой приварена пластина, пластина прикручена к столу шурупами. Механизм поперечного перемещения состоит из стойки 3 и на каторых укреплен поперечная планка и оси для ползунка 5 с двигателем 6, на двигателе укреплен фреза для обработки изделия. Механизм продольного перемещения упраляется винтовым валом и двигателем 7,8.

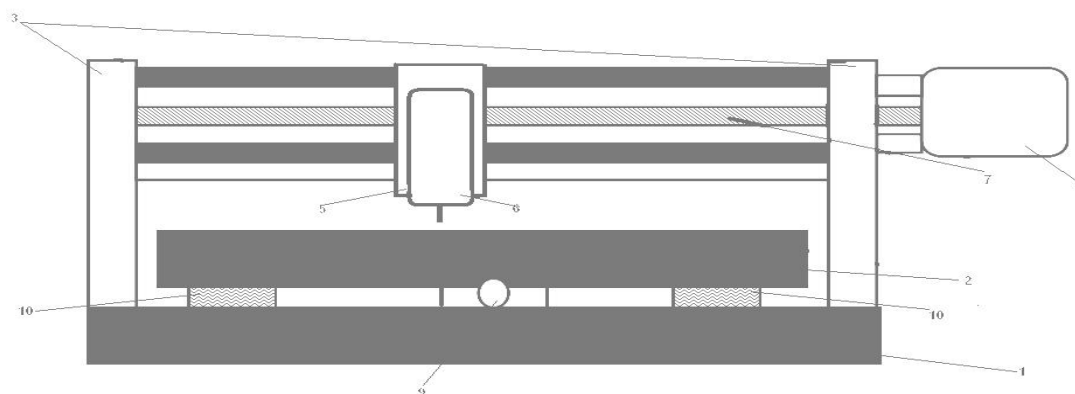


Рис. 1. Устройство механизма ЧПУ

Весь механизм продольного, поперечного перемещения и механизм вертикального перемещения (координата Z) 5,6 управляется шаговыми двигателями и контроллерами SMA7029M [2. С. 166] (Рис. 2).

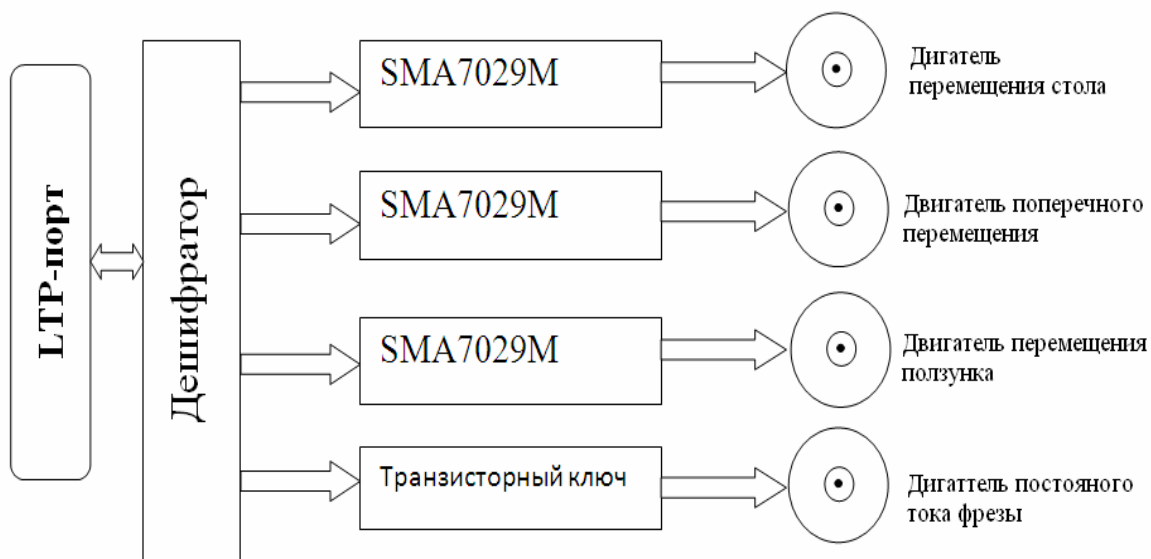


Рис. 2. Блочная схема электронного блока

Управление блоком управление производится через LTP-порт компьютера с помощью программы написанное в среде Delphi 7 [3. С. 36].

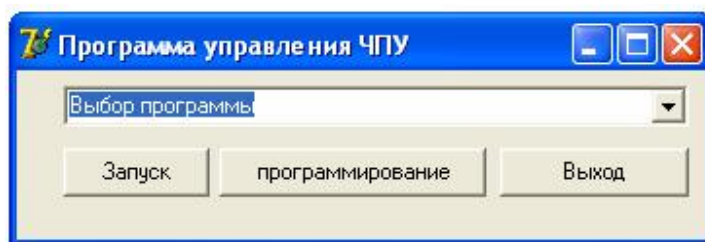


Рис. 3. Главная форма программы

Управляющая программа (УП) – совокупность команд на языке программирования, соответствующая заданному алгоритму функционирования станка для обработки конкретной заготовки.

Алгоритм перемещения двигателей сначала программируется через данную программу. Для этого необходимо нажать на кнопку «Программирование» на главной форме после чего открывается дополнительная вкладка (Рис. 3).

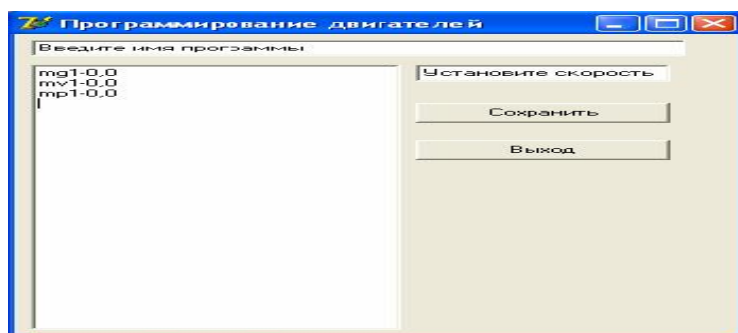


Рис. 4. Окно программирования шаговых двигателей и двигателя фрезы

Сначала устанавливаются координаты всех двигателей 0,0 (mg, vp,mv, mf), следующая координата устанавливается после знака «;».

После ввода всех координат необходимо ввести имя программы и нажать на кнопку сохранить. Имя программы появляется в вкладке главной формы, необходимо выбрать название программы и нажать кнопку «Запуск», перед запуском станок должен быть подключен к питанию и соединен с компьютером.

Данный момент станок испытывается в лаборатории университета, проводится настройка оборудования и модернизация узлов управления.

А также используется в учебных целях в дисциплинах «Операционные системы реального времени».

Литература

1. Белянин П.Н. Промышленные роботы. Машиностроение. – М., 1975. – 250 с.
2. Шашков С.В., Емельянова О.Н., Казначеев В.А. Энциклопедия ремонта. Микросхемы для управления электродвигателями. – М.: ОДЕКА, 1999. – 324 с.
3. Предко М. В помощь радиолюбителю. Устройства управления роботами: схемотехника и программирование. – М., 2009. – 264 с.



К. Курмансеитова

*Научный руководитель: Г.Т. Бегалиева, магистр, ст. преподаватель
КазУЭФМТ*

НАДЕЖНОСТЬ И БЕЗОПАСНОСТЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ

Основными показателями качества информационных систем являются надежность, достоверность и безопасность. В этом обзоре мы уделим внимание такому показателю качества как надежность. Надежность – свойство системы сохранять во времени в установленных пределах значения всех параметров, характеризующих способность выполнять требуемые функции в заданных режимах и условиях применения. Надежность – это более узкая характеристика, чем качество. Надежность – это сложное свойство, включающее в свой состав несколько единичных свойств: безотказность, готовность, сохраняемость, ремонтпригодность, а также безопасность и живучесть [1].

Проблема надежности технических систем существует уже несколько десятилетий, и она особенно обострилась с широким внедрением сложных систем массового обслуживания (СМО). Создание и использование такой техники без специальных мер по обеспечению ее надежности не имеет смысла. Опасность заключается не только в том, что новая сложная техника не будет работать, но главным образом в том, что отказы в ее работе, в т.ч. и неправильная работа, может привести к катастрофическим последствиям. С учетом этого при проектировании, изготовлении и эксплуатации систем должны предприниматься соответствующие меры, обеспечивающие повышение надежности этих систем.

Наука о надежности развивается в тесном взаимодействии с другими науками, такими как:

- математическая логика (позволяет на языке математики представить сложные логические зависимости между состояниями системы и ее комплектующих частей);
- теория вероятностей, математическая статистика и теория вероятностных процессов;
- теория графов, исследования операций, теория информации, техническая диагностика, теория моделирования, основы проектирования систем и технологических процессов – такие научные дисциплины, без которых невозможно было бы развитие науки о надежности [2].

Все системы в теории надежности классифицируются по ряду признаков. Важными классификационными группами являются: восстанавливаемые; невосстанавливаемые; обслуживаемые; необслуживаемые системы.

Показатели надежности

Показатель надежности – это количественная характеристика одного или нескольких свойств, определяющих надежность системы. В основе большинства показателей надежности лежат оценки наработки системы, т.е. продолжительности или объема работы, выполненной системой. Показатель надежности, относящийся к одному из свойств надежности, называется единичным. Комплексный показатель надежности характеризует несколько свойств, определяющих надежность системы.

Обеспечение надежности функционирования информационных систем (ИС)

Информационная система – это сложная человеко-машинная система, включающая в свой состав эргодические звенья, технические средства и программное обеспечение. Все методы обеспечения надежности и достоверности ИС можно отнести к двум классам. Один включает в себя методы, обеспечивающие безошибочность (безотказность) функциональных технических, эргодических и программных звеньев ИС, т.е., в конечном счете, повышающие их надежность. Другой – методы, обеспечивающие обнаружение и исправление ошибок, возникающих в информации, т.е. методы контроля достоверности информации и ее коррекции, косвенно также повышающие функциональную надежность систем.

Существуют различные виды обеспечения надежности: экономическое; временное; организационное; структурное; технологическое; эксплуатационное; социальное; эргодическое; алгоритмическое; синтаксическое; семантическое.

Обеспечение можно определить как совокупность факторов (элементов, методов, приемов,

процедур, ресурсов и т.п.), способствующих достижению поставленной цели. Экономическое и временное обеспечения, обуславливаемые необходимостью соответственно материальных и временных затрат, используются для реализации процедур обеспечения достоверности. Организационное, эксплуатационное, техническое, социальное и эргодическое обеспечения применяются преимущественно для повышения надежности систем, а структурное и алгоритмическое обеспечения – для обоих классов методов.

При анализе надежности целесообразно рассматривать три этапа:

- проектирование;
- изготовление;
- эксплуатация.

Практическая реализация надежных ИС

Обеспечение надежности технических компонентов информационных систем реализуется аппаратным и программным способами. В первом случае ИС использует аппаратную избыточность: все операции выполняются параллельно на одинаковых компонентах системы, а результаты их работы затем сравниваются, что позволяет выявить ошибки; в случае выхода из строя какого-либо компонента его резервные аналоги продолжают работу без остановки, а отказавший компонент заменяется на работоспособный. Программный способ предусматривает: последовательное во времени выполнение одних и тех же информационных процессов и дублирование данных; автоматическое восстановление отказавших операционных систем, приложений и искаженных данных.

Для обеспечения надежности технических средств чаще всего производится: резервирование (дублирование) технических средств; использование стандартных протоколов работы устройств ИС; применение специализированных технических средств защиты информации. Для обеспечения надежности функционирования ИС требуется тщательное тестирование. Например, для компьютеров в качестве наиболее эффективных мер комплексного обеспечения надежности ИС можно назвать кластеризацию компьютеров и использование отказоустойчивых компьютеров [3].

В теории надежности важную роль играет деление элементов и систем на восстанавливаемые и невосстанавливаемые. Содержательный смысл этих понятий очевиден. Они позволяют обоснованно решать задачи надежности. При аналитическом методе основные показатели надежности – вероятность безотказной работы и средняя наработка на отказ, которые определяются по известным интенсивностям отказов элементов, входящих в данную информационную систему.

Рассмотрим эти понятия.

Живучесть – свойство объекта сохранять работоспособность (полностью или частично) в условиях неблагоприятных воздействий, не предусмотренных нормальными условиями эксплуатации.

Достоверность информации, выдаваемой объектом. При работе вычислительной машины или тракта передачи информации могут отсутствовать отказы. Поэтому объект может обладать высокой безотказностью, хорошей долговечностью, сохраняемостью и ремонтпригодностью.

Метод Монте-Карло

На практике достаточно широко используется метод статистического моделирования Монте-Карло, который базируется на использовании случайных чисел, т.е. возможных значений некоторой случайной величины с заданным распределением вероятностей. Статистическое моделирование представляет собой метод получения с помощью ЭВМ статистических данных о процессах, происходящих в моделируемой системе. Для получения представляющих интерес оценки характеристик моделируемой системы с учетом воздействий внешней среды статистические данные обрабатываются и классифицируются с использованием методов математической статистики.

В результате статистического моделирования системы получается серия частных значений искомых величин или функций, статистическая обработка которых позволяет получить сведения о поведении реального объекта или процесса в произвольные моменты времени. Если количество реализаций достаточно велико, то полученные результаты моделирования системы приобретают статистическую устойчивость и с достаточной точностью могут быть приняты в качестве оценок искомых характеристик процесса функционирования системы [5].

Вывод

Обеспечение надежности технических компонентов информационных систем реализуется аппаратным и программным способами.

В первом случае ИС использует аппаратную избыточность: все операции выполняются параллельно на одинаковых компонентах системы, а результаты их работы затем сравниваются, что позволяет выявить ошибки; в случае выхода из строя какого-либо компонента его резервные аналоги продолжают работу без остановки, а отказавший компонент заменяется на работоспособный. Программный способ предусматривает: последовательное во времени выполнение одних и тех же информационных процессов и дублирование данных; автоматическое восстановление отказавших операционных систем, приложений и искаженных данных.

Литература

1. Оценка качественных и количественных характеристик информационных систем. <http://daxnow.narod.ru>
2. Надежность информационных систем. <http://www.methods-rgtu.ru/index.php>
3. Марковские модели. http://life-prog.ru/view_modelirovanie.php?id=19
4. Методы и алгоритмы построения элементов систем статистического моделирования. <http://www.coolreferat.com/>
5. Теоретические основы Марковских цепей. <http://www.sevostyanovpa.ru/uploads/LecMarkovProc0.pdf>



А. Кұрман

*Научный руководитель: Р.Б. Сайтова, магистр, ст. преподаватель
КазУЭФМТ*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ГРАФИЧЕСКОГО РЕДАКТОРА ADOBE PHOTOSHOP В ПРОЕКТНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТУДЕНТА

В последние годы, в рамках модернизации казахстанского образования, одной из главных задач является вооружение студентов умениями и навыками самостоятельно добывать знания, развитие их познавательной самостоятельности и активности.

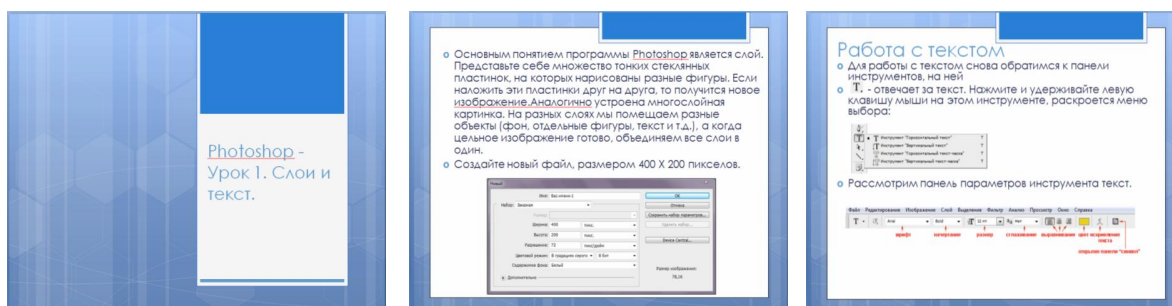
Для достижения положительных результатов учебно-воспитательного процесса немаловажную роль играет заинтересованность студента обучением, а также привлечение к работе на занятиях всех студентов с различным интеллектуальным потенциалом. Наиболее оптимальными методами работы со студентами в данном направлении являются: отбор и включение в программный материал творческих ситуаций, «обучение через исследование», организация экспериментальной, исследовательской деятельности учащихся, создание индивидуальных систем обучения одаренных детей.

Организация проектно-исследовательской деятельности студентов и приобщение учащихся к проектно-исследовательской деятельности является одним из наиболее важных путей решения указанной выше задачи. Обучение приемами проектно-исследовательской деятельности способствует развитию творческого склада мышления, творческого подхода к явлениям действительности, формированию умений давать объективную оценку этим явлениям и способности ориентироваться в дополнительных источниках знаний и ресурсов.

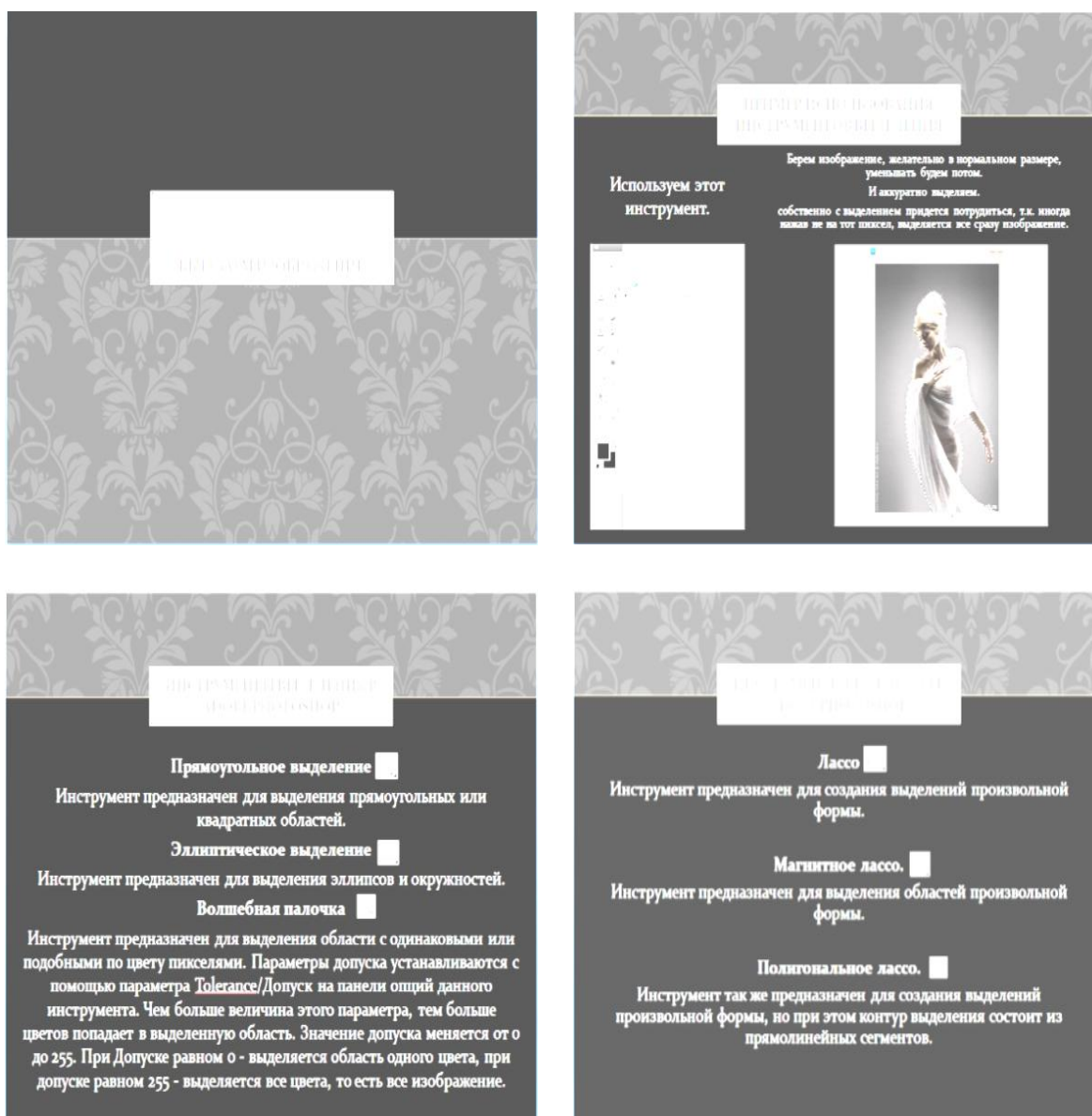
При изучении дисциплины «Основы цифровой обработки изображений» студенты самостоятельно исследовали интересные на их взгляд приемы работы в графическом редакторе Adobe PhotoShop CS4. Инструменты Adobe способны изменить процесс обучения, сделать его более творческим и по-настоящему интересным современным студентам, представить возможность по-новому посмотреть на предмет и донести информацию с помощью современных носителей.

Предлагаю вашему вниманию несколько работ, которые выполнили студенты.

Работа 1. «Слои и текст»



Работа 2. «Инструменты выделения»



Работа 3. «Эффект боке»

Эффект боке

В переводе с японского слово боке (bokeh) означает размытие, нерезкость заднего плана фотографии, оказавшегося не в фокусе. Иногда фотографии размывают фон намеренно, чтобы визуально выделить главный объект съемки. Фотографируя на фоне бликующей воды, слочных огней, стеклянной посуды, горящих фонарей на вечерней улице вы почти наверняка получите эффект боке.

Вне зоны фокуса, каждое светлое пятно расширяется и будет выглядеть как диск, кольцо, многоугольник. Каждый фото-объектив имеет свои характеристики, поэтому и размытый задний план на снимках может выглядеть по-разному.



С одним объективом светлое пятно оказывается равномерно светящимся, с другим будет ярче по краям, как кольцо, а с третьим - в центре светлее, а края размытые.

Работа 4. «Наложение изображений»

Как в фотошопе вырезать изображение и наложить одно на другое

Работая с программой Photoshop, чаще всего вам придется работать с уже имеющимися изображениями. Либо вам понадобится что-то в них исправить, либо вы захотите взять часть в изображении, чтобы использовать в другом изображении, да мало ли для чего еще.

Открытие изображения

Сначала необходимо открыть само изображение в программе Photoshop. Для этого выберите команду меню Файл -> Открыть (File -> Open). В открывшемся окне выберите необходимое изображение.

Обратите внимание, в пункте Тип файла огромный список поддерживаемых файлов. Если вы выберете определенный тип файла (например, gif), то в окне выбора будут отображены только файлы с этим расширением. Поэтому, если вы точно знаете, что данный файл лежит в данной папке, а в окне выбора изображения вы его не видите, значит вы выбрали не тот тип файла.

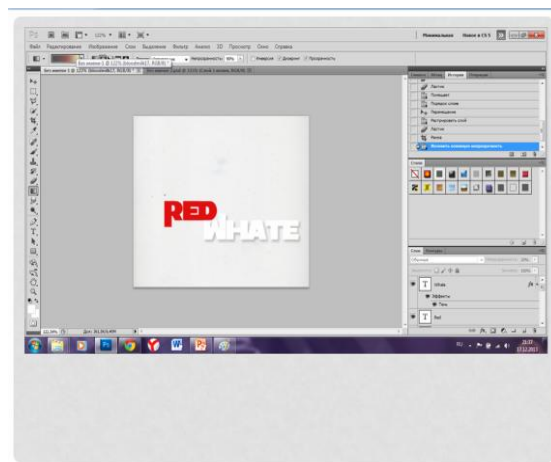
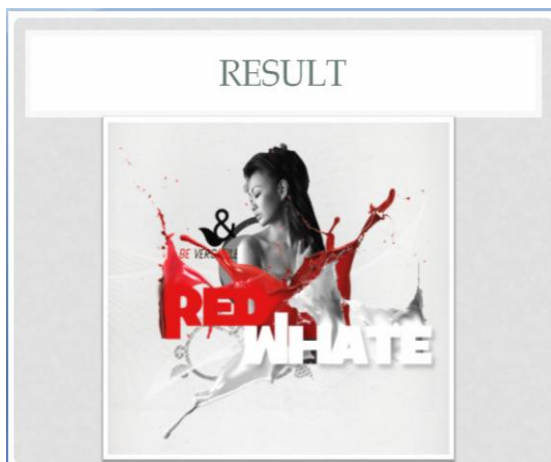
Постановка задачи

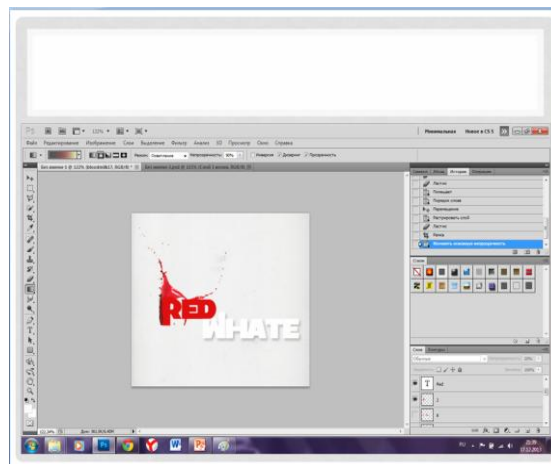
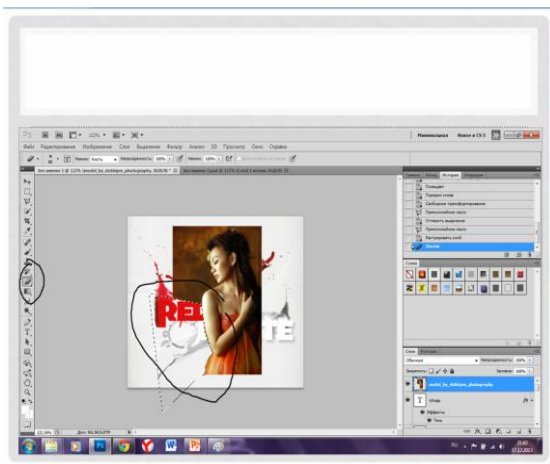
Как всегда рассмотрим на примере. Предположим у нас есть две вот такие фотографии:



А мы хотим, чтобы лошадка скакала по берегу моря. Что нам необходимо сделать:

Работа 5. «Красное и белое»





Результатом освоения работы в среде графического редактора стали проекты студента по теме «Эти ярмарки краски».



Исследовательская работа преподавателя с студентом весьма полезна в формировании умения находить, анализировать, обрабатывать информацию и использовать ее по назначению, умению устанавливать межпредметные связи, искать общие закономерности и т.д. Сегодняшним студентам предлагается освоить (подразумеваем «выучить») такой огромный объем знаний, накопленный веками, что рассчитывать на абсолютный успех в этом нам просто не приходится. На мой взгляд, гораздо важнее научить их работать с информацией. Освоив это, будущие специалисты смогут в любой момент найти и использовать необходимую информацию.

В настоящее время все еще имеет место процесс отделения знаний от его непосредственных производителей и носителей – ученых и специалистов в определенных сферах, что приводит к тому, что знания и в целом учение становятся суммой ретранслируемых положений и установок. Отсюда вытекает и устойчиво воспроизводящийся и часто критикуемый преимущественно репродуктивный характер образования, характерный заданием цели деятельности студента по усвоению стандартного учебного материала.

Одним из достаточно эффективных путей развития, позволяющих изменить характер подобного образования, является организация так называемой учебной научно-исследовательской работы. При этом проникают методы и средства научного познания, носителями которых безусловно являются ученые и узкопрофильные специалисты в отдельных областях. Благодаря такой работе развивается творческое отношение к изучению преподаваемых предметов, открывается возможность различных педагогических воздействий, несущих познавательный, воспитательный, развивающий и другие смыслы.

Литература

1. Стрельникова Е.М. Проектно-исследовательский метод обучения информатике и информационных технологий.
2. Плаксина А.В. Использование проектного метода обучения на уроках информатики. <http://festival.1september.ru/articles/515660/>
3. Желонкин И.А. Организация проектно-исследовательской деятельности учащихся на уроках информатики.



А. Меделбай

Ғылыми жетекшісі: Ж.Ж. Ахметова, магистр, аға оқытушы
ҚазЭҚХСУ

ДАЙЫН ӨНІМДІ ЖӘНЕ ОНЫҢ ҚҰРАУШЫЛАРЫН ЕСЕПКЕ АЛУДЫ АВТОМАТТАНДЫРУ

Автоматтандырылған басқару XIX ғ. соңында кең қолданыла бастады. Негізгі қолдану әдісі есептеу техникасы және ақпараттық жүйе барысында жүзеге асады. Автоматтандырудың өзі екі бөлімнен тұрады: ақпараттық және есептеу.

Әр түрлі ұйымдардың табысты жұмыс жасауы үшін ақпаратты жүйені дамығанын талап етеді. Сонда сол деректермен автоматтандырылған жинауды, өңдеуді және басқаруды іске асырады.

Автоматтандыру – техникалық құрал-жабдықтарды, сондай-ақ энергияны, материалды және ақпаратты алу, түрлендіру, жеткізу, пайдалану процестеріне адамның тікелей не ішінара қатысуын босататын экономикалық материалдық тәсілдермен басқару жүйесін пайдалану.

Онда:

1) технологиялық, энергетикалық, көліктік, тұрмыстық-өндірістік процестер;
2) күрделі агрегаттарды, кемелерді, ғарыш кемелерін, өндірістік құрылыстар мен кешендерді жобалау;

3) цехты, мекемені, сондай-ақ әскери құрамалар мен бөлімшелерді ұйымдастыру, жоспарлау және басқару;

4) ғылыми-зерттеулер, медициналық және техникалық диагностикалау сапасын жақсарту, статистика деректерін өңдеу және есепке алу, бағдарламалау, инженерлік есептеулердің барлығы автоматтандырылады [1].

Қазіргі қоғамның талаптарына сәйкес жаңа технологиялардың даму барысында жұмыс орнын автоматтандыру – негізгі мәселелердің бірі. Өнеркәсіптерде, мемлекеттік және жеке шаруашылық мекемелерде, оқу орындарында және басқа да салаларда ақпараттандыру жүйесін кеңейту және жұмыс орнын автоматтандыру мәселелері алға қойылып отыр. Автоматтандырылған жұмыс орны деп мамандардың жұмыс орнында орналасқан және олардың жұмыстарын автоматтандыру үшін қолданылатын профессионалды-бағытталған кішігірім есептеу жүйесін айтуға болады. Жұмыс орнын автоматтандыру үшін көптеген автоматтандырылған бағдарламалық жүйелер мен құрылғылар қолданылады, олардың ішінде бухгалтерлік есептеулер жүйесі, электронды деканат, оқу жүктемесін есептеу, қызметкерлер, студенттер туралы электронды мәліметтер қоры және тағы да басқалар бар. Ал қоймада жұмыс істейтін жұмысшылар тауарлар туралы мәліметтерді, яғни тауарлардың кірісі мен шығысы, қалдығы және пайда және т.с.с білу үшін осы бағдарламаны қолданса, керек мәліметтер алдында дайын тұрады. Осыған байланысты қойма қызметкерлерінің жұмысын жеңілдету мақсатымен аталған зерттеу жұмысында дайын өнімді және оның құраушыларын есепке алуды автоматтандыру жасалды.

Бағдарламалық өнімді жасаудың мақсаты қоймалық есепті жүргізу бойынша жұмыстың тиімділігін жоғарылату және жөнелтпе құжаттардың шығыстарын төмендету болып келеді. Бұл бағдарлама қоймадағы тауарларды есепке алуды автоматтандыру және жүйелендіру үшін арналған. Бұл ақпараттық жүйе қоймалардағы, дүкендердегі тауарларды есепке алу бойынша бухгалтерлік операцияларға қатысты корпоративтік ақпараттарға жетімді болу үшін бітістіруші ретінде қолданылатын болады.

Кәсіпорындар мен ұйымдардың әкімшілігі материалдарды сақтайтын жерді таразымен, өлшеу аспаптарымен және ыдыстармен жабдықтап және оларды жиі тексеріп, дұрыстығын қадағалап отыруы керек. Ұйымның басшысы материалдарды қабылдайтын және босататын адамдардың топтарын белгілеп, олармен материалдарға жауапкершілік туралы шарт жасайды. Сондай-ақ кәсіпорын басшысы материалдарға жауапты адамдарды жұмысқа алу, жұмыстан босату барысында ұйымның бас бухгалтерімен алдын ала келісіп отыруы керек. Материалдарды кіріске алу және қоймадан босату құжаттарына қол қою құқығына ие болған қызмет иелерінің тізімін белгілеу кәсіпорын басшысының немесе ол сенім білдірген адамның жұмысы болып табылады [2].

Материалдардың есебін дұрыс және ұтымды ұйымдастыру үшін мыналар керек:

- материалдардың бірінғай номенклатурасы мен жоспарлы есеп айырысу бағасын белгілеу;
- құжат айналымының дәл жүйесін белгілеу және материалдарды есепке алу мен есептен шығару операциялардың тәртібін сақтау;
- бірінғайланған алғашқы есеп құжаттары нысандарының түрлерін белгілеу және олармен ұйымның барлық бөлімін қамтамасыз ету.

Сонымен қатар материалдарды алдағы уақыттарда пайдалану үшін өндіріске босату және басқа жаққа берілетін мөлшерін белгілеп, оларды жетілдіріп отыру керек. Белгіленген тәртіп бойынша материалдардың қалдығын жаппай түгендеу, бақылау арқылы тексеріп және олардың нәтижесін дер кезінде есепке алып отыру қажет [3].

Бұрынғы кездерден бастап сауда-саттық барлық адамдардың ажыратылмаған бөлігі болған. Ал кейбір адамдарға ол барлық өмір мәні болған. Қазіргі уақытта бұл өмірде саудасыз өмір сүру мүмкін емес. Жылдар, ғасырлар бойы бұл экономикалық үрдіс дамып жатыр. Сауда әсіресе экономикалық даму саласында өсіп жатыр. Бұл өсу көбінесе өзара арасында бәсекес ұйымдастырылған

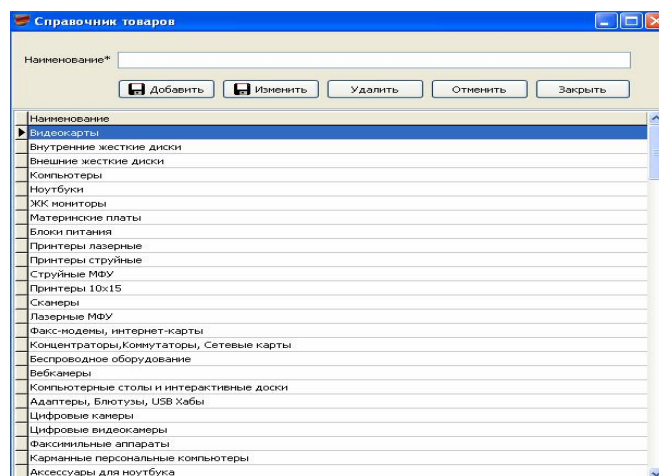
супер және гипермаркет желілерінің көтерме саудасында және майда сауда мекемелердің ретсіз шиеленіскен жағдайлардың ауысуы кезінде көрсетіледі. Қатаң бәсекес жағдайларында ұтымды болу үшін әрбір супермаркеттердің ұқсас желісі жеке супермаркеттер түйінінің кіші деңгейлі ішкі жүйеден тұратын нақты жүйе болуы керек. Мұндай ұйымдардың сәтті қызмет ету белгілерінің бірі бизнес процестерді автоматтандыру болып келеді. Оның бірі – қоймалық есеп.

Сауда қызметімен айналысатын фирма үшін ең қиын тапсырмалардың бірі тауарларды нақты және ретпен есепке алу болып келеді. Өте үлкен біріншілік құжаттардың айналымы кезінде оларды реттеу өте қиын болады. Қазіргі саудадағы талаптар – бұл сұранысты болжау мүмкіндігін басқару, әкелінетін тапсырыстарды басқару және қоймалық қорларды тиімді ету жүйесі. Бұл маңызды тапсырмаларды шешуге қоймалық есеп процесстерін автоматтандыру көмектеседі. Кәсіпорын, сауда мекемесінде, т.б. бір ақпараттық орта құрылады және де тауарларға жасалған әрекеттер туралы барлық ақпараттар бір деректер қорына түседі. Нәтижесінде менеджерлер сатылған тауарлардың санын, сұраныстарды, жетпейтін тауарларға тапсырыс жасауды тез және оңай жасай алады.

Мұндай бағдарлама не үшін қажет? Кәсіпорын енді құрылған кезінде айналымдар да онша үлке немес, сондықтан жай жазба кітапша мен санағышты қолданса болады. Бірақ кәсіпорын дамыған сайын бұл құралдарды қолдану тиімді болмайды. «Қанша тауар түсті?», «Қанша өткізілді?» немесе «Қаншасы жатып қалды?», «Мүмкін бір нәрсені арамза жұмысшылар ұрлады ма?» деген сұрақтар туу мүмкін. Осы кезде қоймалық есепті компьютерде жүргізу қажеттілігі туындайды.

Аталған программалық қамсыз данудың көмегімен тауарларды есептеудің негізгі міндеттері қойылды:

- дайындалған, келіп түскен және өндіріске немесе сыртқа босатылған тауарларды уақытында есептеп, кіріске алу немесе есептен шығару;
- материалдардың қоймада және тасымалдау кезінде түгел сақталуын бақылау;
- материалдық қорлар қалдығының белгіленген мөлшерден артып немесе төмендеп кетпеуін бақылау;
- жақсы және дұрыс ұйымдастырылған есеп материалдардың түгел сақталуына, үнемді пайдаланылуына көмегін тигізеді. Материалдардың түгел және дұрыс сақталуы, сондай-ақ ұтымды пайдаланылуы, жұмсалуды үшін алдын ала мыналарды жасау қажет;
- тиісті түрде жабдықталған материалдық-қорларды сақтайтын қойма немесе бөлме болуы қажет және бөлмелердің әрқайсысы материалдардың белгілі бір түрін сақтауға арналған болуы керек;
- материалдар қойманың әр бөлігінде өздерінің түрлері, сорттары, өлшемдері бойынша керекті кезінде тез алуға және босатқаннан кейінгі кезде қалдығын тексеруді қамтамасыз ететіндей етіп орналастырылуы керек.



Сурет. Дайын өнімді және оның құраушыларын есепке алуға арналған программалық қамсызданудың «Тауарлар анықтамасы» терезесі

Жұмыстың нәтижесі болып келесі артықшылықтарына ие программалық қамсыздану болады:

1. Есепке алуды қолмен жүргізумен салыстыру бойынша үстемдер:

– тауарларды қабылдау және өткізу рәсімдерінің жылдамдығының артуы;

– сұраныстарды өңдеу жылдамдығының артуы;

– құжаттарды толтыру кезінде қателердің азаюы.

2. Сапасы бойынша:

– арнайы дайындықты қажет етпейтін түсінікті, ыңғайлы графикалық пайдаланушы интерфейсі құрылды.

Әдебиеттер

1. Автоматизированные информационные технологии в экономике / Под ред. Г.А. Титоренко. – М., 2008.

2. Информационные технологии управления: Учебн. пособие для вузов / Под ред. Г.А. Титоренко. – 2-е изд., доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 439 с.

3. Смирнова Г.Н., Сорокин А.А., Тельнов Ю.Ф. Проектирование экономических информационных систем: Учебник / Под ред. Ю.Ф. Тельнова. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 415 с.



А. Отинчиев

*Научный руководитель: Э.Н. Мынбаева, магистр, ст. преподаватель
КазУЭФМТ*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СИМПЛЕКСНОГО МЕТОДА В РЕШЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗАДАЧ

Развитие современного общества характеризуется повышением технического уровня, усложнением организационной структуры производства, углублением общественного разделения труда, предъявлением высоких требований к методам планирования и хозяйственного руководства. В этих условиях только научный подход к руководству экономической жизнью общества позволит обеспечить высокие темпы развития народного хозяйства.

Метод линейного программирования дает возможность обосновать наиболее оптимальное экономическое решение в условиях жестких ограничений, относящихся к используемым в производстве ресурсам (основные фонды, материалы, трудовые ресурсы). Применение этого метода в экономическом анализе позволяет решать задачи, связанные главным образом с планированием деятельности организации. Данный метод помогает определить оптимальные величины выпуска продукции, а также направления наиболее эффективного использования имеющихся в распоряжении организации производственных ресурсов [1].

Существует много алгоритмов, позволяющих решать задачи линейного программирования. Наиболее эффективным показал себя симплексный метод (метод последовательного улучшения плана). Это итерационный метод, позволяющий получить точное решение задачи. Его сущность сводится к упорядоченному перебору базисных решений задачи.

Симплексный метод решения задач линейного программирования по существу является шаговым методом, позволяющим последовательно улучшать имеющееся решение. В этом симплексный метод сходен с итеративными методами решения. Однако в отличие от большинства указанных методов, где момент окончания итераций обуславливается заданной точностью получения решения и она увеличивается с возрастанием числа итераций, симплексный метод на последнем шаге характеризует решение, точность которого уже нельзя повысить увеличением числа шагов [2].

Алгоритм симплекс-метода

Последовательность действий можно описать следующим образом:

- путем преобразований система ограничений приводится к необходимой, так называемой базисной, форме;
- находится так называемое опорное решение, служащее «точкой отсчета»;
- последовательно перебираются вершины симплекса. Если в данной точке значение критерия больше (или меньше) предыдущего, то процесс продолжается. Когда значение критерия уже нельзя улучшить, значит, решение найдено.

Смысл симплексного метода следующий: все линейные неравенства, которым в многомерном пространстве соответствуют полуплоскости, ограничивают некий симплекс. При этом уравнению, описывающему оптимизируемый критерий, соответствует гиперплоскость. Теперь нужно просто найти ту вершину симплекса, одновременно принадлежащую этой гиперплоскости, координаты которой максимизируют (минимизируют) критерий. Следовательно, выбирается базисная вершина и по ней мы передвигаемся от одной вершины к другой, пока не найдем точку оптимума (Рис. 1).

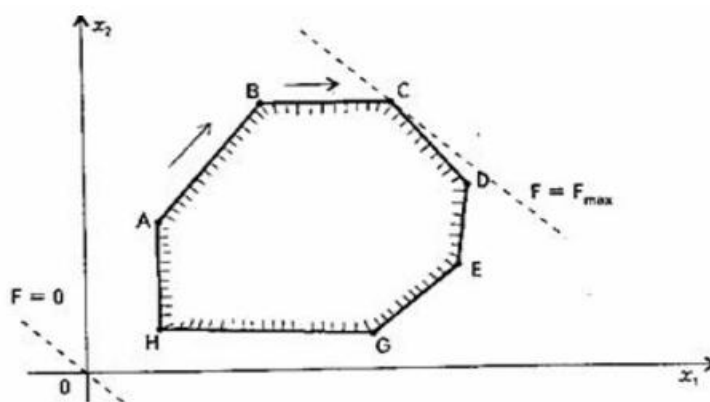


Рис. 1. геометрическая интерпретация симплексного метода

Разберем пример применения симплексного метода для решения экономической задачи линейного программирования.

Найти оптимальное решение при ограничениях:

$$F(x) = 3x_1 + x_2 \rightarrow \max$$

$$\begin{cases} x_1 - 2x_2 \leq 1 \\ -2x_1 + x_2 \leq 2 \\ 2x_1 + x_2 \leq 6 \\ x_1 \geq 0; x_2 \geq 0 \end{cases} \quad (1)$$

1) В этой задаче есть неравенства, поэтому необходимо привести этот пример к каноническому виду (т.е. приравнять обе части).

2) Смотрим на неравенства, если левая часть больше или равна правой части, то мы меняем знак на отрицательный у введенной переменной U , а в нашем случае левая часть больше или равна правой части, поэтому знак остается положительным. Переменную U_1, U_2, U_3 назовем базисными, тогда как x_1, x_2 – небазисные.

3) Так же смотрим на правую часть, в ней не должно быть отрицательных знаков, а если таковые присутствуют мы умножаем на (-1) , все знаки поменяются, как и знак неравенства

$$\begin{cases} x_1 - 2x_2 \leq 1 \\ -2x_1 + x_2 \leq 2 \\ 2x_1 + x_2 \leq 6 \end{cases} \rightarrow \begin{cases} x_1 - 2x_2 + U_1 = 1 \\ -2x_1 + x_2 + U_2 = 2 \\ 2x_1 + x_2 + U_3 = 6 \end{cases} \quad (2)$$

Далее строим следующую таблицу:

x_1	x_2	U_1	U_2	U_3
1	-2	1	0	0
-2	1	0	1	0
2	1	0	0	1

В таблице даны коэффициенты при базисных и небазисных переменных системы (2), в трех последних столбцах получили единичную матрицу.

Далее проводим преобразования Гаусса для поиска следующего опорного решения.

Изначально функция цели имеет вид: $3x_1 + x_2 + 0U_1 + 0U_2 + 0U_3 \rightarrow \max$

Коэффициенты	Базисные	x_1	x_2	Свободные члены	Полученные числа
0	U_1	1	-2	1	$1/1=1$
0	U_2	-2	1	2	Отриц
0	U_3	2	1	6	$6/2=3$
	f	-3	-1	0	

- 1) Мы умножаем коэффициент на столбец x_1 и отнимаем 3
 $(0 * 1 + 0 * (-2) + 0 * 2) - 3 = -3$
- 2) Умножаем коэффициент на столбец x_2
 $(0 * (-2) + 0 * 1 + 0 * 1) - 1 = -1$
- 3) Умножаем коэффициент на свободные члены
 $0 * 1 + 0 * 2 + 0 * 6 = 0$
- 4) Затем ищем в строке f наибольшее отрицательное по модулю число, у нас это число -3
- 5) Следующим шагом мы делим Свободные члены на столбец с найденным числом (при этом учитываем, что мы не можем делить на отрицательные числа)
- 6) В столбце полученные числа находим наименьшее число, это число 1
- 7) Находим нужное число, смотря на наш столбец и строку, наше число 1 в столбце x_1 , назовем его $X_{rs}=1$ – разрешающий элемент

	U_1	x_2	
x_1	$1(X_{rs})$	-2	1
U_2	2		
U_3	-2		
f	3		

После ряда преобразований Гаусса получено оптимальное решение, которое не содержит отрицательных элементов в строке оценок.

	U_1	U_3	
x_1	1/5	2/5	13/5
U_2	4/5	3/5	32/5
x_2	-2/5	1/5	4/5
f	1/5	7/5	43/5

Строка оценок f содержит все положительные элементы
Значение целевой функции 43/5, оптимальное решение.

$$X^* = (13/5; 4/5; 0; 32/5; 0)$$

Значительное число задач, возникающих в обществе, связано с управляемыми явлениями, т.е. с явлениями, регулируемые на основе сознательно принимаемых решений. Проблема принятия решений в исследовании операций неразрывно связана с процессом моделирования [3].

Широкий класс задач управления составляют такие экстремальные задачи, в математических моделях которых условия на переменные задаются равенствами и неравенствами, решение таких задач является необходимым условием для принятия оптимальных экономических решений. Симплекс метод является, возможно, самым распространенным методом для решения задач оптимизации, на сегодняшний день существует большое количество модификаций симплексного метода, однако в этой статье рассмотрен классический алгоритм применения данного метода.

Литература

1. Карманов В.Г. Математическое программирование: Учебн. пособие для студентов вузов. – М.: Физматлит, 2009. – 213 с.
2. Кузнецов А.В. Математическое программирование: Учебн. пособие для вузов. – М.: Высшая школа, 2012. – 463 с.
3. Шелобаев С.И. Математические методы и модели в экономике, финансах, бизнесе: Учебн. пособие для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 2005. – 317 с.



Н. Сейткызы

Научный руководитель: **Ж.А. Акпаров**, ст. преподаватель
КазУЭФМТ

ПРОГРАММНО УПРАВЛЯЕМЫЙ МАКЕТ «УМНЫЙ ДОМ»

Наш научный проект имеет научное направление проектирование и разработка «Умный дом». Все чаще в бытовой технике применяют операционные системы с возможностью для автоматического управления, в некоторых устройствах имеются порты для управления из вне.

В зарубежных странах и ближнего зарубежья строятся дома с единой системой управления отоплением, приборами бытовой техники, освежения и охраной сигнализацией – «Умный дом».

Умный дом (англ. smart house МФА: [sma:t haus], также англ. intelligent building, рус. АСУЗ) – жилой дом современного типа, организованный для проживания людей при помощи автоматизации и высокотехнологичных устройств. Под «умным» домом следует понимать систему, которая обеспечивает безопасность и ресурсосбережение (в т.ч. и комфорт) для всех пользователей. В простей-

шем случае она должна уметь распознавать конкретные ситуации, происходящие в доме, и соответствующим образом на них реагировать: одна из систем может управлять поведением других по заранее выработанным алгоритмам. Кроме того, от автоматизации нескольких подсистем обеспечивается синергетический эффект для всего комплекса [1].

Если рассматривать историю развития технологии «Умного дома» то уже в 1995 г. разработчики технологий Java предрекали одним из основных назначений для этой технологии увеличения интеллекта бытовых приборов [1] – например, холодильник сам будет заказывать продукты из магазина. Промышленного распространения эта идея не получила, но такие компании, как Miele и Siemens, уже выпускают бытовую технику с возможностью включения в «умный дом». А осенью 2012 г. компания Panasonic анонсировала полномасштабное производство систем управления энергией SMARTHEMS, предназначенных для «умных домов». Panasonic обещает ввести совместимость с системой HEMS во всю линейку своих бытовых приборов, таких как: кондиционеры, «умная» кухонная техника и системы горячего водоснабжения EcoCute. Новая система AiSEG позволяет связать все оборудование и домашние устройства в единую сеть организовав отображение информации о работе солнечных батарей, расходе электричества, газа и воды и автоматически контролируя работу бытовых приборов с помощью протокола ECHONET Lite [2].

По всему миру применяют следующие виды контроля и автоматизации «Умного дома»:

1. Видеослежение за домом внутри и окружающей его обстановкой снаружи. Изображение с камер получится просмотреть из любой точки мира, такая функция пригодится любителям путешествий.
2. Термостат, регулирующий отопление и температуру воды.
3. Датчики освещения, включающие и выключающие свет в зависимости от перемещений жителей дома. Существует возможность задавать персональный режим в зависимости от того, какой именно член семьи в настоящий момент находится в комнате.
4. Дверные замки, которые могут реагировать на приближение устройства, излучающего сигнал (смартфон) (Рис. 1).

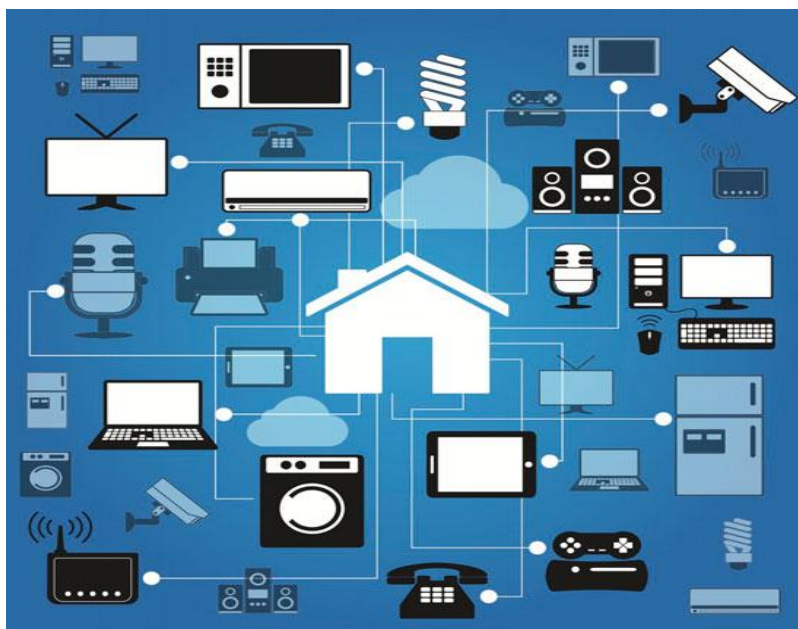


Рис. 1. Система управления умного дома

Наша система макетного проекта «Умный дом» состоит из макета дома с системой управления освещением, открытием и закрытием дверей и штор окон (Рис. 2).

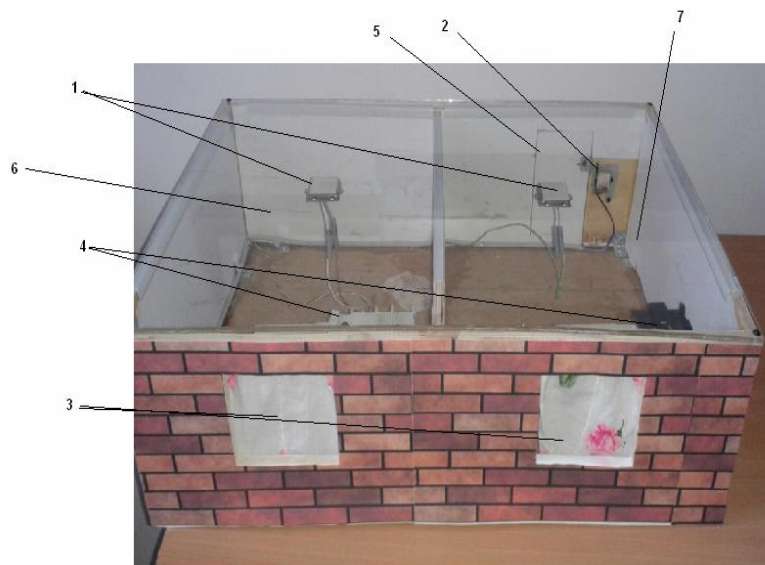


Рис. 2. Макет «Умного дома»

- 1-Светильники светодиодные;
- 2-Электромагнит управления замком;
- 3-Шторы;
- 4-Механизм и электродвигатели правления шторами;
- 5-двери;
- 6-комната 2;
- 7-Комната 1.

Система управления умным домом состоит из электронного блока и программного обеспечения, написанными в среде Delphi 7, (Рис. 3).

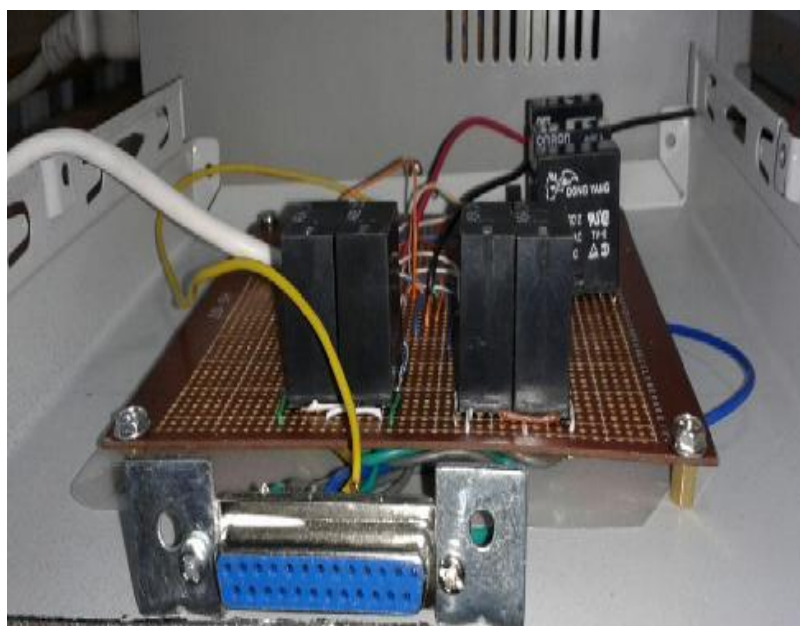


Рис. 3. Электронный блок управления

Интерфейс управления макета «Умный дом» имеет два режима работы 1 через интерфейс и автоматическое управление по времени. При автоматическом управлении можно настроить закрытие штор при включение света автоматический, если установите галочку на надписи «Автоматическое закрытие штор при включение света» (Рис. 4,5).

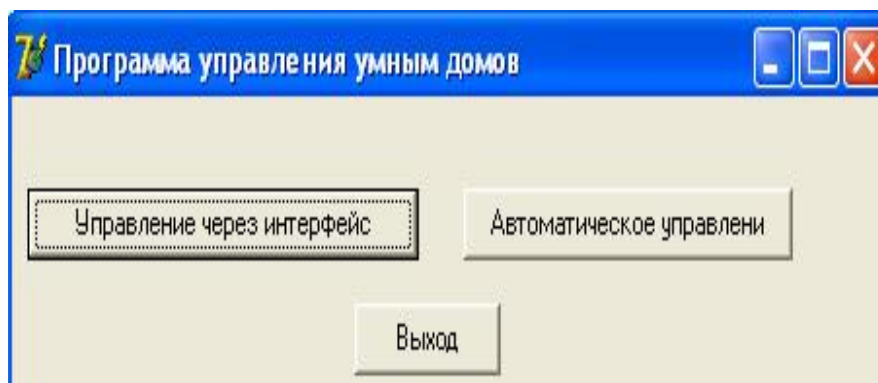


Рис. 4. Интерфейс программы управления «Умный дом»

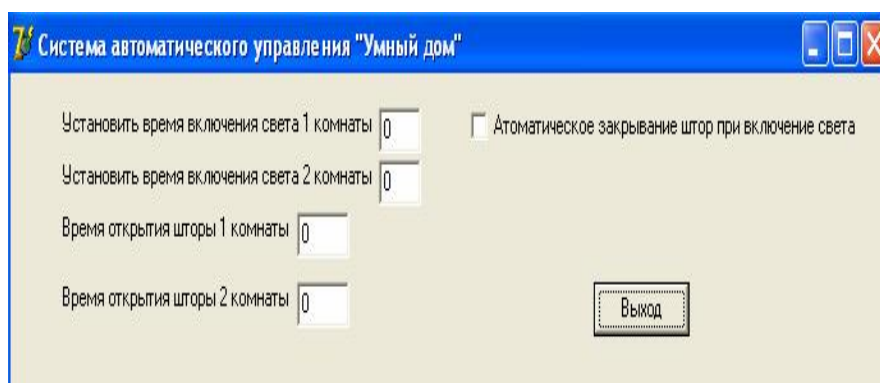


Рис. 5. Автоматическое управление «Умный дом»

Данный проект фактически готов практическому применению в любом доме, имеющим конечные устройства правления оборудования. При несложной модернизации программного обеспечения и электронного блока управления «Умный дом» количество команд возможно увеличить при прямом управлении оборудованием до 256 команд, при использовании дешифратора на оборудовании – увеличиться до 65 000 команд. Система управления и программное обеспечение собственной разработки повторение в других источниках не имеется, оборудование испытанно в лаборатории университета «Автоматизация производственных процессов».

Литература

1. <http://ru.wikipedia.org/>
2. Panasonic анонсировала новые системы для управления «Умными домами». <http://CyberSecurity.ru>



А. Серикова, А. Ахметова

Ғылыми жетекшісі: **К.С. Саурова**, магистр, аға оқытушы
ҚазЭҚХСҮ

МATHCAD ПРОГРАММАСЫН ПАЙДАЛАНЫП ФИЗИКА ЕСЕПТЕРІН ШЫҒАРУДЫҢ ТИІМДІЛІГІ

Бүгінгі таңда компьютер көмегімен оқыту нәтижелігін зерттеудегі ғылыми мәселелерді шешу ең басты орын алады. Бұған себеп психологиялық-педогогикалық мәселенің бірі-оқыту процесін компьютерлендірудің барлық бағыттарын жан-жақты қамту болып табылады.

Компьютерлік модельдеу – студенттердің танымдылығын, оқытушыларға жоғарғы деңгейде физиканы оқыту мүмкіншіліктерін арттырады. Көркемділік, құбылыс параметрлерін өзгерту мүмкіншілігі, физикалық құбылыстарды және процесстерді көрсету мүмкіншілігі, физикалық құбылыстарды зерттеу мүмкіншіліктері және т.б. сондай-ақ, студенттер модель параметрлерін өз еркінше өзгерту мүмкіншілігін алады [1].

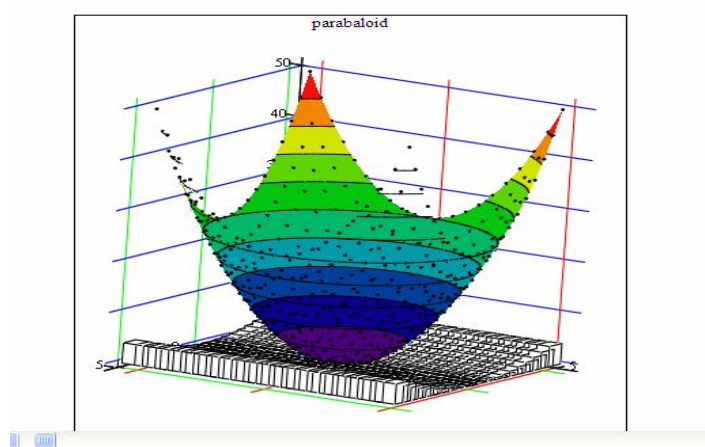
Физика пәнін оқытудағы негізгі элемент есептерді шығару болып табылады. Есеп шығару барысында студенттер физикалық заңдарды және формулаларды, олардың қайда және қалай қолданылуын, олардың негіздерін, қарастырылып отырған физикалық құбылыстарды тереңірек түсінеді. Есеп шығару студенттердің қорытынды жасауға қабілеттіліктерін дамытады, студенттердің қойылған сұрақтарға жауап табуға және оларды талқылауды үйренеді [2].

Физиканы оқытудағы негізгі мақсаттың бірі – физикалық есептерді шығаруға үйрету, оқытушылар үшін бірден бір қиын мәселе болып табылады. Осы мақсатқа жету үшін оқытушы студенттерді қызықтыра білуі қажет, яғни оларда осы немесе басқа есептерді шығаруға деген нақты мотивациясы пайда болуы қажет. Осы мәселені шешудің бірден бір әдісі физикалық есептерді шығаруда компьютерлік модельді пайдалану болып табылады [3].

Қазіргі заманғы дербес компьютер бірнеше секундта күрделі теңдеулер жүйесін шешуге, қарастырылып жатқан тәуелділіктің графигін тұрғызуға, жүргізілетін тәжірибені моделдеуге мүмкіндік береді. Мұндай программалар арқылы студенттер физикалық құбылыстардың моделін, табиғи құбылыстарды өз бетімен танып білу, творчестволық ойлау жүйесін дамытуға үйретеді [4].

Сонымен бірге компьютерлік модельдеу студенттердің физикалық құбылыстардың моделін компьютер арқылы жасау, табиғи құбылыстарды өз бетімен танып білу, творчестволық ойлау жүйесін дамытуға жол ашу [5].

$$f(x, y) := x^2 + y^2 \quad f1(x, y) := \left(\frac{2}{5}x\right)^2$$



1-сурет. Екі ретті және үш ретті графиктердің көрінісі

Соның бірі MathCad – математикалық мағынаға бағытталған, әмбебап пакеті. Мұнда есептеулермен қатар қиындықпен шешілетін күрделі есептерді тез шешуге мүмкіндік береді. MathCad пакеті символдық есептеулерді, алгебралық және дифференциалдық теңдеулерді, векторлық және матрицалық операцияларды, график салуды, ғылыми инженерлік есептеулерде өте қолайлы.

Бұл пакеттің математикалық стандартты үш өлшемді кескін алу ерекшелігі болып табылады, яғни экран бетінде есептер үш өлшемді кескін арқылы көрсетіледі. Программаны қолдану үшін қайсыбір командалар үйрену қажеті жоқ. MathCad пакетімен бөлек командалар қолданбай-ақ визуалды кескін алуға болады [6].

Студенттерге санды әдісті үйрету үшін осы программаны тандағанының басты себептері мынада: пакеттің оңай игерілуі, интерфейстің жеңілдігі.

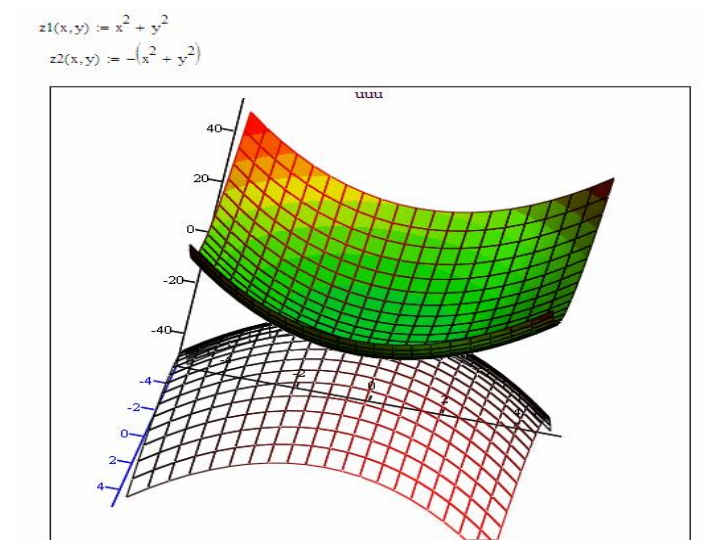
MathCAD құрамына бірнеше интегралдық жүйе компоненттері кіреді:

- мәтін ендіру, редакциялау және форматтауға мүмкіндік беретін қуатты математикалық (физикалық) өрнектер;
- енгізген формулалар бойынша кірістірілген сандық әдістерді қолданатын есептеулер.

Бұл компоненттер арқылы әртүрлі физикалық есептеулердің нәтижелерін тез көру мүмкіндігін береді. Физикалық функциялар тұрғызуды жеңілдететін MathCad пакетінің төмендегідей мүмкіндіктері бар:

- тізбекті және тізбексіз есептеулерді, сандық және символдық түрде тиімді етіп шешу;
- екіретті және үшретті графиктерді салу;
- соған сәйкес компьютер экранында бақылау;
- символдық шектеулерді сандық және символдық немесе дифференциалдық және интегралдық есептеу;
- жоғары және төмен нүктелерін іздеу және т.б.

Жалпы физика курсына әртүрлі есеп түрлерін MathCAD пакетінің көмегімен шығаруға болады. Мысалы, гармоникалық есептеулерде дыбыс тембрлерін, сонымен қатар онда дыбыстың сипаттамасын көрсетеді. Дыбыс обертоны ол басты жиіліктегі дыбыс толқындарының тербелісі. Гармоникалық, синусоидалық тербелісті қалай есептеу керек екенін студенттер өздері ойланады. Бұл шешімді «пилобейнелі» және еселі жиіліктері бар синусоидаларды MathCad пакеті арқылы табуға болады. Еселі жиіліктері бар гармоникалық пропорциясына қойып, керек формадағы тербелісті табуға болатындығын айқын көруге болады. Тербеліс саны қаншалықты көп болса, дұрыс форманы сонша анық көруге болады. Есеп мағынасын сапалы деңгейде түсінгеннен кейін студенттердің есептерді шығаруға деген нақты мотивациясы пайда болады. MathCad пакетінің қолдану аясын келесі түрде көрсетуге болады.



2-сурет. Үш өлшемді жазықтық көрінісі

MathCad пакетінің көмегімен барлық керекті интегралдық есептеулерді алуға болады. MathCad пакетінің қолдану аясын келесі түрде көрсетуге болады [7].

Уақыттың өтуімен байланысты қайталанып отыратын процесстерді *тербелістер* деп атайды. Қайталанатын құбылыстың табиғатына байланысты тербелістер әртүрлі, мысалы, механикалық, электрлік т.с.с. болуы мүмкін. Егер тербелістер бірдей уақыт аралығында қайталанатын болса, онда ондай тербелістерді *периодты тербелістер* деп атайды. Тербелістің қайталану уақытын *тербеліс периоды* деп атап, T әріпімен белгілейді. Тербелістің ν *жиілігі* деп бірлік уақыт мезетінде жасалатын толық тербелістердің санын айтады, яғни

$$\nu = \frac{1}{T}$$

Ал тербелістің ω *циклдік жиілігі* ретінде 2π уақыт бірлігіндегі жасалынатын тербелістердің саны алынады, яғни

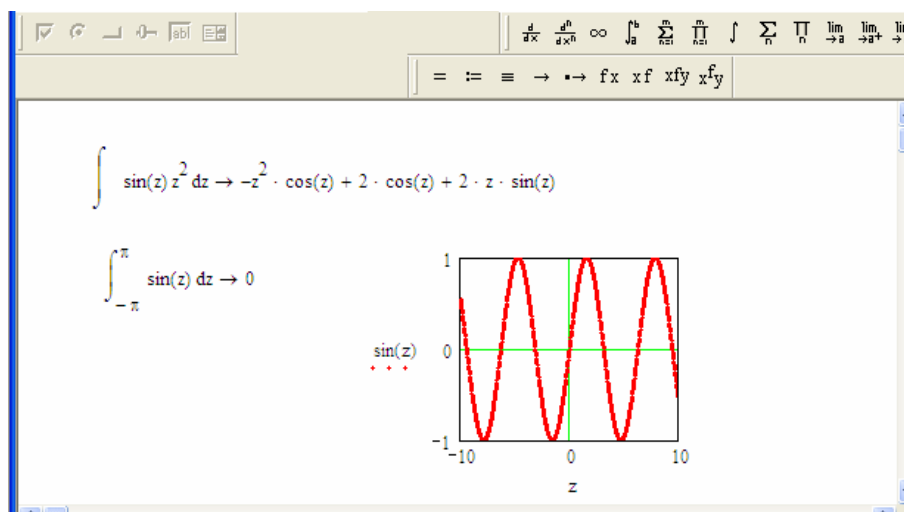
$$\omega = 2\pi\nu = \frac{2\pi}{T} \Rightarrow T = \frac{2\pi}{\omega}$$

Периодты тербелістің қарапайым мысалы *гармониялық тербелістер*.

Гармониялық тербеліс кезінде оны сипаттайтын физикалық шамалар синус немесе косинус функцияларымен анықталатындай болып өзгереді, яғни

$$x = A \cos(\omega t + \varphi_0), \quad (9.3)$$

мұндағы x – өзгертін физикалық шама. Тербелістегі жүйенің тепе-теңдік қалыпынан ауытқуының ең үлкен мәнін беретін A шамасы тербеліс *амплитудасы* деп аталады. Ал $(\omega t + \varphi_0)$ – тербеліс *фазасы*, ω – циклдік жиілік, φ_0 – бастапқы фаза.



3-сурет. Синусоидалы тербеліс көрінісі

Егер жүйеге сырттан қандай да бір әсер болмай, ол тек ішкі себептердің салдарынан тербелетін болса, ондай тербелісті *еркін тербелістер* деп атайды.

Табиғатта, әсіресе әртүрлі техникалық құралдарда жиі кездесетін тербелістердің түрі *электромагниттік тербелістер*. Мұндай тербелістер кезінде магнит және электр құбылыстарымен байланысқан, конденсатор астарларындағы заряд, электр өрісі, өткізгіш маңындағы магнит өрісі, тізбектегі ток, кернеу тәрізді шамалар периодты түрде өзгереді.

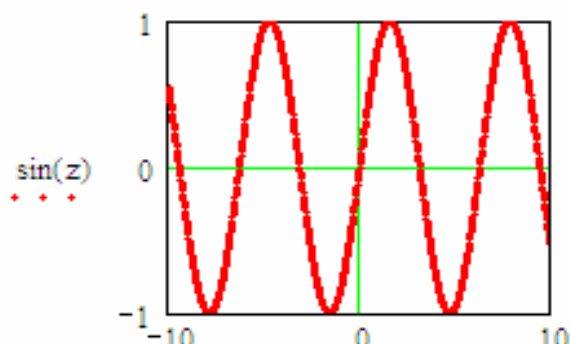
Толқындар деп тербелістің кеңістікте таралу процессін айтады. Кеңістікте қандай тербелістердің тарап жатқанына байланысты толқындар әртүрлі, мысалы, механикалық, электромагниттік т.с.с. болуы мүмкін.

Тербелістің бағыты мен толқынның таралу бағытына байланысты оларды көлденең толқындар және қума толқындар деп бөледі. Көлденең толқындарда тербелістің бағыты толқынның таралу бағытына перпендикуляр болса, қума толқындарда олардың бағыты бір түзудің бойында болады. Толқын ұзындығы деп бірдей фазада тербеліп тұрған іргелес (ең жақын) екі нүктенің ара қашықтығына тең шаманы айтады. Толқынның λ ұзындығы, ν тербеліс жиілігі және оның v таралу жылдамдықтарының арасында мынадай байланыс бар:

$$v = \lambda \cdot \nu$$

Біз нақтылы түсіндіруді қажет ететін физика тарауын алдық, мұнда процесстерді модельдеу арқылы есептер шығару жолдары қарастырылды. Мәселен, тербелістер және толқындар тарауына есептер қарастырайық.

Есеп 1. Электрлік тербелістерінің периоды 10^{-6} с болып келетін толқын көзі, ұзындығы қандай толқын шығарады.

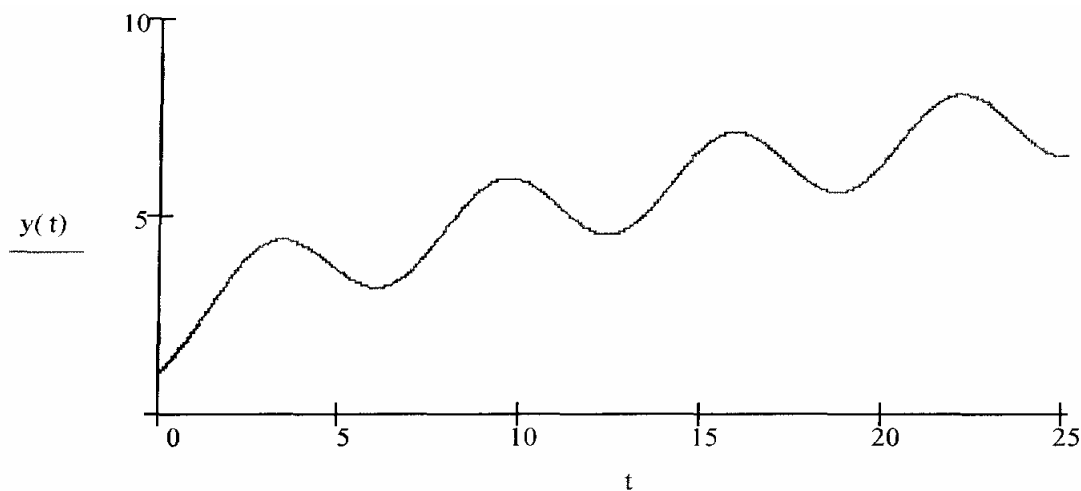


Шешуі: Шығарылған толқын ұзындығы $\lambda = \frac{c}{\nu}$ өрнегімен анықталады. Ал, тербеліс жиілігі мен периоды келесі қатынаспен байланысқан: $\nu = \frac{1}{T}$ Осыдан,

$$\lambda = cT = 3 \cdot 10^8 \cdot 10^{-6} = 3 \cdot 10^2 = 300 \text{ м}$$

Жауабы: 300 м.

Есеп 2. Радиоқабылдағыштың тербелмелі контурының индуктивтілігі 2мГн, ал оның сыйымдылығы 70мкФ-тан 120мкФ-қа дейін өзгертін болса, радиоқабылдағыш қабылдайтын толқын жиілігінің диапазонын анықтаңыз.



Шешуі: Радиоқабылдағыш қабылдайтын толқынның жиілігі төмендегі өрнекпен анықталады: $\nu = \frac{c}{\lambda}$ мұндағы толқын ұзындығы $\lambda = cT = c * 2\pi\sqrt{LC}$.

Бұл өрнекті пайдаланатын болсақ, конденсатор сыйымдылығының өзгеру мәндеріне сәйкес келетін толқын жиіліктері:

$$\nu_1 = \frac{c}{\lambda} = \frac{c}{c * 2\pi\sqrt{LC_1}} = \frac{1}{2\pi\sqrt{LC_1}} = \frac{1}{2 * 3,14\sqrt{2 * 10^{-3} * 80 * 10^{-6}}} = 0,39 * 10^3 \text{ Гц} = 0,39 \text{ кГц}$$

$$\nu_2 = \frac{c}{\lambda} = \frac{c}{c * 2\pi\sqrt{LC_2}} = \frac{1}{2\pi\sqrt{LC_2}} = \frac{1}{2 * 3,14\sqrt{2 * 10^{-3} * 180 * 10^{-6}}} = 0,26 * 10^3 \text{ Гц} = 0,26 \text{ кГц}$$

Сонымен, толқын жиілігінің диапазоны $0,26 \text{ кГц} \leq \nu \leq 0,39 \text{ кГц}$

Жауабы: $0,26 \text{ кГц} \leq \nu \leq 0,39 \text{ кГц}$

MathCad пакеті арқылы физиканы оқытуда көптеген қызықты және жоғары деңгейдегі сұрақтарды қарастыру тиімділігі ерекше.

Жалпы, компьютерлік модельді пайдаланып есептер шығару, студенттердің өздігінен дамуына көмектеседі, өз бетінше есептерді шығаруға, сонымен бірге, студенттердің сабаққа деген қызығушылығын арттырады.

Сондай-ақ, әр түрлі деңгейдегі программалық құрылым бұл мультимедиялық технологияның гипермәтін, анимация, дыбыс, графика және т.б. компоненттері. Бұл құрылымды пайдалану белгілі бір мақсатқа: көру және сезімдік жадыны белсендендіруге, таным қызығушылығын арттыруға бағытталған сипаттамаға ие.

Әсіресе, қарапайым көзбен көріп, қолмен ұстап сезіну немесе құлақпен есту мүмкіндіктері болмайтын табиғаттың таңғажайып процестері мен әр түрлі физикалық, химиялық, биологиялық тәжірибе нәтижелерін көріп, сезінуге мүмкіндік береді. Студенттердің ой-өрісін дүние танымын кеңейтуге де, ықпалы зор.

Физиканы оқытуда компьютерлік технологияны пайдалану – ол оқу материалдарын демонстрацияланған, сонымен бірге, теориялық материалдарды графикалық иллюстрация түріндегі әр түрлі суреттер, сұлба –тәсілдер арқылы толықтырып, оны көзбен көріп, түйсініп, бекіту үрдістері бір уақытта өтіп отырады да материалды қорыту үрдісі ұтымды болады.

Әдебиеттер

1. Щукина Г.И. Педагогические проблемы формирования познавательных интересов учащихся. – М.: Педагогика. – 2008. – 204 с.
2. Волков А.К., Меламуд М.Р. Методология создания компьютерного учебника // Открытое и дистанционное образование. Научно-методический журнал, 2001. – №1.
3. Гулд Х., Тобочник Я. Компьютерное моделирование в физике. – М., Мир.
4. Мастронас З.П., Синдеев Ю.Г. Физика: методика и практика преподавания. Сер. «Книга для учителя». РнД: «Феникс», 2002.
5. Каменецкий С.Е., Пурышева Н.С., Важеевская Н.Е. Теория и методика обучения физике в школе. Общие вопросы: Учебн. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений. – М.: Издательский центр «Академия», 2000.
6. Кавтрев А.Ф. Опыт использования компьютерных моделей на уроках физики в школе «Дипломат», Сборник РГПУ им. А.И. Герцена «Физика в школе и вузе». – СПб: «Образование».
7. Майер Р.В. Решение физических задач с помощью пакета MathCAD. – Глазов: ГГПИ, 2006. – 37 с.



JAVA-ДА ПРОГРАММАЛАУ

Java – қолданбалы бағдарламалаудың әмбебап тілі, Sun Microsystems корпорациясы жобасының негізінде 1995 ж. жасалды.

JavaScript – HTML – документтерді бағдарламалаудың тар көлемді тілі.

С тілін 1972 ж. Bell Laboratories зерттеу тобы Unix ОЖ әзірлеу барысында жасады, әлі күнге дейін жүйелік программалық қамтаманы әзірлеу тілі болып отыр. С тілі процедуралық программалау тіліне жатады, оның негізгі конструкциялары ішкі программалар (онда тек функциялар – ішкі программалар ғана бар).

Вирт Н. 1974 ж. PASCAL тілін жасап, соның негізінде құрылымдық программалау және виртуалды машина идеяларын ұсынды. Ол программаларды нақты аппараттық платформаның орындалатын кодына емес, абстракты Р-машина командаларына компиляциялау арқылы ауысымды болуын ұсынды. Осы Р-машина идеясы кейіннен Java тілінде қолданылып, жетілдірілді.

1967-1972 жж. программалау теориясы мен практикасында жаңа бағыт – кластар және объектілермен жұмыс концепциясына негізделген объектілік программалау бағыты қалыптасты. Түрлі тілдер объектілік программалау конструкцияларын енгізу арқылы кеңейтілді. Сондай тілдің бірін 1982 ж. Страуструп Б. жасап «Кластары бар С» деп атады. 1983 ж. С++ тілінің компиляторы жасалды. «С++» – аса көп толықтырулары бар С дегенді білдіреді.

«С++» – жүйелік бағдарламалаудың базалық (әмбебап) тілі, онда таза С-де де программа жазуға болады.

1995 ж. екі тіл: Java (Sun корпорациясы) мен JavaScript (Netscape Communication фирмасы) жасалды.

Java – біртекті емес компьютерлік желілердегі клиент және сервер жағын қолданбалы программалауға арналған әмбебап тіл, қолданбалы программалаудың әмбебап тілі. Компиляцияланған Java-программа тек виртуалды Java-машина басқаруымен жұмыс істейді, сондықтан оларды Java-қолданбалар деп атайды.

Java – С тілінің синтаксисі секілді объектілі бағытталған, платформаға тәуелсіз, компиляцияланатын тіл., оның С++-тен айырмашылығы – ол С тілінің кеңейтілімі емес.

JavaScript тілі – HTML-беттерге арналған тар мамандандырылған қолданбалы программалау тілі, HTML мүмкіндіктерін кеңейтеді. Оның Java тіліне еш қатысы жоқ, ол С-текес, Java-дан айырмашылығы интерпретацияланады. JavaScript-тің басты міндеті – WWW-құжаттардың элементтерін программалық басқаруға арналған. JavaScript-те жазылған программалар бастапқы кодтар (сценарийлер) түрінде құжаттарға орналасады, көлемі шағын болады. Айнымалылардың меншіктеу нәтижесі бойынша типтерінің өзгермелі болуы С/С++/ Java тілдеріне қарағанда сенімділігі төмендеу болады.

Java, JavaScript және С++ объектіге бағытталған программалау тілдері, барлығының операторларының синтаксисі С-текес болады. Алайда олардың ешқайсысы бір-бірінің версиясы немесе кеңейтілімі емес!

Java тіліндегі бағдарламалар бастапқы код деңгейінде де, компиляцияланған орындаушы код – байт-код деңгейінде де алып жүргізіледі. Java тіліндегі бағдарламалар кластардың жиынтығынан тұрады, «.java» кеңейтілімі бар текстік файлдарға сақталады. Компиляцияланған программа «.class» екілік файлдарға трансляцияланады. Мұндай файлдар байт-кодтардан, яғни абстракты Java-процессорға арналған осы процессордың командаларының байттық тізбектері және оларға деректері түріндегі инструкциялардан тұрады. Байт-код компьютерде орындалу үшін сәйкес процессордың инструкцияларына аударылуы тиіс. Java-машина осы мен шұғылданады. Бір компьютерде әр түрлі өндірушілердің және әр түрлі версиядағы бірнеше Java-машина орнатылуы мүмкін. Оның спецификациясы ашық, Java компиляторына қойылатын талаптар сияқты.

Байт – код нақты компьютердің инструкцияларын қамтымағандықтан платформаға тәуелсіз болып саналады. Ол виртуалды Java – машинасы арқылы интерпретацияланады.

Виртуальды Java-машина тек байт-кодты ғана орындап қоймайды, ОЖ-мен өзара әрекеттесіп файлдарға қатынауды немесе графиканы қолдауды, жадты автоматты түрде босатуды (қоқыс жинау – garbage collection) қамтамасыз етеді. Виртуальды Java-машинаны әдетте орындаушы орта (Java Runtime Environment – JRE) деп атайды.

Java 1.0 и 1.1 версияларын Java 1 деп, ал Java 1.2 бастап қалған версияларды Java 2 деп атайды.

Java тілінің алфавиті әріптерден, ондық жүйедегі цифрлардан және арнайы символдардан тұрады. Әріп ретінде латындық әріптер (ASCII стандартында кодталады), ұлттық алфавит әріптері (Unicode стандартында кодталады) және басқарушы тізбектер арқылы кодталатын символдар саналады.

Java тілінің алфавиті:

ASCII латын әріптері: ABCD...XYZ – бас әріптер, abcd...xyz – кіші әріптер

ASCII-дің қосымша «әріптері»: _ – астыңғы сызық, \$ – доллар таңбасы.

Орыс алфавитінің әріптері: АБВГ...ЭЮЯ – бас әріптер, абвг...эюя – кіші әріптер, ондық цифрлар.

Объектті – бағытталған программалау 3 базалық принципке негізделген:

- инкапсуляция;
- мұрагерлеу;
- полиморфизм.

Java тілі объектті бағытталған болып саналады және толығымен осы принциптерді қолданады.

Объектті бағытталған программалауға негізделген бағдарламаны құру алдыңғы әдіс процедуралық программалаудан ерекшеленеді. Процедуралық программалауда программаны құрудың негізі болып ішкі программалар саналады.

Программа белгілі бір қызметті істегуіне мүмкіндік беретін функционалды аяқталған тізімге біріккен деректер мен процессор арналған инструкциялар жиыны.

Процедуралық программалау принципіне сәйкес құрылған бағдарламалар жиынынан құрылады және нақты есепті шешу үшін программистер әрбір қадамда не істеу керектігін және қалай істеу керектігін жазып отырады.

Инкапсуляция – деректерден өзге подпрограммалар сипатталған және осы деректер мен жұмыс істеуге және де басқа да әрекеттер жасауға мүмкіндік беретін, классты қолдану дегенді білдіреді. Класстардың ішіне енгізілген подпрограммалар әдістер деп аталады. Класста берілген әдістер мен деректер өрісін көбінесе класс мүшелері деп атайды (classmembers).

Класс – берілген класстың экземплярлары болып саналатын объектінің қалай құрылатынын және осы объект қандай әдістерді шақыра алатынын сипаттау болып табылады.

Java API (Application Programming Interface) класстың кітапханалары.

SUN Microsystems компаниясы үнемі JDK дамытып, жыл сайын жаңа үлгілерін шығарып отырады.

1996 ж. JDK 1.0 бірінші үлгісі шығарылған. Бұл үлгіде Java API класстың кітапханасы 8 пакеттен тұрған. JDK 1.0.2 барлық терімі өлшемі шамамен 5 Мбайт болатын бір файлда құрылған.

1997 ж. JDK 1.1 үлгісі, соңғы оның түзетілушілігі 1.1.8 1998 ж. шығарылған. Бұл үлгіде класстың 23 пакеті болды, ол 8,5 Мбайтты алып жатты.

Java бағдарлау тілі – ол JDK (Java Development Kit). Яғни, бағдарлау тілі бір-бірі мен топтасқан көптеген кішкентай бөлшектерден, класстардан, тұрады. Демек, Java-да жазылған JDK бірінші үлгілерінде Java API кітапханасының барлық пакеттері classes.zip деген бір архив файлында мұрағаттан. Кейін JDK аспаптерімі қатты өңдеуден өткен.

JDK 1.2 үлгісі 1998 ж. Желтоқсанында шықты және ол класстың 57 пакетінен тұрды. Архив түрінде ол 20 Мбайт өлшеміндегі файл. Толық үлгісі 130 Мбайтты дискті аумағыналады және оның құжаттамасы 80 Мбайт.

Бағдарламалар, негізінде, осы класстардың жиынтығын, пакеттерді, қолданады.

Java шынында да желілік ортада құнды құрал болып табылады. Бірақ ол тек онымен шектеліп

қалмайды. Java тілі әртүрлі бағдарлама жасау үшін қолданылатын универсалды тіл. Оған қоса Java платформаға тәуелсіз проектер жасау үшін қолданылады. Бағдарлаудың қарапайымдылығы және қауіпсіздік амалдары тез және түсінікті код жазуға мүмкіндік береді. Басқа бағдарлау тілдерінде кеңінен тараған қателер Java бағдарламаларында болмайды. Десекте, барлық ішкі әдіс-амалдарына қарамастан Java бағдарлау тілі қарапайым, үйренуге оңай тіл.

Артықшылықтары:

- Архитектураға тәуелсіз
 - Интернет бағдарламалар үшін мінсіз
 - Бір рет жазылған код басқа жерлерде орындалады
- Көп ағымды
 - Бағдарламалар желі арқылы тапсырманы орындай алады
- Динамикалы
 - Код қажет болған жағдайда ғана қолданылады
- ООП-ның бар болуы
 - Java бағдарлау тілі қазіргі ООП негізіне сәйкес бағдарламалар жазу үшін қолданылады
- Жад басқарылмалы
 - Жад автоматты түрде бөлінеді
 - «Garbagecollector» қолданылмайтын жадты өшіріп отырады
- Сенімді
 - Қатты типтелген
 - Көрсеткіштер жоқ (C бағдарлау тілін өткенде түсіне сіздер)
- Қарапайым
 - Бір-бірімен өте жақсы қиысқан тілдің элементтері оның қолданысын жеңілдетеді.

Әдебиеттер

1. Myatt A. Pro NetBeans IDE 6, Rich Client Platform Edition (Expert's Voice in Java). – М.: Apress, 2008. – 522 p.
2. Heffelfinger D. Java EE Development with NetBeans. – М.: Packt Publishing Ltd, UK, 2012. – 356 p.
3. Friesen J. Beginning Java 7. – М.: Apress, 2011. – 920 p.
4. Bloch J. Effective Java. – 2nd Edition. – М.: Prentice Hall PTR, 2008. – 265 p.



Ә. Ұзақ

*Ғылыми жетекшісі: Л.Г. Касенова, п.ғ.к., аға оқытушы
ҚазЭҚХСҮ*

ҮЛКЕН ЖАРЫЛЫСТАН СМАРТФОНҒА ДЕЙІНГІ ЭНЕРГИЯНЫҢ ЖОЛЫ

Әлем – басқаша ғалам. Ғалам – алуан түрлі формада болатын әрі ұдайы өзгеріп отыратын, кеңістік пен уақыт бойынша шегі де, шегі де жоқ бүкіл дүние. Ғаламды зерттеумен тікелей шұғылданатын ғылым – астрономия. Ал барлық ғылыми білімге негізделген ғалам жөніндегі пайымдаулар космологияның мәселесі болып есептеледі.

Бұдан 15 млрд жылдай бұрын алапат жарылыс біздің әлемді жасады. Кеңістікті, уақытты, барлық материяны және бізді қоршаған энергияны тудырған «Үлкен жарылыс» деп аталған табиғат өзгерісінен кейін барлық әлем пайда болды деп айту ақылға қонымсыз сияқты.

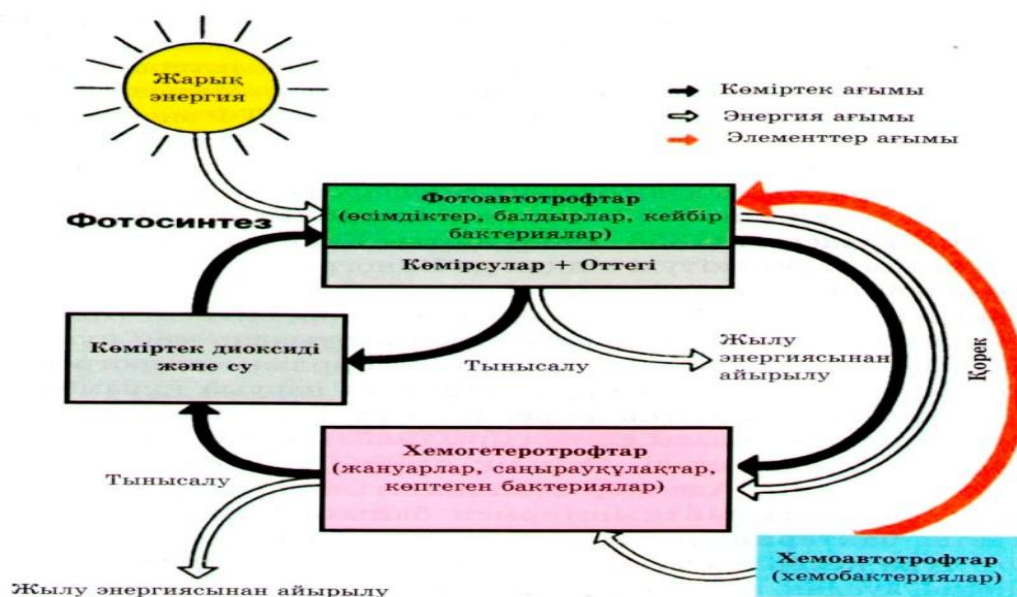
Жарылыстан кейінгі көптеген миллион жылдар бойы сол жарылыстың энергиясынан пайда болған жарықтан әлем жарқырап тұрды. Әлемнің пайда болуының жарылыстың сипатын дәлелдейтін деректерді ғалымдар осы уақытта да тауып жатыр. Олар: ғарышта Әлемнің пайда болу кезінен кездесетін қалдықты сәуле шығару аясы; кеңіген Әлемнің қозғалысын көрсететін галактика спектріндегі қызыл ығысу; ғарыш кеңістігінде гелий мөлшерінің көп болуы (Үлкен жарылыс теориясы болжап айтқандай, сутегінің 12 атомына гелийдің бір атомы сәйкес келеді. Гелийдің мұндай мөлшерін жұлдыздардың сутегін «қайта жасау» нәтижесінде өндіру мүмкін емес. Әлемнің кеңеюі басталғаннан кейінгі оныншы секундта гелий синтезделсе, ол кезде заттың температурасы жүздеген миллион градус болған).

Үлкен жарылыстан кейін Әлем кеңейіп, салқындай бастады. Элементар бөлшектер протондар мен нейтрондарға бірігіп, ал олар өз кезегінде электрондарды қармап алып атомдар пайда болды. Атомдар әрі қарай бірігіп химиялық элементтердің кірпіштеріне айналды. Жүздеген миллион жыл бойы гравитация күштері материяны орасан зор қоймалжыңға жинап, ғарыштың архитектурасын даярлады.

Күн жүйесінің пайда болуы туралы теориялар гипотезалар деңгейінде ғана, олардың шындыққа жақындығын бір жақты қарастыруға болмайды. Әлі де қайшылықты және түсініксіз жағдайлар көп.

Күнде өте кең тараған элемент – сутегі. Оның атомдарының санынан гелий атомдарының саны 7-8 есе аз, ал қалған өзге элементтердің саны сутек атомдары санынан 1000 есе аз. Күн құрамында басқа элементтерге қарағанда оттегі, көміртек, азот, магний, кремний, темір басымырақ. Күннің тікелей бақылауға келетін сыртқы қабаттары, оның атмосферасын қалыптастырады.

Фотосинтез – жасыл жапырақ органоидтері, яғни хлоропласт арқылы Күн сәулесі энергиясының химиялық байланыс энергиясына айналу процесі. Фотосинтез нәтижесінде жер жүзіндегі өсімдіктер жыл сайын 100 млрд т-дан астам органикалық заттар түзеді (мұның жартысынан көбі теңіз, мұхит өсімдіктері түзеді) және бұл кезде олар 200 млрд-тай CO₂ сіңіреді, оттегін бөледі.



30-сурет. Биосферадағы әр түрлі үдерістердің арақатынасы және өзара байланысы

Бу машинасы – сығылған су буының потенциалдық энергиясын механикалық жұмысқа түрлендіретін алғашқы поршеньдік қозғалтқыш. Алғашқы әмбебап Бу машинасын 1784 ж. ағылшын өнертапқышы Дж. Уаттойлап шығарып, оған патент алды. XIX ғ. аяғына дейін Бу машинасы өнеркәсіп пен көлікте қолданылатын жалғыз қозғалтқыш болып келді. XX ғ. басына қарай Бу машинасының қуаты 15 МВт, жылдылық 1000 айн./мин және пайдалы әсер коэффициенті 20-25%-ке жетті. Дегенмен, Бу машинасыларының тиімділігінің төмендігі (пайдалы әсер коэффициенті

20-25%) және бірлік қуатының шектеулілігі (15 МВт-қа дейін) олардың кеңінен қолданылуына мүмкіндік бермеді. Қазіргі кезде олар толығымен бу турбиналарымен ығыстырылған. Бу машинасы дүниежүзілік өнеркәсіп пен көлік құралдарының қазіргі деңгейге жету прогресінде ерекше рөл атқарды.

Отын – энергетикалық, өндірістік және жылу құралдарында жылу алуға қолданылатын жанғыш зат.

Жану жылулығы деп 1кг отынның толық жануы кезінде бөлінетін жылу мөлшерін айтады.

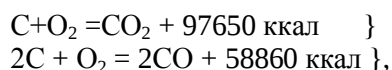
Жылулық – жылу алмасу процесінің энергетикалық сипаттамасы.

Калориметрлік бомба – отынның жану жылулығын анықтайтын құрал.

Жану жылулық – қатты, сұйық және газ тәрізді отын толық жанып біткенде алынатын жылу мөлшері. Төмен, жоғары және көлемдік жану жылулық болады.

Жылу қозғалтқышы – жылу энергиясын механикалық жұмысқа айналдыратын қозғалтқыш. Ол химиялық немесе ядролық отын түріндегі табиғи энергетика ресурстарын (қорларын) пайдаланады. Олар поршенді, роторлы және реактивті қозғалтқыштар болып бөлінеді.

Көміртек бастапқы қатты түрде жану пешінде меңгерілмейді және оның тотығуы газдандыру процесімен қатар жүреді. Көміртегінің жану процесі келесі бірінші ретті реакциямен өтеді.



Көптеген тәжірибелерден байқалғаны, көмірқышқыл CO_2 мен көміртегі тотығы CO бір уақытта түзіледі. CO мен CO_2 мөлшерлік қатынастары режим (тәртіп) шартына тәуелді 1300°C дейінгі температурада бұл қатынас $\text{CO} : \text{CO}_2 = 1$, ал жоғары температураларда ол көбейеді.

Көптеген жағдайда бір ток көзінен әртүрлі кернеуге арналған құралдарды қоректендіру қажет болады. Мысалы, теледидарды 220 В-тық ток көзіне қосқан кезде оның ішіндегі қыздыру шамдарына 6,3 В, транзисторларға 1-2 В, ал электронды-сәулелендіру түтікшесіне 15000 В кернеу беру қажет. Кернеуді осылай қажетімізше көтеріп, немесе төмендету үшін *трансформаторлар* деп аталатын құралдар пайдаланылады.

Трансформаторды алғаш рет 1878 ж. орыс ғалымы П.Н. Яблочков құрастырған. Қарапайым трансформатор ферромагнитті өзекшеге кигізілген өткізгіштердің екі жақты орамдарынан тұрады. Бірінші ретті орам қоректендіруші кернеу көзіне, ал екінші ретті орам тұтынушыларға қосылған. Олардың сәйкес орамдарының саны n_1 және n_2 -ге тең.

Трансформатордың жұмыс істеу принципі электромагниттік индукция құбылысына негізделген. Бірінші ретті орамдар арқылы айнымалы ток өткен кезде ферромагниттік өзекшеде айнымалы магнит ағыны пайда болады. Бұл магнит ағыны өз кезегінде екінші ретті орамдарды да тесіп өтетін болғандықтан осы орамдарда индукциялық ЭҚК-ін туғызады. Егер екінші ретті орамдар тұтынушыларға қосылған болса, онда бұл тізбектен де айнымалы ток өтеді. Ал бұл айнымалы ток өзекшеде қайтадан өзінің айнымалы магнит ағынын туғызады. Екінші орамдардың туғызған магнит ағыны өзекшедегі толық магнит ағынын кемітеді, бұл өз кезегінде бірінші ретті орамдардағы өздік индукция ЭҚК-інің кемуіне алып келеді. Өздік индукция ЭҚК-інің кемуінен бірінші ретті тізбекте ток арта бастайды да, қоректендіруші кернеудің мәні өздік индукция ЭҚК-іне теңескенде жүйеде тепе-теңдік орнайды.

Орамдар санының бір-біріне қатынасын $\frac{n_1}{n_2} = K$ *трансформациялау коэффициенті* депатайды. $K > 1$ болғандатрансформаторлартөмендеткіш, ал $K < 1$ болса жоғарылатқыш трансформаторлар болып табылады. Бірінші және екінші орамдардағы ток күші, кернеу мен орам сандарының арасында мынадай байланыс бар

$$\frac{U_1}{U_2} = \frac{I_2}{I_1} = \frac{n_1}{n_2} = K$$

Энергияның сақталу заңына сәйкес

$$P_2 = P_1 - P_{\text{ор}} - P_{\text{өз}}$$

Мұндағы $P_2 = I_2 U_2 \cos \varphi_2$ – екінші тізбектен тұтынушылар пайдаланатын қуат, $P_1 = I_1 U_1 \cos \varphi_1$ – бірінші тізбекке қоректену көзінен берілетін қуат, ал $P_{\text{ор}} = I_1^2 r_1 + I_2^2 r_2$ – актив кедергілері r_1 және r_2 – ге тең орамдардағы қуат шығыны да, $P_{\text{өз}}$ – ферромагниттік өзекшенің магниттелуімен байланысты қуатшығыны.

Трансформатордың пайдалану коэффициенті (ПӘК) $\eta = \frac{P_2}{P_1}$.

Бүгінгі күннің технологиялары ПӘК-і 97-98% болатын трансформаторлар жасауға мүмкіндік береді.

Трансформаторлардың электр энергиясын тасымалдаудағы ролі ерекше. Электр энергиясын қашық аралықтарға тасымалдау күрделі ғылыми-техникалық мәселе болып табылады. Бұл жердегі негізгі мәселе энергия шығынымен байланысты. Өткізгіштердің қызуынан болатын энергия шығыны Джоуль-Ленц заңына сәйкес тізбектегі ток күшінің квадратына пропорционал, яғни $Q = I^2 R t$. Олай болса тасымалдау кезіндегі бос шығынды азайту үшін тасымалданатын қуатты кемітпестен, ток күшін мүмкіндігінше азайту қажет. Оның бірден-бір жолы кернеудің шамасын аса жоғары, жүздеген мың вольтқа көтеру. Жоғарғы вольтты электр тасымалдау жүйелерінің болуы осымен байланысты. Электр энергиясын өндіретін жерде кернеуді трансформаторлардың көмегімен 400-500 мың вольтқа дейін жоғарылатады да, тасымалдап жеткізген соң энергияны тұтынатын жерде керісінше өндірістік 220 вольтқа дейін кемітеді.

Қорыта келе, Энергия жоқтан пайда болмайды және ешқашан жоғалмайды, ол тек бір түрден екінші түрге ауысады.

Әдебиеттер

1. <https://surak.szh.kz/>
2. <http://www.mrek.kz/index.php/kz/about-company/tariffs/current-tariff-for-transmission-of-electricity>
3. <http://sanatez.net/transformatorlar/>
4. <https://prezi.com/zakeuqju3v5q/presentation/>



М. Цишевская

*Научный руководитель: Т.З. Абикенова, магистр, ст. преподаватель
КазУЭФМТ*

ВЛИЯНИЕ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ (НА ПРИМЕРЕ СОВРЕМЕННЫХ ГАДЖЕТОВ)

В сегодняшнем мире увеличивающееся с каждым днем развитие новых технологий послужило причиной великих преобразований в жизни людей и отношений, господствующих в обществе.

Эти технологии, в особенности в области коммуникаций и СМИ, открыли новое окно в развитии человека и оказали влияние на различные стороны личной и общественной жизни людей. Новые технологии, помимо того, что в зависимости от вида их использования имеют положительное и полезное влияние, также могут иметь отрицательные последствия.

Несомненно, ни на одном этапе в истории человека поток доставки информации не был таким

быстрым и расширенным, как сегодня. По этой причине некоторыми важнейшими особенностями этого исторического периода являются скорость, распространение и исключительное значение информации, и этот период назван эпохой «взрыва информации» [1].

В связи с переходом нашего общества на новую стадию развития, т.е. постиндустриального общества, началось стремительное развитие интеллектуальной сферы человека, а также происходит проникновение информационных технологий, что обеспечивает эффективное функционирование и успешную эволюцию общественного мира. С появлением интернета, связь через интернет и общение становится нормой и для этого разрабатываются все новые и новые приложения не только для компьютеров, но и для телефонов. Мобильная революция дала второе дыхание мессенджерам – приложениям для обмена сообщениями. Все больше пользователей смартфонов предпочитают их традиционным SMS. О том, что мессенджеры убили SMS, говорить пока рано. Однако первые сигналы уже появились. В начале января аналитики Strategy Analytics заявили, что доходы операторов связи от передачи SMS и MMS по итогам 2015 г. впервые в истории сократились на 10%, а к 2017 г. выручка сократится на 20%.

К основным и самым распространенным относятся Viber, WhatsApp, ВК, Facebook, Instagram и другие, которым мы посвящаем значительную часть своего времени.

В Казахстане были опрошены 80 случайных респондентов в городе Астана, не зависимо от возраста. У каждого на телефоне был установлен WhatsApp, что говорит об 100% использовании данного приложения. В основном опрошенные ведут общение по WhatsApp и не хотят менять на другие приложения, а также отмечают удобный интерфейс и оперативную передачу фотографии. Приложение WhatsApp основали Ян Коум и Брайан Актон, ранее работавшие в Google и Yahoo, они сразу заявили, что хотят сделать лучшую альтернативу SMS. Сейчас приложение является одним из самых популярных мессенджеров в мире, а его ежемесячная аудитория насчитывает более 450 млн пользователей.

WhatsApp – первый сервис, синхронизированный с контактами в телефоне. Установлен почти на всех телефонах в Испании, но не слишком известен в США, хотя и разработан в Калифорнии. При этом создатели приложения активно расширяют географию его присутствия. На сайте висит объявление о поиске переводчиков на турецкий, французский, греческий и еще 25 языков. Огромный плюс этого приложения в том, что здесь вы точно найдете близких вам людей с кем вам, хотелось бы пообщаться [2].

Из опрошенных людей 50% когда-то имели или скачивали на телефон программу Viber, но за ненадобностью ее удалили, т.к. она не имела столько популярности в Казахстане. А 5% людей не понимают, зачем он нужен, когда есть WhatsApp. 50% опрошенных людей, которые скачивали Viber, в основном общались с зарубежными друзьями и с Россией, из этого можно сделать вывод, что в России Viber имеет такую же сильную популярность, что у нас WhatsApp. Компания Viber Media находится на Кипре, ее агитационные центры – в Беларуси и Израиле. В 2010 г. Тальмон Марко и Игорь Магазинник, познакомившиеся в израильской армии, создали мессенджер Viber, который должен был стать заменой популярного Skype. За время своего существования сервис успел не только достичь аудитории в 200 млн пользователей, но и побывать в центре нескольких скандалов. Так, в апреле 2013 г. специалисты по кибербезопасности обнаружили, что с помощью Viber можно получить доступ к заблокированному смартфону на Android, не зная пароля. Руководство компании заявило, что знает об уязвимости и пообещало выпустить обновление. При регистрации в Viber компания предупреждает, что с целью улучшения работы приложения имеет доступ ко всем звуковым файлам, состоящим из разговоров при каждом телефонном звонке со всех телефонов и социальных сетей, подробностей разговоров пользователей, места, откуда производится звонок, время разговора и вида сети. Некоторые аналитики считают, что Viber является шпионской программой для сбора информации о пользователях и помощи сионистским шпионским организациям [3].

Еще одним вымирающим приложением для общения является mail.ru агент. Вымирающим, потому что все реже и реже его используют для общения, только, как почтовый ящик. Из опрошенных людей у всех есть почтовый электронный ящик mail.ru, но все опрошенные люди перестали

его использовать, как средство общения. mail.ru агент был выпущен на рынок в 2003 г. и произвел фурор. Это первый агент на Российском и Казахском рынке, в котором применили смайлики. Но постепенно mail.ru агент вытеснил ВКонтакте общения. ВКонтакте очень популярен на постсоветском пространстве и часто используется для общения. На сегодняшний день 80% опрошенных людей имеют скаченную версию ВКонтакте на мобильный телефон для общения. ВКонтакте начала функционировать летом 2006 г., т.е. его главному разработчику Павлу Дурову на тот момент было почти 22 года. С сентября началось бета-тестирование – использование готовой версии для выявления ошибок перед окончательным выходом. 1 октября 2006 г. зарегистрирован домен vkontakte.ru, а официальным днем запуска стало 10 октября. На сегодняшний день зарегистрировано больше 500 млн аккаунтов ВК.

Набирает большую популярность Facebook среди казахстанской молодежи, 80% из опрошенных говорят, что давно бы не заходили в ВК, но Facebookе нет плейлиста с музыкой. Facebook удобен для общения людей со всего мира, размещения первой рекламы и обсуждения, каких-то вопросов. 4 февраля 2004 г. ровно через 6 дней с момента запуска Facebook трое старшекурсников Гарвардского университета (Братья Кэмерон и Т. Винклвосс, а также их товарищ Д. Нарендра) обвинили М. Цукерберга в воровстве их идеи, на основе которой, он, по их словам, и создал Facebook.

Представители Facebook заявляли, что в 2011 г. в социальной сети зарегистрировался миллиардный пользователь. И для достижения этой отметки прилагались колоссальные усилия. На сегодняшний день просматривать Facebook можно на 68 языках. Также можно отметить тенденцию к тому, что не зависимо от возраста люди постоянно посещают интернет и уровень общения кардинально изменился. От положительных факторов, так и до отрицательных. Зависимость человека в возрасте от интернета намного меньше всего лишь 80% опрошенных в возрасте от 40 до 60 лет, каждый день заходят в интернет приложения. А вот люди до 40 лет ежедневно по несколько часов проводят в интернет приложениях. Конечно приложения ничего отрицательного не несут, они упрощают наше общение с людьми, которых мы бы хотели видеть каждый день, дают определенные советы, как вести нашу жизнь на различных форумах, а также можно учить на расстоянии различные языки. Интернет приложения открывают для человека большие возможности, но пользуется ли этим человек? Наверное, всего лишь малость, очень много времени человек проводит в виртуальном мире, что на реальный мир его не хватает. Но самое страшное то, что эта эпидемия не знает возрастного ограничения и, к сожалению, никто уже не слышит предостережений специалистов-психологов о том, что результатом уменьшения реальных и настоящих отношений является разве что увеличение изолированности человека и депрессии. Человек сам определяет сколько он будет проводить в просторах интернета времени и какими приложениями он будет пользоваться. Конечно, в рамках одной статьи невозможно охватить все мобильные приложения, ориентированные на социальные сети. Также среди множества популярных приложений для общения есть приложения, которые не пользуются благосклонностью людей, такие как line, Wickr, Telegram, Snapchat, Kik, но даже эти приложения имеют свой круг общения и кто знает, может в скором времени они станут популярными.

Их действительно очень много, а выбор лучшего – вопрос субъективных предпочтений. И здесь у каждого свои собственные критерии. Кому-то ближе официальные приложения, кто-то предпочитает сторонние, а для части пользователей вообще оптимален веб-интерфейс. Но главное, что выбор есть, и среди имеющегося разнообразия каждый может подобрать «социальные» программы себе по вкусу.

Литература

1. Влияние интернета на образование. [http // www.vfmgiu.ru/](http://www.vfmgiu.ru/)
2. Каптюхин Р.В. Инновации в системе интернет маркетинговых коммуникаций. Транспортное дело России. – 2013. – №6. Ч. 2.
3. Каптюхин Р.В., Романов А.А. Перспективы развития электронных средств массовой информации. Экономика и современный менеджмент: теория и практика. – 2014. – №33.

М. Абдрасельева, Н. Сыздыкова

*Научный руководитель: А.А. Флек, магистр, ст. преподаватель
КазУЭФМТ*

ОСОБЕННОСТИ ПРОЕКТИРОВАНИЯ ТУРОВ В КАЗАХСТАНЕ

В последнее время интерес к Казахстану, как к туристскому направлению, значительно возрос во всем мире, и соответственно, из года в год увеличивается спектр туристских услуг, предоставляемых местными туроператорами для привлечения большего количества путешественников. Больше всего в Казахстане туристов из Германии, Англии, Японии, Кореи, Китая. Немцы и англичане уже развели туристские маршруты Казахстана, поэтому уже сегодня необходимо расширять рынок потенциального спроса.

Сегодня в Республике Казахстан предоставлены практически все существующие виды активного и пассивного туризма. Для туристов предлагается большое количество маршрутов путешествий по всей территории республики.

С целью повышения эффективности функционирования туристской отрасли в мае 2014 г. была реализована одна из задач, поставленных в Послании президента РК Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства», была утверждена «Концепция развития туристской отрасли Республики Казахстан до 2020 года». На основе концентрации мест туристского интереса были определены и разработаны концепции пяти национальных туристских кластеров: Астана, Алматы, Восточный Казахстан, Южный Казахстан, Западный Казахстан [1].

В рамках развития туристских кластеров в республике были выделены приоритетные направления развития туризма, такие как деловой, экологический, культурно-познавательный, а также экстремальный виды туризма.

Согласно данным ЮНВТО рост туризма должен произойти за счет появления новых посещаемых территорий, поскольку традиционные районы мирового туристского рынка достигли предела развития. Поэтому Казахстан имеет уникальную возможность занять свою нишу на мировом туристском рынке [2].

В настоящее время формирование и развитие туристского кластера в Казахстане в первую очередь направлено на такие секторы рынка туризма, как въездной и внутренний, т.к. именно они создают большую часть дохода внутри Казахстана, в отличие от выездного туризма.

Создание имиджевой стратегии Казахстана как туристского центра с уникальным туристским потенциалом, открытого всему миру, безопасного для туристов является одним из главных факторов их привлечения в страну. Планом кластерного развития предусмотрено проведение исследований для оценки туристских ресурсов Казахстана и определения Стратегии развития туристской индустрии. Затем на примере туристского кластера «Алматы» после проведения исследований туристского потенциала будет составлен План туристского кластера для Казахстана в целом и стратегия развития туризма в долгосрочной перспективе с учетом кластерных инициатив и индустриально-инновационного развития страны.

Основными туристскими продуктами Казахстана для международных рынков определены комбинированные туры, предполагающие путешествие по маршруту «От бескрайних степей до заснеженных горных вершин», и степное сафари с использованием джипов и проживанием в юртах либо трейлерах. Природно-рекреационные ресурсы Казахстана, а также национальные традиции и особенности, менталитет, обычаи обладают аттрактивностью для иностранных туристов, так

как они уже насытились предложенными туристскими услугами на рынках Европы и Азии.

Регионы Казахстана имеют различный туристский потенциал. Однако это не означает, что регионы с несильным туристским потенциалом должны остаться в стороне от развития туризма.

Большое значение и важное место при формировании туров занимают экскурсионные услуги, являющиеся основной из составных частей конкурентоспособного туристского продукта и одной из основных мотиваций для путешествий. Казахстан имеет колоссальные возможности для развития экскурсий не только как средства воспитания личности, но и как средства экономического роста и формирования собственного туристского продукта [3].

Экскурсии являются неотъемлемой частью развития внутреннего туризма. Правительство республики заинтересовано в том, чтобы его граждане проводили свой отдых внутри страны, т.к. это способствует не только развитию сферы туризма, но и притоку доходов в бюджет государства. Исходя из этого, главной задачей Министерств, ведомств и подведомственных органов является содействие и поддержка развития туризма внутри страны. Внутренний туризм осуществляется в пределах национальных границ. Он включает в себя:

- многочисленные экскурсии и туры по историческим местам государства;
- курортный отдых, который позволяет расслабиться и отвлечься от трудовой суеты;
- лечебно-профилактический отдых на территории санаториев и лечебных профилакториев;
- летний и зимний отдых.

Одним из минусов развития экскурсионного дела внутри страны, является дороговизна услуг. Поэтому многие казахстанские туристы предпочитают самостоятельно путешествовать по стране, не прибегая к услугам экскурсионных учреждений и туристских компаний. Еще одной проблемой внутреннего туризма является то, что многие памятники культуры и архитектуры, уникальные природные ландшафты пользующиеся популярностью, перешли в частную собственность и находятся на частной территории. Посещение достопримечательностей стало проблематичной задачей, как следствие люди перестали посещать такие места, что пагубно сказалось на статистике развития внутреннего туризма.

Экскурсионные туры – залог развития внутреннего туризма. Именно при помощи вновь созданных экскурсий у туристов появилась возможность познакомиться с историко-культурным наследием Казахстана, его девственной природой, красивейшими и уникальными туристскими объектами, достопримечательностями и городами.

Главная особенность проектирования туров в Республике Казахстан заключается в развитии внутреннего туризма, развитии инфраструктуры туризма на всех уровнях.

Разработка туристского продукта и формирование туров, предоставление основных и дополнительных услуг составляют технологию туристского обслуживания, т.е. производство конкретного туристского продукта, предназначенного для удовлетворения потребности в туристской услуге. Туроператорам необходимо формировать туристские продукты таким образом, чтобы привлечь в республику как можно больше иностранных туристов. Нужно вплотную заняться развитием экскурсионного дела, созданием новых экскурсий по городам и живописным районам Казахстана. Все это в дальнейшем поможет стране занять достойное место на мировом рынке туристских услуг и популяризировать Казахстан как новое туристское направление.

Литература

1. Концепция развития туристской отрасли Республики Казахстан до 2020 года» от 19.05.2014 года №508., Астана, 2014.
2. Александрова А.Ю. Международный туризм: Учебник 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КноРус, 2013. – 460 с.
3. Закирьянов К.К., Вуколов В.Н. «Анализ проблем экономического обоснования туров по территории Республики Казахстан». – Астана, 2011.



СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ И ПРИЕМЫ РАБОТЫ С ВОЗРАЖЕНИЯМИ КЛИЕНТОВ ТУРИСТСКИХ КОМПАНИЙ

Среди проблем, выдвигаемых туризмом, наиболее важной является проблема обслуживания и гостеприимства. Диапазон профессий, нужных в индустрии туризма, очень велик. Однако основной чертой всех, кто работает в туристской отрасли, является постоянное общение с людьми со всеми его положительными и отрицательными аспектами.

В туризме качественная сторона обслуживания туристов – одна из актуальных проблем. На туристском рынке качества услуг и культура обслуживания – самое мощное оружие в конкурентной борьбе. Цель туристской фирмы – удовлетворить потребности клиента. Клиент – постоянный покупатель или заказчик, который приобретает и потребляет туристские услуги. Поэтому тот, кто хочет работать в сфере туризма, должен обладать такими качествами, как терпение, общительность, доброжелательность, терпимость, выносливость.

Во многих профессиях, связанных с туризмом, необходимо знание психология языка. Навыки психологии человека являются неотъемлемой частью работы менеджера по туризму.

Профессия менеджера по туризму, авиаагента обязывает понимать и анализировать все психологические особенности клиентов, изучать – почему они принимают те или иные решения. Любому современному менеджеру стоит учитывать 10 особенностей человеческого поведения данных известным американским социологом Дином Риеком. Приведем лишь те, которые, как правило, влияют на возникновение или отсутствие возражений.

1. Люди смотрят на ценность. При выборе того или иного туристского продукта человек всегда обращает внимание в первую очередь на его ценность. Затем он соотносит эту ценность со стоимостью услуг. Возражение появляется в том случае, если ценность туристского продукта, по мнению клиента, ниже его стоимости.

2. Социальность. Суть туристской услуги всегда было гораздо проще понять, если она была привязана к реальной жизни, а не к абстрактным данным. Во многом именно поэтому многие компании активно используют в продвижении своей продукции отзывы других клиентов, их истории успеха, фотографии и т.д. Данная особенность имеет двоякий смысл: если истории о поездках близких, друзей не соответствуют отзывам других клиентов, то возникают возражения.

3. Люди подозрительны. Большинство туристов относится скептически к тому или иному туристскому продукту. Они не хотят рисковать. В свою очередь, руководство компании, никогда не может заранее предсказать, насколько велико недоверие клиента к услугам компании. Именно поэтому стоит указывать факты: результаты тестов, исследований, подтверждения со стороны авторитетных источников, научные данные.

4. Многие люди следуют за толпой. Такая специфика чаще проявляется у недостаточно информированных людей, слепо следующих модным тенденциям. Например, клиент: «Я хотел бы поехать в Египет. Я слышал, «Шарм-эль-Шейх» – один из самых модных круизов». Тур менеджер: «Данный сезон не очень благоприятен, т.к. в данной стране напряженная политическая обстановка и частые военные конфликты». В приведенном примере возникает конфликтная ситуация [1].

Таким образом, факторами, влияющими на возникновение возражений, являются особенности туристского продукта и особенности покупателя.

Если возражение возникло – как правильно на него ответить. Чтобы правильно ответить на возражение, первым делом необходимо определить его вид. Возражения клиента могут носить как психологический, так и логический характер.

Возражения психологического характера определяются особенностями покупателя как личности. Их преодоление требует от сотрудника фирмы знания особенностей покупательского пове-

дения, а также достаточного опыта в этой области.

Причина возникновения возражений логического характера может быть связана с отсутствием действительных преимуществ предлагаемого продукта и недостаточно умелым его представлением. Для преодоления подобных возражений менеджер должен в совершенстве знать, как туристский продукт, которые он предлагает, так и аналогичные продукты конкурентов, и иметь четкое представление их сильных и слабых сторон.

В принципе, нет и не может существовать каких-либо универсальных примеров преодоления возможных возражений клиентов. Однако, наиболее важные моменты, касающиеся ответа на возражения, состоят в том, чтобы:

- дать клиенту возможность выразить возражения наиболее полно;
- не говорить клиенту, что он неправ, потому что «клиент всегда прав!»;
- произвести отбор возражений и выделить те, с которыми мы согласны и с которыми не согласны;
- откладывать разговор о цене и помнить, что ее всегда находят очень высокой;
- избегать дискуссионной манеры, при которой стремятся одержать верх над оппонентом, так как «продажа тур услуги не является дебатным клубом, где каждый старается доказать свою правоту»;
- высказывание возражения со стороны клиента зачастую является первым признаком того, что он желает приобрести продукт и ищет оправдание своему решению [2].

Существуют следующие психологические техники ответа на возражения, которые помогают не только продать туристскую путевку, но и улучшить общее впечатление о качестве данного продукта:

1. «Метод бумеранга» – представление клиенту главного недостатка его предложения как важнейшего преимущества продукта. Например, клиент: «Эта путевка слишком дорогая». Менеджер: «Услуга очень высокого качества. Отель класса люкс и питание формата «all inclusive». Качество оправдывает цену больше чем в 2 раза».

2. «Метод свидетельства в пользу продукта» – предоставление документации, отзывов о качестве продукта. Например, клиент: «Я слышал, что качество обслуживания в этом отеле не соответствует 5-звездочным стандартам». Менеджер: «Пожалуйста, вот сертификат, данный этому отелю ассоциацией отелей Турции».

3. «Метод встречных вопросов» – встречный вопрос в ответ на полученное возражение для того, чтобы клиент переосмыслил его. Например, клиент: «У ваших конкурентов цена ниже, а туры фактически такие же». Тур менеджер: «А какая цена для вас является приемлемой?».

4. «Метод скрытого отрицания» – согласие с возражением клиента с последующим опровержением, по-другому этот метод называют «да, но». Например: клиент: «Я считаю, что сейчас не лучшее время года для поездки в Париж». Менеджер: «Вы правы, погода не каждый день солнечная, но сезонные скидки и романтические прогулки по Монмартру никто не устоит перед этим».

5. «Капельный метод» – многократное повторение собственной точки зрения в форме утверждений по принципу «капля камень точит». Повторение положительных характеристик своего тур пакета, его уникальности, при этом возражение как бы опускается.

6. «Плюс-минус метод» – взвешивание преимуществ и недостатков продукта. Например, клиент: «Я всегда мечтала попасть в Италию, но ведь это не лучший сезон для поездки». Менеджер: «Все в нашем мире относительно. Конечно, погода не самая лучшая – не для купания. Зато в Милане как раз в этот месяц сезон скидок и распродаж. К тому же эта путевка сейчас идет с привлекательной праздничной скидкой».

7. «Метод перепрыгивания» – подтверждение возражения и немедленный переход к описанию преимуществ.

8. «Метод сравнения» – проведение с помощью вопросов наглядного сопоставления. Например, клиент: «Ваша путевка предусматривает путешествие на автобусе. Я их не переносу». Менеджер: «У нас имеются тур путевки с использованием железнодорожного транспорта, но они не пользуются особой популярностью, потому что во время путешествия на автобусе есть возможность остановки

в известных населенных пунктах, памятниках. К тому же они более удобны, т.к. автобусы высшей категории комфорта».

9. «Расчетный метод» – предоставление возможности клиенту самому определить преимущества и недостатки продукта. Например, клиент: «Я читала, что на о. Тиоман не ловит ни одна мобильная связь». Менеджер: «Выберите для себя приоритеты. За райский уголок порой приходится платить отсутствием средств коммуникации. Чего хотите Вы?».

10. «Метод отрицания» – прямое опровержение возражения. Достаточно опасная техника, подходит больше для постоянных клиентов, поведение которых в некоторой степени можно предугадать. Далеко не всем клиентам нравится прямое отрицание их правоты, но если отрицание сказано уверенно, то, возможно, этого будет достаточно.

Таким образом, главной задачей менеджера при работе с клиентами и потенциальными покупателями является не то, как избежать возражения, на практике, а то, как грамотно их обыграть, акцентируя внимание клиента не на его возражении, а на ответе менеджера на него. К основным техникам ответа на возражения относятся: «метод встречных вопросов», «метод бумеранга», «метод скрытого отрицания», «плюс-минус метод», «метод сравнения». Данные методы необходимо применять в деятельности туристских компании действующих на рынке туристских услуг Республики Казахстан. Каждый сотрудник должен не только пользоваться данными методами, но и проверять их практичность, которая будет выражена в увеличении количества реализованных туристских услуг.

Литература

1. Гвозденко Е.В. Инстинкт покупать – успешные продажи с психологическим подходом: Практич. пособие. Изд.: Стратегия успешного бизнеса, 2008. – 215 с.
2. Виноградова Т.В., Зорин Н.Д. Технология продаж услуг тур индустрии: Учебник. Изд.: Академа, 2007. – 256с.



С. Қалибекова, А. Мамунова

*Научный руководитель: А.С. Бутабекова, магистр, преподаватель
КазУЭФМТ*

СОЗДАНИЕ КОМФОРТНОЙ ВИЗУАЛЬНОЙ СРЕДЫ ВЫСТАВОЧНОГО СТЕНДА

Прежде чем приступить к анализу понятия выставки, следует обратиться к истории бренда «ЕХРО», которому в 2016 г. исполняется 165 лет. Самая первая международная выставка состоялась в 1851 г. в лондонском Гайд-парке, ее инициатором стал принц Альберт, муж королевы Виктории. Специально для экспозиции «Великая выставка изделий промышленности всех наций» (именно так именовалась «ЕХРО-1851») было возведено сооружение, которое сегодня известно во всем мире как Хрустальный дворец [1].

Впервые продукция из различных стран была собрана в одном месте и в одно время, так что посетители имели возможность сравнить качество одних и тех же товаров, произведенных в разных уголках планеты. Исследователи утверждают, что «Великая выставка» дала мощный импульс развитию международной торговли и туризма, а также способствовала созданию школ дизайна и промышленного искусства.

Следующим городом, принявшим эстафету по проведению выставки, стал Нью-Йорк, а затем Париж, благодаря которой мир получил знаменитую Эйфелеву башню. Постепенно идея проведения международных ярмарок стала охватывать весь мир, т.к. на экспозициях выставлялись самые

передовые технологии и последние промышленные разработки в мире.

Новой вехой в истории «ЕХРО» стало принятие в 1928 г. Конвенции о международных выставках и создание Международного бюро выставок (BIE, Bureau International des Expositions). Вскоре после своего образования МБВ утвердило три вида выставок (универсальные, международные и специализированные) и установило правила и регламент их проведения. Также имеются определенные требования к проектированию выставочного стенда и современные принципы его организации. «ЕХРО» хороший шанс реализовать идеи, а верно составленный стенд, поможет выгодно его представить публике.

Стенд – ключевая точка контакта с клиентом на выставке. Тема организации пространства и оформления выставочного стенда важна и обширна, поэтому в нашем докладе мы уделим ей особое внимание. Мы детально рассмотрим коммуникативные функции стенда [2].

Сегодня существуют разнообразные выставочные стенды. Они отличаются друг от друга как размерами, способами изготовления так и материалами которые применяются для их изготовления.

Рассмотрим факторы, влияющие на информационную эффективность стенда: физические, зависящие от дизайна пространства стенда и психофизиологические, эволюционно и экологически обусловленные.

Что касается дизайна выставочных стендов, существуют основные моменты его оформления. Следует учитывать, что большинство посетителей осматривают выставочный стенд в три этапа:

- с большого расстояния – требуются визуальные ориентиры, привлекающие внимание, прежде всего, над стендом;
- со среднего расстояния – нужно соответствующее оформление верха (фриза) стенда и его фасада (или же верха задней стенки, если фасад открыт);
- с близкого расстояния – необходимы оформительские элементы, привлекающие внимание и зовущие на стенд.

Реклама любого экспонента определяет дальнейшее воздействие внешнего облика его стенда на посетителя:

- привлечь внимание;
- вызвать интерес;
- способствовать появлению желания заключить деловые контакты;
- создать убежденность в необходимости заключения деловых контактов;
- подвигнуть потенциального покупателя на конкретные действия

Все свободные вертикальные поверхности выставочного стенда надо максимально использовать. При этом следует соблюдать простые правила:

- в оформлении должна присутствовать основная идея и специализация экспонента;
- выставочный стенд не следует перегружать текстовой информацией;
- информация на стенде должна восприниматься быстро и использовать общеупотребимые слова и термины;
- стиль оформления эксклюзивного выставочного стенда должен быть единообразным;
- рекламные щиты и плакаты должны быть легки в использовании, не портить выставочное оборудование и после выставки разбираться в готовности к следующей.

С учетом эргономических требований выявлены взаимосвязи уровней коммуникации с зонами стенда, что позволяет определить размер каждой зоны (табл. 1).

Таблица 1. Взаимосвязь уровней коммуникаций и зон стенда

Уровни коммуникации	Публичный	Персональный	Интимный
Зоны стенда	Зона бренд и зона ресепшн	Зона презентации и зона информации	Зона переговоров
Расстояние	Выше 4 м	До 4 м	До 1 м

Из эргономических данных можно заметить, что площадь стенда в зоне презентации зависит от размеров экспонатов, а в зоне переговоров – от предполагаемого количества участников переговоров.

Таблица 2. Зависимость расстояния до экспоната от его высоты

Промышленный экспонат	Малые габариты	Средние габариты (переносная)	Средние габариты (стационарная)	Большие габариты
Высота экспоната, м	до 0,4	0,4-0,65	0,65-1,3	от 1,3
Расстояние до экспоната, м	0,74	1,21	1,86	2,42
Рекомендуемая площадь зоны презентации, м ²	6-11	12-35	12-35	от 35

Для определения влияния различных типов ламп на уровень комфортности визуальной среды стенда рассмотрен метод экспериментальной оценки коэффициента агрессивности визуальной среды (рис.).

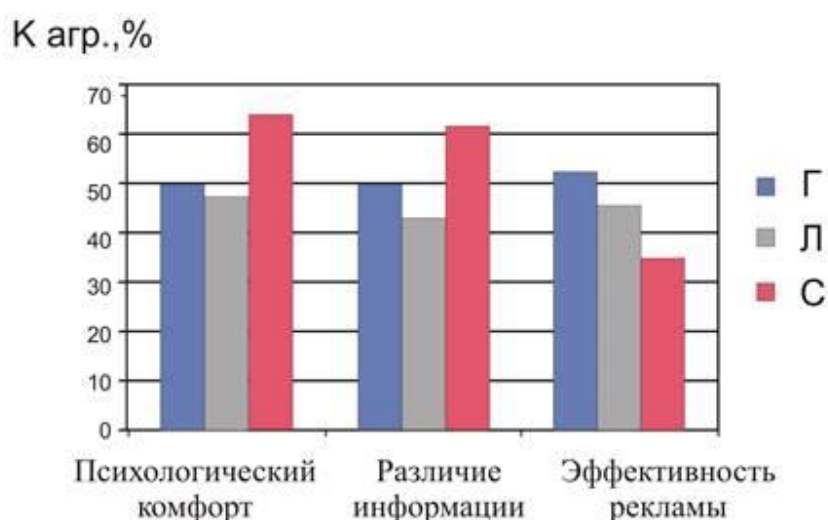


Рис. Визуальная комфортность стенда при его освещении различными типами ламп

Известно, что наиболее комфортной по уровню визуального восприятия является люминесцентная лампа, т.к. ее спектр излучения приближен к естественному. Наиболее эффективна с точки зрения восприятия рекламы – светодиодная лампа, потому как она позволяет создавать цветосветовые эффекты, привлекающие внимание.

Наиболее интересным и сложным свойством света является цвет. Свет и цвет неразрывно связаны между собой. Все многообразие окружающего мира мы воспринимаем в цвете.

Цвет – это способ общаться, передавать информацию, воздействовать на аудиторию. Рассмотрим наиболее распространенные цвета, применяемые в проектировании выставочных стендов [3].

Синий – ассоциируется с ночным покоем. Этот цвет создает ощущение внутренней силы и гармонии. Его насыщенность в сочетании с успокоительным воздействием позволяет снять стресс и создать спокойную обстановку.

Красный стенд всегда привлекает внимание посетителей. Особенность этого цвета в том,

что он все увеличивает и усиливает. Красный цвет вызывает ощущение тепла, повышает давление, учащает пульс и дыхание.

Зеленый. Это цвет довольных собой, спокойных и сильных людей. Он повышает остроту зрения и помогает сконцентрировать внимание, тонизирует, создает ощущение отдыха, способствует повышению работоспособности в течение длительного периода.

Черный – символизирует тайну, зарождение новых идей, скромность, обособленность. Черный вызывает эффект торможения, замедления движения. Он служит хорошим фоном для проявления других цветов, которые усиливают свои свойства благодаря черному.

Желтый цвет не только привлекает внимание посетителей, но и сохраняется в памяти дольше, чем другие цвета. Он пробуждает интерес к внешнему миру, желание все изменить, модернизировать и улучшить.

Оранжевый. Он вызывает ощущение бодрости, положительного отношения к окружающему миру, повышает тонус и работоспособность. Может вызывать перевозбуждение, рекомендуют сочетать с холодным голубым, создавая тем самым атмосферу открытости.

В заключение подведем итог – под комфортной визуальной средой понимается пространство стенда, создающее наиболее благоприятные с точки зрения эргономики, условия для проявления физиологических механизмов зрения. Грамотный дизайн-проект выставочного стенда – это один из залогов результативного участия в выставке.

Литература

1. Всемирная выставка (1851) // Википедия – свободная энциклопедия / wikipedia.org. [http://www.ru.wikipedia.org/Всемирная_выставка_\(1851\)](http://www.ru.wikipedia.org/Всемирная_выставка_(1851)).

2. Как организовать пространство выставочного стенда? / Сайт компании Мост безопасности, 2011. http://www.security-bridge.com/biblioteka/stati_po_bezopasnosti/kak_organizovat_prostranstvo_vystavochного_stenda/

3. Выставочный стенд. Пространство, свет и цвет / Сайт компании Новые известия, 2006. <http://www.newizv.ru/inset/2006-09-14/53976-vystavochnyj-stend.html>



С. Махмуд

*Ғылыми жетекшісі: А.С. Бикенова, магистр, аға оқытушы
ҚазЭҚХСУ*

ӘЛЕУМЕТТІК-МӘДЕНИ ҚЫЗМЕТ КӨРСЕТУ САЛАСЫНЫҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ

Қызмет көрсету саласы экономиканың ең перспективтік, жедел қарқынмен дамушы салаларының бірі болып табылады. Ол қызметтің кең ауқымын қамтиды: сауда және көліктен қаржыландыруға, сақтандыруға және әртүрлі тектегі делдалдыққа дейін. Экономикалық жүйенің түпкілікті өзгеру процесі, командалық-әкімшілік экономикадан нарықтық экономикаға өту қызмет көрсету саласына, әлеуметтік салаға аса қатты әсерін тигізді.

Дамыған елдер тәжірибесі көрсеткендей, өндірістің күрделенуі мен нарықтың тауарлармен толтырылуынан қызметке сұраныс та өсіп отыр. Қоғам қаншалықты экономикалық әлсіз болса, оның шаруашылық қызметі көп жағдайда тек заттай әл-ауқат өндірісімен ғана шектеліп қояды. Экономикалық деңгей қаншалықты жоғары болса, индустрия негізі қаншалықты дамыған, және еңбек өндірісі жоғары болса, қоғамның шаруашылық қызметі соншалықты күрделене түседі: қызмет көрсетуге бағытталған шаруашылық құрылымы өзгереді және еңбек қызметінің мәні артады.

Қызмет көрсету экономикада әрқашан да маңызды роль атқарып келді. Бір қызметтердің

экономикадағы ролі өндірістің салаға қызмет көрсетумен, өндіріс жүйесінің үздіксіздігін қамтамасыз ететін материалдық өндіріс өнімдерін бөлу және тұтыну процестерімен тығыз байланысты. Басқа қызметтердің ролі – жұмыс күшін дамытуды қамтамасыз етумен, білім беру және мәдени-технологиялық деңгейдің артуымен, денсаулықты нығайту және еңбекке қабілеттілікті дамытумен, демалысты қамтамасыз етумен байланысты. Соңғы 10-20 жылдары әлемде осы саладағы қызметететіндер саны жылдам өсе бастады, оған себептердің қатарында өндірістегі жетілдіру жұмыспен қамтылғандардың аз санымен көп мөлшерде тауар өндіруге мүмкіндік бергендігімен түсіндіріледі. Бұл түрлі тектегі қызмет көрсетумен айналысқан қызметкерлердің едәуір бөлігін босатуға мүмкіндік туғызды.

Сервис – жеке тұлғалардың немесе ұғымдардың тұтынушыларға қызмет көрсету арқылы қажеттілігін қанағаттандыруға бағытталған адам кәсібінің бір түрі. XX ғ. өзінде сервис адам белсенділігінің саласына айналды. Қазіргі таңда дамыған елдерде халықтың 70%-ы қызмет көрсету саласында жұмыс істейді.

Сервис саласы – адамның қалыпты өмір сүруін, бос уақыт үлесінің көбеюін, үй шаруашылығы шығындарын оңтайландыруын, жұмысбастылық мәселесін шешу сияқты материалдық және рухани қажеттіліктерін қанағаттандыру болып табылады.

Қызмет көрсету мақсаты – қоғамдық және жеке тұтынушының қажеттілігін қанағаттандыру, ал сервистік қызмет нәтижесі ол ауыл және қала тұрғындарының жағдайын жақсарту.

Қызмет көрсету саласы – қоғамдық өндіріс жүесіндегі қызметтік мәні халыққа қызмет және рухани әл-ауқат көрсету және жүзеге асырумен түсіндірілетін салалардың, кіші салалар және қызмет түрлерінің жиынтығы.

Қызмет көрсету саласына тұрмыс деңгейін жетілдіру мен жақсартудағы, адамдардың материалдық және мәдени әл-ауқатын көтерудегі көрнекті ролі жатады. Ол материалдық, еңбек және қаржылық ресурстарды үнемдеуге мүмкіндік береді, қызметкердің бос уақытын көбейтеді, олардың еңбегіндегі шығармашылық мазмұнын арттырады, жұмыс уақытынан тыс тиімсіз шығындарды азайтады, адам өмірін аса қолайлы және жағымды етеді. Және, осылайша, Қазақстандағы барлық әлеуметтік топтар мен жіктердің тұрмыстық мүдделерін қозғайды [1].

Қазақстанда, қазіргі кезде, қызмет көрсету саласы өндірістік саланы өсу қарқыны және пайда болған жаңа қызмет түрлері бойынша, оның нарық пен тұтынушылардың қажеттіліктеріне бейімделуі бойынша басып озды.

Еліміздің базар экономикасына көшу процесі мен оның әлемдік интеграцияға шоғырлануы жағдайында мейманхана қызметінің ролі зор. Сондықтан да қонақ үй қызмет саласын қарқынды дамыту – кезек күттірмейтін міндет. Алайда еліміздегі бірқатар қонақ үйлердің жоғары техникалық деңгейде сапалы қызмет көрсетуінде көңіл қынжылтатын сәттер де жоқ емес. Мұны шешу үшін қонақ үйдегі қызмет көрсету саласына теориялық баға бере білу керек.

Ал Батыс елдеріндегі мейманханалық қызмет түрлерін дамыту тенденцияларының талдамасы ел экономикасының аса маңызды бағыттары деп тұжырымдалады. Оған алдымен мемлекет ықпал етуі тиіс. Осы жағдайда замана ықпалына қарай дамуда мемлекет әрдайым басты рольде. Мемлекет бұл саланы дамытудың стратегиялық әзірлемесінің орындалуын қатаң қадағалауы тиіс тама.

Басқа елдер тәрізді Қазақстанда да қонақ үй шаруашылығын дамытудағы басты проблема – білікті кадр тапшылығы. Соның салдарынан еңбекті ұйымдастыру тиімсіз болып отыр. Америка Құрама Штаттарындағы мейманханалық желілер маусымдық жұмысшы күші есебінен игеріледі. Олар бұл істі дайын қызметкерлерді артығымен ұстайтын ұйымдарды өздеріне жұмысқа тарта отырып орындайды. Ал осы тәрізді тәсілдер Қазақстанда мүлдем жоқ. Тәжірибесіз маманның сапалы оқу курсынан өтуіне көп уақыт қажет. Еліміздің мейманханаларында дайындықсыз жұмыскерлердің еңбегін пайдалану құбылысы өте жиі ұшырасады. Ол өз кезегінде үлкен ұтылысқа алып келеді.

Қызмет көрсету сапасы жағынан Отандық мейманханалардың дамыған шетел қонақ үйлерімен бәсекеге түсуі екіталай. Қонақ үйлеріміздің басым бөлігінде қызмет көрсету сапасының сын көтермейтіні – шындық.

Қазақстанның ірі қалаларында комфортты жағдай жасайтын қонақ үйлер жеткілікті делік. Төрт және бес жұлдызды қонақ үйлер негізінен халықаралық мейманханалық желіге қатысты әрі оларды халықаралық компаниялар басқарады. Ал олардың меншік иесі – жергілікті өкімет органдарымен және жеке инвесторлармен бірлескен кәсіпорындар.

Мұндағы қызмет көрсетудің жоғары сапасы қымбат төлемді талап етеді. Оған ірі бизнесмендер, іскер туристер, әйгілі артистер, спортсмендер ғана қол жеткізуі мүмкін. Ал елімізге ат басын бұрған кез келген қарапайым азаматқа арналған қалыпты деңгейдегі туристік классты мейманханалар жоқтың қасы.

Іс жүзінде елімізде «үш жұлдызды» категориясына сәйкес келетін мейманхана ілуде біреу. Аз болғаны сондай, олардың басым бөлігі қызмет көрсету сапасы жағынан да, персоналдар дайындау жағынан да жоғарыда айтылған категорияға сай емес.

Қазіргі таңда қазақстандық қонақ үй шаруашылығын жетілдірудегі ең өзекті мәселеге айналған құбылыс – мейманханалар мен туроператорлардың өзара әрекеттестігі. Серіктестер бір-біріне жиі-жиі талап қойып жатады. Келісімшарт тәртібін орындау барысында да олқылықтар кездесіп қалады.

Қазақстандық қонақ үй шаруашылығын ұйымдастыру жолындағы желілік қатынас қалыптасудың бастапқы белесінде тұр. Сондықтан да осы кезеңдегі өзара бірлесу формалары тым күрделі. Сонымен қоса заманауи талаптарға толығымен жауап бере алмайды. Мұндағы негізгі айтпағымыз – Отандық тәжірибенің жоқтығы.

Жалпы қонақ үйлер мынадай екі сегментке бөлінеді: Желілік мейманханалар және желісіз мейманханалар. Желісіз мейманханалармен салыстырғанда желілік мейманханалардағы еңбек өнімділігі 50%-дай жоғары. Ол негізінен еңбекті ұйымдастырудың желілік формасын қолдану арқылы қажетті ресурстарды жеткізу мен қызметкерлерді кәсіптік оқытуға кететін жұмыс көлемі есебінен қаржыны үнемдеуге байланысты.

Қазақстандық желісіз мейманханалардағы еңбек персоналдары өнімінің төмендеуін тұрғындардың кіріс деңгейі мен салықтық тәртіптің дұрыс орындалмауынан сұраныстың азаюына алып келгендігімен түсіндіруге болады. АҚШ-да қонақ үй тиімділігіне қарай менеджерлерге сыйақы тағайындауды басқару шарты кең тараған. Ал қазақстандық желісіз қонақ үйлер келісімдерінде еңбекті ұйымдастыруды жетілдіру мен басы артық штаттан арылуға ынталандыру көзделмеген.

Қонақ үй бизнесін дамытуға кедергі – транспорттық инфрақұрылым: аймақтарда орналасқан кейбір демалыс базаларына жолдың сапасыздығынан жетуге мүмкін болмай жатады.

Қазіргі уақытта шетелдерге демалысқа, емделуге, іскерлік сапарға, шоп-турға кеткен туристер саны басымдық алып отыр. Қазақстанның ішінде емделу мен демалыс үшін ұйымдастырылған жолдамаларға сұраныс бар болғаны 25%-ға қанағаттандырылады. Сонымен бірге, ТМД елдерінен келген ұйымдастырылмаған туристерге туристік қызметтің толық кешені көрсетілмейді.

Нашар дамыған инфрақұрылым, туробъектілердің материалдық-техникалық базасы, кәсіптік кадрлардың, туристік қызмет рыногына қатысушылар арасында тығыз өзара байланыстың болмауы, халықаралық деңгейде имидждік компанияның жеткіліксіз жүргізілуі – бұның бәрі елімізде туристік саланың ойдағыдай қалыптасуына тосқауыл болуда.

Түрлі салалардағы экономикалық жаңғырту мен дамыған елдердегі өмір сүру деңгейінің жақсаруы іскер адамдар мен туристерді әлемнің әр түрлі жерлеріне баруға итермелейді. Қонақжайлық индустриясында қонақ үй желілерінің қандай маңызды рөл алатынын басып айтқан жөн. Олар әлемдік туристік нарыққа жоғарғы стандартты қызмет көрсетуді енгізуге мүмкіндік туғызады және де туристерді орналастыру орындарына жайғастыруда көмекші рөл атқарады [2].

Қазіргі таңда дамыған елдердің экономикасын негізінен қызмет көрсету саласа құрап отыр. Мамандардың болжауынша, болашақта Қазақстан Республикасының экономикасы тікелей «Жаңыыл экономика» бағдарламамының аясында дамиды делінеді. Оған дәлел 2017 ж. Елордамыз Астана қаласында өтетін «EXPO-2017» көрмесі. EXPO-2017 Қазақстандағы сервистік қызметтің дамуына бірталай үлес қосады, оған орай еліміздің экономикасын дамыта түседі. Ал, енді 2014-2015 ж. статистикалық мәліметтерге назар аударсақ. Көрсетілген қызмет көлемі 2014 ж. 72 618 723,1 теңгені құраса, 2015 ж. 75 542 367,7 теңгені құрап отыр. Бұл статистикалық мәліметтерге

қарап қызмет көрсету саласының дамып келе жатқанын көрсетіміз [3].

«2050 жылға қарсы 30 дамыған елдің қатарына ену үшін қызмет көрсету саласы 2020 ж. қарсы 1,7 есеге өсіп, ұлттық экономиканың негізгі саласына айналуы керек», – деді М. Әбілқасымова. Осылайша, ведомство есептеуінше, 2020 ж. қарсы ЖІӨ қызмет көрсету саласының салымы 200 млрд АҚШ долларын құрайды деп күтілуде. 2020 ж. дейінгі Қазақстан Республикасының қызмет саласын дамыту бағдарламасының жобасы қаралды. Сонымен қатар, экономикаға ең үлкен табысты сауда саласы әкеледі, ол орташа есеппен жылына 8 пайызға өседі.

Қазақстанда 2020 ж. қарай қызмет көрсету саласындағы жұмыспен қамту 830 мың жұмыс орнына көбейеді, деді ОКҚ брифингінде ұлттық экономка вице-министрі М. Әбілқасымова. Әлемдік тәжірибеден келе отырып, орташа кірісті елдерде қызмет көрсету саласы жұмыспен қамтудың көп бөлігін атқарады. Қазақстанда жылға қарай қызмет көрсету саласындағы жұмыспен қамту 830 мың жұмыс орнына көбейеді деп болжануда. М.Әбілқасымова атап өткендей, салыстырмалы зерттеу қорытындысы бойынша әр түрлі саладағы «сапа», «қолжетімділік» және «баға» талаптары бойынша Қазақстан 9 саланың 7-уі бойынша Бразилия, Ресей, Қытай, Малайзия, Түркия, БАӘ елдерінен артта қалған [4].

Жүргізген сауалнамасы бойынша қызмет көрсету саланың көш басында тұрған азық-түлік дүкендері, супермаркеттердің көрсеткен қызметін 8,2 баллдық жүйемен бағалады. Айта кетерлік жайт бұл 10 баллдық шкаламен есептелінген. Тұтынушылардың көңілінен шыққан келесі қызмет көрсету саласы дүкендегі сатушылардың қызметі және оны 7,9 баллмен есептеді. Өкінішке орай, 7,6 баллмен сатушылардан кейін орын алған қызмет түрі, аэропорт қызметкерлерінің қызметі. Осыған қарап Қазақстандағы қызмет көрсету саласының жағдайының көңіл көншітерлік еместігін көріп отырмыз.

Тойханалар мен кафелердің сервистік қызметінің бағалануы мен ХҚКО баллдық шкаласы бірдей десек болады. Ол баллдық шкала 5,9 және 5,7 балл.

Қызмет көрсетудің мәдениеті ұғымына елдің ұлттық салт дәстүріне, қазіргі заманғы қызмет көрсетудің дүниежүзілік стандарттарының талаптарына сай және тұтынушыларға сапалы қызмет көрсететін ұстанымдар, жоғарғы діни құндылықтар және жүріс тұрыс этикасы эталонды еңбек нормаларының жүйесі деп түсіндіріледі.

Қызмет көрсетудің мәдениеті елдің бүкіл ұлттық қызмет көрсету аясына немесе бір салаға (қоғамдық тамқандыру қызметі) не болмаса фирма, өндіріске жатқызуға болады. Нақты қызметкедің іс әрекеті қызмет көрсетудің мәдениетінің талаптарына түгелімен не жартылай сәйкес болуы мүмкін. Бұл талаптар ол жұмыс істейтін қызмет көрсетудің аясында жасалған. Сонымен қатар қызмет мәдениеті жоғарыда көрсетілген деңгейлеріне бір бірімен байланысты болып келеді және қызмет көрсетудің мәдениеті өзінен өзі пайда болмайды.

Ең алдымен еңбек мәдениетіне сервистің техникалық және технологиялық жағы байланысқан рационалды талаптары, дамудың сапасы мен динамикасы, қызмет көрсетудің психологиясы мен эстетикасы жатады [5].

Кез келген сервистік кәсіпкерлері мен менеджерлері қазіргі талапқа сай ұлттық дәстүрлерді жандандыра отырып сервис қызметін тиімді пайдаланады. Сервис менеджменті ыңғайлы сапалы, мәдениетті қызмет көрсету ең бірінші өздеріне қажет егер жақсы болмаса фирма дамуына кері әсері болуы мүмкін.

Қонақ үй мен бизнесінің даму деңгейіне ықпал ететін фактор, ол табиғат факторы болып табылады. Әр түрлі және тартымды табиғи ресурстардың болуы туризмнің құрылуына және дамуына ықпал етеді, оның салдары ретінде, қонақ үй және мейрамхана секторына ықпал етеді, екінші жағынан, дәл осы салалардың дамуы экология мен демалыс орындарының бұзылуы мен ластануына әкеліп соғады. Қазақстанда бай табиғи және тарихи ресурстардың бар болуына қарамастан, туризмнің даму деңгейі жоғары емес.

Қонақ үй индустриясына әсер ететін факторлардың бірі технологиялық фактор болып табылады. Технологиялық фактордың ішіндегі ең маңыздысы – ғаламтор. Қонақ үй бизнесінде ғаламтор болып табылады. Қонақ үй бизнесінде ғаламтор екі функцияны атқарады: бір жағынан, қонақ үйлердің көпшілігі, уақыт және еңбек ресурстарын қысқартуға, көптеген тәртіпті жүзеге асыруға

мүмкіндік беретін брондау жүйелері сияқты жүйелердің көмегімен компьютерлік брондауды жүзеге асырады, екінші жағынан, Қазақстанға келген қонақтар үшін ғаламтордың сапасы маңызды болып табылады, өйткені келген туристердің көп бөлігі – іскер адамдар болып табылады [6].

Қызметтерді материалдық және нематериалдық емес деп бөлуге болады. Материалдық қызметтерге – тұрмыстық және коммуналдық шаруашылық, айталық өнімді сақтау, тасымалдау, сауда қызметтері, қоғамдық тамақтану, көлік және байланыс сияқты жалпы материалдық қажеттілікті қанағаттандыруға бағытталған айналым саласындағы өндірістік процесс жалғасы жатады. Нематериалдық емес қызметтерге – заттық немесе танымдық формаға ие емес қызметтер кіреді. Олар әрқашан адамға бағытталады. Мысалы: туристік жолдаманы әзірлеу қызметі, туристерді қонақ үйде орналастыру, тамақтандыру, білім беру, кеңес беру, ақпарат ұсыну тәрізді қызметтер.

Ғылыми-технологиялық прогресстың нәтижесінде жаңа коммуникативті құралдар және жалпы адамдарды мәліметтермен қамтамасыз ете алатын мүмкіндік туды. Оларға біз бірінші кітаптарды, газет, журналдарды жатқызсақ болады. Техниканың дамуына байланысты XIX және XX ғғ. басқа бұқаралық ақпараттың басқа түрлері дамыды: радио, телехикалар, телевидение, компьютер.

Өндірушілер тұтынушылардың назарын БАҚ арқылы қызықтыратын мүмкіндіктер туды. Олар телеканалдар арқылы мәдениет, жалпы ақпараттар мен жарнамаларды жарнамалай бастады. Тұтынушылардың көзқарасын нағыз тауарды көру арқылы және жарнамалар мен медиа рөлдер арқыл өзгертуге болады [7].

Қазіргі таңда кез келген адамның қызметі басқа адамның қызметіне деген қажеттілігінен жүзеге асырылмайды. Біз бір-бірімізге қызмет көрсету үрдісімен айналысамыз. Белгілі бір тапсырмаларды орындауға, әр түрлі өмірлік жайларда басқа адамдарға көмек көрсетуге бағытталған адамдардың қызметі бұрынғы кезден-ақ анықталған. XIX ғ. – қызметтер ғасыры.

Әдебиеттер

1. Сманов Д.Б. «Сервистік қызмет мәні», ҚР Бірінші Президенті күніне арналған «Сейфуллин оқулары – 9: жоғарғы білім және ғылым дамындағы жаңа бағыт» атта Республикалық ғылыми-теориялық конференция материалы.
2. Бисеков Ә.Т., Сұрағанова С.К., Сабатаева Б.О. Қонақ үй шаруашылығы.
3. Stat.kz
4. <http://astanazan.kz/kk/zha-aly-tar/item/2106-2020-zhylga-karaj-kyzmet-korsetu-salasy-kazakstan-ekonomikasyny-kozgaushy-kushine-ajnalyp-1-7-esege-osui-tiis-m-abilkasymova.html>
5. <http://bigox.kz/servistik-kyzmet-korsetu-sapasy/>
6. Муталиева Л.М., Қазақстанның қонақ үй және мейрамхана нарығы: заманауи жағдайы, беталыстары мен маркетингтік аспектілері. – 130 б.
7. Аванесова Г. Сервисная деятельность.



3. Мухамедиева

Научный руководитель: **Б.И. Ижанов**, к.п.н., ст. преподаватель
КазУЭФМТ

СТИЛИЗАЦИЯ ПРИРОДНЫХ ФОРМ

Понятие стилизации и стиля. Изображение предметов с элементами стилизации. Стилизация – это (франц. stylisation – подражание стилю), стилистический прием, умышленная имитация характерных особенностей чужой речевой манеры. Стилизация воспроизводит основные черты

какого-либо литературного стиля или позволяет писателю в целях создания речевого портрета персонажа отразить особенности речи, характерные для лиц определенной социальной группы или национальности [1].

В наше время в это понятие вносится несколько иной оттенок: стилизацию мы рассматриваем более широко, не только как сознательное подражание в стиле, но и как художественное воспроизведение той или иной эпохи в ее собственных способах выражения, со всеми характерными подробностями и мелочами. Это особый способ создания очень своеобразной эстетической иллюзии, основанной на внимательном изучении и рассчитанном подражании. Образцом в данном случае является стиль эпохи, отличающийся свойственными только ему особенностями выражения, оборотами мысли, словами. Это и есть норма художественной стилизации, т.е. чутье к индивидуальным особенностям времени, а не к нормативному стилю вообще.

Декоративная стилизация растительных, природных форм. Окружающая нас природа является прекрасным объектом для художественной стилизации. Один и тот же предмет можно изучать и отображать бесконечное множество раз, постоянно открывая новые его стороны в зависимости от поставленной задачи. В программе по декоративной композиции вопросу стилизации природных форм уделяется большое внимание, т.к. данные объекты всегда доступны и работа с ними помогает овладеть аналитическим мышлением и способами оригинального выражения натуры в трансформированных формах, т.е. производить преломление увиденного через индивидуальность художника. Стилизацию природных форм можно начать с изображения растений. В процессе декоративной стилизации природных мотивов можно пойти двумя путями: изначально выполнять зарисовки объектов с натуры, а в дальнейшем перерабатывать их в сторону выявления декоративных качеств, либо же сразу выполнять стилизованную декоративную зарисовку, отталкиваясь от природных особенностей объектов. Можно брать один какой либо признак и делать его доминирующим, при этом форма объекта изменяется в сторону характерной особенности так, что приобретает символичность. Предварительная эскизно-зарисовочная работа – очень важный этап в создании рисунка стилизованной композиции, т.к., выполняя натуральные зарисовки, художник глубже изучает природу, выявляя пластику форм, ритм, внутреннее строение и текстуру природных объектов. Эскизно-зарисовочный этап проходит творчески, каждый находит и отрабатывает свою манеру, свой индивидуальный почерк в передаче всем известных мотивов. Выделим основные требования к зарисовкам растительных форм: Начиная работу, важно выявить наиболее ярко выраженные особенности формы растения, его силуэта, ракурсных поворотов. При компоновке мотивов необходимо обратить внимание на их пластическую направленность (вертикальную, горизонтальную, диагональную) и соответственно ей располагать рисунок. Обратить внимание на характер линий, из которых складывается абрис изображаемых элементов: от того, прямолинейные или мягкие, обтекаемые конфигурации он будет иметь, может зависеть и состояние композиции в целом (статическое или динамическое). Важно не просто зарисовать увиденное, а найти ритм и интересные группировки форм (стеблей, листьев), делая отбор видимых деталей в изображаемой на листе среде. При зарисовке цветов необходимо детально изучить строение цветка, расположение и форму лепестков, их группировку и окраску, ибо это и будут те природные особенности объекта, которые дают возможность их декоративного преобразования. В работе с такими природными мотивами как кора, срезы деревьев, мох, камни, раковины перед художником стоит задача превращения фактурной поверхности мотива в декор, выразительный по ритму и пластике, выявляющий особенности объекта.

Изображение стилизации и изображения композиции из них. Создание объектов с элементами декоративной композиции.

Стиль – это наиболее общая категория художественного мышления, характерная для определенного этапа исторического развития. Стиль выражает суть, уникальность художественного творчества в единстве его компонентов, содержания формы, изображения, выражения, личности и эпохи. С понятием «стиль» в изобразительном искусстве достаточно тесно связано понятие «стилистика». Творческая стилизация обязательно носит индивидуальный характер и подразумевает авторское видение и переработку явлений окружающей действительности и привнесение в их отображение элементов новизны. При создании декоративных композиций, чаще используется метод

творческой стилизации, который предполагает создание натурального объекта в виде художественного символа. Художник творчески переосмысливает реально существующие объекты природы и окружающего мира, что является основным творческим методом и выразительным средством декоративно-прикладного искусства. Основной задачей художника в данном процессе является создание нового художественного образа, имеющего повышенную выразительность и декоративность. Подлинно новым можно считать то, чего нет в природе и окружающем мире [2].

Принципы стилизации. Принципы и методы стилизации в декоративной композиции. Чтобы яснее и более чувственно отобразить сущность стилизуемого объекта, от него отделяется и из него убирается все ненужное, лишнее и второстепенное. Например, для изображения объектов живой и неживой природы используются самые характерные и наиболее яркие их особенности, и при этом, как правило, характерные особенности изображаемого объекта в самой различной степени преувеличиваются, а иногда – искажаются с целью создания абстракции. Для таких художественных преувеличений природные формы близкие к геометрическим окончательно превращают в геометрические, любые вытянутые формы вытягивают еще больше, а округленные – округляют или же сжимают. Очень часто из нескольких характерных признаков стилизуемого объекта выбирается какой-то один и делается доминирующим, а другие характерные особенности объекта смягчаются, обобщаются или даже полностью отбрасываются. В результате происходит сознательное искажение и деформация размеров и пропорций изображаемых натуральных объектов, целями которой являются: увеличение декоративности, усиление выразительности (экспрессии), облегчение и ускорение восприятия зрителем авторского замысла. В этом творческом процессе самопроизвольно возникает ситуация, при которой чем ближе изображение приближается к сущности природы объекта, тем оно становится все более обобщенным и условным. Как правило, стилизованное изображение, можно затем легко превратить в абстрактное [3].

Результатом творческой стилизации является изображение объекта с обобщенными признаками, придающими изображению символичность. Творческий процесс обобщения изображения объекта и придания ему символичности удобно делить на три основных этапа. Эти три этапа наглядней и проще всего рассмотреть на примерах создания стилизованного и абстрактного изображений древесного листа и самого дерева. В этих двух примерах (лист и дерево) будут показаны и использованы два различных подхода и метода стилизации.



Рис. 1.



Рис. 2. Элементы построения орнамента: а – крито-микенский орнамент, б – орнамент эпохи модерн, в – листья и цветы орнамента северодвинской росписи

Общее стилевое решение орнамента. Народные орнаменты создаются, как правило, на основе стилизации реальных природных форм. Беря основное, мастер преобразует предмет, подчиняя его форму и цвет ритмическому строю орнамента. Народный мастер творит на основе эмоционально-ассоциативного восприятия.

Общее стилевое решение орнамента, его линейная и цветовая композиции подскажут творческое переосмысление натуры. Мотив для орнамента можно найти, изучая формы и раскраску насекомых, ящериц, минералов, морских раковин и др. В станковом (живопись, графика) и декоративном искусстве процесс обобщения формы имеет много общего.

В данном научном докладе я достигла поставленных целей и задач, т.к. полностью раскрыла понятие стилизации и ее способы. Вследствие долгого и тщательного изучения деталей объекта и выделения наиболее характерных для него деталей, выявлении пластики формы, ритма, внутреннего строения и текстуры были сделаны зарисовки растительных форм. Стилизация объекта достигалась за счет использования различных приемов: штрих, четкая линия, пятно, точка как элемент обработки поверхности, различные виды декора. Стилизация в настоящее время используется в логотипах, плакатах, орнаментах, шаржах, также в области интерьера с использованием стилизованных элементов современные художники прибегают к упрощению стилизации и, главным образом, передают идею, задумку. Стилизация может быть не только в передаче форм, но и цвета.

Литература

1. Сурина М.О. Цвет и символ в искусстве, дизайне и архитектуре: Учебн. пособие для вузов, обучающихся художеств. спец. и дизайну / М.О. Сурина. – 3-е изд. – Феникс, 2010.
2. Третьяков Н.Н. Образ в искусстве: основы композиции: Учебн. пособие для высш. худ. образоват. учреждений / Н.Н. Третьяков. – Козельск: Свято-Введенская Пустынь, 2001.
3. Графика натюрморта: Учебн. пособие для студ. вузов, обуч. по направл. подгот. дипломир. специалистов «Художеств. проектирование изделий текстильной и легкой пром-ти» / Н.П. Бесчастнов. – М.: Владос, 2008.



Г. Нурумова, А. Тимербекова

*Научный руководитель: А.С. Бикенова, магистр, ст. преподаватель
КазУЭФМТ*

ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ УСЛУГ ПО УДОВЛЕТВОРЕНИЮ ПОТРЕБНОСТЕЙ ЛИЧНОСТИ

Казахстан – демократическое государство, экономика, а вместе с ней и уровень жизни населения, которого развивается быстрыми темпами. Девизами демократии являются: свобода слова, свободы мыслей, свобода выбора. Три постулата на которых должно держаться общество. Но каким образом выражать себя известно не каждому и этому не учат в школах и или высших учебных заведениях. В современном обществе проблемы людей могут быть не услышаны. Толчком для написания нашей работы послужило событие, которое произошло 24 октября 2015 г. у здания «НурОтана» в Таразе молодой человек поджег себя и записал видео-обращения. Приводим обращение дословно: «Я, Бектибаев Ерлан Абдуллаевич, 1995 г. рождения. Я пришел сюда с надеждой, что «НурОтан» поможет. Мне идти уже больше некуда. Сам я – сирота. Мама умерла. Отец живет с другой семьей... Сегодня 24 октября. Я разочаровался в этой жизни, я не хочу больше жить...» [1].

Из выше описанного, можно вывести основные проблемы:

- отсутствие умения людей правильно выражать свои мысли и донести их до общества;
- большая зависимость от мнения людей, мнения большинства, отсутствие собственного сугубо личного мнения;
- острая реакция общества на так называемое «неправильное» мнение, с последующими насмешками, угрозами;
- плохая стрессоустойчивость населения.

Человек открывается обществу только тогда, когда может самовыражаться без страха. Самовыражение – это воплощение собственного внутреннего мира во внешний мир. Проблема самоутверждения и самовыражения личности находится в поле зрения различных специалистов: психологов, культурологов.

Личность – понятие, выработанное для отображения социальной природы человека, рассмотрения его как субъекта социокультурной жизни, определения его, как носителя индивидуального начала, самораскрывающегося в контексте социальных отношений, общения и предметной деятельности [2].

С давних времен в Европе главенствующую роль в становлении истории играла – личность. Именно благодаря умению правильно донести свою точку зрения и умению адекватно ее воспринять, в наши дни используются работы великих скульпторов, художников, поэтов и мыслителей. Большое влияние личности и свободное ее развитие в странах Европы находит яркое подтверждение в эпоху возрождения, ренессанса. И по сей день более развитие страны диктуют нам моду на музыку, танцы, одежду. Становление личности начитается с младенчества поэтому необходимо рассмотреть модели образования и понять как правильно формировать характер и собственное мнение. По статистике за 2015 г., наиболее эффективная модель образования в США, следующие в списке Швейцария, Дания и Финляндия [3].

Изучив каждый подход к образованию, было ясно, что Финская система образования является наиболее конкурентоспособной на казахстанском рынке и у нее больше шансов прижиться в нашем обществе. Удивляет в финской системе не только подход к детям, но и подход к учителям, т.е. тем – кто, непосредственно и формирует задатки личности. У жителей Финляндии отношение к ребенку с момента его появления на свет – как к полноправному гражданину страны. Право на детский сад имеют все малыши страны по достижении ими 10 месяцев жизни. Детское питание в садике бесплатное.

Особый подход в образовании демонстрирует Швеция. Уже начиная с детских садов отношение к детям уважительное, с личностно-ориентированным подходом к каждой маленькой индивидуальности. Ребенка не заставляют делать то, что он не хочет сам или еще не понимает, как это делать вследствие возраста, к примеру, приучение к горшку идет в возрасте 2-3 лет и после того, как ребенок сам проявил интерес и захотел перестать носить подгузники. Шведские образовательные учреждения преуспели в воспитывании в детях чувства ответственности за свои поступки, умения отвечать за них и делать выводы. Детей с детства приучают к самостоятельности, умению выбирать и принимать решения.

Одной из сильных сторон дошкольного образования в Швеции является подготовка педагогических кадров. Для педагогов дошкольников существует специальная университетская программа, продолжительность которой составляет 3,5 года. Освоить ее может любой студент, поскольку обучение по специальности «дошкольный педагог» полностью финансируется государством.

Стоит обратить особое внимание на педагогов Казахстана, сегодня каждый учитель, преподаватель, вожатый и т.д. теряет больше времени на заполнение бумаг, чем занимается непосредственно прямыми обязанностями. И в этом парадокс.

Учитель – это воспитатель, наставник. В этом его гражданское, человеческое предназначение. Именно это имел в виду А.С. Пушкин, посвящая своему любимому учителю профессору нравственных наук А.П. Куницыну (Царскосельский лицей) следующие строки: «Он создал нас, он воспитал наш пламень... Заложен им краеугольный камень, им чистая лампада возжена» [4]. На современном этапе развития на учителя возложена огромная ответственность

Педагог, как любой другой руководитель, должен хорошо знать и представлять деятельность

учащихся, процессом развития которых он руководит. Поэтому педагогическая профессия требует глубоких знаний не о обучении детей, а об обучении личности. Так, в профессии учителя умение общаться становится профессионально необходимым качеством.

Толчок и направленность курса развития личности задан С.А. Назарбаевой. Она является автором ряда книг по нравственно-духовному развитию человека, общества, разработала концепции о счастливом детстве, ввела в школьную программу предмет «Самопознание».

Предпосылки введения финской системы образования в Казахстан заданы, т.к. существуют частные детские сады, направленные на гармоничное развитие личности. Примером служит, детский сад «Балакай» в г. Астана особое внимание формированию общечеловеческих ценностей, стараются сохранить в воспитанниках их индивидуальность, воспитать в них чувство уверенности в себе, чувство собственного достоинства, уважение к окружающим людям и окружающему миру, патриотизм.

Предлагаем следующие пути решения.

Во-первых, повышение квалификации преподавателей, как духовного наставника, воспитателя личности. Основная цель курсов повышения квалификации должна содействовать в развитии профессиональных знаний и умений в обучении учащихся. Учитель должен знать и владеть новыми подходами, методами в применении современных инновационных технологий в учебно-воспитательном процессе, формирование управленческих и педагогических компетенций, обеспечивающих повышение качества обучения и воспитания в условиях модернизации системы образования.

Во-вторых, предлагаем внедрять новые концепции развития личности с детства, которые применяются в частных детских садах и внедрять в государственные дошкольные учреждения, сделать их более доступными для всех слоев населения.

В-третьих, внедрять концепцию системы образования «Демократия, Солидарность и Ответственность» Швеции и Финляндии.

Развитие личности происходит в детские и юношеские годы под влиянием правильного, грамотного воспитания. Проблема развития и совершенствование личности является главным аспектом общества и требует глубокого изучения со всех сторон. Целенаправленное формирование и развитие личности обеспечивает научно организованное воспитание. Решения проблем, представленные в данной статье можно применять в практике.

Литература

2. Абушенко В.Л. Личность // Новейший философский словарь / Сост. А.А. Грицанов. – Мн.: Изд. В.М. Скакун, 1998.
3. Пушкин А.С. Полное собрание сочинений: В 10 т. – Л., 1977. – Т. 2. – С. 351.



А. Субботина

*Научный руководитель: А.А. Флек, магистр, ст. преподаватель
КазУЭФМТ*

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ТУРИЗМА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

В современном мире туризм является важнейшей отраслью мировой экономики. Лидирующие позиции туризма в мире обусловлены, прежде всего, процессами глобализации экономики и все возрастающим интересом людей к достижениям других народов и цивилизаций. Наряду с политикой, экономикой, культурой, образованием, наукой и искусством туризм представляет собой одну из важнейших сторон современной жизни.

Одним из перспективных направлений развития туристской отрасли в Казахстане становится экологический туризм. Экотуризм – вид туризма, основанный на туристском спросе, связанный с туристскими потребностями в познании природы и внесение вклада в сохранение экосистем при уважении интересов местного населения [1].

По результатам исследования туристского потенциала, Казахстан имеет большие возможности для развития экологического туризма. Его основу составляют уникальные природные условия и ландшафты в центре Евразии, многочисленные природные, исторические памятники, культурное и этническое наследие народов, населявших территорию Казахстана в различные исторические периоды.

Экономический потенциал экологического туризма в Казахстане практически неограничен – Щучинско-Боровская зона, «Сары-Агаш», «Арасан-Капал», «Моялды», «Баянаул», «Жанакорган», «Каспий» – далеко не полный перечень «жемчужин» Казахстана. Однако для его становления и развития необходимы значительные капиталовложения и затраты. Создание необходимой инфраструктуры для экологического туризма позволит обеспечить доступность уникальных уголков природы для иностранных туристов. Основные виды экологического туризма в РК представлены на рисунке.

Для превращения нашей страны в известное туристское направление до 2020 г. потребуются вложения в размере 1 млрд долл. Сегодня Казахстан предлагает специализированные, экстремальные туры, а также туры по Шелковому Пути в комбинации с другими странами. Но существующие турпродукты не являются перспективными.

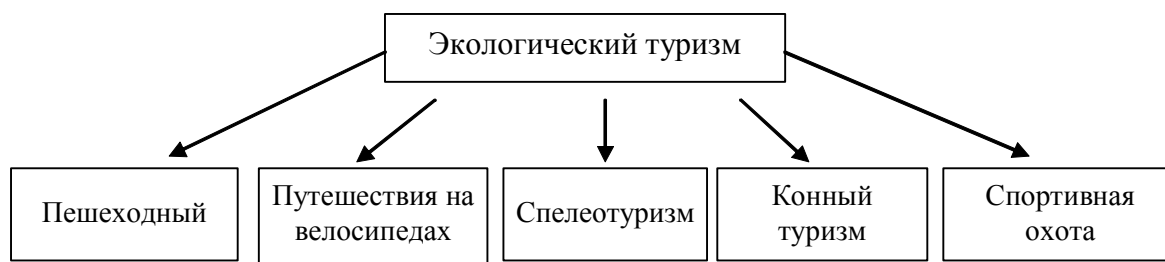


Рис. Основные виды экологического туризма в Республике Казахстан

Перспективный турпродукт должен быть сконцентрирован на качественном предоставлении услуг внутри страны. Экологический туризм Казахстана должен в будущем занять важное место в направлении формирования внутреннего туристского продукта, и создать конкуренцию деловому (бизнес) туризму.

Самыми популярными экологическими местами Казахстана являются:

– Жабаклы (Южно-Казахстанская обл.) – красивое село, расположенное у подножия гор. Село Жабаклы расположено вблизи красивейшего заповедника Аксу-Жабаклы;

– Угам (Южно-Казахстанская обл.) – край разнообразных ландшафтов на пересечении древних караванных путей. История становления Казахского государства отражена в памятниках средневековой архитектуры. Мягкий и теплый климат, гостеприимные хозяева гостевых домов, заповедные уголки дикой природы – все это можно лицезреть при посещении Угамского региона;

– Кокшетау (Акмолинская обл.) – поражающие своей красотой озера с фантастическими каменными скульптурами, сосновые леса, «танцующие березы», стали вдохновением для многих поэтов. История северного Казахстана отражена в многочисленных памятниках средневековой архитектуры. Экологические маршруты по заповедным тропам помогут восстановить здоровье и набраться жизненных сил;

– Коргалжин (Акмолинская область) – край тысячи озер и протоков, расположенных на бескрайних степях Сары-Арки. Множество видов птиц нашли для себя дом на водоемах Коргалжина. Коргалжинский заповедник включен ЮНЕСКО в число мест являющихся Всемирным Природным

Наследием. Комфортабельные гостевые дома, расположены в 2-х часах езды от столицы РК, города Астана;

– Лепсинск (Алматинская обл.) – тихий и уютный аул, расположенный у подножия гор Джунгарского Алатау. Регион славится своими пасаками, где получается самый вкусный мед. Гостевые дома местных жителей идеальная отправная точка для совершения конных и пеших прогулок по живописным местам;

– Алаколь – целебные воды озера, поднимающие жизненный тонус. Великолепный пляжный отдых, незабываемые экскурсии к местам обитания бесчисленного количества птиц, позволят вам в полной мере насладиться своим отдыхом. Размещение в гостевых домах – прекрасная возможность окунуться в тихую размеренную сельскую жизнь;

– Катон-Карагай (Восточно-Казахстанская обл.) – заповедные уголки Казахстанского Алтая. Величественные хвойные леса, бурные реки, впадающие в чистейшие озера. Регион поражает девственностью природных комплексов. Местные жители живут в согласии с природой и бережно сохраняют ее. Посетив регион можно на время приобщиться к природе, ощутив ее величие;

– Риддер (Восточно-Казахстанская обл.) – высоко в горах западного Алтая, среди широких долин родилась сказка о камнях великанов. Удивительные формы выветривания скальных пород создают ощущение волшебства. Если вам интересен приключенческий туризм, то вам необходимо совершить сплав на рафте по горным рекам или совершить восхождение на гору Белуха. Опытные инструкторы и гиды помогут вам совершить увлекательные путешествия;

– Каркаралы (Карагандинская обл.) – «Казахстанская Швейцария». Горы, усыпанные соснами и кристально чистыми озерами. Воспетый поэтами Каркаралы, поражает своей красотой. Гостеприимные жители окружают вас заботой и любезно предложат вам свои услуги.

Развитие экологического туризма и его перспективы напрямую связаны с наличием и состоянием особо охраняемых природных территорий. Особо охраняемые природные территории имеют важное значение в природном рекреационном потенциале Казахстана [2].

Всего система республиканских ООПТ насчитывает:

- 10 государственных природных заповедников;
- 12 государственных национальных природных парков;
- 4 государственных природных резервата;
- 50 государственных природных заказников;
- 26 памятников природы республиканского значения;
- 53 памятника природы областного значения;
- 5 государственных ботанических садов;
- 5 государственных заповедных зон [3].

Наибольшим потенциалом для развития экологического туризма обладают государственные национальные природные парки (ГНПП), как особый вид особо охраняемых природных территорий, одним из направлений деятельности, которых является развитие рекреационной и туристской деятельности. В этих целях в государственных национальных природных парках продолжается организация маршрутов в зонах туристского и рекреационного использования по строго определенным экологическим маршрутам с осмотром живописных ландшафтов, памятников природы и других примечательных объектов.

Экологический туризм может развиваться на всех видах ООПТ, однако режим заповедников, наиболее строгий по сравнению с другими видами особо охраняемых природных территорий, соответственно накладывает максимальные ограничения на организацию экологического туризма, со строгим соблюдением природоохранного режима и четкое нормирование числа посетителей. Экологический туризм должен ограничиваться экскурсионными маршрутами в буферной зоне на специально выделенных участках, по строго фиксированным направлениям. Специфика заповедников, создана также для решения многочисленных научно-исследовательских задач, что дает возможность использовать их для научного экологического туризма.

Следует отметить, что туристский потенциал в ООПТ колоссален. Грамотное и в то же время нерасточительное использование экотуристского потенциала заповедников и национальных парков

страны – залог их дальнейшего успешного развития. Экотуристские перспективы национальных парков и заповедников Казахстана мы видим в наиболее планомерном использовании их ресурсов, выражающемся в проектировании и разработке экологических и эколого-культурных туристских маршрутов.

Основные преимущества экологического туризма, обеспечившие его бурное развитие в современном мире, – устойчивое развитие территорий, вовлеченных в сферу экотуризма, природоохранный характер экотуристских программ и технологий, использование рыночных механизмов формирования экологического мировоззрения населения [4].

В ходе изучения данной темы мы убедились, что экологический туризм можно определить как туризм, предполагающий, пребывание человека в условиях «открытой» природы, его непосредственное взаимодействие с живописными, экзотичными, неповторимыми явлениями природы и объектами, удовлетворяющими познавательные, научные, краеведческие потребности человека.

Говоря словами экспертов международного общества экотуризма, Казахстан как одна из слабо известных и мало посещаемых туристами стран, должна популяризировать «ответственное путешествие» в свои нетронутые и дикие природные территории, при этом сохраняя окружающую среду и улучшая благосостояние местных жителей.

Литература

1. Мозговая О. Современные мотивации развития экологического туризма и механизмы его регулирования // Журнал международного отношения и права. – 2005. – №4.
2. Экотуризм и Казахстан: Упрощенное пособие. – 3-е изд. // <http://www.ecotourism.kz>
3. Свободная общедоступная мультязычная универсальная интернет-энциклопедия «Википедия» // <http://www.wikipedia.org>
4. Байканова Д.Е., Развитие экологического туризма в Республике Казахстан. Вестник Евразийского национального университета имени Л.Н. Гумилева, 2012.



А. Таженова

*Научный руководитель: А.С. Бикенова, магистр, ст. преподаватель
КазУЭФМТ*

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ

В статье ставится задача выяснить, что способствует медленному развитию сферы услуг, а именно сферы ресторанного бизнеса. Будут рассмотрены все возможные решения проблем, связанных со сферой услуг. Ссылаясь на многолетний опыт экономического преобразования, будут сравнения с зарубежными заведениями работающие в этой сфере. Введены новые предложения для улучшения и повышения работоспособности в сфере социального культурного сервиса.

Скорость, с которой меняется наш мир, потрясает. Новые технологии, что в сфере компьютерной, что в сфере социальной, изменяют у людей психологию, менталитет, стереотипы восприятия жизни и собственного поведения. Слова – и те сегодня приобретают совершенно иной смысл.

Закон первый. «Ресторан создается не для себя, любимого, а для публики».

Закон второй. «Отечественный ресторанный бизнес – это торговля не едой, а эмоциями».

Сегодня потребитель не только имеет возможность выбрать из тысячи товаров или сотен ресторанов, доступных ему по одному клику на экран или голосовой команде, посредством своей активности с социальных сетей он может и должен напрямую влиять на создание продукта или

услуги. При этом процесс покупки переходит из разряда удовлетворения «рациональных» нужд в категорию «эмоционального» поступка. Современные покупатели вне зависимости от социального статуса, дохода и возраста стремятся не просто потратить деньги, но получить нечто большее, чем еду или удовольствие. Они желают знать, откуда происходят ингредиенты для ваших блюд, где учился шеф-повар и почему заведение используют тот или иной вид посуды. Они хотят отдавать свои деньги не корпорациям и предпринимателям, а людям, таким же, как они сами. В конце концов они готовы помогать тем, кому в жизни повезло меньше, или тем, кто вкладывает свою прибыль в социальное развитие. В век тотального цейтнота люди оставляют в ресторанах не только деньги, но и нечто еще более ценное – свое время. Взамен им нужен не просто завтрак, обед или ужин, а целый комплекс впечатлений, эмоций и информации. Наслаждаться вкусной едой – уже само собой разумеется.

Как показывает опыт, экономические преобразования последних лет не только не улучшили сервис в гостиничном и ресторанном хозяйстве, но в ряде случаев качество обслуживания в нем снизилось. Если сравнивать сферу Казахстана со странами зарубежья, то очень много отличий и причин слабого развития сферы услуг в нашей стране. Хочу вывести несколько проблем и пути их решения.

1. Отсутствие в стране локальных продуктов питания. Много поставляется из Кыргызстана, Узбекистана и Китая. Это сказывается на цене конечного продукта. В ресторанах цены достаточно высоки для прямого потребителя. Один из глобальных трендов – это использование местных фермерских продуктов, но это Казахстан позволить себе не может.

2. Так же необходимо отметить проблему поиска поставщиков: «В Казахстане сложно искать стабильных и качественных поставщиков. Вы приходите в ресторан, и чего-то из винной карты нет в наличии, чаще всего это вина поставщика».

3. Кроме этого одной из причин является отечественная ментальность, родственно-клановые связи. «Часто владельцы, открывая ресторан, назначают на место управляющего своего «брата-свата-сестру-сноху». Как правило, это не компетентные люди в данной сфере деятельности, но которым «можно доверять». Отсюда и многие проблемы».

4. Еще одна проблема связанная с предыдущей – это то, что люди открывают не рестораны и кафе для культурного отдыха или просто, чтобы человек мог провести время со своей семьей, а заведения так называемые «тойхана», для проведения массового мероприятия.

5. В Казахстане практически нет специализированной образовательной системы. ВУЗы и колледжи существуют, но их образовательная программа устарела. В Казахстане отсутствуют школы поваров. «Очень многие повара у нас самоучки, но в большинстве шефы – из дальнего зарубежья. «ВУЗы и колледжи существуют, но их образовательная программа устарела. До сих пор большинство ребят, пришедших в ресторанный бизнес с целью подработать, так и не поняли того, что в этой сфере можно реально расти и развиваться. Конечно, многие рестораторы учатся в других странах, но адаптировать эти знания гораздо труднее, чем кажется».

6. И самая главная причина – это отсутствие конкуренции.

7. Медленное вливание ИТ – технологий в сферу ресторанного бизнеса.

8. Использование рекламных инструментов в малой степени.

Мы считаем, чтобы усовершенствоваться в сфере услуг, Казахстан должен уделять особое внимание, развитию данной отрасли. Искать пути решения вышеуказанных проблем. Сейчас в XXI в., если у кого-нибудь спросить про специальность «Социально-культурный сервис», у всех возникает мысль, как об «официанте с красным дипломом». А чтобы, люди так не думали, нужно ввести предмет «сферы услуг» в школьную программу, тогда я думаю, дети, выбирающие свою профессию будут иметь понимание, что это за профессия. А заведующим ресторанов, гостиниц и всех заведений оказывающих услуги, я бы предложила повысить заработную плату работникам, чтобы увеличить долю работников занятых в этой сфере. А самому заведующим, предложила бы, повышение квалификации каждый год в за рубежом, в соответствии с изменениями, происходящими в данной отрасли. В особенности в странах где, сфера услуг уже усовершенствовалась т.е. на мировом уровне.

И в заключении хотелось бы добавить, что сфера услуг никогда не перестанет существовать, т.к., она всегда будет присутствовать в нашей обыденной жизни.

Литература

1. Ли Кокерелл «Все для клиента, 39 правил незабываемого сервиса».
2. <http://group-global.org/ru/publication/17522-marketingovye-issledovaniya>.
3. Назаров О. Продвижение ресторана за три копейки.
4. Гвоздовская В. Управление рестораном, который любит прибыль.



И. Чумакина

*Научный руководитель: А.А. Флек, магистр, ст. преподаватель
КазУЭФМТ*

УСЛУГА-ТРАНСФЕР, КАК ОДНА ИЗ ОСНОВНЫХ УСЛУГ ТУРИСТСКОГО ПРОДУКТА

На сегодняшний день в Казахстане сохраняется неразвитым рынок въездного и внутреннего туризма. Причинами служат как экономические, так и социальные факторы.

В структуре стоимости тура наиболее высокие темпы прироста имеют транспортные затраты, достигая уровня в 30-50%. В ряде случаев число посредников между туристом и перевозчиком достигает трех-четырех, что влияет на себестоимость тура. Перемещение представляет собой наиболее характерную черту туризма, а транспорт, обеспечивающий это перемещение, является важнейшей отраслью, оказывающей услуги туристского типа. Без транспорта нет туризма, если не говорить о пеших экскурсиях и походах, ограниченных как числом туристов, так и расстоянием. Для более полного представления о трансфере, необходимо понять что такое туристские услуги.

Туристская услуга – совокупность целенаправленных действий в сфере обслуживания, которые ориентированы на обеспечение и удовлетворение потребностей туриста. Под трансфером понимают любые перемещения туристов по маршруту с использованием транспорта, но чаще всего трансфером называют переезд туристов из аэропорта или вокзала в гостиницу и на оборот. Кроме этого, к трансферу можно отнести, например, переезды между выставкой и гостиницей.

Планируя свой отдых в другом городе или стране, хочется договориться обо всем заранее, чтобы потом не нервничать. Многие гостиницы и отели мира предлагают своим гостям трансфер, как дополнительную услугу. Трансфер бывает групповым и индивидуальным; может быть только в одну сторону или «туда-обратно». На детей могут распространяться скидки, ребенка до двух лет можно везти бесплатно. На трансфере может присутствовать сопровождающий. Возможен вариант совмещения трансфера и экскурсий (обзорной или заключительной). Это делается в целях рекламы, когда пакет услуг увеличивается, а его стоимость не изменяется [1].

Персональный трансфер – востребованная услуга среди туристов. Разработав заранее свой маршрут, водитель будет сопровождать Вас, и перевозить в нужные Вам места. В незнакомой стране обращаться к местным водителям не всегда выгодно. Потому как местные водители, видя, что Вы турист, могут в несколько раз завысить цену. А если Вы не знаете языка, то Вам будет трудно объяснить, куда же Вы все-таки хотите попасть.

Не стоит экономить деньги на персональном трансфере, ведь безопасность и гарантии – это самое главное в поездке в другую страну. Особенно трансфер актуален, если город большой и знаком вам в лучшем случае по карте.

Вас встретит водитель (если вы оговорите этот момент заранее, то при нем будет опознавательная табличка, на которой будет написано название фирмы или ваша фамилия) и на заранее заказанном автомобиле отвезет туда, куда вам нужно. Даже если ваш рейс или поезд задержится, вас гарантированно дождутся, какой бы длительной ни была задержка. Перед тем как разобраться как обстоят дела в Казахстане, рассмотрим особенности трансфера за рубежом.

В Нью-Йорке, поездка с аэропорта Кеннеди до города на метро в одну сторону стоит 2,25 долл. С города до Статуи Свободы можно добраться на вертолете, однако это весьма дорого (около 800 долл.) или каждый час ходит экскурсионный катер за 25 долл. Есть и другой способ, совершенно бесплатный. С Верхнего залива курсирует большой, вместительный паром между Манхэттоном и Статен-Айлендом, который перевозит людей в деловой район абсолютно бесплатно, паром как раз проходит мимо Статуи Свободы. Возможно такой способ не подарит полноту ощущений, зато это самый экономичный вариант увидеть главную достопримечательность США.

В Египте, с горда Каир до пустыни Сахары, к пирамидам Хеопса можно добраться на верблюде за 50 долл. Входной билет в пирамиды составляет 10 долл. Есть способ дороже, но намного комфортней, за 1 500 долл. можно приобрести дневной тур по пустыне Сахаре на внедорожнике, в эту сумму входят запасы воды, еды и дров.

Таким образом путешествовать, не заказывая трансфер, обходиться дешевле. Однако для такого путешествия необходимо хорошо знать город, расписание маршрутов, пути движения городского транспорта.

В Казахстане туризм – развивающаяся отрасль, и влияние туристской индустрии на экономику страны пока незначительно. Туризм является отдельной отраслью, не мобилизующей валютные поступления в Республику, а наоборот, каналом утечки валюты во внушительных размерах. Однако специалисты в области туризма стараются рекламировать нашу преимущественно на выставках и ярмарках.

В Алматы с 22 по 24 апреля 2015 г. прошла 15-ая Юбилейная Казахстанская международная выставка «Туризм и Путешествия» – KITF 2015, участие в которой приняли более 500 компаний из 38 стран мира. В Астане с 24 по 26 сентября 2015 г. прошла Казахстанская международная туристская выставка «Отдых» Astana Leisure 2015. В выставке приняли участие 65 компаний из 25 стран мира.

Уже в следующем году, формированию въездного туристского потока и продвижению Казахстана как привлекательного туристского направления послужит и проведение в стране двух крупнейших международных событий: выставки ЭКСПО-2017 в Астане и XXVIII Всемирной зимней универсиады в Алматы.

Увеличение количества поездок окажет положительное влияние на рост объема продаж в туристской отрасли Казахстана. Рост количества посетителей потребует, в свою очередь, создания 150000 новых дополнительных рабочих мест, как в туризме, так и в сопутствующих ему отраслях, для удовлетворения потребностей и создания благоприятных условий для потенциальных туристов в местах их пребывания.

В таблице приведена статистика количества обслуженных посетителей в местах размещения за 2014 год.

Таблица. Количество обслуженных посетителей объектами размещения в 2014 г.

Показатели	Всего человек	Категории гостиниц					
		5*	4*	3*	2*	1*	Без категории
1	2	3	4	5	6	7	8
Количество объектов размещения	1235	11	35	86	30	22	1051

1	2	3	4	5	6	7	8
Всего обслужено посетителей	1544506	205947	202546	364662	100739	2600	644613
Туристы-нерезиденты	483331	129493	89750	142911	12506	4078	104593
Туристы-резиденты	1061175	76454	112790	221556	88433	21922	540020

**Таблица составлена автором по данным статистики*

Как видно из таблицы 1, в 2014 г. объектами размещения республики были обслужены 1544506 туристов, в т.ч. туристов-нерезидентов 483331 чел. и туристов-резидентов – 1061175 чел. Основная часть туристов-резидентов в 2014 г. проживала в гостиницах без категорий, однако туристы-нерезиденты предпочитали пятизвездные и трехзвездные гостиничные комплексы.

В качестве объекта исследования нами была рассмотрена деятельность гостиничного комплекса «Корсар» (г. Астана). Цель работы гостиницы заключается в создании комфортных условий отдыха и работы для гостей. В отеле можно получить массу приятных ощущений, посетив современную сауну с джакузи. Гости имеют уникальную возможность встретить утро горячим домашним завтраком по индивидуальному заказу. Внимательный обслуживающий персонал гостиницы Корсар, являются залогом комфортного проживания [2].

Организация трансфера в ГК «Корсар» осуществляется по следующей системе. Сотрудники службы «Консьерж» будут рады помочь Вам в организации групповых и индивидуальных трансферов. Гостиница «Корсар» предоставляет своим гостям услуги проката автомобилей. Заказать такси можно на службе приема и размещения (reception) или обратиться к консьержу. Оплата такси производится самим гостем водителю такси – в зависимости от маршрута поездки.

Заботясь о комфорте своих клиентов, руководство ГК «Корсар» включает в набор услуг и некоторые нестандартные услуги. Это может быть все что угодно – от встречи важного гостя на вокзале, перевозка животных или перевозка детей без сопровождения родителей (автоняня). Также это курьерская перевозка ценных документов и важных грузов небольшого объема, услуга «автопилот» либо «трезвый водитель», когда автовладелец не имеет возможности сесть за руль.

С одной стороны – это интересные рекламные возможности, ведь транспорт с логотипом и информацией об отеле оказывается как раз в тех местах, где находится целевая аудитория: аэропорты, вокзалы, выставочные центры, места массового скопления туристов. С другой стороны – это повышенная ответственность, ведь первое впечатление начинает «работать» задолго до появления гостя на пороге отеля. Именно поэтому так важно заранее позаботиться о том, чтобы качество было на высочайшем уровне.

Помимо ответственности за качество, сложность состоит еще и в том, что далеко не каждый отель может себе позволить содержание собственного автопарка. При этом отказываться от предоставления услуг трансфера во времена высокой конкуренции среди отелей невозможно.

Анализ состояния отечественного транспорта в сравнении с транспортными системами развитых стран позволяет указать на ряд следующих недостатков:

- нестабильной экономической обстановкой, обуславливающей высокий риск при инвестировании отечественной транспортной и дорожной инфраструктуры;
- кризисным состоянием транспортной системы в сопредельных с Казахстаном территориях;
- недостаточным развитием сферы транспортного сервиса [3].

Таким образом, главной исходной задачей, обеспечивающей снижение негативных последствий является выработка и реализация оптимальной стратегии его развития.

Существующие формы взаимодействия туристских фирм и перевозчиков недостаточно эффективны вследствие наличия множества спекулятивных звеньев в структуре их отношений. Выявлено, что для совершенствования организационной модели взаимодействия туристских фирм и перевозчиков необходимо сократить число организаций посредников, сократить долю транспортных

затрат в структуре стоимости туристского продукта. Реализация этого предложения позволит снизить затраты туристских фирм на перевозку на 40-45%, а также стоимость всего туристского продукта на 18-20%. Таким образом повысив качество трансфера в стране снизятся цены на тур-пакет в целом, увеличится количество приезжающих туристов, также увеличится число рабочих мест, однако для этого необходима государственная поддержка.

Для Казахстана важно развивать въездной и внутренний туризм: въездной обеспечивает валютные поступления в экономику страны, внутренний позволяет населению государства восстановить свои силы, направить денежные поступления от туризма на отечественные рекреационные объекты, развить внутреннюю инфраструктуру экономики. Поэтому развитие услуги трансфер считается необходимым на современном этапе.

Литература

1. Осипова О.Я. Транспортное обслуживание туристов: Учебн. пособие. – М.: Изд. «Академия», 2004.
2. Центр бронирования г. Астана. <http://www.astanahotels.kz/transfer>
3. Вахитова Д. Развитие туристской инфраструктуры в регионах // Эксперт Казахстан. – 2008. – №7. – С. 15-16.



**БӘСЕКЕГЕ ҚАБЫЛЕТТІ ОРТАДАҒЫ ПОЛИЛИНГВАЛДЫ ТҮЛҒА
ПОЛИЛИНГВАЛЬНАЯ ЛИЧНОСТЬ В КОНКУРЕНТОСПОСОБНОЙ СРЕДЕ**

Ж. Саркытбаева

Научный руководитель: Б.К. Ахмедина, к.ф.н., доцент

КазУЭФМТ

**О ЗНАЧЕНИЯХ И ФУНКЦИЯХ АРТИКЛЕЙ LE, LA, LES В
СОВРЕМЕННОМ ФРАНЦУЗСКОМ ЯЗЫКЕ**

Система французских артиклей является уже на протяжении долгого времени предметом пристального внимания исследователей [1]. Нам известно несколько десятков вариантов классификации артиклевых функций и значений, предложенных различными авторами. Более того, нет единого мнения даже относительно репертуара артиклевых форм. Подобное многообразие точек зрения определяется, с одной стороны, многоаспектностью и полифункциональностью самого предмета исследования, а с другой – существованием различных подходов к его изучению. Мы хотели бы предложить свой вариант классификации значений и функций определенного артикля ед. и мн. числа в современном французском языке.

Функции артикля делятся на *семантические* и *структурные*. К семантическим функциям относится, например, выражение артиклем значений определенности/неопределенности (le/un; les/des), тотальности/частичности (le/du; les/des), дискретности/недискретности (un/du) и т.п. К структурным функциям относится актуализация при помощи артиклей категории рода (le/la; un/une) и числа (le/les; un/des), которые в большинстве случаев не имеют в современном французском языке (по крайней мере, в его устном варианте) других формальных средств выражения на уровне именной группы (ИГ). В этой статье речь пойдет только о семантических функциях, поскольку именно этот предмет вызывает наибольшее количество разногласий.

Отдельного пояснения требует вопрос о разграничении таких понятий, как значение и семантическая функция грамматического знака. Согласно определению А.В. Бондарко, «семантическая функция – более широкое понятие, чем значение, поскольку оно охватывает не только собственно значения тех или иных единиц, но и речевые смыслы, в формировании которых существенную роль играют речевая ситуация и фоновые знания» [Бондарко 1996: 96]. Так, например, к семантическим функциям артикля следует отнести его различные стилистические функции, ср., например, «эмфатическую» функцию артикля un в предложении *Il est d'une bonté*. Он отличается такой добротой, где этот артикль, согласно определению В.Г. Гака, «указывает на то, что существительное должно быть характеризовано, но от «избытка чувств» нужное определение не приходит на ум» [Гак 1979: 104]. Безусловно, подобная функция легко может быть выведена из свойственного артиклю un значения неопределенности (которое сопряжено с известным «вакуумом информации» и ожиданием более детальной характеристики референта), однако вряд ли подобный стилистический эффект следует рассматривать как часть категориального значения артикля un.

Семантическими, а не структурными, по нашему мнению, следует считать и текстовые функции артиклей (анафорическую, интродуктивную и т. п.) – вопреки точке зрения Х. Вайнриха, согласно которому «функция артиклей должна быть объяснена синтаксически, а не семантически» [Вайнрих 1978: 373].

Среди различных значений одной и той же артиклевой формы особое место занимает *прототипическое* значение. Прототипическим называют наиболее яркое, типичное, наименее зависимое от контекста значение грамматической формы, «лучший пример» в семантической сфере этой формы. В структуре семантического поля прототип отличается тем, что он обладает

наибольшим количеством существенных характерных признаков. Отклонения от прототипа представляют собой зоны, в которых пересекаются только некоторые из существенных признаков, и, в зависимости от их количества, устанавливается степень удаленности от прототипа (см. обзор проблемы в [Givyn 1986; Бондарко 1999: 55 сл.]). Выделение прототипического значения и установление степени прототипичности того или иного употребления артикля необходимо нам для того, чтобы, во-первых, структурировать различные типы значений и функций в соответствии с их местом в языковой системе, а во-вторых, строить выводы только на действительно характерных и значимых фактах и исключить из обобщения факты случайные (в противном случае наличие контрпримеров, которые неизбежно возникают на периферии, в зоне «разреженности» прототипических признаков, способно опровергнуть любую гипотезу).

Все типы употребления определенного артикля можно разделить на две большие подгруппы: во-первых, это группы «артикль + существительное» с конкретно-референтным значением; во-вторых – обобщенные ИГ. Рассмотрим первый тип.

В сочетании с конкретно-референтным именем артикль *le* является показателем *определенности*. Это значение является для него прототипическим: оно наименее зависимо от контекста; именно в этом значении артикли *le, la, les* чаще всего встречаются в речи. К тому же это значение является исторически первичным [Сабанеева, Щерба 1990: 29 сл.] и, по нашим наблюдениям, раньше всего проявляется в детской речи.

Значение определенности включает в себя два аспекта: *коммуникативно-прагматический* (известность референта ИГ обоим участникам акта коммуникации) и *логико-референциальный* (индивидуализация предмета, его изоляция из класса подобных предметов на основании одного или нескольких индивидуализирующих признаков), см. [Гладров 1992: 238 сл.; Шмелев 1992: 270 сл.]. В нормальных случаях, «прототипических» образцах удачных актов коммуникации, оба аспекта определенности совмещены. Ср. следующие примеры: *J'ai vu remonter un homme, en Espagne, apras quelques journées de travail, de la cave d'une maison ücrasüe par une torpille. ...lorsque l'homme put nous rüpondre, il rüpondit...* (A. de Saint-Exupery) 'Я видел, как в Испании, после долгих часов работы, извлекли на поверхность человека из подвала разбомбленного дома... когда человек смог нам отвечать, он сказал...'; *N'ayez pas souci, ma bonne tante, je vous honore plus que le pape* (A. Dumas) 'Не беспокойтесь, тетюшка, я почитаю вас больше, чем папу римского'. В первом примере референт ИГ *l'homme* противопоставлен всем другим лицам, поскольку в предтексте содержится указание на признак, достаточный для индивидуализации этого лица. Одновременно референт представлен как известный адресату высказывания благодаря анафорической отсылке к первичному упоминанию о нем (*un homme*). Во втором примере логическая определенность референта ИГ *le pape* обусловлена его принадлежностью к классу имен, обозначающих предметы, уникальные в своем роде. Говорящий, употребляя определенную ИГ *le pape*, апеллирует к пресуппозиции адресата, который, обладая знанием ситуации (в нашем случае это отнесенность акта коммуникации к определенной эпохе), легко может идентифицировать референт.

С другой стороны, в значении определенной ИГ вполне может отсутствовать коммуникативно-прагматический компонент. К. Доннелан выделил так называемое «атрибутивное» употребление определенных дескрипций, при котором ни говорящий, ни адресат не способны идентифицировать референт: *Убийца Смита, кто бы он ни был, – сумасшедший* [Доннелан 1982]. Ср. *La femme qui me fera marcher n'est pas encore nüe!*... (Colette) 'Женщина, которая будет мною командовать, еще не родилась на свет'.

В зависимости от способа сообщения референту ИГ индивидуализирующего признака (признаков) выделяются несколько разновидностей мотивации определенности.

Значением текстовой определенности объединены следующие текстовые функции: *катафорическая* (индивидуализирующий признак выражен в языковом контексте справа от ИГ), ср.: *...il ferma soigneusement la porte afin que les animaux qui vivent sur le sable et les oiseaux de l'air ne puissent venir souiller le livre des Ecritures qu'il conservait au chevet de son lit* (A. France) 'Он плотно закрыл дверь, чтобы животные, живущие в песках, и залетные птицы не смогли испачкать священное писание, которое он хранил в изголовье своей кровати' и *анафорическая* (инди-

видуализирующий признак выражен в языковом контексте слева от ИГ). Анафора может быть как *точной* (повторение того же самого имени, ср. пример выше *un homme... l'homme*), так и *опосредованной*, основанной на реклассификации референта (замене его синонимом или гиперонимом), ср. *Comme il mûdait de la sorte, il vit un petit chacal assis a ses pieds*. <...> *L'animal semblait lire dans la pensûe de l'abbû* (A. France) 'Когда он размышлял обо всем этом, он увидел шакала у своих ног. Казалось, что животное читает мысли отшельника'. Ассоциативная анафора основана не на отношениях кореферентности (полной или частичной), а на ассоциативных связях референта ИГ с понятиями, введенными в речь в предтексте, ср. *Une grosse cloche, au dessus de la tkte de Florent* <...> *se mit a sonner. Les coups, lents et rûguliers, semblaient йveiller de proche en proche le sommeil traonant sur le carreau* (E. Zola) 'Большой колокол над головой Флорана зазвонил. Удары, медленные и мерные, казалось, будили окрестности ото сна, который стлался по каменным плитам' [2].

Генерализация является вторичной функцией артикля как с синхронной, так и с исторической точки зрения. В этой функции наблюдается нейтрализация противопоставления форм *le* и *un* по признаку определенности/неопределенности, а также форм *le* и *les* по признаку единичности/множественности, ср. [Гак 1979: 101]. Действительно, поскольку при обобщенном употреблении имени принимаются во внимание только общие свойства класса и устраняются индивидуальные признаки предмета, в этой сфере нет логических оснований для реализации категорий определенности/неопределенности и числа референциальных категорий, основанных на отношении «предмет-класс».

Разницу между значением родового артикля *le* и родового артикля *les* можно объяснить следующим образом. Всякое обобщение скрывает за собой бесконечный ряд повторяющихся конкретных однотипных ситуаций. Мы объединяем эти ситуации в своей памяти, создавая некий конструкт, абстрактную модель ситуации, наделяя ее признаком вневременности. В зависимости от уровня абстрактности этой модели, т.е. от количества потенциально вовлеченных в нее участников, мы строим высказывания узуальные (*Ивановы каждый день в пять часов пьют чай под старой липой*), обобщенно-узуальные (*Дети часто принимают свои фантазии за действительность*) или гномические (*Человек (люди) по своей природе далек (далеки) от совершенства*).

Как видно из приведенных примеров, гномические высказывания могут содержать имя в форме родового единственного или родового множественного числа, при этом их денотативный статус остается неизменным. Однако родовое множественное число сохраняет семантическую связь с лежащей в основе любого обобщения итеративностью, в то время как родовое единственное число скрывает сам механизм обобщения и выражает только его окончательный результат.

Таким образом, мы установили, что противопоставление определенного и неопределенного артиклей имеет место как в сфере конкретно-референтных, так и в сфере обобщенных ИГ, хотя и на разных семантических основаниях.

Если вести поиск семантического инварианта в значении качественной определенности, то прежде всего нужно исключить из рассмотрения ее логико-референциальный аспект, основанный на презумпции существования референта и индивидуализации предмета, его противопоставлении другим представителям класса т.к. родовое понятие по своей сути лишено каких-либо индивидуальных признаков. Иными словами, вопрос который именно по отношению к референту обобщенной ИГ лишен всякого смысла.

Таким образом, остается только коммуникативно-прагматический аспект определенности (известность предмета участникам акта коммуникации). Проблема заключается в том, что (коммуникативно-прагматическая) определенность класса коренным образом отличается от определенности конкретного предмета. Действительно, понятие о классе есть не что иное как совокупность классовообразующих признаков, которые формируют содержание выражаемого словом понятия, его лексическое значение. Лексическое значение слова, в свою очередь, является определенным для всех носителей языка. Неопределенными могут быть только индивидуальные признаки предмета, но эти признаки не входят в содержание понятия о классе.

Таким образом, поиски инвариантного значения определенного артикля могут вестись как минимум в трех направлениях, указанных нами выше (по линии прагматической определенности, по линии количественной определенности-тотальности и по линии уникальности). Несмотря на то,

что каждая из выдвинутых гипотез по-своему справедлива и опирается на реальные языковые факты, следует признать, что ни одна из них не обладает абсолютной объяснительной силой. Причина этого заключается в сложности самого предмета исследования, поскольку на каждом отрезке языковой системы можно наблюдать переплетение разнообразных факторов, которые в одних случаях согласуются друг с другом, в других же, напротив, вступают в противоречие. Поэтому наиболее продуктивным методом анализа мы считаем сочетание различных теоретических подходов.

Литература

1. Андреева Е.В. Об инвариантном значении определенного артикля в старофранцузском языке (К постановке проблемы) // Материалы XXVIII межвузовской науч.-метод. конф. преподавателей и аспирантов. Вып. 12: Секция истории языка (романо-германский цикл). – СПб., 1999.
2. Бондарко А.В. Проблемы грамматической семантики и русской аспектологии. – СПб., 1996.
3. Вайнрих Х. Текстовая функция французского артикля // Новое в зарубежной лингвистике. – Вып. VIII. Лингвистика текста. – М., 1978.
4. Гак В.Г. Теоретическая грамматика французского языка. Морфология. – М., 1979.
5. Гладров В. Семантика и выражение определенности/неопределенности // Теория функциональной грамматики: Субъектность. Объектность. Коммуникативная перспектива высказывания. Определенность/неопределенность. – СПб., 1992.
6. Доннелан К.С. Референция и определенные дескрипции // Новое в зарубежной лингвистике. – Вып. XIII. Логика и лингвистика (Проблемы референции). – М., 1982.



Ш. Октемов

*Научный руководитель: А.Б. Сабитова, магистр, ст. преподаватель
КазУЭФМТ*

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПОЛИЛИНГВАЛЬНОЙ ЛИЧНОСТИ В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАТИЗАЦИИ ОБЩЕСТВА

В современном мире взаимодействие культур представляет собой основу развития общества и имеет первостепенное значение, занимая ведущее место в ценностных ориентациях людей. Особое внимание уделяется социальной адаптации личности в условиях межкультурной коммуникации, когда противостояние культур, все еще существующее в мировом сообществе, не является определяющим.

Глобализация с ее противоречивыми явлениями выдвигает перед образованием сложную задачу подготовки молодежи к жизни в условиях многонациональной и поликультурной среды, что обусловлено рядом факторов. С одной стороны, двадцатый век с его мощной компьютеризацией, спутниковым телевидением, развитием электронных средств коммуникации постепенно стал превращать землю в «коммуникативную многоязычную и поликультурную коммуналку» (В.П. Сафонова). С другой стороны, насущные проблемы интенсификации межкультурной коммуникации послужили причиной формирования идеи ценностного плюрализма и культурного релятивизма, поставив задачу формирования большей толерантности в отношениях между людьми, менталитета сотрудничества и эмпатии по отношению к людям разных национальностей, рас и вероисповеданий.

Для нас актуальна проблема полилингвального образования, в центре которого находится личность, обладающая многоязычной и поликультурной компетенцией.

Приоритетным направлением внутренней политики нашего многонационального государства является формирование полиязычной личности. В целях обеспечения конкурентоспособности страны

и ее граждан Президентом РК Н.А. Назарбаевым в Послании «Новый Казахстан в новом мире» предложена поэтапная реализация культурного проекта «Триединство языков»: «Необходимо развитие трех языков: казахского – как государственного, русского – как языка межнационального общения и английского – как языка успешной интеграции в глобальную экономику» [1. С. 8].

Обучение на трех языках, и, как следствие, владение ими практически в совершенстве, будет способствовать приобщению обучающихся к культуре и традициям разных народов [2].

Современное общество характеризуется как информационное. Трудно переоценить роль знания нескольких языков в современном мире. Активное использование языка как средства общения и приобщения к культуре, как средства раскрытия личности – настоятельная необходимость современного образования.

Актуальность полилингвального обучения определяется всеобщей мировой тенденцией к интеграции в экономической, культурной и политической сферах. С учетом этих тенденций оно обеспечивает человеку широкий доступ к информации в различных предметных областях, получение новой информации в соответствии с индивидуальными потребностями, возможности непрерывного образования, что, в свою очередь, создает дополнительные шансы конкурировать на общем европейском и мировом рынке специалистов.

Н.А. Назарбаев в своем Послании «Стратегия «Казахстан-2050» отметил: «В настоящее время мы применяем активные меры по созданию условий для того, чтобы наши дети наряду с казахским активно изучали русский и английский языки. Трехязычие должно поощряться на государственном уровне» [1]. Н.А. Назарбаев отмечает, что «владение русским языком – это историческое преимущество нашей нации», а владение английским языком в нашем мире откроет для каждого гражданина нашей страны новые безграничные возможности в жизни. Границы языкового общения для нас раздвигаются, и гражданин нашей страны должен овладеть английским языком, который является самым распространенным мировым языком. Поэтому воспитывать полилингвальную личность – это задача образования и всего государства.

Касаясь четко наиболее характерных проблем.

1. Это психологически тяжело для ученика или студента, т.к. большинство загоняют себя в тупик в изучении иностранного языка именно тем, что ставят себе завышенные планки, а именно – разговаривать идеально без акцента и писать без единой ошибки. А ведь этого часто не умеют и носители языка, мы стремимся к идеальному произношению, правильному произношению звуков, букв и дифтонгов, уделяют большое внимание интонации. Что приводит к тому, что дети слушают много песен, смотрят фильмы на английском языке, таким образом у них возникает комплекс незнания языка.

2. Чтобы решить первую трудность, конечно необходима здесь помощь высококвалифицированного языковеда – преподавателя, хорошо пратикующего иностранный язык в разговорном стиле. Но здесь вот и возникают еще ряд проблем, таких людей пока мало, если они здесь, то они «недостигаемы» для всех обычных детей, например, в поселке, деревне или селе.

3. Изучая родной казахский, известно грамматические правила, которые многие из нас забывают по окончании школы, даже не вспоминая о грамматике. Когда при изучении иностранного языка в самом начале обучения Вас пытаются заставить выучить разные правила, в которых используются непонятные термины, то вполне вероятно, что вы вскоре бросите изучение иностранного языка. Объяснять свой поступок вы можете по разному: не хватает времени, преподаватель не нравится, иностранный не так уж и нужен и прочее, но истинная причина кроется именно в изучении, мягко выражаясь, не очень интересной и не очень практически полезной грамматики.

4. Еще одна помеха в изучении иностранного языка заключается в том, что мы думаем на родном языке и только потом переводим слова на иностранный язык, затем сопоставляем с правилами грамматики, потом говорим предложение. А это слишком утомительно для человека. Поэтому старайтесь мыслить и говорить на иностранном сразу. Именно так учатся говорить на родном языке дети, они буквально впитывают в себя язык. А ведь никаких грамматических правил, они не знают. Теорию они будут постигать намного позднее. Может быть кому-то это покажется очень сложным, но такие методики изучения иностранного языка существуют.

Будущие казахстанцы станут гражданами мира. Это обязывает нас быть готовыми к общению не только в рамках своего села, города, страны, но и к общению на равных с представителями других стран. А для этого надо неустанно развивать свои способности и таланты, и, независимо от национальности, учиться родному языку, государственному языку и хотя бы одному из мировых языков. Думается, что каждый, кто мечтает о достойной жизни для себя и своих детей, должен задуматься над этими словами и приложить все усилия для того, чтобы в недалеком и реальном будущем оказаться востребованными специалистами, всесторонне развитыми, достойными представителями нашего государства во всех сферах жизни [3].

При формировании полилингвальной личности большое внимание уделяется внутреннему миру, отношениям посредством сотрудничества, т.к. каждый из нас – это личность, которой все интересно и, изучая несколько языков, мы формируем в себе полилингвистическое сознание, которое развивает в нас представление о диалоге культур как сознательно-избираемой жизненной философии, требующей от его участников уважения к другим культурам, языковой, этнической и расовой терпимости, готовности к изучению культурного наследия мира, к духовному обогащению, постижению других культур [4].

Воплощая в жизнь основные положения стратегии «Казахстан-2050», строя демократическое общество, невозможно не предполагать нравственного и духовного развития молодежи, формирования профессионализма, ответственности при активном привлечении молодежи к непосредственному участию в реализации политики, касающейся молодежи и общества в целом. При формировании полилингвальной личности большое внимание уделяется внутреннему миру, отношениям посредством сотрудничества, т.к. каждый из нас – это личность, которой все интересно и, изучая несколько языков, мы формируем в себе полилингвистическое сознание, которое развивает в нас представление о диалоге культур как сознательно-избираемой жизненной философии, требующей от его участников уважения к другим культурам, языковой, этнической и расовой терпимости, готовности к изучению культурного наследия мира, к духовному обогащению, постижению других культур. Диалог культур является прекрасным средством борьбы против национальной неприязни, если он не ограничивается простым сопоставлением фактов родной культуры или культуры другой национальности. Нам, будущим хозяевам нашей страны, очень важно научиться умению самостоятельно выяснять, узнавать, интерпретировать культурные ценности, соотносить существующие стереотипы с собственным опытом и делать адекватные выводы. Поэтому я полностью согласен со словами нашего Президента, который отметил: «Мы известны всему миру своей толерантностью, межэтническим, межконфессиональным согласием и диалогом. Растущий миротворческий потенциал нашей страны должен и дальше бережно сохраняться и развиваться».

Процесс формирования языковой личности студентов, будущих педагогов XXI в., должен учитывать все аспекты многоэтнического государства, в связи с чем возрастает необходимость развития этнокультурной терпимости как обязательного условия полноценной подготовки специалиста для поликультурной школы. Для формирования языковой личности будущих педагогов необходимо создать такую дидактическую систему, где этносфера и человек были бы полно представлены в содержании образования, создать условия для взаимодействия молодежи с этническим диаспорами, изучать родной язык, музыкальную, эстетическую, художественно-прикладную науку, традиции, приобщаясь к иным духовным ценностям своего народа. Каждая личность должна нести в себе национальную культуру, должна чувствовать себя частицей своего народа, а для этого нужно усвоить историю его происхождения.

Литература

1. Послание Президента Н.А. Назарбаева «Казахстанский путь-2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее» / <http://www.zakon.kz>
2. Закон РК «О языках в Республике Казахстан». <http://www.zakon.kz>
3. Галеев В.Н., Нигматова З.Г. Полилингвальное обучение и глобальная информатизация. – Казань: ТГГПУ, 2015. – С. 120-125.
4. Салехова Л.Л. Теория и практика развития школ с билингвальным обучением. – Казань: Изд. КГУ, 2004.

А. Толегенова

Научный руководитель: **С.Ж. Омарова**, магистр, ст.преподаватель
КазУЭФМТ

ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕКСТОВ СОВРЕМЕННЫХ ПЕСЕН И ИЗУЧЕНИЕ ИХ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ЧЕЛОВЕКА

Наша эстрада полна современных песен. Мы слышим их по радио, телевизору, в интернете, на улицах, в кафе и т.д. Некоторые популярные хиты мы часто напеваем себе. В клубах и на дискотеках мы двигаемся под «Все танцуют босиком на песке!», повторяем запомнившиеся слова. Но задумываемся ли мы над смыслом текстов этих песен? Как они могут воздействовать на наше сознание? Какие чувства и мысли выражены в современных эстрадных песнях?

Работая над данной темой, я провела наблюдение над языком современных песен, через анкетирование рассмотрела вопрос о влиянии «эстрадной» речевой культуры на подростка.

В результате исследования я пришла к выводу, что эстрадные песни внедряются в социокультурную ситуацию, характерными чертами которой являются расшатывание норм языка, снижение общей и словесной культуры, изменение эстетического вкуса носителей языка и в известном смысле утрата эстетического языкового идеала.

Исследование текстов современных песен

Что же такого привлекательного содержится в текстах современной эстрады? Я записала несколько текстов, провела наблюдение над их языковым строением и исследование на нарушение языковых норм. Во время исследования были выявлены следующее:

Неоправданное использование анафоры (единоначатие):

*«Я спрячу свои крылья, чтоб не пугать тебя.
Я буду такой сильной, чтоб защитить тебя.
Я спрячу свои страхи, чтоб ты никогда о них не узнал.
Я буду такой сильной, чтоб ты любил меня...»*

Нюша (Анна Шурочкина) – «Выше»

*«На ресницах дождь и на душе печально,
На ресницах дождь оставишь на прощанье,
На ресницах дождь меня не пожалеешь
На ресницах дождь как раньше не согреешь...»*
LadyNalan (Наталья Шаталова) – «Дождь из слез»

Нарушение благозвучия:

*«Понимай, изучай, запоминай, прощай,
Не ломай, не бросай и не меняй меня.
Не дави, не шути и не проси говорить
Я тебя, я в тебе, я так же буду...»*

Таня (Татьяна Терешина) – «Понимай»

*«Нарисуй любовь. Сердце не молчи, дай мне свой пароль.
Нарисуй любовь. Вновь сойти с ума, без твоих частиц»*
Mainstreamone (Антон Демянников) – «Нарисуй любовь»

Благозвучие является эстетическим свойством русской речи. Современная же эстрадная песня не отражает эстетической природы родного языка. Тексты песен свидетельствуют о нарушении таких качеств речи, как благозвучность и чистота, богатство и выразительность.

Неоправданные повторы:

*«Ведь я, давно уже сошел с ума
С ума, с ума, с ума, с ума...»*
Mainstreamone (Антон Демянников) – «Чувства для тебя»

«Ты живи, рисуй-рисуй, свой Голливуд, свой Голливуд...»
Domino (Алексей Каштанов) – «Прежний мир»

*«Ты не единственная, ты лишь одна из,
Одна из, одна из моих актрис...»*
Xhang – «Одна из»

В данных «произведениях» повторение слов, словосочетаний, предложений обозначает механическое удвоение, дублирование одного и того же понятия, смысла. В поэтическом же тексте лексический повтор является одним из средств выразительности. Повтор слова способствует эмоциональному воздействию на читателя. В качестве иллюстрации приведу отрывок из стихотворения-песни Б.Окуджавы:

*Вы слышите: грохочет барабан.
Солдат, прощайся с ней, прощайся с ней.
Уходит взвод в туман, туман, туман.
А прошлое ясней, ясней, ясней...*

Повтор в этом тексте передает очень сложные, тонкие смысловые нюансы.

Тавтология (риторическая фигура, представляющая собой повторение одних и тех же или близких по смыслу слов):

*«Прости меня, мне время нужно.
К тебе душа не равнодушна...»*
Евгения Поликарпова и Алексей Арабов – «Прости»
Жаргоны, просторечия, вульгаризмы:
*«Столько «Зай» в телефоне, а сколько еще в уме...»
«Если хочешь видеть ее, умей платить налом...»*
Гр. Диаспора – «Взрослая»

*«Ну а подружки твердят: «Ты че блин, оглянись»
Он не раскрученный проект, ему дорога вниз...»*
ElviraT (Эльвира Тугушева) – «Он не для тебя»

Таким образом, можно сделать вывод: употребление сниженной лексики становится модным приемом современной эстрадной песни.

Неоправданное употребление иноязычных слов:
*«Сегодня есть вариант и лучше, чем пойти в BASE.
Новый друг, светит купюрами перед фейсом...»*
Гр. Диаспора – «Взрослая»

В песнях «дискоотечного характера» отразилась мода на использование иноязычных слов (лингвисты называют это явление варваризацией языка).

Воздействие современной эстрады на слушателя

«Как слово наше отзовется?» (Ф.И. Тютчев). Это выражение, ставшее крылатым, имеет глубинный смысл. Ведь слово играет важнейшую роль в формировании нашего сознания и мировоззрения.

Но задумываются ли над этим вопросом авторы современных эстрадных песен?

Рок-музыканты не скрывают своего пренебрежительного отношения к слову: они признаются, что слова в их песнях лишь для демонстрации «возможностей» голоса.

По мнению же психологов, песня – очень важный фактор, влияющий на речевое поведение: слова, даже всецело подчинённые музыке, проникая в подсознание, удерживаются там в функции

своего рода категорических императивов, формирующих непосредственно в подсознании орфографические формулы и модели. Экспрессивные потенциалы песни чрезвычайно велики. Сохраненная эмоциональным состоянием (музыка, ритм, кинестетические реакции, в особенности – на песни «дискоотечного характера»), песня становится важным вербальным императивом, нежели все, что пытается опровергнуть ее.

Наконец, сохраняется (к счастью, далеко не у всех) отношение к тексту песни, как к эталону. Подростки, которым понятие неопровержимого авторитета вообще чуждо, повторяют песенные ошибки не потому, что «так слышал», а все из-за того же отсутствия логического контроля: он может и не помнить, что слышал, но внедрившийся в подсознание эстрадный компонент имеет безусловную власть над ним.

Известно, что песня воздействует на подсознание человека, его эмоциональные потрясения. Когда все вокруг танцуют, смеются, всем хорошо: повышается эмоциональный тонус, вера в себя – музыкальный контекст такого состояния становится естественной психологической доминантой личности. Подросток пытается вернуться в подобное состояние – он вновь и вновь слушает эстрадные песни.

Слово всемогуще, если избран верный контекст, если оно резонирует с настроением и состоянием слушателя. Смысл высказывания, в т.ч. и музыкального, – не в том, что сказано, а в том, что воспринято. Текст песен, зачастую не воспринимаемый «при шуме музыки и пляски», откладывающийся в подсознании, станет учебником жизни, тропой к идеалу, к счастью, к успеху.

С целью изучения воздействия современной эстрадной песни на старшеклассника мною было проведено анкетирование среди молодежи в социальных сетях.

В опросе приняли участие 22 человека. Самыми популярными были выявлены следующие композиции:

Тимур Тхагалетов «За тебя калым отдам» (13 чел.)

Нюша (Анна Шурочкина) «Выше» (9 чел.)

Какие строки помнят наизусть?

«За тебя калым отдам, душу дьяволу продам...»

«Мы будем все равно вместе, рядом, и больше ничего мне не надо...»

Задумываешься ли ты над смыслом слов песен «дискоотечного характера»?

На третий вопрос 45% опрошенных ответили «да», 32% – «нет», 23% – «иногда»

Слушая такие современные эстрадные песни, могут ли юноши и девушки почувствовать пленительную красоту родного языка, получить эстетическое наслаждение от звучания родной речи? Думаю, нет.

Проведенные мною исследования позволяют сделать следующие выводы.

1. В современной эстрадной песне отразились такие речевые «проблемы» XXI в., как:

- огрубление (вульгаризация, нарушение благозвучия);
- варваризация;
- нарушение различных языковых норм.

2. Тексты современных песен с их многочисленными ошибками, искажениями, словами, лишенными смысла, действуют зачастую сильно на современника – это своего рода психопрограммирование, может быть, не вполне осознаваемое нами. «Массовый» слушатель воспринимает песню как эталон, речевая культура молодежи формируется под воздействием современной эстрады.

3. Современная эстрадная песня не отражает эстетической природы родного языка, снижает словесную культуру человека, воздействует на подсознание молодежи.

Литература

1. <http://www.odnoklassniki.ru>
2. Мурашов А.А. «Муси-пуси» как речевой код современной эстрады // РЯШ. – 2005. – №3.
3. Позерт И.Н. «Болезни» современного словоупотребления в зеркале литературной пародии // РЯШ. – 2004. – №4.

ҚАЗАҚ ТІЛІНІҢ ҚАДІР-ҚАСИЕТІ

Қазіргі таңда мемлекеттік тілді меңгерту өзекті мәселенің бірі екендігі баршаға мәлім. Бүгін заман өзгерді, қоғам алмасты, еліміз тәуелсіздік алды, тіліміз мемлекеттік мәртебеге ие болып, қайта жанданып жатыр.

Қазіргі уақытта қоғам арасында қазақ тілін үйрену жылдам қарқында, оны, жас ұрпақты, студенттерді және оқушыларды айтпағанда, мемлекеттік қызметкерлер, іскер адамдар үйренуде.

Қазіргі заман талабы да сол: жан-жақты, білімді, тілді меңгерген, еліміздің болашағы болып саналатын жастар көптеп керек. Сондықтан жастарды мектеп қабырғасынан осыған лайық етіп білім беріп тәрбиелеуіміз керек.

Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаевтың «Қазақстан-2030» атты бағдарламасында егемен еліміздің стратегиясы мен тактикасын белгілей келе, бүгінгі және болашақ жастардың жан-жақты білімді, ғылыми-техникалық прогрестен хабары мол жеке тұлға ретінде дамып қалыптасуын өз бағдарламасына негіз етеді. Әсіресе, бүгінгі жас буынның ұлттық мәдениеттен нәр алған жеке тұлғаны қалыптастыру мәселелері Үкіметтің қаулы, қарарларында, тұжырымдамаларында негізгі орын алған.

Халқымыздың ұлттық мәдениетінде «қазақтардың қайталанбас этникалық, психологиялық әлемі әлі де жете зерттелмей, зерделенбей жатқан тылсым дүние», – деп атап көрсеткен еді ел басшысы Н.Ә. Назарбаев.

Қазақстан Республикасының этно-мәдени білім беру тұжырымдамасында «Бізге қажетті – жаны да, қаны да қазақы, халықтың тілі мен дінін, тарихы мен салт-дәстүрін бойына ана сүтімен бірге сіңірген, туған жерін тулетуді, **егеменді** елінің еңсесін көтеруді азаматтық парызым деп ұғатын ұрпақ тәрбиелеу» деп атап көрсеткендей егемен еліміздің елдігі мен бірлігін сақтайтын ұрпақ тәрбиелеу бүгінгі мектеп міндеттерінің бірі болып табылады.

Тіл-адамдар арасындағы қатынас құралы, өйткені адамдар қоғамдық өмірде бір-бірімен тіл арқылы сөйлеседі, пікір алмасады, ойын жеткізеді. Тіл арқылы адам баласы ғылым, білім, мәдениетпен танысып, парасаттылыққа ұмтылыс жасайды. Қазақ ұлтының ана тілі және Қазақстан Республикасының мемлекеттік тілі – қазақ тілі. Ана тілі – ең басты байлығымыз. Қазақ тілі өзінің даласындай дархан, көңіліндей кең, халқымыздың қасиетті қара домбырасының үнімен үндесіп жатқан тіл. Қазақ сөзі қашанда даланың қоңыр желіндей аңқылдап, еркін есіп тұрады.

Ана тіліміз – әкеміздің қанымен, анамыздың бесік тербеп салған әнімен бойымызға сіңген, туған халқымыздың небір асыл жәдігерлерін заманымызға жеткізген қастерлі тіл. Міне, қазақ тілінің қадір-қасиеті осында жатыр, тарихта жатыр. Ана тіліміздің қадір-қасиетін бірен-соң бірін тізбектеп айта беруге болады. Дегенмен, осы қасиетті тілімізде де жанға тиетін мәселелер жоқ емес. Осы орайда ойынды мазалайтын бір сұрақ: жалпы қазақ тілінің қадір-қасиетін сақтай алып, оны ұйыта алып жүрміз бе?

Мәселені саралап, зерттей келе, қазақтарды шартты түрде төрт топқа бөлген абзал. Олар: мүлде қазақша білмейтін қазақтар, мүлде орысша білмейтін қазақтар, орысшаға шорқақтау қазақтар және қазақшаға шорқақ қазақтар.

Қазіргі таңда елімізде қазақ тілін білмейтін яғни орыс тілді қазақтар саны көбейіп келе жатыр. Бұл қазір байқалмаса да ел болашағына төніп тұрған үлкен қауіп. Қазақстанда тұратын өзге ұлт өкілдерін қоя тұрайық, қазақтар бір-бірімізбен қазақша сөйлеспейміз. Міне басты мәселе осында. Өз ана тілімізді өзіміз меңгере алмай жатып, қазақ тілін Қазақстанда тұратын өзге ұлт өкілдерінің ортақ тіліне айналдыру мүмкін емес. Халқымыздың бұрынғы кеңестік идеология мен санадағы тоталитарлық режим іздерінің әлі де өше қоймағанымен түсіндіріледі. Ол әрине түсінікті бірақ, бұл жағдайды жаңа буын өкілдері жастар, дәлірек айтқанда Тәуелсіз Қазақстанның замандастары

өзгертуі тиіс. Себебі жастардың санасында ата-аналарымыздағыдай құлдық сана, отарлық езгі түсінігі қалыптаспаған. Бізде Тәуелсіз елдің қазақы болмысы мен мақсат-мұраттары тоғысқан.

Тіл – әр ұлттың қадір тұтып, қасиет санайтын асыл қазынасы және ұлт тарихымен бірге жасасатын мәңгілік мұрасы. Кез келген ұлт өз ана тілінің қоғамдағы рөлін анықтап білмей, оның мәртебесін көтеруі мүмкін емес. Өз елінің патриотымын деп санайтын азамат ең алдымен туған елінің тілін білуі тиіс.

Бүгінгі күні отбасы, балабақша, **мектеп**, орта және жоғары оқу орындарында оқу-тәрбие үрдісін ұлттық негізде ұйымдастыру мәселесіне ерекше кеңіл бөлінуде.

Білім саласындағы негізгі талаптардың бірі терең біліммен қатар бірнеше тілді меңгеру болып табылады. Қазіргі заман талабы да сол: жан-жақты, білімді, бірнеше тілді меңгерген, еліміздің болашағы болып саналатын жастар көптеп керек. Сондықтан жастарды мектеп қабырғасынан осыған лайық етіп білім беріп тәрбиелеуіміз керек.

Өздеріңіз білесіздер кез келген бала жазып, сызумен мектеп мектеп табалдырығын аттағаннан кейін танысады, үйренеді. Алайда, былдырлап тілі жаңа шыққан қазақ баласының орыс сыныбына барғаны көңіліңізді су сепкендей басады. Сәби шағынан әдепті тәрбиенің қазақи үлгісін көрмеген, бойына сіңірмеген баланың кейін есейіп, ер жеткенде өз Отанын – елім деп, жерім деп сүйе ала ма екен?

Еліміздің басты ауқымды мәселелерінің бірі – мемлекеттік тіл мәселесі. Сонау Кеңес дәуірінен бері қазіргі күнге дейін келе жатқан тіл мәселесі әлі де шешуін таппай келеді. Қазақ тілін дамыту бойынша көптеген мәселелер қаралды, заңдар қабылданды. Сондықтан да, біз үшін мемлекеттік Әнұран, мемлекеттік Елтаңба қандай қымбат болатын болса, мемлекеттік тіл де сондай қастерлі, сондай қадірлі. Себебі көк Туды желбіретіп, Елтаңбаға қарап тұрып, мемлекеттік Әнұранды айту үшін тіл керек. Барлық елдің мемлекеттік әнұраны мемлекеттік тілде айтылады. Сондықтан, барлығымыз мемлекеттік тілді жаппай меңгеруге тиіспіз.

Жастардың бірлігі мен ұйымшылдығы қазақ тілімен байланысты болғаны жөн. Мемлекеттік тіл – тек тірліктің тілі ғана емес, жастықтың да тілі болуы керек. Себебі түбінде бүкіл билікке жастар келеді. Елбасымыз: «Қазақстанның болашағы – қазақ тілінде» деп айтты. Ал біздің болашағымыз – жастар. Сондықтан мемлекеттік тілдің жастарға серік болғаны дұрыс.

Елбасы барша Қазақстанды біріктірудің аса маңызды факторы ретінде мемлекеттік тілді атап көрсетіп, «Қазақ тілі – үш тілдің біреуі болып қалмайды, үш тілдің біріншісі, негізгісі, бастысы, маңыздысы бола береді» деген болатын. Елбасымыздың осы ұлағатты сөзі барлығымызға ой тастауы керек. Қазақ тілін өркендету өз қолымызда. Әсіресе, жас ұрпақтың қажыры мен қайратында.

Қазір көптеген қандастарымыз үй ішінде, сыртта, қоғамдық орындарда орысша сөйлеп, қазақ тілінің сөйлеу өрісін тарылтып, қолданылу аясын әлсіретеді, тіпті жоғарғы жақтағы басшылардың өздері орыс тілінде сөйлейді, қазақша сөйлегеннің өзінде шұбарлап сөйлейді. Басты кемшілігіміз – осы. Қазір көптеген жастар ана тілін дұрыс білмейді. Ауылдық жерде жақсы, қалалық жерлерде тіл құнарлылығы сұйыла түскен.

Соңында айта кетейін дегенім, тіл мәселесіне келгенде кез келген ел: «Сіз біздің мемлекетіміздің тілін білуіңіз керек» – деп шарт қояды. Осының өзі әлемдегі өзге мемлекеттердің өздерінің мемлекеттік тілін қалай құрметтейтінін көрсетеді. Тарихтан белгілі қаншама зұлмат замандарды, қилы кезеңдерді қазақ халқы осы қазақ тілімен бірге көрді. Алаш жұртының ардақты азаматтарының бірі, Қазақ тілінің теориясын жасап, жетілдірген А. Байтұрсынұлы былай деген екен: «Тілі жоғалған жұрттың өзі де жоғалады». Қазаққа Тәуелсіздіктің оңай келмегенін сіздер жақсы білесіздер. Бүгінгі күні әрбір қазақ азаматының көкейінде осы Тәуелсіздігімізден айырылмай, сақтап қалу мәселесі тұруы керек. Сондықтан да ардақты ағайын қазақ тілінің дамуына аз да болса үлес қосып, қазақ тілінің қазақ қоғамындағы орнын анықтап, мәртебесін асқақтата берейік. Және ең бастысы: қазақ тілінің қадір-қасиетін сұйылтып алмасaq болғаны.

Әдебиеттер

1. Ақмұқанова Б. Қазақтың мақал-мәтелдері. – Алматы, 1950.
2. «Қазақстан»: Ұлттық энциклопедия / Бас редактор Ә. Нысанбаев. – Алматы: «Қазақстан энциклопедиясы». Бас редакциясы, 1998. – Т. IV.

G. Nurumova, A. Temirbekova
Scientific adviser: D.A. Aipova,
Master senior teacher of the Department of «Kazakh and foreign languages»
KazUEFIT

SERVICE IN RESTAURANTS

A restaurant is a business which prepares and serves food and drinks to customers in exchange for money, either paid before the meal, after the meal, or with an open account. Meals are generally served and eaten on the premises, but many restaurants also offer take-out and food delivery services, and some only offer take-out and delivery. Restaurants vary greatly in appearance and offerings, including a wide variety of cuisines and service models ranging from inexpensive fast food restaurants and cafeterias to mid-priced family restaurants, to high-priced luxury establishments. In Western countries, most mid-to high-range restaurants serve alcoholic beverages such as beer and wine. Some restaurants serve all the major meals, such as breakfast, lunch, and dinner (e.g., major fast food chains, diners, hotel restaurants, and airport restaurants). Other restaurants may only serve a single meal (e.g., a pancake house may only serve breakfast) or they may serve two meals (e.g., lunch and dinner) [1].

Restaurants may be classified or distinguished in many different ways. The primary factors are usually the food itself (e.g. vegetarian, seafood, steak); the cuisine (e.g. Italian, Chinese, Japanese, Indian, French, Mexican, Thai) and/or the style of offering (e.g. tapas bar, a sushi train, a tastet restaurant, a buffet restaurant or a yum cha restaurant). Beyond this, restaurants may differentiate themselves on factors including speed (see fast food), formality, location, cost, service, or novelty themes (such as automated restaurants).

Restaurants range from inexpensive and informal lunching or dining places catering to people working nearby, with modest food served in simple settings at low prices, to expensive establishments serving refined food and fine wines in a formal setting. In the former case, customers usually wear casual clothing. In the latter case, depending on culture and local traditions, customers might wear semi-casual, semi-formal or formal wear. Typically, at mid-to high-priced restaurants, customers sit at tables, their orders are taken by a waiter, who brings the food when it is ready. After eating, the customers then pay the bill. In some restaurants, such as workplace cafeterias, there are no waiters; the customers use trays, on which they place cold items that they select from a refrigerated container and hot items which they request from cooks, and then they pay a cashier before they sit down. Another restaurant approach which uses few waiters is the buffet restaurant. Customers serve food onto their own plates and then pay at the end of the meal. Buffet restaurants typically still have waiters to serve drinks and alcoholic beverages.

The travelling public has long been catered for with ship's messes and railway restaurant cars which are, in effect, travelling restaurants. Many railways, the world over, also cater for the needs of travellers by providing railway refreshment rooms, a form of restaurant, at railway stations. In the 2000s, a number of travelling restaurants, specifically designed for tourists, have been created. These can be found on trams, boats, buses, etc.

A restaurant's proprietor is called a restaurateur; like 'restaurant', this derives from the French verb restaurer, meaning «to restore». Professional cooks are called chefs, with there being various finer distinctions (e.g. sous-chef, chef de partie). Most restaurants (other than fast food restaurants and cafeterias) will have various waiting staff to serve food, beverages and alcoholic drinks, including busboys who remove used dishes and cutlery. In finer restaurants, this may include a host or hostess, a maitre d'hôtel to welcome customers and to seat them, and a sommelier or wine waiter to help patrons select wines.

A chef's table is a table located in the kitchen of a restaurant, [2][3] reserved for VIPs and special guests [4]. Patrons may be served a themed tasting menu prepared and served by the head chef. Restaurants can require a minimum party [5] and charge a higher flat fee [6]. Because of the demand on the kitchen's facilities, chef's tables are generally only available during off-peak times [7]. What Are Examples of Good Service in the Restaurant Industry?

No matter how tasty your menu, customers won't come back if they have bad experiences with your customer service. For this reason, training employees to offer good customer service can help you drive sales. According to the National Restaurant Association, the first step to opening a restaurant that offers great customer service is hiring people who love to serve. After that, you train them how to serve by showing them examples of great customer service and explaining how they can mimic those examples.

Being Prompt

Being prompt doesn't mean rushing or hovering, but it does mean taking care of customers' needs in an appropriate time frame. Having to wait 10 or even five minutes for drink refills, butter, sauce or the check can quickly make a good dining experience turn sour. Customers can feel awkward when wondering if they should remind their servers about the request. They may even eat food without the proper condiments or a beverage – something no restaurant owner wants. Restaurant owners can encourage their employees to offer prompt service by asking them to keep lists of customer needs or to care for one customer before moving on to the next.

Being Friendly

Good service in the restaurant industry means friendly, welcoming service. A restaurant owner should not strive to avoid bad service, but she should strive to encourage the exceptional service that occurs when service workers take a genuine interest in their customers. For example, waiters and hosts might ask customers about their day, help them make food choices and give customers compliments. Restaurant owners can encourage this kind of good service by honoring employees who are exceptionally gifted in this area and having them train others.

Being Available

Sometimes, good customer service simply means being available. Customers who can see managers, hosts and wait staff are more likely to give employees the opportunity to provide good customer service by making requests. Many diners are hesitant to actually walk into the bar or to the counter to ask for something, and a customer should never have to shout into the kitchen. Just by being visible, you make customers feel they are having a better experience because they know if they need something, you're right there, available to help.

Being Exceptional

Customers can get good food and decent customer service almost anywhere. What will set your restaurant apart is the degree to which you are willing to go above and beyond to be exceptional. Restaurant employees can practice this kind of customer service by being willing to make special creations for guests, offering them drinks to go, bringing mints after dinner and engaging in other little practices that show they are going above and beyond the competition [8].

Services offered at the restaurant are considered to be the most important factor in the success of the institution. Any restaurateur knows that poor service can ruin the impression of even the best quality food. The success of the restaurant menu or a failure depends on the serving dishes. This is a critical moment to remember not only experienced waiters, but also beginners. All preliminary work restaurateurs, administrator, chef and other staff is entirely in the hands of the waiter. Waiter service restaurant gives guests an idea of the efforts of the entire restaurant team. And this truth is often unintelligible to the service of the restaurant staff.

References

1. <https://en.wikipedia.org/wiki/Restaurant>
2. Ford, Elise Hartman (2006). *Frommer's Washington*, D.C. 2007, Part 3 298. John Wiley and Sons. – P. 162.
3. Jump up^ Blackwell, Elizabeth Canning (2008). – *Frommer's Chicago* 2009 627. *Frommer's*. – P. 123.
4. Jump up to: ^{a b} Brown, Monique R. (January 2000). «Host your own chef's table». – *Black Enterprise*: 122.
5. Jump up^ Ford, Elise Hartman; Clark, Colleen (2006). *D.C. night + day*, Part 3. – ASDavis Media Group. – P. 25.
6. Jump up^ Miller, Laura Lea (2007). – *Walt Disney World & Orlando For Dummies* 2008. *For Dummies*. – P. 157.
7. Jump up^ Brown, Monique R. (January 2000). «New spin on dining: Hosting a chef's table can wow guests». – *Black Enterprise*: 122.
8. <http://smallbusiness.chron.com/examples-good-service-restaurant-industry-38058.html>

M. Oganessian
Scientific adviser: A.I. Adilhanova,
Master, senior teacher of the Department of «Kazakh and foreign languages»
KazUEFIT

ENTERTAINMENT MEDIA IN LEARNING ENGLISH

«Since the rise of technology, using multimedia in the classroom has been an interesting way to engage with students. From the times of learning to play the Oregon Trail and wheeling in the VCR and TV, to nowadays using smart boards and smart phones. Media can be used in many different and beneficial ways in the classroom» – Caitlin Forrey, ESL Teacher at «Language Training Center».

Using the Internet and other media while preparing the lesson is nowadays an ordinary situation for many teachers. Searching for some interesting materials, clever ideas, various activities for making English lesson fun are nothing unusual. But we cannot forget that our students also use the same media, which is very often connected with school. Teachers gave them homework which is based on making presentations or finding information on some topics. And do not deceive yourself – they do not spend hours in libraries. Instead, they switch on their computers and in few seconds they have everything they need on their computer screen. Then, the only thing left is to print or rewrite it to their notebooks. And here some problems often occur, because our students do not even feel like reading the content. Do not even dream they would like to rewrite it in their own words. That all leads to the situation, when half of the group has exactly the same material from the same website.

As you can see and probably already know, such a trouble-free access to information (no matter what place and time) is a very good solution for children. It makes their lives simpler and saves their time. But on the other hand, it discourages them from visiting libraries. Children are also not aware of the sources they use, so it may happen that the information they find, is not always true or relevant.

Movies in learning English

Learning a foreign language is already hard. And the culture is different from your own. So sometimes, you might have trouble understanding what actors are saying, or what they're doing on the screen.

So here are 3 reasons why learning language with movies can work:

1. You'll get to learn real English...not textbook English.

The English you learn through textbooks or in ESL class is not what you'll hear people say. For example, in beginner English classes, you might have learnt how to say «it's a quarter to seven» or «it's raining cats and dogs». While these are correct, we almost never say these in real life.

In contrast, the English spoken in movies is very natural. It's also very close to what you'll hear if you speak with native English speakers too. This will help improve your spoken English.

2. You learn English words in context.

This is one of my favourite aspects of watching movies. Let's say that you like watching crime films (these are great!). After watching ten or twenty movies, you'll start to learn vocabulary related to the context, or subject, of crime.

Usually, when we learn words traditionally (e.g. in school), we study things like vocabulary lists. The problem with learning new words with vocabulary lists is that you can learn what words mean, but not where and how they are used.

This way, you won't only learn what each word means, you will also know how it's used.

Killing two birds with one stone.

You will never be able to do that through textbooks.

3. You hear how things are said.

In English, people often say that 30% of what we say is expressed through our words. So what about the other 70%?

Well, the other 70% is all about how you say it. You know, things like your expressions (like a smile, a frown) and your tone of voice (like when you sound angry, or when you sound sad). As you can guess,

the how is usually more important than the what to English people.

I personally recommend to watch Quentin Tarrantino's movies, not just because he is my favorite director (I'm trying to be objective here) but because they are pretty much focused on dialogue... and violence, so probably they are not for everyone.

Video Games in learning English

How can they function?

1) Entry Points

In any classroom, a video game can provide a sure-footed entry point into content. Interested in teaching tone? The video game *Limbo* makes toys to perfection with this classic literary tool, using a subdued color palette, minimal character dialogue and macabre settings as a boy works his way through digital, black-and-white badlands. Contrast it quickly with a 60-second video of *Little Big Planet 2*, and tone will be on full display. From here you can move on to speeches from Martin Luther King, where tone is overt, then short stories from Wendell Berry and Franz Kafka, where it may not be.

2) Student Voice

Video games are engaging, gamified, full of light and sound, and often (though not always) widely accessible. The fact that they're especially inviting to male learners, who may struggle to find much of anything in academia immediately inviting, makes them a compelling tool for any progressive ELA educator. They also provide students a voice. Allowing a student to discuss video games that are meaningful to him is just like asking your bookworm students to discuss their favorite books. Watch them light up when you not only show interest, but allow them to brainstorm games that may «fit» an assignment or project, or to even bring in narrative nuggets of games like *Fallout 3*, which has plots and subplots that rival – at least in quantity – the most heralded classic literary texts.

3) Inspiration

Video games are strangely inspirational. The best examples from this growing medium are not play-and-forget affairs, but rather digital universes for players to enter and dwell. Games like Bethesda's *Skyrim* can enamor players for hundreds of hours, as they carefully construct avatars that act out their own desire for power, control, and diverse ability to construct and manipulate an environment that makes sense to them (something *Minecraft* does exceptionally well).

When video games are brought into learning – and integrated in a way that doesn't neuter the relevance or obscure what makes the game wonderful – you'll notice major changes, many of which won't always be comfortable. Inspiration changes everything. Some students – many of whom may have previously appeared lethargic and apathetic – may be difficult to keep seated, perhaps literally. This is no reason to shelve the game, but a factor to plan for – and a sign of just how thoroughly you've put them to sleep in the past.

Embracing Digital Learning Tools

Video games represent a diverse, exciting and potent media form, and they offer fresh possibilities as digital learning tools. Getting them to «do what you want» is a matter of experimentation and professional development, as are most powerful teaching tools. But in the ELA classroom, video games not only have a role, but also demand a seat next to novels and poems, speeches and letters, essays and short stories. For this to happen, you needn't turn your classroom into some awkward «study» of the (mediocre) narrative elements of a game like *Call of Duty: Modern Warfare 3*, but rather turn first to the students. See what they play, what they love, where their experience is – and what their ideas are for dragging lowly video games into the hallowed halls of English Language Arts instruction. Then, as you become more comfortable, continue to seek out better ideas, tools and resources for making it happen.

I, personally, have played a lot of videogames since my childhood, and I'm still a huge gamer. I was learning English mostly by playing videogames, but funnily enough I didn't even noticed that my English was getting better and better. I didn't even tried to learn it, I was just enjoying videogames.

I would recommend to play some story-focused and dialogue-heavy videogames like *Fallout*, *The Elder Scrolls*, *Mass Effect*, *The Witcher* and *Metal Gear Solid*. Also you can try pretty much any adventure by «*Telltale Games*», which are basically interactive movies, because there is not much of a gameplay going on there.

I would also recommend paying attention to this project: <http://wowinschool.pbworks.com/w/page/5268731/FrontPage>.

Thoughts of professional ESL teachers on subject

I interviewed some professional ESL teachers at «LTC» (Language training center) here in Astana and here what they had to say:

«I think it is really useful for motivating students as it is something interesting and relatable for them. However it really needs to be used properly (interactively). Just letting students watch a video in English won't improve their language skills.

Funnily enough one of my favourite students was a hardcore gamer in Moscow, we had private lessons and she was obsessed with elder scrolls. A lot of the time we would play elder scrolls, but she was always explaining what was what, and showing and explaining her favourite towns, and telling me about the lore. It was something that was interesting to her so she would speak about it for hours on end, it was great practice for her» – Michael Johnson

«Since the rise of technology, using multimedia in the classroom has been an interesting way to engage with students. From the times of learning to play the Oregon Trail and wheeling in the VCR and TV, to nowadays using smart boards and smart phones. Media can be used in many different and beneficial ways in the classroom.

Presentations and lessons that can be prepared ahead of time save valuable class time. By spending time writing on the board, your back is turned to the class and attention is lost.

Furthermore, especially in language learning, multimedia can aid in cultural and listening exercises. You can bring real situations, language and different accents into your students awareness. The multitude of accents one might encounter outside of the classroom can be intimidating and hard to understand. By playing video and/or audio clips, you can try to introduce these in the safe confines of the classroom» – Caitlin Forrey.

«I think the name sounds good for the article, and teaching with entertainment is always effective because it engages students. Like you remember something if it's memorable/ fun but if it's super boring I think I'm more likely to forget. Movie clips are great for teaching english, there are lots of websites out there like <http://www.learnenglishfeelgood.com/eslvideo/> and such, for example. You can probably find 10 more just googling» – Jesse Foster.

«In my youth I spent a lot of time in international schools with students who studied English but it wasn't there native language or mother-tongue. And they all said that listening to popular music such as the rap and hip-hop was a great revision for them outside class, so I think there is definitely a place for it. Movies as well can be very useful, I've used them in the past when I've tried to learn different languages. I watched a movie in Indonesian for example with subtitles on and it helped me learn certain words.

But I think it depends on a students as well. Some of won't respond well to it especially in the classroom, when you show them a movie they won't pay attention, they will just play on their phone instead and not actively engage. Also some teachers use movies to just get through the day, and then it's not useful» – Callum McDonald.

«The entertainment media has an important place in teaching and learning English as it captivates the students and creates a good environment to learn in. Students who are interested will always take away more from the classroom» – Ginny Lee.

Conclusion

After long time of researching on subject matter I came to conclusion that entertainment media is a great instrument to learn English, but it should be used properly, and you shouldn't rely only on it.

When I was a student at LTC, on one of the lessons teacher showed us an episode of «Last week tonight with John Oliver» and discussed it with us afterwards. That really caught my attention and I subscribed to that youtube channel few hours later when I got home and after that. I was discussing show with that teacher outside of class. That I think is a great example of right use of entertainment media.

References

1. <http://www.fluentu.com/english/blog/learn-english-movies-film-esl/>
2. <http://www.edutopia.org/blog/video-games-in-english-classroom-terrell-heick>
3. <http://www.antimoon.com/how/advgames.htm>
4. http://www.kaplaninternational.com/blog/how-to-learn-english/?_ga=1.171638624.1559690089.1456647133
5. http://www.kaplaninternational.com/blog/four-simple-ways-to-learn-english-with-movies/?_ga=



Мазмұны / Содержание

1 секция. Жаңа экономикалық саясат жағдайында Қазақстан Республикасы экономикасы дамуының өзекті мәселелері Актуальные проблемы развития экономики Республики Казахстан в условиях новой экономической политики

Әжібаева Г. Еуразия экономикалық одағы кеңістігіндегі Қазақстандық тауарлардың экспорттық ағымы.....	3
Барлыков Ж., Касымгужин А. Бизнес-модели: зарубежный опыт, применение их в Казахстане.....	6
Бітімалиева Ж. Қазақстанда сыртқы сауданы бейтарифтік реттеу құралдары.....	10
Важитова А. Количественный и порядковый подходы к анализу полезности и спроса.....	13
Құсайнова А. Сыртқы сауданы тарифтік реттеудің тиімділігін арттыру жолдары.....	16

2 секция. Қазақстанның әлеуметтік-экономикалық дамуын басқарудағы басым бағыттары Приоритетные направления в управлении социально-экономическим развитием Казахстана

Ермагамбетова Э. Качество подготовки выпускников вузов в РК.....	19
Згибнева Д. Стратегия развития транспортной системы в РК.....	21
Қырғызәлиева А. Ұйымның ұйымдастырушылық қызметінің тиімділігін арттырудың инновациялық жолы.....	23
Роговенко С. Опыт создания и функционирования свободных экономических зон в Казахстане....	26
Турсыналы Б. Плюсы и минусы интеграций в рамках ЕврАзЭС.....	29
Жакупова А.Б. Этапы оптимизации состава и структуры капитала предприятия.....	33
Кайленова С. Кадровая политика фирмы.....	35
Перегудова С. Мотивация в менеджменте.....	37
Мұхамеджан Г. Агроөнеркәсіптік кешенді дамыту бағыттары мен жетілдіру жолдары.....	39

3 секция. Қазақстанның қаржы-салық жүйесінің дамуының өзекті мәселелері Актуальные проблемы развития финансово-налоговой системы Казахстана

Алдыназарова С.М. Финансовые риски в предпринимательской деятельности и методы их оценки.....	43
Колашева Л. «100 Нақты қадам» – ұлт жоспары шеңберіндегі агроөнеркәсіп кешенінің даму деңгейі.....	46
Оразалина Д.Е. Развитие малого среднего бизнеса МСБ в РК.....	48
Син В. Финансы хозяйствующих субъектов: роль и необходимость.....	51

4 секция. Дағдарыс және реформалар кезіндегі қаржы және банк секторының мәселелері туралы ғылыми пікір-талас Научная дискуссия о проблемах финансово-банковского сектора в условиях кризиса и реформ

Әжібай Д. Собственный капитал банка и его регулирование.....	54
Болатов Т. Перспективы развития банковского маркетинга на современном этапе в Республике Казахстан.....	57

Динова А. Развитие банков в рамках ЕАЭС.....	62
Дүйсенова Г. Қазақстандағы Ислам қаржы құралдарының бүгінгі таңдағы жағдайы мен мәселелері.....	67
Мунарбаева Н. Қазақстан Республикасындағы банктік стратегияның қажеттіліктері мен ерекшеліктері.....	70
Саркенов Қ.Ж. «ЭКСПО-2017» Халықаралық көрмесі: маңыздылығы, экономикалық тиімділігі және келешекке көзқарас.....	75
Стамкулов А. Депозитная политика БВУ: современное состояние и перспективы развития.....	80
Сулейменова Қ.М. Қазақстандағы ипотекалық несиелеу жүйесінің дамуы мен оны жетілдіру жолдары.....	84
Талгат А. Кредитный портфель БВУ: Современное состояние и перспективы развития.....	88
Танатар А. Қазақстандағы тұтыну несиесі халықтың тұтыну қажеттілігін қанағаттандыра ала ма?.....	91
Шәкәр Ф. Несиенің пайда болуы, дамуы, қызметі, қажеттілігі және оның экономикадағы маңызы.....	95

5 секция. Қазіргі ЕАЭО – жағдайындағы бухгалтерлік есеп, статистика және бағалаудың экономикалық тенденциялары: мәселелері және даму жолдары
Современные экономические тенденции бухгалтерского учета, статистики и оценки в условиях ЕАЭС: проблемы и пути их решения

Ақмағанбетова А.А., Габдулина Д. Қазіргі кездегі Қазақстандағы бухгалтерлік есептің өзекті мәселелері.....	99
Алпысбекова А.З. Аудит обязательств по налогам.....	104
Байпеис С., Ермаганбетова А. Қазақстандағы лизингтік операциялардың тәжірибесі.....	107
Балтахан Г.Б. Тенденции развития гармонизации бухгалтерского учета в условиях экономической интеграции стран ЕАЭС.....	109
Даутов Д.О. Особенности развития лизинга в Республике Казахстан.....	114
Елиманова Б.Т. Современное состояние и перспективы развития бухгалтерского учета в Казахстане.....	116
Елиманова Б.Т. Экономический анализ трудоустройства выпускников специальности «Учет и Аудит» г. Астана.....	120
Есполова С.С. Проблемы и перспективы оценочной деятельности в Казахстане на сегодняшний день.....	125
Жангузина А.Ж. Государственный земельный кадастр.....	127
Иманқұл А.М. Қазақстанның кен ресурстары.....	130
Кадылбекова А.М. Мониторинг рынка недвижимости в городе Астана.....	133
Казиева Д.А. Саудадағы бухгалтерлік есепте жеңілдіктерді ұйымдастыру есебі.....	135
Кутжанова А.Ж. Grant Thornton на рынке аудиторов наряду с «Большой Четверкой».....	138
Мейрамбек А.М. Совершенствование учета долгосрочных активов.....	140
Мырзахмет А.А. Роль и деятельность «Большой четверки» на рынке аудиторских услуг.....	142
Нышанов Н.Е. Автокөліктерді бағалау әдістемесі.....	145
Сабырхан А.Ә. Әдеп Кодексі.....	147
Сагиндыкова Г.С. Экспертная диагностика финансового состояния предприятия.....	151
Увалиева К.Б. Особенности аудита дебиторской задолженности.....	153
Цишевская М.Н. Статистическое исследование взаимосвязи заработной платы, потребительских цен и инфляции.....	156

6 секция. ҚР әлеуметтік саясатты жүзеге асырудың басым бағыттары
Реализация новой социальной политики в РК

Абдраева Ж., Ким Э. Приоритетные направления в управлении социально-экономическим развитием Казахстана и реализации новой социальной политики.....	159
Аденова С., Нурасылова А. Каспий теңізінің табиғи ерекшелігі – экологиялық-әлеуметтік мәселе.....	163
Булатбекова А. Правовые основы защиты детей в Республике Казахстан.....	166
Дильдабекова М. Жастарға мемлекет тарапынан көрсетілетін әлеуметтік көмектер.....	169
Есекенова Б. Возможности использования зарубежного опыта в системе пенсионного обеспечения Республики Казахстан.....	171
Есілбаева Ә. Девиантты мінез – құлық – әлеуметтік мәселе.....	173
Жанабекова С. Балалардың денсаулығын сақтауда әлеуметтік қызметкердің орны.....	178
Искакова Д. Характеристика девиантного поведения и ее профилактики.....	180
Карагойшина Г. Дағдарыстың әлеуметтік салдары: тұрақсыздық, жұмыссыздық, миграция және оларды шешу жолдары.....	184
Мусралинов А. Роль социального работника в сохранении общественного здоровья.....	185
Мырзаханова А. Адам саудасы – әлеуметтік-құқықтық мәселе.....	188
Уразакова А. Жетім балаларға көмек беруші қайырымдылық қорлар.....	191

7-секция. Полилингвалдық тұлғаны қалыптастыру және қоғамды
ақпараттандырудың қазіргі таңдағы мәселелері
Современные проблемы информатизации общества и
формирования полилингвальной личности

Алибек А., Пак Г. Современные методы криптографии.....	195
Алибек А. Обработка видеоматериалов.....	198
Амиров А. Қазақстан «Халық банк» АҚ жұмысының бағдарламасының мәліметтерін байланыстыруды автоматтандыру.....	201
Бакеева А. Matlab ортасында модельдеу.....	205
Бейсенбаев М. Мәліметтер қорын құрастыру ерекшелігі.....	208
Вдовин М. Автоматизированное редактирование базы данных.....	211
Дуйсенбаев Е., Муханова А. Геоинформационные технологии и система Mapinfo.....	215
Ермаганбетов А., Константинов Д. Разработка бесплатного образовательного портала «Бесплатно, Всем, Навсегда (For Free, For Everyone, Forever)».....	217
Есен С. Цифровая обработка изображения с использованием Adobe Photoshop.....	219
Ильин К. Теория игр и ее практическое применение в программировании.....	222
Кайриденов А. Компьютер құрастырудағы нанотехнология.....	224
Калжанов Е. Проектирование и создание ЧПУ.....	227
Курмансеитова К. Надежность и безопасность информационных систем.....	230
Құрман А. Использование графического редактора AdobePhotoshop в проектно-исследовательской деятельности студента.....	232
Меделбай А. Дайын өнімді және оның құраушыларын есепке алуды автоматтандыру.....	236
Отинчиев А. Использование симплексного метода в решении экономических задач.....	239
Сейтқызы Н. Программно управляемый макет «Умный Дом».....	242
Серикова А., Ахметова А. MathCad программасын пайдаланып физика есептерін шығарудың тиімділігі.....	246
Тыныштық И. JAVA-да программалау.....	251
Ұзақ Ә. Үлкен жарылыстан смартфонға дейінгі энергияның жолы.....	253
Цишевская М. Влияние новых технологий в современном обществе (на примере современных гаджетов).....	256

**8 секция. «Жастардың ЕХРО-2017-ге қосар үлесі: Болашақ энергиясы»
«Вклад молодежи в ЕХРО-2017: Энергия будущего»**

Абдрасельева М., Сыздыкова Н. Особенности проектирования туров в Казахстане.....	259
Заварина А. Современные методы и приемы работы с возражениями клиентов туристских компаний.....	261
Қалибекова С., Мамунова А. Создание комфортной визуальной среды выставочного стенда.....	263
Махмут С. Әлеуметтік-мәдени қызмет көрсету саласының қазіргі жағдайы.....	266
Мухамедиева З. Стилизация природных форм.....	270
Нурумова Г., Тимербекова А. Предоставление услуг по удовлетворению потребностей личности.....	273
Субботина А. Особенности развития экологического туризма в Республике Казахстан на современном этапе.....	275
Таженова А. Проблемы и перспективы развития сферы услуг.....	278
Чумакина И. Услуга трансфер, как одна из основных услуг туристского продукта.....	280

**Круглый стол. Бәсекеге қабілетті ортадағы полилингвалды тұлға
Полилингвальная личность в конкурентоспособной среде**

Саркытбаева Ж. О значениях и функциях артиклей le, la, les в современном французском языке.....	284
Октемов Ш. Некоторые проблемы формирования полилингвальной личности в условиях информатизации общества.....	287
Толегенова А. Исследование текстов современных песен и изучение их воздействия на человека.....	290
Толегенова Ж. Қазақ тілінің қадір-қасиеті.....	293
Nurumova G., Temirbekova A. Service in restaraunts.....	295
Oganesian M. Entertainment media in learning English.....	297

XXI ғасыр жастары және ғылым: мүмкіндіктер мен болашақ
атты студенттердің V жоғары оқу орны аралық
ғылыми-тәжірибелік конференциясының материалды

15 сәуір 2016 ж.



Молодежь и наука XXI века: реалии и перспективы
материалы V межвузовской студенческой
научно-практической конференции

15 апреля 2016 г.

Беттеуші **О.С. Баркова**

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

Басуға 22.08.16 қол қойылды. Пішімі 70x100 1/16. Көлемі 31 б.т. Таралымы 100 дана. Тапсырыс 602.
Подписано в печать 22.08.16. Формат 70x100 1/16. Объем 31 уч.-изд.л. Тираж 100 экз. Заказ 602.

Қазақ экономика, қаржы және халықаралық сауда университетінің
баспа-полиграфиялық орталығы. Астана қ., Жұбанов көшесі, 7

Университеттің менеджмент жүйесі ISO 9001 сәйкестігіне сертификатталған
Система менеджмента университета сертифицирована на соответствие ISO 9001