ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ БІЛІМ ЖӘНЕ ҒЫЛЫМ МИНИСТРЛІГІ
Д.СЕРІКБАЕВ АТЫНДАҒЫ ШЫҒЫС ҚАЗАҚСТАН ТЕХНИКАЛЫҚ УНИВЕРСИТЕТІ

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН
ВОСТОЧНО-КАЗАХСТАНСКИЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Д.СЕРИКБАЕВА

«ҚАЗАҚСТАННЫҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУЫНА ЖАСТАРДЫҢ ШЫҒАРМАШЫЛЫҒЫ»

Бірінші ректор Д.М.Серікбаевтың 100 жылдығына және екінші ректор А.К.Сидоровтың 100 жылдығына арналған студенттердің, магистранттардың және жас ғалымдардың VIII Халықаралық ғылыми-техникалық конференциясының

МАТЕРИАЛДАРЫ

7-8 сәуір 2022 жыл

V бөлім

«ТВОРЧЕСТВО МОЛОДЫХ – ИННОВАЦИОННОМУ РАЗВИТИЮ КАЗАХСТАНА»

МАТЕРИАЛЫ

VIII Международной научно-технической конференции студентов, магистрантов и молодых ученых, посвященной 100-летию первого ректора Серикбаева Д.М. и 100-летию второго ректора Сидорова А.К.

7-8 апреля 2022 года

Часть V

Өскемен
Усть-Каменогорск
2022 г.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ БІЛІМ ЖӘНЕ ҒЫЛЫМ МИНИСТРЛІГІ
Д.СЕРІКБАЕВ АТЫНДАҒЫ ШЫҒЫС ҚАЗАҚСТАН ТЕХНИКАЛЫҚ УНИВЕРСИТЕТІ

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН
ВОСТОЧНО-КАЗАХСТАНСКИЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Д.СЕРИКБАЕВА

«ҚАЗАҚСТАННЫҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУЫНА ЖАСТАРДЫҢ ШЫҒАРМАШЫЛЫҒЫ»

Бірінші ректор Д.М.Серікбаевтың 100 жылдығына және екінші ректор А.К.Сидоровтың 100 жылдығына арналған студенттердің, магистранттардың және жас ғалымдардың VIII Халықаралық ғылыми-техникалық конференциясының

МАТЕРИАЛДАРЫ

7-8 сәуір 2022 жыл

V бөлім

«ТВОРЧЕСТВО МОЛОДЫХ – ИННОВАЦИОННОМУ РАЗВИТИЮ КАЗАХСТАНА»

МАТЕРИАЛЫ

VIII Международной научно-технической конференции студентов, магистрантов и молодых ученых, посвященной 100-летию первого ректора Серикбаева Д.М. и 100-летию второго ректора Сидорова А.К.

7-8 апреля 2022 г.

Часть V

Өскемен
Усть-Каменогорск
2022

УДК 001
ББК 72
Қ 18

Главный редактор: д.б.н., профессор Шаймарданов Ж.К.
Зам. главного редактора: к.ф.-м.н. Денисова Н.Ф.

Редакционная коллегия: к.э.н. Пестунова Г.Б., к.э.н. Нурекенова Э. С., к.э.н. Кабдулшарипова А.М.

Қ 18 **Қазақстанның инновациялық дамуына жастардың шығармашылығы:** Студенттердің, магистранттардың және жас ғалымдардың VIII Халықаралық ғылыми - техникалық конференциясының материалдары, 7-8 сәуір 2022 ж. = **Творчество молодых - инновационному развитию Казахстана:** Материалы VIII Международной научно-технической конференции студентов, магистрантов и молодых ученых, 7-8 апреля 2022 г. – Өскемен: ШҚТУ, 2022. – V б. – 446 б. – қазақша, орысша.
ISBN 978-601-208-781-9 (Ч. V)
ISBN 978-601-208-776-5

В сборник вошли материалы докладов, в которых рассмотрены результаты исследований по формированию новых направлений обеспечения роста экономики РК, трансформации региональной экономики: проблемы и пути ее развития.

Сборник рассчитан на студентов, магистрантов и молодых преподавателей вузов.

УДК 001
ББК 72

Печатается по разрешению редакционно-издательского совета университета.

Научное издание

ТВОРЧЕСТВО МОЛОДЫХ – ИННОВАЦИОННОМУ РАЗВИТИЮ КАЗАХСТАНА

Материалы VIII Международной научно-технической конференции студентов, магистрантов и молодых ученых, посвященной 100-летию первого ректора Серикбаева Д.М. и 100-летию второго ректора Сидорова А.К. (ВКТУ, 7-8 апреля 2022 г.)
Часть V

Сборник издан методом прямого копирования авторских статей
Ответственный за выпуск *О.Н. Николаенко*
Редактор *С.С. Мамыраздыкова*

Подписано в печать 06.05.2022. Формат 60x84/16. Печать ризографическая.
Бумага офсетная. Усл.печ.л. 25,92. Уч.-изд.л. 27,57. Тираж 30.
Заказ № 314-2022. Цена договорная.

Восточно-Казахстанский технический университет им. Д. Серикбаева
070004, г. Усть-Каменогорск, ул. Протозанова, 69.

ISBN ISBN 978-601-208-781-9 (Ч. V)
ISBN 978-601-208-776-5
© ВКТУ им. Д.Серикбаева, 2022

ЭКОНОМИКО-УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

УДК 334.021
Абугалиев С.А. (20-ММЭ-2п), Рахимбердинова М.У. (ВКТУ)

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В КОНКУРЕНТНЫХ УСЛОВИЯХ

Современные дисбалансы ресурсов, постоянные дисбалансы, возникающие в результате глобализации экономического развития, системные изменения рыночных условий, стремительные тенденции технологических изменений и другие вызовы требуют от промышленных предприятий уделять внимание экономической безопасности, что позволяет им занимать конкурентные позиции на рынке. Перед промышленными предприятиями стоит вопрос о разработке системы экономической безопасности для поддержания конкурентных позиций в современных условиях экономического развития. В связи с необходимостью обоснования методов оценки угроз и рисков управленческие решения все чаще ориентируются на обеспечение экономической безопасности предприятий. Это и многое другое определяет актуальность исследования экономической безопасности промышленных предприятий в конкурентной среде [1].

Целью данного исследования является выявление принципов экономической безопасности промышленных предприятий в условиях конкуренции. Для достижения этой цели определили и выполнили следующие задачи: выделение требований к функционированию экономической безопасности промышленного предприятия, формализация подходов к разделению составляющих элементов экономической безопасности, определение требований к обеспечению экономической безопасности на промышленном предприятии в условиях конкуренции и распределение направления усилий промышленного предприятия для поддержания его экономического развития в условиях конкуренции.

Экономическая безопасность промышленного предприятия - это многогранная, многовекторная концепция, в соответствии с которой основной упор делается на эффективность использования всех видов ресурсов в процессе обеспечения конкурентоспособности предприятия.Современные экономические изменения требуют разделения принципов экономической безопасности промышленных предприятий в конкурентной среде, поскольку это позволяет сосредоточить усилия на управлении экономической безопасностью и дальнейшем стратегическом развитии промышленных предприятий в конкурентных условиях.

Исследование экономической безопасности промышленного предприятия невозможно без использования системного подхода. Поскольку и само предприятие, и его экономическая безопасность носят системный характер, взаимосвязаны с окружающей средой, они действуют как подсистемы высших

уровней. Поэтому для экономической безопасности, как и для любой другой системы, важны требования к ее функционированию. К таким требованиям к функционированию экономической безопасности промышленного предприятия относятся:

-сбалансированность структуры, которая определяется балансом между распределением ресурсов и функций. Ресурсоемкая система экономической безопасности зависит от целенаправленности воздействия на минимизацию угроз и рисков, а также стратегического планирования развития промышленного предприятия в условиях конкуренции

- эффективность привлечения ресурсов, что вытекает из основной миссии создания экономической безопасности на предприятии

- ориентация на определенный уровень толерантности к риску для обеспечения экономического развития промышленных предприятий

- приоритет в определении направления воздействия экономической безопасности на ту или иную функциональную составляющую.

Экономическая безопасность промышленного предприятия имеет разветвленную систему составляющих элементов, которые могут различаться в зависимости от специфики промышленного предприятия, конкурентного положения предприятия и конкуренции на рынке. Кроме того, этот перечень компонентов экономической безопасности может быть расширен за счет включения социальных, культурных, внешнеэкономических, корпоративных, криминальных, инвестиционных и других компонентов. Такое количество основных составляющих экономической безопасности, с одной стороны, позволяет более широко охватить направление экономической безопасности промышленного предприятия, а с другой - может быть причиной отвлечения внимания. В таких условиях важно обеспечить экономическую безопасность промышленного предприятия в конкурентной среде и придерживаться формализованного подхода к определению компонентов экономической безопасности.Такие формализованные подходы к разделению компонентов экономической безопасности могут включать [2]:

- ресурс, который обеспечивает классификацию по типу ресурсов предприятия и определяет установленные критерии их доступности или возможности получения ресурсов для обеспечения безопасности предприятия (перечень ресурсов может включать финансовые, человеческие, интеллектуальные, информационные, технические, технологические, инвестиционные, инфраструктурные и другие ресурсы);

- отраслевое, каждое промышленное предприятие имеет важную сферу деятельности, которая сама по себе может иметь разные показатели безопасности развития предприятий в конкретной отрасли (разделение по сферам деятельности, таким как промышленность, энергетика, транспорт и бизнес);

- функциональный, в зависимости от функций экономической безопасности, реализуемых на предприятии для обеспечения проектного уровня безопасности (такие функции могут включать экономическое, социальное, экологическое развитие, информационную, финансовую,

инвестиционную, кадровую, организационную, правовую защиту предприятия в условиях конкуренции);

- управленческий, обеспечивающий направление экономической безопасности на минимизацию угроз экономическому развитию (касается областей управленческого влияния на рынок, технологических, инновационных, физических и других областей)

- фактор, согласно классификации факторов обеспечения экономической безопасности промышленных предприятий и видам рисков и угроз для функционирования предприятия в условиях конкуренции (экономическое и функциональное воздействие, технологическое, экологическое, политическое, глобализационное и другие воздействия)

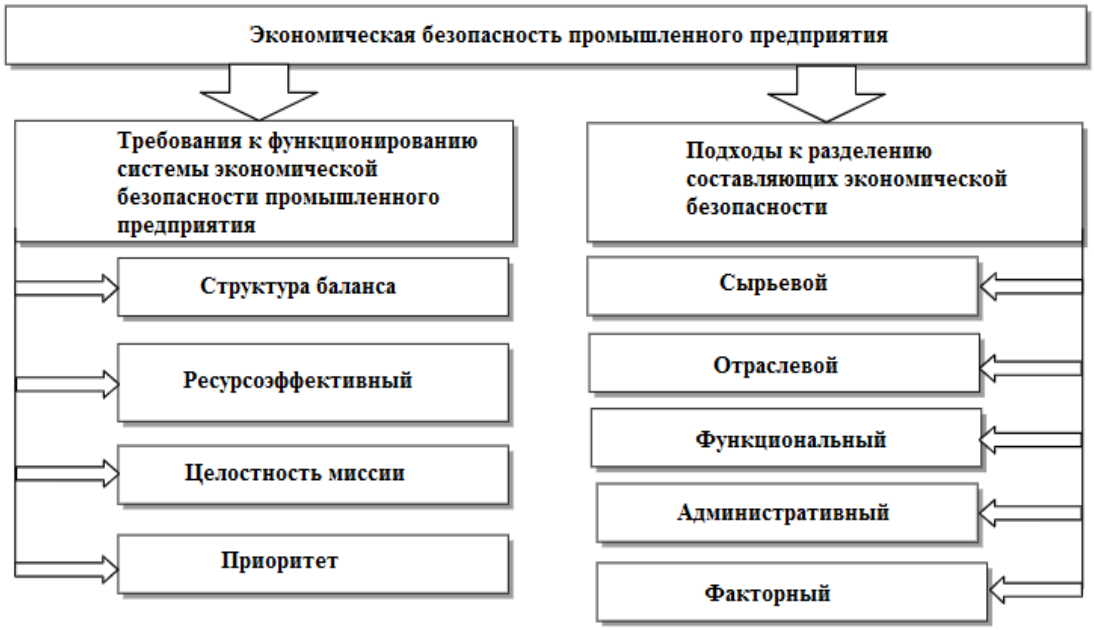


Рисунок 1 – Подходы к разделению составляющих и требований к функционированию экономической безопасности промышленного предприятия

Эффективность экономической безопасности предприятия предполагает достижение такого уровня функционирования предприятия в конкурентной среде, при котором все ресурсы используются настолько продуктивно, что это обеспечивает большую рентабельность предприятия, чем у конкурентов. Такая эффективность предполагает обеспечение не только преимуществ в стоимости производимой предприятием продукции, но и использование инновационных, информационных и других технологий, позволяющих компании обеспечивать стабильность цен или покрывать другие угрозы для функционирования предприятия.Такая ситуация подразумевает занятие предприятия в конкурентной среде с относительно стабильными позициями. Это и другие условия определяют следующие требования к обеспечению экономической безопасности на промышленном предприятии в условиях конкуренции:

- формирование системных, стратегических мер по компонентам экономической безопасности предприятия

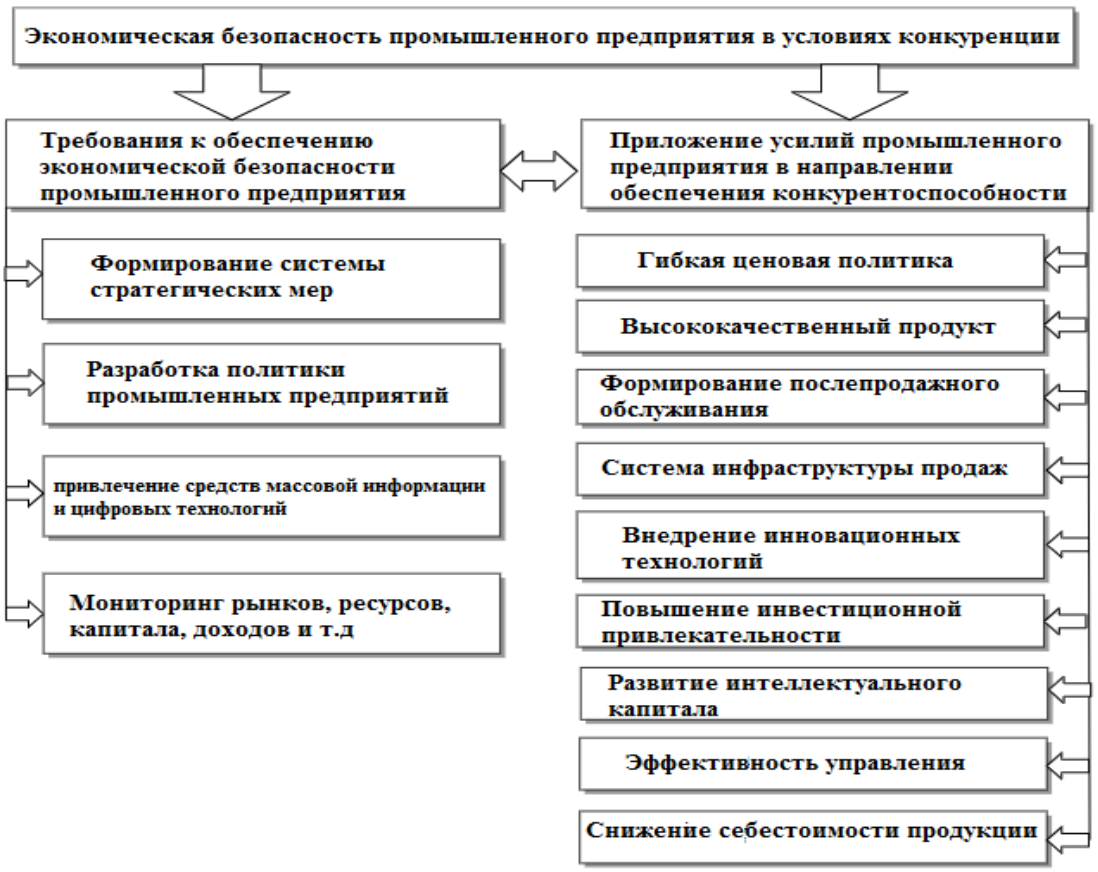


Рисунок 2 – Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях конкуренции [3]

- разработка политики промышленного предприятия по созданию конкурентных преимуществ за счет инновационного развития и привлечения инвестиционных ресурсов

- использование информационных средств и цифровых технологий для мониторинга рисков и угроз предприятия в направлении обеспечения конкурентного положения предприятия на рынке;

- мониторинг, включающий общий анализ рынков ресурсов, продукции, капитала, финансовой и ценовой политики, конъюнктуры рынка, стабильности доходов

Таким образом, разделение требований к функционированию экономической безопасности промышленных предприятий, уточнение подходов к разделению составляющих экономической безопасности и требований к ней позволяют направить усилия промышленных предприятий на обеспечение их экономического развития в конкурентных условиях, в том числе:

-гибкая ценовая и тарифная политика

-высокое качество выпускаемой промышленной продукции

-формирование системы послепродажного обслуживания, которая улучшит имидж предприятия

-создание системы инфраструктуры продаж

-активное внедрение инновационных технологий и налаживание производства инновационной продукции

-повышение инвестиционной привлекательности

-развитие и капитализация интеллектуального капитала предприятия;

- обеспечение экологической безопасности в соответствии с принципами устойчивого развития и функционирования экономики замкнутого цикла;

- эффективность организационной системы управления промышленным предприятием;

-поиск источников снижения себестоимости промышленной продукции при заданных стандартах и стандартах безопасности и качества продукции;

-расширение производственных мощностей при наличии спроса на продукцию;

- выход на международный рынок;

-модернизация и обновление основных фондов на предприятии;

-формирование корпоративной социальной ответственности;

-совместные действия с другими участниками рынка по совершенствованию энергосберегающих технологий, защите окружающей среды и социальной защиты

Изучение принципов экономической безопасности промышленных предприятий в условиях конкуренции позволило определить закономерности применения системы экономической безопасности промышленных предприятий и конкурентные характеристики поведения в рыночном пространстве. Научная новизна данного исследования заключается в выявлении принципов экономической безопасности промышленных предприятий в конкурентной среде на основе системного подхода и группировки запросов на экономическую безопасность промышленных предприятий, формализации подходов к обоснованию составляющих экономической безопасности и требований к экономической безопасности. Дальнейшие научные исследования требуют поиска методологических инструментов для обоснования оптимизации экономической безопасности промышленных предприятий для обеспечения стабильности функционирования, защиты экономических интересов и повышения эффективности конкуренции.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Ensuring economic security of regions as a potential-forming space in the conditions of in-tellectualization. Academy of Entrepreneurship Journal, 27(6), 1-8.DOI: 1528-2686-27-6-617
2. Components of economic security of the enterprise and ap-proaches to its evaluation. Actual problems of the economy, (3), 13–19.
3. Priority areas for strengthening economic security. Economy and State, (3),32–35

ӘӨЖ 33.338

Алдияров Ш.Д.(19-КДК-1), Кобеев Қ.Т. (19-ГТК-1), Сагидолдина А.Ж. (ШҚТУ)

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ЖАНАР-ЖАҒАРМАЙ НАРЫҒЫНЫҢ АҒЫМДАҒЫ МӘСЕЛЕСІ

Бензин – әлеуметтік маңызы жоғары өнім. Оның бағасы басқа тауарлардың құнына бірден әсер етеді. Яғни бағаның өсуі халық-ың тұтыну қабілетінің төмендеуіне алып келеді. Бұл экономика үшін тиімсіз, әлбетте. Сондықтан мұнай-газ секторын дамыту – біздің ел үшін маңызды стратегиялық міндет. Алайда өнеркәсіптік өндірісті ұлғайту үшін қаражат қажет.

Бензин– 30 – 205°С аралығында қайнайтын, құрамы әр түрлі жеңіл көмірсутектердің қоспасы; түссіз не арнайы боялған сұйық.Судан жеңіл, тығыздығы 0,70 – 0,78 г/см3, өзіне тән иісі бар, -60°С-та қатады. Бензин тез буланғыш, оңай тұтанғыш зат, буының ауамен қоспасы қопарылғыш келеді. Бензин алудың негізгі кең тараған әдістері: мұнайды тікелей айдау, мұнайдың ауыр фракцияларын крекингілеу, көмірсутек газдарынан бөліп алу, тас көмірді гидрогендеу және көмірсутек газдарын (изобутан, бутан, пропан) алкилдеу, т.б. Бензинді іштен жанатын қозғалтқыштарда отын, майды, шайырды, каучукті еріткіш ретінде, т.б. қолданады.

Отын ретінде қолданылуына қарай авиация бензині және автомобиль бензині болып бөлінеді. Бензиннің негізгі қасиеті – детонацияға тұрақтылығы, яғни қозғалтқыштарда бірқалыпты жану қабілеті. Оның детонацияға тұрақтылық қасиеті октан санымен сипатталады. Октан саны неғұрлым көп болса, детонацияға тұрақтылық қасиеті соғұрлым жақсы болады. Бензиннің маркалары (А-80, А-93, А-95, т.б.) осы қасиетке негізделген. Автомобиль санының күрт өсуіне байланысты Бензин үлкен қалалар ауасын ластаушы негізгі факторға айналып отыр. Ауадағы Бензин буының қойыртпалығы 100 – 300 мг/м3-ден көп болса, адам организміне қауіпті, сондықтан онымен жұмыс істегенде және оны пайдаланғанда барлық сақтық шаралары қадағалануы тиіс. Қазақстанда Бензин Атырау, Павлодар, Шымкент қалаларындағы мұнай өңдеу заттарында өндіріледі.

Қазіргі әлемде өмірді көліксіз елестету қиын, бірақ көлік отынсыз көлік емес. Жанармай сұйықтығының кең таралған түрлерінің бірі - бензин. Бұл не бензин өндіру технологиясы - отынның осындай танымал түрі.

Мұнай арнайы ұңғымалар арқылы алынады, кейінірек мұнай құбырлары арқылы немесе теміржол немесе су көлігімен мұнай өңдеу зауыттарына жіберіледі, сонда арнайы дайындалған резервуарларда сақталады. Ресейде 32 мұнай өңдеу зауыты ресми тіркелген, соның арқасында мұнай өнеркәсібі жоғары деңгейде қалып отыр.

Бензин - бұл мұнайдың барлық фракцияларының ең жеңіл молекулаларының бірі, сондықтан бензин алудан бұрын мұнай бірнеше қайта өңдеуден өтуі керек, яғни одан фракциялардың бірнеше түрі алынуы керек.

Пандемияға дейінде Қазақстанда да жыл ішінде бензин өндірісінің көлемі - 13, ал дизель отыны - 9 пайызға артқан. Жыл ішінде бензиннің орташа

бөлшек саудадағы бағасы 47 пайызға төмендеді. Атап айтанда, ең өтімді АИ-92 маркалы бензиннің 1 литрі жанармай құю стансаларында 5,4 пайызға арзандап, 146,7 теңге дейін төмендеді. АИ-95 және АИ-96 маркалы бензиндер 3,7 пайызға арзандап, 1 литрі 169,4 теңге болды. Ал дизель отыны керісінше қымбаттады. Мәселен, жазғы дизельдің 1 литрі 0,9 пайызға көтеріліп, 193,1 теңгеге жетіп отыр. Қысқы дизель болса 2018 жылдың сәуірі мен 2019 жылдың сәуірі аралығында 23 пайызға қымбаттап, литрі 259,3 теңгеден асып кетті. Осы жылы бензин, сонымен қатар авиациялық керосин мен дизель отынының өндірісі де арта түсті. 2019 жылдың қаңтар-тамызында 2,8 млн тонна бензин, 3,3 млн тонна дизель отыны өндірілді. Павлодар, Атырау және Шымкент мұнай өңдеу зауыттары өндірілген бензиннің 99 пайызын, дизель отынының 97 пайызын шығарып отыр. Павлодар зауыты - 1,2 млн, Атырау зауыты - 1 млн тоннадан астам, Шымкент зауыты - 1 млн тонна дизель өндірді. Ал Шымкент зауыты - 1,2 млн, Павлодар зауыты - 875,3 мың, Атырау зауыты - 696,5 мың тонна бензин шығарған.

Негізінен Қазақстанда жанар жағармай бағасы әлемдік мұнай бағасына тәуелді емес. Өйткені, біз жанармайды өз мұнайымыздан, өз зауыттарымызда өндіреміз. Егер импорттаған болсақ, шынымен де өте қатты тәуелділік болар еді. Бірақ біз өзіміз өндіреміз. Яғни, бізде ішкі бағаны ұстап отыру мүмкіндігі бар».Қазақстан Республикасының ішкі нарығында жанар-жағармай бағасы нарықпен реттеледі.

Пандемия кезінде жанар-жағармай бағасы қалыпты деңгейде болды десекте болады.Бұл арнайы органдардың жұмысы деп түсінсек болады. Алайда 2021 жылы сәуірдің ортасында бағалар көтеріліп, 2020 жылдың сәуіріндегі көрсеткіштерден асып түскен. Бензиннің қымбаттағаны еліміздің барлық өңірінде байқалды. Нұр-Сұлтанда бензин бір жылда 8-12 теңгеге, Шымкентте 9-12 теңгеге қымбаттаған. Алматыда орташа баға литріне 156-159 теңгеден 163-168 теңгеге дейін көтерілді.

2021 жылы сәуірде ең қымбат бензин Ақмола және Солтүстік Қазақстан облыстарында сатылған. Онда орташа баға - литріне 170-173 және 170-177 теңге. Бензиннің ең төменгі бағасы Ақтөбе облысында тіркелген, онда жанармайдың бір литрі орташа есеппен 152-158 теңге сатылады.

2020 жылдың сәуір айы мен 2021 жылдың сәуір айының көрсеткіштері арасында аса үлкен өзгешелік жоқ.2020 жылға қарағанда 2021 жылы сәуір айына дейін жанар-жағармай бағасы 5-10 теңге ге түскені байқалған.Мысалы Шығыс Қазақстан облысында 5-8 теңге ге баға түскен,сол сияқты Алматы қаласында 6 теңге ге түскен.

Алайда 2021 жылы сәуірдің ортасында бағалар көтеріліп, 2020 жылдың сәуіріндегі көрсеткіштерден асып түскен. Бензиннің қымбаттағаны еліміздің барлық өңірінде байқалады. Нұр-Сұлтанда бензин бір жылда 8-12 теңгеге, Шымкентте 9-12 теңгеге қымбаттаған. Алматыда орташа баға литріне 156-159 теңгеден 163-168 теңгеге дейін көтерілді.

2021 жылы сәуірде ең қымбат бензин Ақмола және Солтүстік Қазақстан облыстарында сатылған. Онда орташа баға - литріне 170-173 және 170-177

теңге. Бензиннің ең төменгі бағасы Ақтөбе облысында тіркелген, онда жанармайдың бір литрі орташа есеппен 152-158 теңге сатылады.

Ең танымал жанармай құю бекеттерінің ресми сайттарындағы мәліметтерге сәйкес, Нұр-Сұлтандағы АИ-92 – 168-177 теңге, АИ-95 – литрі 188-ден 197 теңгеге дейін, АИ-98 – 186-дан 220 теңгеге дейін.Алматыда АИ-92 165-171, АИ-95 187-200, АИ-98 – 191-230 теңгеден сатылуда.

Қазақстанның басқа қалаларында АИ-92 жанармайының бағасы 175 теңгеден аспайды. АИ-95 бағасы 185-тен 200 теңгеге дейін. АИ-98 175-205 теңгеден сатылуда.Қазақстанда бензин бағасының көтерілуіне қатысты жағдай сәуірдің басынан бері байқалады. Қазақстандықтар бағаның өсуіне ғана емес, жанармай жетіспеушілігіне де шағымдануда.

Бензин бағасы соңғы уақытта біршама тұрақты болды. АИ-92 168-175 теңгеден сатылған. Алайда қазан айының орта тұсында оның да бағасы шарықтап кетті. Мысалы: Helios 20 қазан мен 1 қараша аралығында сұранысы жоғары жанармайдың бағасын үш рет ауыстырды (173-174-ке, кейін 177 және 178 теңге).

Қазір ірі желіге тиесілі май құю бекетінде АИ-92-нің бір литрі 178 теңгеден сатылып жатыр. «Газпром» ғана бензинді 179 теңгеден сатып жатыр. 92-мен бірге АИ-95-тің де қымбаттағаны анық. Оның құны 205-214 теңге аралығында сатылуда.

2021 жылы жанар-жағармай бағасы жиын-терім науқаны кезінде қымбаттады. Әсіресе, көлік иелері дизель отынын таппай, әуре-сарсаңға түсті. Күзде жанармай бағасын 230 теңгеге дейін көтерді. Ал қысқы дизель Royal Petrol мен Petrol Asia-да 370 теңгеден саудаланып жатыр.

2022 жылғы 7 ақпанындағы жағдай бойынша дүниежүзіндегі ең арзан бензин Венесуэлада сатылды. Литрі 10,8 теңге тұрады. Қазақстан литріне 200,8 теңге бағамен 9-орында.

2022 жылдың қаңтарында АИ/92 бензинінің литрі ел бойынша орта есеппен 179 теңгеден, АИ 95/96 210 теңгеден, АИ/98 231 теңгеден сатылды. ТМД елдері арасында ең арзан бензин Түрікменстанда, литрі 184,8 теңге тұрады. Одан кейінгі орында Қазақстан.Салыстыру үшін: Әзірбайжанда бір литр бензин 253,2 теңге, Ресейде 295,8 теңге, Өзбекстанда 393,3 теңге, Украинада 518,4 теңге, Молдовада 563,1 теңге тұрады.

Сонымен қатар бір жылда Қазақстанда бензин бағасы айтарлықтай өсті, яғни бірден 19,4%-ға қымбаттады. Батыс Қазақстан облысында бағаның өсуі жылына 21,8%, Түркістан облысында 21,4%, Жамбыл облысында 21,3% құрады. Ең аз жылдық баға өсімі Маңғыстау облысында тіркелді. Дегенмен ол өте әсерлі –16%.

Ең алдымен, бензин бағасының қалай қалыптасатынына назар ау-дарайық. Елдегі мұнай өңдеу зауыттарының қайта жаңғыртылғаны белгілі. Тек осыдан кейін ғана отандық кәсіпорындар ішкі нарықтың сұранысын толығымен қанағаттандыратын деңгейге жетті. 2018 жылдан бастап біздің зауыттар нарық қажеттілігінен 24 пайызға артық бензин шығаруға қабілетті. Осыны ескерсек, 2032 жылға дейін Қазақстанда бензин тапшылығына қатысты мәселе туындамауы керек. Әлбетте, бұл республиканың мұнай-газ секторы

үшін маңызды. Өйткені осының нәтижесінде шетелден жеткізілетін қымбат бензиннің үлесі 32 есе төмендеді.

Демек қарапайым қисынға салсақ, Қазақстан ішкі нарықтағы бензин бағасын өзі-ақ қалыптастыра алады әрі елді арзан отынмен қамтамасыз етуге қау-қарлы. Алайда іс жүзінде жаг-дай әзірше біз ойлағандай болмай тұр. Соңғы үш жылда мұнай бағасы айтарлықтай өзгерді.

Мұнай өндіруші компаниялар ішкі нарыққа қара алтынның 30-50 пайызын өзіндік құны бойынша, яғни бір баррельді 25-30 долларға жеткізеді. Ал бензиннің бөлшек саудадағы құны оның мұнай өңдеу зауытындағы көтерме бағасына байланысты қалып-тасады. Бұл жерде зауыттан жанар-жағармай құю стансасына жеткізуге дейінгі шығындар толық ескеріледі. Аталған шығын-дарға өнімді мұнай базасында сақ-тау, операциялық шығыстар, салық-тар, банктік қызмет көрсету, қосылған құн салығы, жұмысшылардың еңбекақысы, алыс-беріс маржасы жатады. Бұл ретте баға белгілеудегі мұнайдың үлесі бар-жоғы 11-14 пайызды ғана құрайды. Ал жанар-жағармай құю стансаларының маржасы немесе таза пайдасы литріне небәрі 1-3 теңгеге зорға жетеді. Яғни кәсіп-орындар ішкі нарықтың бензинге деген жоғары сұранысынан ғана табыс тауып отыр, – дейді FinReview.info сарапшылары.

Осылайша, сарапшылар бензин бағасына әсер еткен негізгі төрт факторды анықтаған екен.

Біріншіден, бензин тауар биржасында сатыла бастады. Бұл отын нарығын үйлестіруге жол ашады. ETS тауар биржасында бензин саудасын іске қосу орталықтандырылған сауда ин-ф-ра-қ-ұрылымын дамыту және отын-энергетика секторының нарықтық экономикаға көшуі шеңберінде жүргізілгені белгілі. Бастапқы кезеңде елде өндірілетін бензиннің шамамен 10 пайызы биржа арқылы сатылатын болады. Кейіннен оның көлемі 15-20 пайызға дейін ұлғайтылмақ. Биржадағы бірінші сессия басталғаннан бері сауда-саттық нарыққа қатысушылар тарапынан жоғары сұраныстың барын байқатты.

Мәселен, аталған отын бойынша жалпы айналым 4 млрд теңгеден асты. Осылайша, бензинге қатысты алғашқы баға индикаторлары қалыптасты. Сауда-саттық жалғасатын бір аптада отын құны 169 мың теңге көлеміндегі бастапқы бағасынан 39 пайызға, яғни тоннасы 234,9 мың теңгеге дейін өсті. Демек литрі 125 теңгеден 174 теңгеге қымбаттады деген сөз. 12 сәуірде өткен сауда сессиясында АИ-92 бағасы литріне 155 теңгеден 174 теңгеге дейінгі аралықта құ-былды. Тиісінше, жанар-жағар-май құю стансаларындағы бөлшек сауда құны да көтерілді.

Екіншіден, мұнай өңдеу зауыттарындағы жөндеу жұмыстары кезінде елде бензин тапшылығы орын алуы мүмкін. Осындай қауіп туындайтыны рас. Мәселен, Атырау мұнай өңдеу зауытындағы жөндеу жұмыстары электр энергиясын жеткізудегі іркілістерге байланысты уақытынан бұрын басталды. Бұл кейбір технологиялық қондырғылардың апаттық тоқтауына алып келді.

Өндірісті жоспардан тыс уақытта тоқтату Батыс Қазақстан облысында отын қорының тапшылығын тудырды. Ал одан туындаған дүрбелең бензин тап-шылығын күшейтіп, өңірдегі бөлшек сауда бағасының өсуіне алып келді. Ішкі нарықты сұйық отынмен қамтамасыз ету үшін Павлодар және Шымкент

мұнай өңдеу зауыттарындағы жоспарлы күрделі жөндеулер мерзімі шегерілді. Десе де бұл жұмыстар биыл қалай да жүргізіледі. Демек, жинақталған қордағы бензиннің жетісп-еу-шілігіне қатысты мәселе тағы да туындауы ықтимал, – делінген FinReview.info шолуында.

Үшіншіден, бензин бағасы сұраныс/ұсыныс қатынасына байланысты қалыптасады. Өткен онжылдықтың ортасында бұл шаралар жойылып, нарық мемлекеттің бақылауында бола тұра, еркін айналымға көшті. Мысалы, мұнай өңдеу зауыттарына мұнай жеткізу нарықтық бағамен емес, бұрынғыдай өзіндік құн бойынша жүзеге асырылады. Өз кезегінде, нарықтың еркін айналымы түпкілікті баға сұраныс пен ұсыныс көлемінен қалыптасатынын көрсетті. Мемлекет бұл процеске араласпайды және бұл салаға субсидия да қарастырылмаған.

Төртіншіден, Еуразиялық экономикалық одақ аясындағы мұнай мен мұнай өнімдерінің ортақ нарығы 2025 жылға қарай табыс әкеле бастауы тиіс. Ортақ нарық құру ЕАЭО-ға мүше елдер үшін энергия ресурстарының қолже-тімділігін арттыруға және отан-дық өндірушілер үшін өткізу нарығын кеңейтуге мүмкін-дік бе-реді. Нәтижесінде, Одақ көлеміндегі бензиннің құны теңестіріледі. Демек бұл жағдайда Қазақстан бағаны тағы да көтеруі керек. Өйткені ЕАЭО елдері арасында ең төменгі баға біздің республикаға тиесілі. Атап айтқанда, Ресейде АИ-92-нің 1 литрі шамамен 250 теңге тұрады. Тиісінше, біздегі бензиннің құны 50 пайызға өсуі мүмкін. Тек сонда ғана Ресей мен Қазақстандағы баға теңеседі, – дейді сарапшылар.

Сондықтан мұнай-газ секторын дамыту және бағаны тежеу Қазақстан үшін өзекті мәселе болып қала бермек. Бұл ретте жағдайды оңалтудың бірден-бір жолы – мұнай өңдеуге барынша инвестиция тарту. Өйткені бұған салынған инвестициялар бензиннің өзіндік құнын төмендетуге оң әсер етпек.

Қазақстан несиелік жүктеменің бензиннің өзіндік құнына қатысты әсерін азайтуы қажет. Ол үшін отандық мұнай өңдеу зауыттары сыртқы нарықтарға отын өткізу географиясын кеңейту арқылы капиталды ұлғайтуы керек. Бұдан бөлек, өндіріс көлемін өсіруге мүмкіндік беретін инвестиция тарту маңызды. Өйткені бензиннің әлемдегі ең төменгі бағасы Қазақстанға тиесілі. Демек бензин экспорты инвесторлар үшін айтарлықтай пайдалы.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ:

1. https://egemen.kz/article/276952-benzin-baghasy-nege-baghynbaydy;
2. https://kaz.tengrinews.kz/kazakhstan_news/kazakstanda-br-jyilda-benzin-bagasyi-kalay-ozgerd-321626/;
3. Г.С. Оспанова, Г.Т. Бозматаева «Экология»;
4. Баймұхашева М.Қ. Кәсіпорын экономикасы. Атырау, 2019 204 бет.

УДК 316
Алтаев А.М. (21-ММЭ-2п), Конурбаева Ж. Т. (ВКТУ)

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕРАВНОСТЬ И СОЦИАЛЬНЫЙ РОСТ

Экономическая неравность сопровождало человечество практически всю ее историю. На сегодняшний день эта проблема также актуальна. Исследование влияния экономического неравенства на экономический рост в начале двадцатого века не учитывалась. Предполагалось, что выгоды от индустриализации в развивающихся государствах пропорционально затронут все слои общества. Отношение к внутристрановому неравенству изменилось в 1950-х гг. в работе Саймона Кузнеца опубликованной в 1955 году. В работе указывается, что экономический рост влияет на неравенство, и это воздействие имеет форму обратной U-образной кривой. Гипотеза Кузнеца состоит в том, что в ходе экономического развития, заключающегося в трансформации аграрной экономики в индустриальную, уровень неравенства сначала увеличивается, а затем снижается. Его предположение оказало сильное влияние на способ изучения неравенства в последние полвека, поэтому важно знать, в чем состоит его суть. Согласно гипотезе Кузнеца, на самой ранней стадии экономического развития распределение доходов остается достаточно равномерным. Так происходит потому, что на этом этапе большинство - это бедные крестьяне.

С развитием промышленности и ростом экономики страны все больше людей переходят из сельскохозяйственного сектора в промышленный, где заработки выше. Соответственно, увеличивается неравенство. Поскольку экономика продолжает развиваться, по утверждению Кузнеца, неравенство уменьшается. Большинство людей в настоящее время работают в промышленном секторе или в секторе городских услуг, обслуживающем промышленный сектор, и мало кто остался в сельскохозяйственном секторе с низкой заработной платой. В результате мы получаем перевернутую U-образную кривую, известную под названием кривая Кузнеца.

На сегодняшний день есть разные мнения насчет влияния экономического неравенства на экономический рост. Сторонники свободного рынка считают, что экономическая неравность ускоряет экономический рост. Они утверждают, что неравенство - это следствие разной производительности разных людей. Богатые богаты только потому, что они успешны в создании богатства. Они много зарабатывают, и следовательно имеют сбережения, а сбережения, в свою очередь переходят в инвестицию. Богатые больше нанимают рабочих для своего предприятия, их предприятия покупают больше у поставщиков. Люди с большим доходом тратят много денег, например на одежду, и тем самым повышая доход разным компаниям продающую одежду, а рабочие в этих компаниях получают больше заработную плату, и поэтому начинают тратить больше на собственные нужды. Таким образом чем больше доход у богатых, тем больше вероятность того, что доля этого дохода просочиться до остальных. Также бедный человек смотря на богатого будет стараться достичь его высоты, то есть появляется мотивация. Это утверждал М.Фридман: «Большинство

экономических заблуждений происходят из-за привычки считать, что есть строго ограниченный кусок пирога, который одна сторона может получить только за счет другой». Также бедный человек смотря на богатого будет стараться достичь его высоты, то есть появляется мотивация, а напротив, если будет происходить перераспределение дохода, когда материальное положение относительно равное, то эта самая мотивация и стимул развиваться и работать, что порождает еще большую нищету. В истории человечества есть примеры крайней уравнительной политики: Камбоджа при Пол Поте, Китай при Мао Цзэдуне. Но несмотря на это сильная неравность негативно влияет на экономический рост, утверждают некоторые экономисты. Неравенство снижает экономическую мобильность. Это значит, что способным, талантливым людям из бедных слоев населения не под силу получать высокие должности, получать качественное высшее образование, которое как правило дорогое. Из чего следует, что таланты и способности таких людей не реализовываются и уходит впустую. Такая ситуация, поддерживаемая на протяжении многих поколений, может привести к тому, что молодые люди из менее привилегированных слоев общества не будут даже пытаться получить более высокие должности. Это приведет к культурному и интеллектуальному «инбридингу» среди элиты. В результате динамичность экономики снижается.

Важной составной частью неравенства является бедность. Она может быть абсолютной и относительной. Под абсолютной бедностью понимается неспособность обеспечить себя необходимыми для жизни минимальными потребностями, едой, одеждой, жильем. В богатых странах этот вид бедности не встречается, но несмотря на это в этих странах бедность исследуется. Это происходит из-за того, что меняются стандарты потребления. Поэтому используют понятие относительная бедность. Каждая страна определяет для себя грань бедности. Например, в Казахстане на 2021 год черта бедности равна 24 012 тенге. Сохранять оптимальный уровень неравенства можно при проведении эффективной социо-экономической политике. Эта политика может быть эффективной только при преодолении необоснованного неравенства, то есть оптимальная степень неравенства складывается под влиянием взаимодействия рыночных механизмов и социального регулирования государства. Путем улучшения образования и улучшения благосостояния, расширения доступа к рабочим местам и не позволяя богатым, влиятельным манипулировать рынками государство может улучшить социальную динамику.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Чанг, Ха-Джун Как устроена экономика; пер. с англ. Е. Ивченко;[науч. ред. Э. Кондукова]. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2015. - 322 с.
2. Г.В. Анисимова, М.И. Воейков (2016). ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ РАВЕНСТВА И НЕРАВЕНСТВА. Retrieved from: https://inecon.org/docs/ Anisimova_Voejkov_paper_2016.pdf .
3. Любимов, И. Л. Неравенство и экономический рост: вызовы для российской экономики / И. Л. Любимов // Российское предпринимательство. – 2016. – Т. 17. – № 1. – С. 11-22. – DOI 10.18334/rp.17.1.2194.

УДК 502.3

Амангельдыева А.Р (19-ССК-2), Сагидолдина А.Ж.(ВКТУ)

ТЕМПЫ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В КАЗАХСТАНЕ

Строительная сфера, одна из значимых составляющих экономики Казахстана и остается в числе наиболее привлекательных для инвесторов. Это одна из отраслей, в которых за последние годы наблюдается устойчивый рост.Строительство в нашей стране активно развивается: появляются новые территориальные образования, реализуются государственные программы по обеспечению населения жильем.

Немаловажное значение для повышения уровня развития отрасли в отдельных регионах является их экономическая самостоятельность и снижение зависимости экономики региона от внешних факторов, от мировой конъюнктуры, рыночных рисков. Для достижения конкурентных преимуществ строительной фирмы даны рекомендации по выработке долгосрочной стратегии развития, по средствам ориентация на региональные приоритеты развития. Выявлены проблемы, связанные с развитием инвестиционно-строительного комплекса, а также указаны наиболее привлекательные отрасли для инвесторов. Проанализированы ключевые показатели, отражающие экономическое положение отрасли в текущем периоде. Определено влияние строительного сектора на экономику Казахстана в целом, путем проведения анализа доли строительства в ВВП РК, выявлена тенденция увеличения объемов вводимого жилья в Республике Казахстан.

Строительство как отрасль экономики участвует в создании основных фондов, их расширенном воспроизводстве для всех отраслей национального экономики, обеспечивая тем самым общее экономическое развитие страны и региона в частности. Место отрасли в экономике и ее роль в общественном производстве определяются воздействием конечных результатов ее функционирование на экономическое и социальное развитие региона.

Главной задачей строительного сектора является формирования системы способствующей поэтапному развитию всей экономики страны. Роль строительного комплекса заключается в нескольких составляющих: производство материальных ценностей, участие в наполнении бюджетов различных уровней и внебюджетных фондов, его градообразующей, институциональной, консолидирующей и стабилизирующей функциями.

Строительная отрасль призвана осуществлять обновление на современной технической основе производственных фондов, развитие, совершенствование социальной сферы, реконструкцию, модернизацию, техническое перевооружение производства материальных благ.

Все это подтверждает значимость данной отрасли и потребность в сохранении стабильности с помощью государства. Хорошее положение строительной отрасли будет благоприятно отражаться на экономике, обеспечивая приток финансовых средств. Строительное производство является

одной из наиболее динамично отраслей материальной сферы современного этапа экономического развития Республики Казахстан.

В условиях регионализации экономики, децентрализации и перераспределения функций управления особое внимание должно быть уделено формированию конкурентной среды в сфере строительных услуг, а также анализу и оценке экологоэкономического и социального потенциала данного региона. Интенсивность воздействия конкурентоформирующих факторов может иметь различную степень, т.е. может быть определяющим или иметь незначительное влияние. Например, ценовой фактор может иметь приоритет по сравнению с эстетическими требованиями, что характерно для потребительского сегмента с низким уровнем дохода и пр.

Для достижения высокого уровня развития экономических отношений в строительной отрасли, необходимо создание здоровой конкурентной среды, которая необходима как потребителям, так и производителям. В свою очередь, отсутствие конкурентной среды повлечет за собой возникновение монополии определенной строительной корпорации или монопсонии заказчика продукции. Региональная конкурентоспособность строительной организации зависит от природно-ресурсного потенциала и пространственных факторов, в то время как отраслевая конкурентоспособность зависит в большей степени от специализации строительного предприятия.

В целом повышение конкурентоспособности региональных строительных комплексов должно осуществляться на основе обеспечения устойчивого развития территории, которое можно характеризовать стабилизацией состояния экономики в регионе и ростом объемов материального производства и услуг в регионе; составом и положением инфраструктуры; параметрами качества жизни, соответствующими мировым стандартам; занятостью населения региона и снижением уровня безработицы, показателями качества окружающей среды; рациональным использованием ресурсов с учетом потребностей развития будущих поколений за счет применения ресурсосберегающих, малоотходных и безотходных технологий.

Немаловажное значение для повышения уровня развития региона является его экономическая самостоятельность и снижение зависимости экономики региона от внешних факторов, от мировой конъюнктуры и рыночных рисков. Для успешного конкурирования на строительной рынке любой организации необходимо разработать долгосрочную стратегию развития, ориентирующуюся на приоритет развития областей, а также формирование и поддержание имиджа и в перспективе создание собственного бренда строительной фирмы.

Оценка конкурентоспособности региональной строительной продукции предполагает выяснение позиций и состояния развития строительной отрасли Республики в целом. Подъем экономики Казахстана, а также стремление большей части населения к улучшению своих жилищных условий обусловили актуальность жилищного строительства в республике. Жилищное строительство признано одним из приоритетных направлений стратегии развития Казахстана 2030 года и является одной из наиболее важных задач

общенационального характера. Интеграция Казахстана в мировую экономику в рамках Таможенного союза и в перспективе Всемирной торговой организации требует скорейшего обновления строительной отрасли и, в частности, строительной науки, которая ставит своей целью совершенствование и повышение эффективности строительного производства.

Сегодня наши ученые занимаются разработкой новых материалов на основе нанотехнологий, вопросами энергосбережения, модернизации строительного оборудования и организации производства и так далее, что соответствует параметрам современной научно-технической политики, проводимой в Казахстане. В условиях современного рынка Казахстана, с ростом числа конкурирующих строительных организаций существенно увеличивается роль и значение маркетинговых подходов в организации и продвижении услуг на рынок.

Очевидно, что в конечном итоге почти все основные рынки в Казахстане поделят между собой несколько относительно крупных предприятий, которые сумеют создать о себе в глазах Потребителей определенное представление (имидж) как о солидных предприятиях, предлагающих качественную продукцию, удобные условия оплаты и гарантию послепродажного обслуживания, знающих истинные потребности рынка .

В качестве источника финансирования инвестиций в основной капитал строительные организации, преимущественно, используют собственные средства, среднегодовая доля которых в общем объеме инвестиций варьирует в пределах 54%. Участие банков в кредитовании в строительном секторе за последние 2 года было незначительно – и составило примерно 9% от общего объема инвестиций. По итогам проведенного анализа можно сказать, что строительный сектор в Республике Казахстан является одним из преобладающих факторов активного развития смежных отраслей экономики страны.

В текущем периоде анализируемая отрасль представляется посредством подрядных строительных организаций, в большинстве своём с частной формой собственности. Ежегодный рост доли строительства в ВВП страны свидетельствует о существовании здоровой конкуренции на рынке строительства. Как коронавирус влияет на строительную отрасль Казахстана. Стройка на карантине «Замороженные» объекты, удорожание стоимости стройматериалов, падение продаж жилья, задолженности по зарплате – эти и другие последствия введения режима ЧП и карантина переживает строительный бизнес Казахстана. От строительства новых объектов они не отказываются, но планы уже значительно изменились – график продвижения и реализации новых проектов пересмотрен. «Это связано с ростом накладных расходов из-за вынужденных простоев, падением курса нацвалюты, импортной составляющей в себестоимости реализуемых компанией проектов в пределах 30-40% и другими факторами. Безусловно, сократится и без того невысокая рентабельность наших проектов, которая до этого периода в среднем составляла порядка 7-10%. Сдержать стоимость квадратного метра в текущих условиях будет крайне сложно. Мы, как и весь рынок недвижимости,

вынуждены будем отреагировать корректировкой его цены», – отмечает Мустафин. Как сообщили в Союзе строителей Казахстана (ССК), 97 из 131 компаний, обратившихся в их антикризисный штаб, приостановили свою деятельность в связи с введением режима ЧП и карантина. Таким образом, это решило бы целый ряд проблемных вопросов: начатые объекты будут достроены, планы выполнены, очередники получат квартиры, государство вернет вложенные средства, строительный рынок оживет, сохранятся рабочие места. В настоящее время строительство является стратегически важной и активно развивающейся отраслью Республики Казахстан. Строительный комплекс оказывает значительное воздействие на социально-экономическое развитие страны и ее отдельных регионов, а также является основой поддержания внутриполитической стабильности в стране.Строительный комплекс оказывает огромное влияние на экономику страны в целом и, что не менее важно, на положение в социальной сфере.Строительство имеет свои характерные особенности, отличающие его от других отраслей и диктующие необходимость специфических форм организации и управления строительным производством. Это - неповторимость объектов строительства, стационарный характер строительной продукции, многообразие участников строительного процесса, относительно медленная оборачиваемость капитала и высокая степень риска.

Одним из индикаторов социально-экономического развития Республики являются показатели статистики строительства, позволяющие оценить состояние и тенденции развития строительного рынка в целом. Жилищное строительство является мощным фактором экономического роста. От эффективности его функционирования во многом зависят как темпы выхода из кризиса, так и конкурентоспособность отечественной экономики. Жилищное строительство рассматривается как выгодная, экономически целесообразная и социально значимая область вложения инвестиционных средств. Развитие жилищного фонда в условиях формирования социально-ориентированной рыночной экономики, является одним из важных условий успешного решения сохранения и улучшения уровня жизни нации, определяющего степень развитости, цивилизованности и благополучия страны.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Бахтубаева С.С. Пути развития строительной отрасли Казахстана // Экономика Казахстана. Алматы, 2019.
2. Строительство в Казахстане:2019. Статистический сборник // Саясат. – 2019. – №2. – С. 4-5.
3. Официальный сайт Комитета по статистике РК // https://www.stat.gov.kz
4. Официальный сайт АО «Рейтинговое Агентство Регионального Финансового Центра города Алматы» http://rfcaratings.kz/
5. Электронный журнал National Business http://nb.kz/

УДК 338.43
Амирханова А.А. (20-МФАК-2), Суйеубаева С.Н. (ВКТУ)

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Современное становление экономики Республики Казахстан, особенно после мирового кризиса, связанного с пандемией Covid-19, как никогда зависит от уровня развития и качества национального продукта страны. Поддержание малых предприятий и уровень занятости населения страны закладывается основной задаче во все действующих государственных программах республики. Президент Республики Казахстан, Касым-Жомарт Токаев в своем послании 1 сентября 2020 года дал поручения по развитию агропромышленного комплекса страны [1]. Основу государственного регулирования агропромышленного комплекса Казахстана составляют следующие стратегические и программные документы страны:

Стратегия развития Казахстана – 2050 [2];

Стратегический план развития Казахстана до 2020 года;

Национальный проект по развитию агропромышленного комплекса РК на 2021-2025 годы [3];

Программы по развитию агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2017-2021 годы «Агробизнес – 2017» [4];

Стратегический план развития Республики Казахстан до 2025 года [5].

В настоящее время действует программа по Развитию агропромышленного комплекса Республики Казахстан 2017-2021 и в конце текущего года она завершает свой срок действия. В конце года будут получены результаты работы данной программы, после чего будет приниматься решение о продлении программы или же изменении ее. Будут вноситься корректировки, и в данном случае анализ состояния агропромышленного комплекса как никогда необходим, для устранения выявленных проблем и слабых сторон в текущей программе.

Центральным органом исполнительной власти, реализующим политику в аграрном секторе республики, является Министерство сельского хозяйства (МСХ), в подчинении которого находятся департаменты и организации. Министерство сельского хозяйства отвечает за создание условий для формирования и повышения конкуренции во всех секторах агропромышленного комплекса и других ведомств посредством формирования и реализации экономической политики.

В задачи Министерства сельского хозяйства входят:

- сформировать аграрную политику учитывая внешние факторы и внутренние особенности воздействия;
- обеспечить государство продовольственной безопасностью;
- обеспечить государственное регулирование в подведомственных отраслях;
- предоставить методическое руководство государственными органами.

С 2000 года Правительство страны разрабатывают государственные программы, ежегодно перестраивая внутреннюю структуру, правила и ответственные стороны. Проблемы и вопросы ежегодно растут, а предыдущие задачи не решаются, или же полученные результаты далеки от конечного результата (таблица 1).

Таблица 1 – Этапы принятия программ развития АПК РК

Отраслевая программа		Нормативно-правовой акт	Целевые ориентиры
Годы реализации	Наименование		
2000 – 2002	Программа развития сельскохозяйственного производства РК	Постановление Правительства РК от 5 февраля 2000 года № 175	Направить на стабилизацию производства основных сельскохозяйственных культур и продуктов животноводства, а также на обеспечение экономического роста в конку-рентном сельскохозяйственном секторе путем определения «точек роста» (производства кон-курентоспособных видов сельскохозяйственной продукции по качеству и цене).
2002 – 2010	Питьевые воды	Постановление Правительства РК от 23 января 2002 №93	Предотвратить загрязнение источниковводы неочищенными сточными водами и предотвратить участие частного капитала в водоснабжении и канализации.
2011 – 2020	«Развитие экспортного потенциала мяса крупного рогатого скота РК на 2011–2020 годы»	Постановление Правительств РК от 29 июля 2011 года №877	Обеспечить увеличение численности товарного стада крупного рогатого скота, развить экспортный потенциал мяса крупного рогатого скота.
2017 – 2021	Программа по развитию агропромышленного комплекса в РК «Агробизнес – 2017»	Постановление Правительства РК от 7 ноября 2016 года № 668. Утратило силу постановлением Правительства РК от 13 марта 2017 года № 113	Создать условия для повышения конкурентоспособности субъектов агропромышленного комплекса РК.

В свою очередь, непосредственная работа по обеспечению сельхозпроизводителей основными материально-техническими и финансовыми ресурсами, выделяемыми из государственного бюджета, а также собственными источниками, осуществляется группой финансовых институтов - дочерних компаний, интегрированных в систему акционерного общества «Национальный управляющий холдинг «КазАгро». Научную поддержку проводимых реформ в аграрном секторе обеспечивает система отраслевых научно-исследовательских институтов и опытных станций, входящих в состав акционерного общества «КазАгроИнновация» (КАИ).

«Аграрная кредитная корпорация» (АКК) была учреждена Правительством Республики Казахстан 25 января 2001 года № 137 «О вопросах кредитования аграрного сектора» для содействия индустриализации и диверсификации аграрного производства, основанное на формировании эффективной системы кредитования хозяйствующих субъектов и их объединений.

В настоящее время АКК вносит значительный вклад в индустриализацию и диверсификацию сельскохозяйственного производства, повышая производительность труда за счет предоставления доступных финансовых ресурсов субъектам агропромышленного комплекса.

В 2020 году данная организация стала ведущей финансовой организацией на рынке сельскохозяйственного кредитования, предприятий сельскохозяйственного производства, предоставляя необходимые средства банкам и другим финансовым организациям, кредитующим сельхозпроизводителей, развивая сеть кредитных партнерств, финансирование проектов по приоритетным направлениям развития сельскохозяйственной инфраструктуры.

Стратегические направления деятельности АКК включают:

- стимулирование роста производительности труда в отраслях агропромышленного комплекса за счет индустриализации и диверсификации;
- содействие в обеспечении продовольственной независимости страны;
- содействие в поддержке и развитии экспортного потенциала сельскохозяйственных товаров и услуг;
- улучшение доступности услуг по поддержке сельхозпроизводителей и их ассоциаций;
- усовершенствование качества корпоративного управления в АКК.

Акционерное общество «КазАгроФинанс» (КАФ) рассматривается как финансовый оператор реализации государственных программ поддержки сельхозпроизводителей путем предоставления им возможности использовать финансовые ресурсы, сельхозтехнику и оборудование на условиях аренды.

КАФ финансирует внедрение новых высокотехнологичных производств, оснащаясь технологическим оборудованием ведущих мировых производителей для полного производственного цикла. КАФ также реализует программы по аренде сельхозтехники и оборудования, лизингу самолетов и экспресс - лизингу.

АО Национальная компания «Продовольственная контрактная корпорация» (ПКК), как правопреемник Государственной продовольственной контрактной корпорации, работает на рынке зерновых. ПКК выступает как оператор по управлению государственными зерновыми ресурсами. Выступая в качестве руководящий компании Единого зернового холдинга (ЕЗХ), она выполняет ряд функций по регулированию потоков зерна. К этим функциям можно отнести: закуп и реализация зерна на внутреннем рынке и на экспорт, а также приоритетный доступ участникам ЕЗХ к финансированию посевных и уборочных работ. Таким образом, ПКК реализует политику продвижения внутреннего рынка зерна.

АО «КазАгроӨнім» (АгроӨнім) является правопреемником АО «Мал өнімдері корпорациясы». Основные стратегические цели данного аграрного общества заключаются в:

- содействии в увеличении промышленного производства продукции животноводства;
- поддержке отечественных сельхозпроизводителей через прямые и форвардные закупки продукции животноводства (пополнение оборотных средств);
- участии в закупке животных и погрузке перерабатывающих предприятий на откормочные площадки;
- содействии в повышении эффективности производства и конкурентного преимущества животноводческой продукции;
- внедрении кластерной системы в производстве продукции животноводства путем интеграции субъектов агропромышленного комплекса в общую производственную цепочку;
- результативности в продвижении животноводческой продукции на экспорт;
- проведении маркетингового анализа, стратегии и тактики выхода на зарубежные рынки;
- поиске дистрибьюторов для продажи продукта.

В 2015 году «КазАгроӨнім» создало дочернее предприятие ТОО «KazMeat» с целью выполнения задач государственной программы «Развитие экспортного потенциала мяса в Республике Казахстан» по повышению производства и продаже мяса сельскохозяйственных животных и птицы.

Основная деятельность Акционерного общества «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства» направлена на оказание услуг по предоставлению микрокредитов сельскому населению, производителям и микро кредитным организациям.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Казахстан в новой реальности: время действий Послание Главы государства Касым-Жомарта Токаева народу Казахстана от 1 сентября 2020 года.
2. Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства. – Постановление Президента Республики Казахстан – Лидера Нации Н.А. Назарбаева народу Казахстан, г. Астана, 14 декабря 2012 года.
3. Национальный проект по развитию агропромышленного комплекса РК на 2021-2025 гг. – Постановление Правительства РК от 12 октября 2021 года №732.
4. Государственная программа развития агропромышленного комплекса РК на 2017-2021 годы. – Постановление Правительства РК от 12 июля 2018 года №423
5. Стратегический план развития Республики Казахстан до 2025 года – утвержден Указом Президента Республики Казахстан №636 от 15 февраля 2018 года.

УДК 631
Аязбек Д.М. (21-МИМ-1), Рахимбердинова М.У. (ВКТУ)

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

Агропромышленный комплекс (АПК) объединяет все отрасли хозяйства, принимающие участие в производстве сельскохозяйственной продукции, ее переработке и доведении до потребителя. Значение агропромышленного комплекса заключается в обеспечении страны продовольствием и некоторыми другими потребительскими товарами.

Наиболее распространенная модель агропромышленного комплекса обычно включает три основные сферы.

Первая сфера включает отрасли промышленности, производящие средства производства для сельского хозяйства и отраслей промышленности, перерабатывающих сельскохозяйственное сырье: тракторное и сельскохозяйственное машиностроение, производство оборудования для животноводства, пищевой и легкой промышленности, выпуск минеральных удобрений, комбикормовая и микробиологическая промышленность, сельское производственное строительство.

Вторая сфера - собственно сельское хозяйство (земледелие и животноводство).

Третья сфера - система отраслей по промышленной переработке и сбыту сельскохозяйственного сырья и продовольствия: пищевая, легкая промышленность, система заготовок, транспортировка, хранение и реализация продукции АПК.

Сельское хозяйство - важнейшая сфера мировой экономики, представляющая собой комплекс отраслей (земледелие, животноводство, рыболовство, лесное хозяйство, промыслы), связанных с разработкой (сбором, добычей) растительных и животных ресурсов.

Сельское хозяйство является важнейшей составной частью агропромышленного комплекса (АПК), в который помимо хозяйств, непосредственно связанных с разработкой природных ресурсов, входят отрасли обрабатывающей промышленности, производящие средства производства для сельского хозяйства (машины, удобрения и др.) и перерабатывающие сельскохозяйственное сырье в конечную потребительскую продукцию. Соотношение этих отраслей агропромышленного комплекса в развитых странах соответственно составляет 15, 35 и 50%. В большинстве развивающихся стран агропромышленный комплекс находится в стадии становления и пропорции его отраслей можно определить как 40:20:40, т. е. доминирующими факторами сельскохозяйственного производства остаются природно-климатический и живой труд.

Агропомышленный комплекс развитых стран - это, как правило, крупные товарные хозяйства (плантации, фермы и т. д.), в максимальной степени использующие современные средства производства на всех стадиях

хозяйственной деятельности - от поля до хранения, переработки и расфасовки готовой к потреблению продукции. Интенсивность хозяйств АПК в развитых странах определяется значительными капиталовложениями в расчете на единицу площади (в Японии, Бельгии, Нидерландах - до 10000 долл./ га), а также широким использованием достижений науки (биологии) и техники.

В последней четверти XX века в странах Европейского союза (ЕС) начали преобладать концепции устойчивого развития, обеспечивающие разработку и внедрение методов решения проблем развития на основе комплексного исследования сельских территорий. Появляются новые задачи: остановить миграцию населения и сохранить окружающую среду.

В основе политики развития сельской территории ЕС лежат следующие принципы:

- равные возможности для всех субъектов рынка,
- одинаковые условия жизни населения в городе и на селе,
- уменьшение зависимости периферийных регионов от центра,
- улучшение возможностей для деятельности региональных предпринимателей [2, с. 209].

Одним из приоритетных направлений экономической политики ЕС является государственное регулирование сельского хозяйства. В этой связи была принята единая аграрная политика, предусматривающая систему гарантированных цен, регулирование сельскохозяйственного рынка и таможенный протекционизм в торговле с другими странами. Это позволило странам ЕС, в течение десяти лет, пройти путь от импортеров до лидеров по экспорту сельхозпродукции.

В основе эффективного развития сельских территорий должно лежать новое, постиндустриальное понимание научно-технического прогресса и экономической деятельности, примером служат скандинавские страны.

В Финляндии, сельское хозяйство полностью обеспечивает потребности населения страны по всем видам продовольствия. В 2018 году производство зерна в расчете на одного работника составляло 35 тонн. В Финляндии действуют экологические дотации для сельскохозяйственных товаропроизводителей, дотации по неблагоприятным условиям и дотации на хозяйство. Предусматривается бюджетная поддержка в виде субсидий для переориентации убыточных фермерских хозяйств на другие виды деятельности.

В Финляндии, Швеции, приоритетным направлением аграрной и социальной политики было признано содействие самозанятости сельского населения, развитие малого и среднего семейного агробизнеса. С целью повышения экономической эффективности, а также расширения возможности сбыта продукции, создания сельской инфраструктуры, создаются кооперативы и государственные службы в сфере агробизнеса. Через сеть кооперативов реализуется сельхозпродукция, действуют кооперативные банки, в которых фермеры берут кредиты нужды производства, осуществляют страховые операции, решают многие хозяйственные и социальные проблемы [3, с.79–80].

В Дании семейная ферма является основой сельского хозяйства. Для того чтобы стать фермером, необходимо пройти специальное пятилетнее обучение в

сельскохозяйственной школе. Все фермеры являются членами сельскохозяйственных кооперативов. На 20 тысяч фермерских хозяйств приходится 300 кооперативных объединений. Деятельность сельскохозяйственных кооперативов заключается в производстве, переработке и сбыте продукции, так же кооперативы обеспечивают фермеров удобрениями, семенами, фуражом, сельскохозяйственной техникой. Фермер обязан сдать свою продукцию в кооперативное предприятие, членом которого он является. Со своей стороны, кооперативные предприятия обязаны принимать данную продукцию. Таким образом исключается возможность участия посредников, что позволяет значительно сократить затраты на реализацию продукции. Это позволяет Дании быть одним из крупнейших экспортеров сельскохозяйственной продукции в ЕС [4].

В Китае одним из направлений развития сельских территорий является сокращение разрыва душевых доходов городского и сельского населения, которое остается еще довольно высоким. В 2006 году в Китае отменили сельскохозяйственный налог. Отмена сельскохозяйственного налога и налога на специфическую продукцию облегчило налоговое бремя крестьян более чем на 70 млрд. юаней. Динамика доходов сельского населения показывает, что среднедушевой доход в 2018 году по сравнению с 2001 годом увеличился почти вдвое. Увеличение доходов сельского населения позволило существенно улучшить их жилищные условия. Среднедушевая обеспеченность жилой площадью в 2018 году по сравнению с 1980 выросла в 4 раза и составила 30,7 кв.м., а объем возведенного жилья увеличился в 6,8 раза. Проблемным вопросом для Китая является обеспечение населенных пунктов качественной питьевой водой, для решения этой проблемы, ежегодно выделяются средства из бюджета, только в 2018 году дополнительно 32 млн. крестьян получили доступ к системе водоснабжения. Активно ведется строительство сельских автомобильных дорог, к 2020 году запланировано ввести в эксплуатацию 300 тыс. км дорожного полотна с твердым покрытием [5].

Из-за процессов глобализации в Китае наблюдается размывание прежних, социалистических и традиционных идеалов, особенно среди молодежи. Главным традиционным идеалом является конфуцианство. Конфуцианство — это исторически сформировавшееся в Китае этическое учение, оно заложено в систему воспитания китайцев и пронизывает их менталитет. Для возрождения конфуцианства и развития морально-нравственной сферы в целом, была разработана программа построения социалистического гармоничного общества. В Китае повышается образовательный уровень сельского населения, общее число неграмотного населения снизилось с 20 % в 1990 году до 5 % в начале 21 века. В 2018 году бюджетные ассигнования на улучшение социальных условий жизни на селе составили в Китае 50 млрд. долл. США. Почти 20 млрд. долл. США выделено на модернизацию образования и переход сельских школ к девятиклассному образованию [4]. В Китае все больше звучат такие термины как «деревня нового типа», «крестьянин нового типа», «новый человек» - то есть человек гармоничный, всесторонне развитый. Руководство Китая

выстраивает политику формирования «человека нового типа», который приведет к инновационному прорыву государства.

В XX веке аграрное производство, преимущественно, наращивалось интенсивным путем, последствием такого роста, стало ухудшение экологической обстановки в сельской местности. Источником загрязнений окружающей среды является применение пестицидов в сельском хозяйстве. При наземном применении от 10 до 30 % пестицидов отрицательно влияют на окружающие экосистемы через пищевые цепочки. При воздушном распылении этот показатель составляет от 50 до 75 % [6, с. 248].

Второй экологической проблемой являются генетически модифицированные организмы (ГМО). Объем рынка трансгенной продукции составляет - 44 млрд. долларов в год. Производят ГМО в 16 странах. Основные поставщики данной продукции - США, Китай, Аргентина, Бразилия, Канада. Помимо вреда наносимого здоровью человека, генетически модифицированные растения проникают в родственные виды дикорастущих растений, вызывая их мутации и неконтролируемые изменения флоры и фауны. Хронические болезни, по мнению большинства ученых, идут рука об руку с пищевой индустриализацией. Последствия применения пестицидов и ГМО ослабило органическое сельское хозяйство, функционирующее на органических удобрениях без использования генетически модифицированных организмов. Объем мирового рынка органических продовольственных товаров в два раза меньше трансгенной продукции и составляет 22 млрд. долларов в год [7, с. 810, 812–813]. Однако по мере увеличения благосостояния, развитые страны Европы, начали проводить экологически ориентированные преобразования. Все больше зарубежных стран развивают органическое сельское хозяйство, несмотря на то, что данный тип ведения сельского хозяйства уступает в этом компоненте традиционному сельскому хозяйству по эффективности производства. Положительные моменты от ведения органического сельского хозяйства заключаются в поддержании почвенного плодородия необходимого для будущего урожая. Продукты, получаемые от данного типа производства, не содержат в себе генетически модифицированных изменений и пестицидов, вредных для здоровья человека, что способствует достижению продовольственной безопасности страны [8, с.16].

Экологически чистая продукция имеет высокую себестоимость, что отражается на конечной стоимости [8, с.16]. Для поддержания органического сельского хозяйства в развитых странах фермерам выдаются субсидии. Во Франции, фермеры получают субсидии в течение пяти лет.

В зарубежных развитых странах происходит переход к экологически ориентированной аграрной политике. Все большее значение в структуре обеспечения продовольственной безопасности принимает органическое сельское хозяйство. Продукты, получаемые от данного типа производства, не несут в себе генномодифицированных изменений, а также накопления пестицидов и других веществ, вредных для здоровья человека. Немаловажную роль играет и государственная поддержка сельхозпроизводителей, путем дотаций, льготной кредитной политики, а в некоторых странах и полная отмена

налогообложения предпринимательской деятельности в сельской местности. Опыт зарубежных стран развития сельского хозяйства, положительные направления которого могут быть адаптированы в Республике Казахстан, показывает, что государственная политика в области АПК является ключевым фактором для развития сельского хозяйства, что, несомненно, будет полезно Казахстану в достижении устойчивого развития сельских территорий.

Анализ современных тенденций развития ведущих в аграрном отношении стран показал, что дальнейшее развитие агропромышленного комплекса Казахстана должно ориентироваться на повышение конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции за счет повышения эффективности государственной поддержки и создания равных благоприятных условий для развития агробизнеса. Помимо этого в развитых странах сформировалось отдельное направление сельского хозяйства – производство органической продукции. Развитие рынка органической продукции в мире показывает достаточно высокие темпы роста, несмотря на более высокие и стабильные цены в сравнении с продукцией традиционного сельского хозяйства. Отечественные продукты органического производства могут стать конкурентоспособными по отношению к зарубежным товарам вследствие внедрения системы сертификации органического производства, признанной в развитых странах мира.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1 О деятельности сельхозпредприятий. 2017-2018 гг.: стат. материал / Агентство РК по статистике, Департамент статистики ВКО. - Усть-Каменогорск: [б. и.], 2019. - 90 с.

2 Основные показатели состояния животноводства во всех категориях хозяйств январь-июль 2018 года = Шаруашылықтың барлық санаттарындағы мал шаруашылығы жағдайының негізгі көрсеткіштері. 2016 жылғы қаңтар-шілде: статистический сборник / Агентство РК по статистике, Департамент сатистики ВКО. - Өскемен: Департамент по Статистике ВКО, 2019. - 43 с.

3Газизов Р. М. Зарубежный опыт развития сельских территорий [Текст] / Р. М. Газизов // Молодой ученый. - 2014. - №2. - С. 416-418.

4Аграрная проблема Китая: (конец XX--начало XXI века)/ Под. ред. Л. Д. Бони [и др.]. - М.: ИДВ РАН, 2015. – С. 304.

УДК 336.647/648
Әбілғазынова М. Б. (21-МФА-2п), Козлова М.В. (ВКТУ)

ВИДЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Сельское хозяйство - отрасль экономики Республики Казахстан, занимающаяся удовлетворением спроса населения на продовольствие, и получением сырья для ряда отраслей промышленности.

Сельское хозяйство, как его основная составляющая, занимают значительную часть внутреннего валового продукта Казахстана (таблица 1).

Таблица 1 – Доля сельского хозяйства в ВВП, %

Наименование	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Республика Казахстан	4,7	5	4,8	4,9	5	4,8	5,7	4,1

Сектор сельского хозяйства постоянно нуждается в стабильном финансировании своей деятельности, то внешнего, то внутреннего, ведь малейший сбой в постоянно действующем производственном цикле может привести к затяжному, низкорентабельному, или даже убыточному состоянию. Известно, что сельское хозяйство является достаточно рискованным, именно поэтому решение проблем снижения степени этого риска должно принимать государство, поскольку именно оно имеет многолетний опыт в регулировании агропроизводства [1, с. 2].

На сегодняшний день, в связи с ограниченностью финансовой поддержки со стороны государства, именно сельскохозяйственные предприятия должны искать собственные источники финансирования по повышению уровня развития. Таким образом, можно определить проблемы, мешающие стабильному развитию агроформирований: отсутствие скоординированности в принятии управленческих решений на государственном и региональном уровнях власти, в области управления развитием аграрного предприятия; низкая эффективность интеграции производства и науки. В первую очередь государственная поддержка должна быть направлена на важнейшие прикладные разработки и фундаментальные достижения ориентированных на быструю отдачу.

К внешним источникам финансирования относятся заемные источники, к ним относятся долгосрочные кредиты банков и другие кредитные ресурсы, целевой государственный кредит, направленный на конкретный вид инвестирования и привлеченные источники - это взносы сторонних отечественных и зарубежных инвесторов (гранты, безвозвратная финансовая помощь), к внутренним относится самофинансирование, а именно часть прибыли, направляемую на развитие производства, амортизационные отчисления, доходы от реализации основных средств, часть остатков оборотных активов, которая и мобилизируется, эмиссия ценных бумаг [2, С.181-186].

Рассматривая внутренние источники финансирования сельскохозяйственных предприятий, то можем сказать, что ситуация в аграрном секторе очень сложная. Относительно уровня износа основных производственных фондов, то данный показатель достигает 70 - 80%, что не позволяет выполнять сезонные полевые работы в оптимальный период или в полном объеме.

Источники финансового обеспечения деятельности сельскохозяйственных предприятий представлены на рисунке 1.

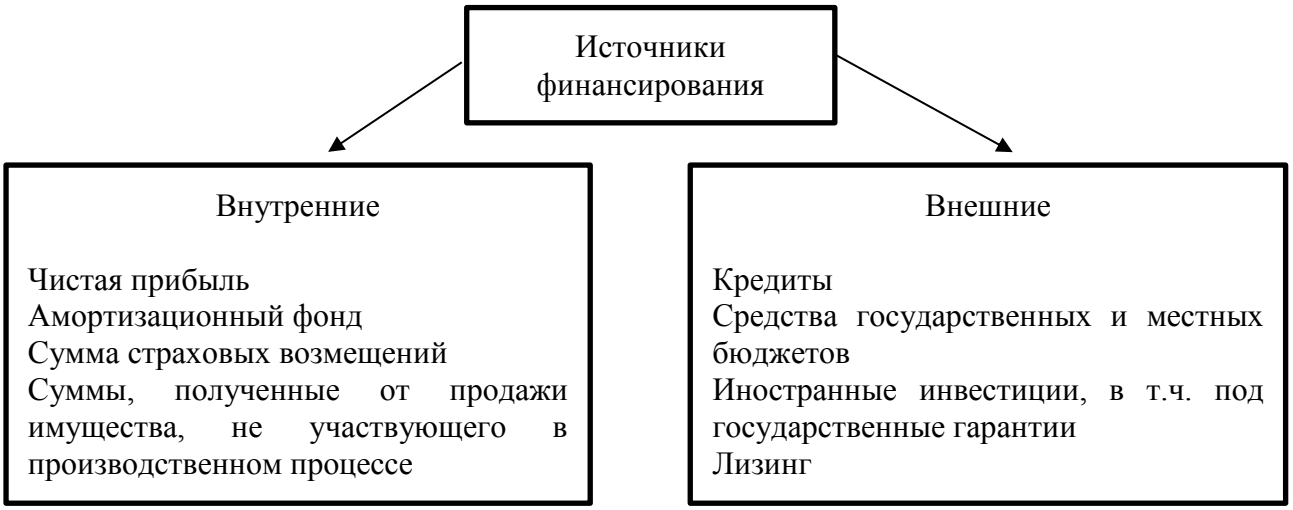


Рисунок 1 – Источники финансового обеспечения деятельности аграрных предприятий

Финансовый сектор играет ключевую роль в том, чтобы сельское хозяйство могло способствовать экономическому росту и сокращению бедности. Быстро развивающийся технологический ландшафт открывает новые возможности для таргетирования и оценки кредита, разделения рисков и использования информационных технологий для повышения производительности сельского хозяйства.

В основном все денежные средства, поступающие на счета сельскохозяйственных предприятий, направляются на финансирование их текущей деятельности, а убыточность в свою очередь, не позволяет использовать главный источник внутреннего финансирования - прибыль [3, С.332].

Рассмотрим в Казахстане финансирование банками сельского хозяйства в разрезе юридических лиц в таблице 2. За анализируемый период количество кредитов выросло на 84% по сравнению с 2020 годом, но кредитование сектора со стороны банков остаётся на невысоком уровне, ключевую роль в финансовой поддержке АПК играет государство.

Наиболее эффективной поддержкой является льготное кредитование. Крупнейший в стране институт льготного кредитования АПК — АО «Аграрная кредитная корпорация» (АКК). В 2020 году было прокредитовано 7817 сельхозтоваропроизводителей на общую сумму 277,3 млрд тенге.

Таблица 2 – Кредиты, выданные банками в отрасли сельского хозяйства

Год	2018	2019	2020	2021	Темп роста к 2018	Темп роста к 2019	Темп роста к 2020
Ед. измерения	Млн.тг	Млн.тг	Млн.тг	Млн.тг	%	%	%
Всего по Республике:	8 370	11 477	18 700	34 488	37	63	84

Больше всего кредитов в 2020 году было выдано по программе кредитования весенне-полевых и уборочных работ «Кең дала» — 70 001,1 млн. тг. В рамках программы «Агробизнес 5 направлений» были профинансированы 851 проект на общую сумму 65 496 млн. тг. В рамках реализации программы кредитования «Сыбаға», по которой АКК профинансировала проекты на 14 811,20 млн. тг.

При кредитовании через банк (на примере АО «Народный Банк Казахстана») ставка вознаграждения составляет 13%, а через агрокредитную компанию в зависимости от программы ставка составляет от 3,5% до 17%. Выгодно финансироваться через АО «Аграрная кредитная корпорация».

Для повышения доступности кредитных ресурсов в сельском хозяйстве АКК активно вовлекает частные финансовые институты. По итогам 2020 года корпорация профинансировала 6 тыс. заёмщиков через фондирование финансовых институтов на общую сумму 149 170,2 млн. тг (рисунок 2).

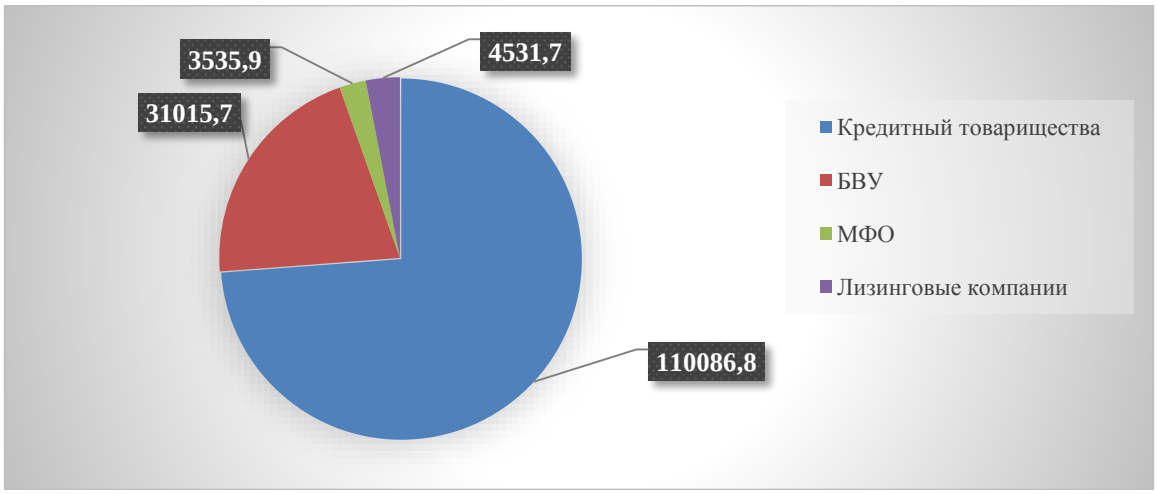


Рисунок 2 – Фондирование финансовых институтов АО «Аграрная кредитная корпорация»

Доля фондирования финансовых институтов составила 54% от общего объёма кредитования.

Через кредитные товарищества было профинансировано 4,9 тыс. заёмщиков на 110 086,8 млн. тг. Кредиты, выданные через банки второго уровня, составили 31 015,7 млн. тг, через лизинговые компании — 4 531,7 млн. тг, через микрофинансовые организации— 3 535,9 млн. тг.

Рассмотрим еще один вид внешнего финансирования - лизинг.

Финансовый лизинг – вид инвестиционной деятельности, при которой лизингодатель обязуется передать приобретенный в собственность у продавца и

обусловленный договором лизинга предмет лизинга лизингополучателю за определенную плату и на определенных условиях во временное владение и пользование на срок более одного года.

В таблице 3 представлены отличия лизинги и кредита.

Таблица 3 – **Отличия лизинга от банковского кредита**

Показатель	Лизинг	Банковский кредит
Право собственности на объект	принадлежит Лизингодателю до полного выполнения финансовых обязательств Заёмщиком	принадлежит Заёмщику
Необходимость в дополнительном залоговом обеспечении	при стабильном финансовом состоянии Заёмщика залог не требуется	как правило, необходимо в размере более чем 100% от размера кредита
Дополнительные услов ия	для получения финансирования, как правило, отсутствуют дополнительные требования.	банками предъявляются дополнительные требования для получения кредита (открытие счетов, перевод оборотов и т.д.).
Уплата НДС при приобретении объекта	при импорте объекта НДС уплачивается методом зачёта	уплачивается Заёмщиком
Логистика объекта Таможенная очистка и оформление	осуществляется Лизинговой компанией	осуществляется Заёмщиком
Амортизация объекта	ускоренная, и как следствие экономия на КПН	стандартная

По сравнению с другими способами приобретения оборудования, а именно покупка с отсрочкой оплаты, банковский кредит и т.д., лизинг имеет ряд существенных преимуществ: он дает лизингополучателю возможность расширить производство и наладить обслуживание оборудования без крупных единовременных затрат и необходимости привлечения займов; при заключении соглашения о лизинге смягчается проблема ограниченности ликвидных средств, затраты на приобретение оборудования равномерно распределяется на весь срок ее действия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Мельник М. И. Финансовое обеспечение предприятий аграрной сферы в современных экономических условиях //Вестник Белорусской государственной сельскохозяйственной академии. – 2016. – «2. – С. 25-28.

2. Саталкина Л.А. Источники финансирования инвестиционного портфеля предприятия // Экономика: реалии времени. – 2013. – №2. – С. 181-186.

3. Поддерьогин А. М., Билык Н. Д., Свеклу Л. Д., Булгакова С. А., Кулиш А. П. Финансы предприятий: Учебник. - Киев: КНЕУ, 2006. – 552с.

УДК 336.142 (574)
Әбілғазынова М. Б. (21-МФА-2п), Ургушева С.С. (ВКТУ)

АНАЛИЗ ДОХОДНОЙ ЧАСТИ МЕСТНОГО БЮДЖЕТА ВОСТОЧНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Местное самоуправление - деятельность, осуществляемая населением непосредственно, а также через маслихаты и другие органы местного самоуправления, направленная на самостоятельное решение вопросов местного значения под свою ответственность, в порядке, определяемом настоящим Законом, иными нормативными правовыми актами [1].

Финансовой базой местных органов власти являются их бюджеты. Бюджетные и имущественные права, предоставленные этим органам, дают им возможность составлять, рассматривать, утверждать и исполнять свои бюджеты, распоряжаться переданными в их ведение предприятиями и получать от них доходы.

Органы местного самоуправления обеспечивают сбалансированность местных бюджетов и соблюдение установленных законами требований к регулированию бюджетных правоотношений, осуществлению бюджетного процесса [2, с. 393].

Местный бюджет - это централизованный фонд финансовых ресурсов отдельного муниципального образования, формирование, утверждение и исполнение, а также контроль за исполнением которой осуществляются органом местного самоуправления самостоятельно.

В Республике Казахстан существует несколько видов местных бюджетов (рисунок 1).

Примечание – составлено автором [3, ст. 6]

Рисунок 1 – Виды местного бюджета

Местный бюджет выступает как основополагающий структурный элемент финансовой системы муниципального образования. Он является концентрированным выражением всех социально-политических, экономических и организационных решений местных органов власти, принимаемых в бюджет по налоговой сфере.

Экономическая сущность местного бюджета заключается в том, что он выражает совокупность денежных отношений, связанных с перераспределением валового продукта, формированием финансовых ресурсов органов местного самоуправления в виде фонда денежных средств и его использованием для удовлетворения локальных общественных потребностей [4, с. 7].

Доходы бюджетов, структура которых определяется Бюджетным кодексом Республики Казахстан, классифицируются следующим образом (рисунок 2).

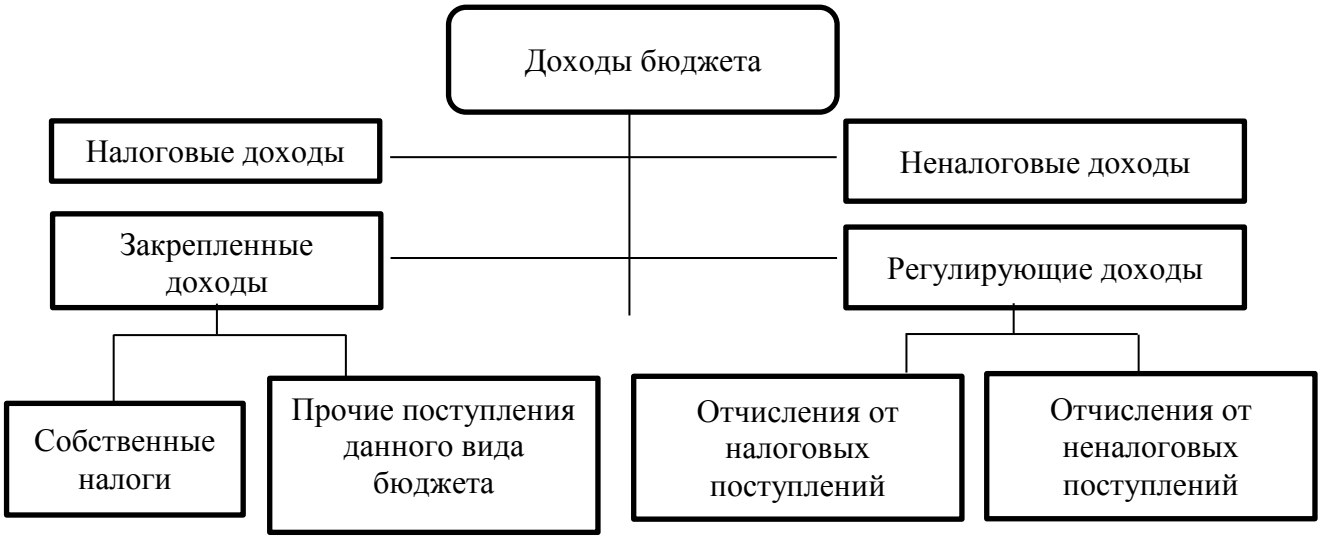
Закрепленные доходы – собственные налоги, под которыми понимают налоги и другие поступления соответствующих уровней власти, законодательно закрепленные за отдельными бюджетами.

Регулирующие доходы - доходы, поступающие в соответствующий бюджет в виде процентных отчислений от налогов и иных платежей.

Собственные доходы - это доходы, которые полностью или в фиксированной доле поступают в определённый бюджет.

Налоговые поступления - налоги и другие обязательные платежи в бюджет, установленные Налоговым кодексом Республики Казахстан.

Неналоговые поступления - обязательные, невозвратные платежи в бюджет, установленные законодательными актами Республики Казахстан, кроме устанавливаемых Налоговым кодексом Республики Казахстан, не относящиеся к поступлениям от продажи основного капитала, гранты, а также деньги, передаваемые в бюджет на безвозмездной основе, кроме официальных трансфертов.



Примечание – составлено автором

Рисунок 2 – Классификация доходов бюджета

Неналоговые поступления - обязательные, невозвратные платежи в бюджет, установленные законодательными актами Республики Казахстан, кроме устанавливаемых Налоговым кодексом Республики Казахстан, не

относящиеся к поступлениям от продажи основного капитала, гранты, а также деньги, передаваемые в бюджет на безвозмездной основе, кроме официальных трансфертов.

Поступлениями от продажи основного капитала являются деньги: от продажи государственного имущества, закрепленного за государственными учреждениями, от продажи товаров из государственного материального резерва, поступающие от продажи земельных участков, находящихся в государственной собственности, в частную собственность или предоставления их в постоянное или временное землепользование либо реализованных в иных правовых формах в случаях, предусмотренных законами Республики Казахстан или международными договорами, от продажи нематериальных активов, принадлежащих государству.

Поступления официальных трансфертов - поступления трансфертов из одного уровня бюджета в другой, из Национального фонда Республики Казахстан в бюджет. Доходы не имеют целевого назначения, за исключением целевых официальных трансфертов. Официальными трансфертами общего характера являются бюджетные субвенции и бюджетные изъятия.

Доходная часть бюджета ВКО представлена в таблице1.

Таблица 1 – Доходная часть бюджета Восточно-Казахстанской области за 2018 - 2020 годы

Наименование	2018 год		2019 год		Темп прироста %	2020 год		Темп прироста %
	млрд. тг	%	млрд. тг	%		млрд. тг	%	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
всего в том числе:	333,8	100	404,3	100	21	508,8	100	26
налоговые поступления	101,4	30	112,0	27	10	138,3	27	23
неналоговые поступления	4,7	1	4,8	1	2	3,8	1	-21
поступления от продажи основного капитала	3,5	1	7,6	1	117	7,3	1	-4
поступления трансфертов (субвенции)	163,2	49	164	40	0	215	42	31
трансферты (в т.ч. резервный фонд) и займы	59,7	18	134,7	31	126	144,4	28	7

Примечание – Таблица составлена на основании отчетов Ревизионной комиссии по Восточно-Казахстанской области

По приведенным данным видно, что наибольший удельный вес в формировании доходной части местного бюджета в 2018 - 2020 гг. приходится на налоговые поступления, в 2018 году приходилось 30%, в 2019 году - 27%, в 2020 году - 27%, трансферты и займы в 2018 году - 18%, в 2019 году - 31%, в 2020 году - 28%, а также субвенции, которые составляли в 2018 году - 49%, в 2019 году - 40%, и 42% в 2020 году. Наименьший удельный вес составили неналоговые поступления и поступления от продажи основного капитала 1% и 1% за 2020 год.

Наблюдается тенденция спада по неналоговым поступления и поступлениям от продажи основного капитала на 21% и 4% соответственно. Согласно информации уполномоченного органа по исполнению бюджета, снижение по доходам от государственной собственности связано с неисполнением обязательств АО «СПК «Ертис» по возмещению вознаграждения бюджетных кредитов, выданных из местного бюджета специализированным организациям. Снижение по прочим неналоговым поступлениям связано с возвратом ошибочно уплаченной суммы от ТОО «Казцинк».

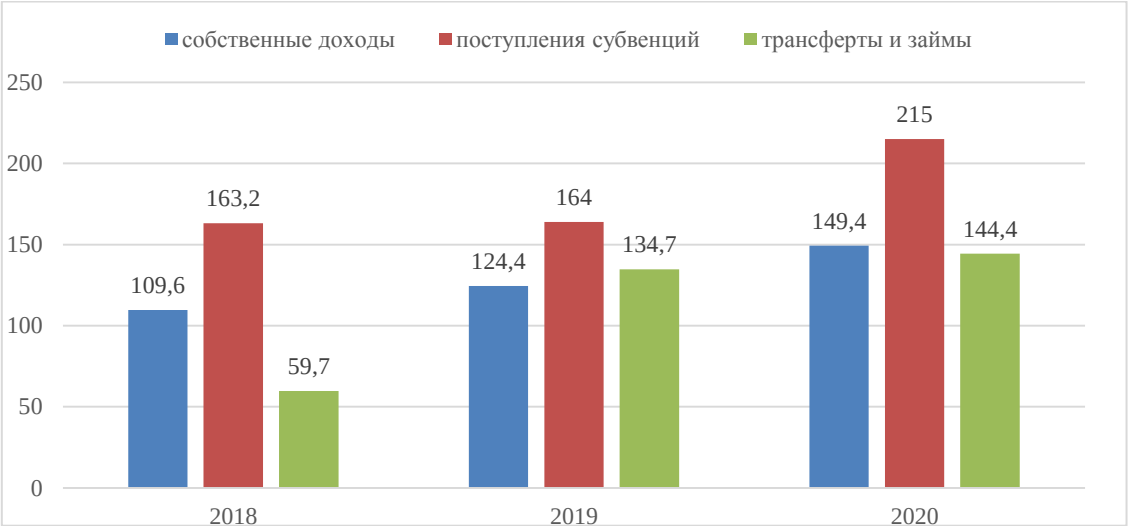


Рисунок 3 – Динамика поступлений доходов в местный бюджет

Собственные доходы увеличились на 25 млрд. тенге по сравнению с 2019 годом (рисунок 3).

Объем поступлений за 2020 год в областной бюджет составил 508,8 млрд. тенге. Прирост поступлений составил 26%, за счет увеличения налоговых поступлений на 26,3 млрд. тенге, поступлений субвенций на 51 млрд. тенге и поступлений от продажи основного капитала на 9,7 млрд. тенге.

Объем собственных доходов областного бюджета в 2020 году составил 149,4 млрд. тенге, что на 25 млрд. тенге или на 20 % больше прошлого года (рисунок 4). Собственные доходы сформированы в основном за счет налоговых поступлений, доля которых в 2020 году составила 93%.

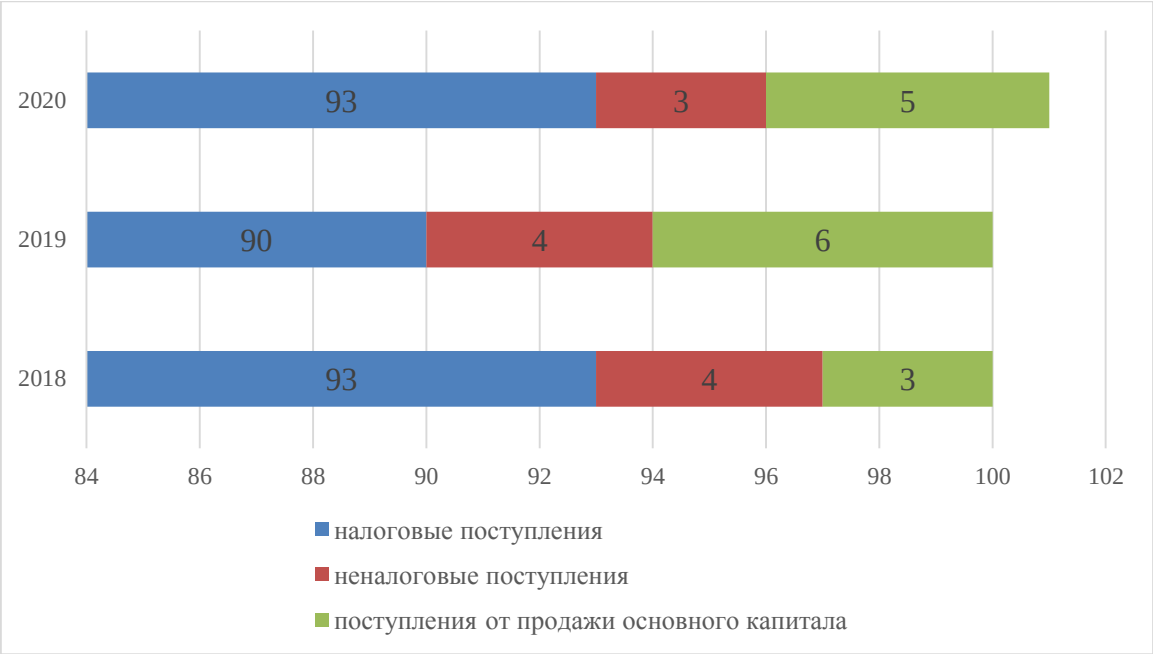


Рисунок 4 – Структура собственных доходов областного бюджета

Доля собственных доходов в общем объеме поступлений составила 29 %, поступлений трансфертов 42 %, поступление займов - 28 %. Объем налоговых поступлений с 2018 по 2020 гг. занимают большую часть собственных налогов.

Подводя итоги можно сказать, что доходными источниками бюджета Восточно-Казахстанской области в большей степени являются межбюджетные трансферты, которые имеют высокий показатель за анализируемый период 359,4 млрд.тенге, а налоговые и неналоговые поступления составляют лишь третью часть всех доходных источников. Вопрос экономической самостоятельности области стоит на первом месте, поэтому, прежде всего, органам власти необходимо создать условия и стимулы экономического роста, усилить независимость и сбалансированность местного бюджета, которые в совокупности образуют основу бюджетной системы страны.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1 Закон Республики Казахстан от 23.01. 2001 года № 148-II «О местном государственном управлении и самоуправлении в Республике Казахстан». URL: https://adilet.zan.kz/rus/docs/Z010000148_

2 Игонина Л.Л. Региональные и муниципальные финансы. – М.: Юрайт, 2019. - 480 с.

3 Бюджетный кодекс Республики Казахстан от 4.12.2008 года (с изменениями и дополнениями на 31.03.2021). – URL: https://online.zakon.kz/document/?doc_id=30364477

4 Белоножко М.Л. Государственные и муниципальные финансы: Учебник / М.Л. Белоножко, А.Л. Скифская. - СПб: Интермедия, 2014. - 208 с.

УДК 334.021
Әділбеков А.Р. (21-ММЭ-2п), Нурекенова Э.С. (ВКТУ)

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ВЛИЯНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ НАЦИОНАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ

Формирование и развитие инновационной системы у каждой страны носит индивидуальный характер. Ряд факторов и механизмов могут повлиять на эффективность формирования и их функционирования. Наличие определенных элементов НИС и принципов интегрированного функционирования обусловлены тем, что каждая страна имеет свою комбинацию формирования инновационной деятельности.

В начале 20 века каждая страна пыталась воссоздать свою систему, где инновационная деятельность станет решением многих проблем в экономике и сможет повлиять на ее экономическое развитие. Определенные исторические познания, научный опыт и концепции послужили теоретическим фундаментом для формирования НИС.

В мировой практике выделяют стратегии, которые являются эффективными при формировании и усовершенствовании инновационной системы страны:

- стратегия активного вмешательства государства;
- стратегия косвенного регулирование деятельности;
- стратегия смешанных азов.

Стратегия активного вмешательства государства практикуется в таких страна как Япония, Франция, Нидерланды и др. Суть данного механизма заключается в том, что идет прямое тартегирование на рост экономики, посредством внедрения инноваций, финансовая поддержка и сопровождение высших учебных заведений, организаций, которые осуществляют инновационную и научную деятельность в стране.

Стратегия косвенного регулирование деятельности имеют сложную структуру, так как взаимодействие между государством и организациями, которые осуществляют научную и инновационную деятельность, носит директивный характер. Главенствующая роль в инновационной деятельности остается в юрисдикции правительства страны, но прямого вмешательства не наблюдается. Особенность заключается в том, государства посредством директивы, создает условия для нормального функционирования инновационной системы страны. Данная стратегия практикуется в США, Великобритании. Стратегия смешанных азов – одна из самых эффективных стратегий в развитии инновационной деятельности. Суть заключается в объединении двух вышесказанных стратегий, а именно: государственное регулирование также остается на уровне активного вмешательства, но директивное управление нацелена на государственные организации, а к частному сектору – обычная стратегия активного вмешательства. Страна, где практикуется данная стратегия – Швеция [1].

Инновационные системы зарубежных стран могут послужить фундаментом формирования НИС стран, где их системы находятся на стадии формирования, развития, так как их теоретическая база, подкрепленная практическими элементами – хороший опыт внедрения и трансфера. США активно пропагандирует политику активного вмешательства государства в инновационную систему. Разработка планов, программ и стратегий в области инноваций осуществляется напрямую президентом США, также сформированный научный совет, осуществляет регулирующая функцию, а рабочим органом исполнения является «Управление по научно-технической политике». Особенность инновационной системы штатов является сформированная система инновационной инфраструктуры: наличие технологических парков (technology parks), исследовательских парков (research parks) и научных парков (science parks). Все идеи, разработки в области инноваций и их коммерциализация осуществляются технопарками. Также им предоставляют и информативную помощь в сопровождении и реализации идеи. В большинстве случаев высшие учебные заведения и исследовательские центры при государстве являются ключевым звеном формирования инновационной деятельности.

Частный сектор активно принимает участие в реализации научной инновационной деятельности. Примером служит 2020 год, где доля объема венчурных инвестиций составило порядком 45 млрд. долл. США, на 2021 год - 57 млрд. долл. США. Наряду с собственным финансированием в США активно реализовывается политика бюджетного финансирования. Их роль в формировании инновационной деятельности и их поддержке – значительная. Используя методологию ОЭСР по оценке НИС, рассматривающую 4 основные группы показателей развития науки и технологии: затраты на НИОКР; инвестиции в знания (государственное и частное образование, программное обеспечение); исследователи; патенты, можно сделать вывод, что инновационная система США занимает лидирующие позиции среди НИС в мире. По количество людей, занятых в НИОКР, США занимает лидирующие позиции. На 2020 год показатель доли численности занятых в НИОКР на 10000 человек, занятых в экономике приходится 154 человек. Общая численность занятых в НИОКР в США достигает цифры 2,5 млн. человек, из них 75% исследователей приходятся на частный сектор. Согласно статистике США, расходы на НИОКР в США превысили цифры 700 млрд. долл., это 34,6% мировых расходов [2].

Университеты не являются одним из важных элементов инновационной деятельности страны, как это практикуется в США и наличие слабого функционирования венчурного исследования – есть особенности НИС Японии. Государство осуществляя регулирования инновационной деятельности ссылается на свои департаменты и органы управления по делам инноваций. Особое внимание уделяется Совету по делам науки во главе с Премьер-министром Японии и Японской корпорации развития исследований, где идет поддержка реализации инновационных проектов. Научная деятельность в Японии реализуется на основе закона о науке, технике и технологиях».

На основе моделей НИС стран мира была сформирована сравнительная характеристика инновационных систем стран, которые были разобраны в главе и представлены в следующей таблице 1.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика НИС мировых стран

Страны	Механизм регулирования	Развитие фундаментальных исследований	Развитие прикладных исследований	Инновационная инфраструктура	Основные источники финансирования	Связь между университетской наукой и промышленностью	Поддержка инновационного бизнеса	Механизмы государственной поддержки
США	Децентрализованное рыночное регулирование	+	+	Развита вокруг университетов	Частный сектор	Сильная	+	Прямыеи косвенные
Япония	Гос. стратегии активного вмешательства	Незначительное	+	Развита вокруг корпораций	Государство	Сильная	+	Прямыеи косвенные
Германия	Децентрализованное рыночное регулирование	+	+	Развита вокруг корпораций	Частный сектор	Средняя	+	Косвенные
Франция	Гос. Стратегия вмешательства	+	+	Развита вокруг университетов научных организаций	Смешанное финансирование	Сильная	+	Прямые и косвенные
Казахстан	Гос. стратегии активного вмешательства	По узки м нишам	Слабое	Формально создана,но фактически не действует	Государство	Слабая	Слабая	Доминируют прямые
Примечание - составлено автором самостоятельно								

В данном нормативно-правовом акте представлены основные принципы реализации НИС в стране. Согласно данному закону прогнозируется будущая деятельность НИС, тенденции развития и выявление проблем системы. Наряду с этим укрепление сотрудничества в области инноваций – один из важных аспектов данного закона. Второй закон, основа которого является регулирование вопросов прав на собственность, лицензии, патенты, является японской версией американского закона Бая-Доула. Особенность данного закона заключается в прозрачности получения прав на интеллектуальную собственность в ходе проведения исследования и новых разработок. Основные принципы функционирования НИС Японии: Японский банк совместно с правительством страны осуществляет льготное финансирование инновационных проектов в виде субсидий и кредитов; создание условий сотрудничества между отечественными и зарубежными организациями в

области инноваций; создание системы уменьшения налогообложения фирм, занимающихсянаучными разработками для их ускоренного развития [3].

Пример сотрудничества стран, для достижения общих целей в области инноваций – страны – члены Европейского Союза. За последнее десятилетие комплексный подход к развитию инновационной деятельности сменил вектор и делается акцент на системе образования и трансфера знаний. Стратегия

Согласно статистическим данным, доля стран Евросоюза в области затрат на НИОКР составил 32% от мирового объема затрат. В разрезе стран: Германия - 6,5%, Франция - 3,8%, Великобритания - 3,2%, Италия - 1,9%, Испания - 1,6%. Средняя доля затрат на исследования и разработки от общего уровня ВВП в странах Европейского союза за 2017 год составила 3,5% (или 435,9 млрд. долл. США). Развитие инновационной деятельности страны имеет высокой уровень благодаря правительству страны, которая разработала ряд мер: самостоятельность введения инновационной деятельности в высших учебных заведениях; создание специализированного исследовательского агентства при правительстве страны, нацеленное на финансирование сферы НИОКР. Существует также крупный научный парк «София Антиполис», которая направлена на демонстрацию научных изобретений и открытий, а также включает в себя разработки приоритетных отраслей экономики и является крупной площадкой для инновационных продуктов [4].

Согласно таблице моделей НИС можно сделать вывод, что каждой стране присуще свои методы стимулирования инновационной деятельности. Анализ деятельности НИС данных стран позволит другим странам выявить свои слабые и сильные стороны и разработать свои модели развития инновационных систем. Как показывает анализ инструменты регулирования схожие, финансирование также имеют общие черты.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. The Global Innovation Index 2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.globalinnovationindex.org/analysis-indicator (дата обращения: 10.09.2021)

2. Official page of Center for strategic assessment and forecasts – [Электронный ресурс] – режим http://csef.ru/en/nauka-i-obshchestvo/306/naczionalnaya- innovaczionnaya-sistema-ssha-7824

3. Official page of Journal of Global Economics – [Электронный ресурс] – режим доступа: https://www.omicsonline.org/open-access/overview-of-the-japanese-innovation-systems-vs-the-american-innovation-system-2375-4389-1000312-106125.html

4. Official page of European Commission, Science, Research and Innovation Performance of the EU (SRIP) report – [Электронный ресурс] – режим доступа: https://ec.europa.eu/info/research-and-innovation/strategy/support-policy-making/support-national-research-and-innovation-policy-making/srip-report_en

УДК 332.82
Батырбекова А.С (21-ГФМК-1), Бухатова А.С (ШҚТУ)

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА ТҰРҒЫН ҮЙДІҢ ҚҰНДЫҚ ҚОЛЖЕТІМДІЛІГІН АРТТЫРУДЫҢ ҚАЗІРГІ ЗАМАНҒЫ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Қазіргі уақытта Қазақстанда тұрғын үй құрылысының жаңа моделін құру бағыты алынды. Тұрғын үйдің құндық қолжетімділігін арттыру Тұжырымдамасын әзірлеу қарқынды жүргізілуде. Мақалада жеңілдікті тұрғын үйге сұраныс пен ұсынысты теңгерімді дамыту жолдарын іздеуге байланысты мәселелер қарастырылып, мемлекеттік тұрғын үй бағдарламаларының артықшылықтары мен кемшіліктері талданады. Мемлекеттік қолдау шаралары, құрылыс шығындарын азайту арқылы ынталандыру бойынша ұсыныстар негізделеді және ұсынылады.

1. Пандемиядан кейінгі қалпына келтіру кезеңінде Қазақстанның тұрғын үй құрылысын дамыту.

Қазіргі уақытта, Қазақстан Республикасында (ҚР) тұрғын үй құрылысының жаңа моделін құру бағыты алынды. ҚР Үкіметінде жаңа тұрғын үй саясатын әзірлеу қарқынды жүргізілуде. Бұл ретте, өткен мемлекеттік тұрғын үй бағдарламаларының жинақталған құнды тәжірибесін, сондай-ақ бірқатар шет елдердің табысты практикасын пайдалану міндеті қойылды.

Осы баптың шеңберінде елдің жаңа тұрғын үй саясатын әзірлеуге байланысты барлық мәселелерді қарау мүмкін емес. Бұл көптеген ғалымдар мен сарапшылардың күш-жігерін қажет ететін көп қырлы және күрделі мәселе.

Біздің мақсатымыз-жеңілдікті тұрғын үй құрылысы саласында, жеке құрылыс компанияларымен (ЖҚК), Қазақстанның мемлекеттік тұрғын үй бағдарламаларын (МТБ) іске асыру бойынша белгіленген жаңа экономикалық процестерді зерттеу. Жеңілдікті тұрғын үйге сұраныс пен оны ұсыну, тұрғын үйдің құндық қолжетімділігінің төмендеуі арасында қандай факторларға байланысты теңгерімсіздік туындайды.2021 жылдың мамыр айының басындағы жағдай бойынша Қазақстан тұрғын үйдің қолжетімділік деңгейі бойынша халықаралық рейтингте 35-ші орынға ие болды. Өздеріңіз білетіндей, бұл тұрғын үй бағасының азаматтардың табысына қатынасымен өлшенеді. Бұл қатынас неғұрлым аз болса, тұрғын үй соғұрлым қол жетімді болады деп саналады. Яғни, Жылжымайтын мүлік бағасы мен халық табысының ең аз арақатынасында Қазақстан 109 орынның ішінен 35-орынды иеленді. Ел индексі 9,63 құрады (бұл көрсеткіш неғұрлым төмен болса, соғұрлым жақсы).

Қазақстанда «Нұрлы жер», «5-10-20» және басқа да мемлекеттік тұрғын үй бағдарламаларын іске асыру нәтижесінде елімізде қолжетімді кредиттік тұрғын үй салынуда, бірақ оның құрылысының төмен қарқыны жеңілдікті тұрғын үй кезегін ұзартады. 2020 жылы аталған бағдарламалар бойынша 9,5 мың пәтер пайдалануға берілді. Бұл жоспардың тек 56% құрайды. Осы келеңсіз үрдісті тоқтату мақсатында Ел Президенті Қасым-Жомарт Тоқаев ҚР Үкіметіне (2021 жылғы қаңтар)"...екі апта мерзімде тұрғын үй саясатын жетілдіру жөніндегі ұсыныстардың жаңа тізімін енгізуді" тапсырды.Қазақстанда 2021 жылы барлық

қаржыландыру көздері есебінен 17 млн.шаршы метр тұрғын үй салу жоспарланған – бұл 163 мың тұрғын үй, оның ішінде 6.5 млн. шаршы метр жеке тұрғын үй және 10,5 млн. шаршы метр көппәтерлі тұрғын үй."Нұрлы жер" мемлекеттік бағдарламасында 2021 жылға арналған жоспар - 15,2 млн.шаршы метр.Бірақ белгіленген жоспарларды іске асырумен байланысты тәуекелдер бойынша бірқатар сұрақтар туындайды. Неліктен жеңілдікті тұрғын үй құрылысының мұндай төмен қарқыны байқалуда; құрылыс материалдары құнының ұлғаю трендін қалай бейтараптандыруға болады; тұрғын үйге, мемлекеттік бағдарламалар бойынша реттелетін жеңілдікті бағалар мен оған нарықтық бағалар арасындағы айырманың ұлғаю себептері қандай; неліктен шағын және орта құрылыс компаниялары жеңілдікті емес, коммерциялық тұрғын үй салуды қалайды?

Себептер көп. Ең бастыларының бірі, аталған мемлекеттік бағдарламаларда заманауи жоғарғы өнімді технологияларды енгізу арқылы тұрғын үй құрылысының шығындарын төмендету бойынша жеке құрылыс компанияларын ынталандыру шаралары шетте қалды деп ойлаймыз. Яғни, тұрғын үй құрылысындағы еңбек өнімділігін арттыру және осы негізде неғұрлым қолжетімді тұрғын үй ұсыну, оның көлемінің елеулі ұлғаюы тиісті түрде ынталандырылмаған.Мұндай тәсілдің салдары-коммерциялық тұрғын үй бағасының өсуі және жеңілдікті тұрғын үйді іске қосу көлемінің төмендігі.

Қазіргі уақытта Қазақстанда тұрғын үй құрылысының нарықтық кредиттеудің қазіргі заманғы модельдеріне көшуінің қаржылық, сақтандыру және басқа да институционалдық шарттары әлі әзірленбегенін атап өту қажет.

Шын мәнінде,елімізде тұрғын үй құрылысының қазіргі заманғы технологиялық деңгейге өту кезеңі, трансформациялық кезеңдері және экономикалық ерекшеліктері егжей-тегжейлі зерттелінбеген. Жүргізілген талдау нәтижесінде мемлекеттік тұрғын үй бағдарламаларын іске асырудағы 2019-2021 жылдары мынадай теріс трендтерді бөліп көрсетуге болады:

- жаңа тұрғын үй салуға арналған құрылыс шығындарының өсуі;
- тұрғын үй жобаларын бюджеттік қаржыландырудың,құрылыста басым болуы;
- тұрғын үйдің құндық қолжетімділігі төмендеуі; тікелей және жанама;
- коммерциялық банктердің МТБ кредиттеу бойынша белсенділігінің төмендігі;
- Заманауи құрылыс технологияларын енгізудің өте төмен деңгейі;
- тұрғын үйге инвестициялық сұраныстың өсуі;
- жеңілдікті тұрғын үйге ұсыныс пен сұраныс арасындағы теңгерімсіздіктің өсуі;
- жеке құрылыс компанияларының көпшілігінде үнемді тұрғын үй құрылысының заманауи технологиялары мен материалдарын енгізуге қаржылық мүмкіндіктердің болмауы;

Аталған үрдістер мемлекеттік даму институттарының тұрғын үйдің құндық қолжетімділігін одан әрі арттыру жөніндегі міндеттерді шешуін едәуір қиындатады.

Жаңа экономикалық шындықты және қаржылық белгісіздіктің өсіп келе жатқан тәуекелдерін ескере отырып.ҚР Үкіметінің экономикалық блогының алдында тұрғын үйдің құндық қолжетімділігін арттырудың жаңа әлеуметтік-бағдарланған моделін әзірлеу міндеті тұрды .

2.Қазақстанда қолжетімді тұрғын үй құрылысы тұжырымдамасының қалыптасу тарихына қысқаша экскурсия.

Ел басшылығы 2012 жылы "Қолжетімді баспана - 2020"бағдарламасын бекітті. Оны әзірлеушілердің идеясы бойынша мемлекет тұрғын үй бағасының ең жоғары деңгейін реттей отырып және құрылыс салушыларға бірқатар жеңілдіктер бере отырып, сондай-ақ ескілерін қалпына келтіріп, жаңа үй құрылысы комбинаттарын салып, тұрғын үйдің қолжетімділігін арттыруға қажетті жағдайлар жасайды.

Бірақ, Қолжетімді тұрғын үй проблемаларын жан – жақты зерттеуде Қазақстандық көрнекті ғалымдар К.А. Оразбеков пен Ю. Э. Ким «Қолжетімді тұрғын үй-2020» мемлекеттік бағдарламасы толықтай орындалмады, атап айтқанда, жоғарыда аталған себептерге және жеке құрылыс компанияларының өткен «несие балластының» сақталуына байланысты.

Үй құрылысы комбинаттарын салу және Реанимациялау бойынша капиталды қажет ететін жобалардың жоғары операциялық левириджі және осыған байланысты панельдер мен басқа да құрылыс конструкцияларын өткізу бойынша жоғары коммерциялық тәуекелдер де қолжетімді тұрғын үй құрылысының шығындарын төмендету жолына тосқауыл болды.

Сонымен қатар, осы бағдарламаның жағымды жақтарын атап өткен жөн. Оны жүзеге асыру барысында бірқатар мәселелерді анықтауға мүмкіндік туды.

Жеке немесе квазимемлекеттік құрылыс компаниясы салынған тұрғын үйдің 50% - ын мемлекет бекіткен тіркелген "жеңілдікті" бағалар бойынша, ал 50% - ын нарықтық бағалар бойынша өткізуге міндеттенеді. МЖӘ-нің бұл табысты апробацияланған нысаны 2017 жылдан басталған "Нұрлы жер" МТБ-на енгізілді.

1995-2012 жылдар аралығындағы кезеңде тұрғын үйге сұраныстың жоғары болуы Қазақстанның көп қабатты үй құрылысын дамытудың негізгі мәжбүрлі нарықтық ынталандырушысы болды деп қорытынды жасауға болады. Дәл осы кезеңде көп қабатты тұрғын үй құрылысының жоғары қарқыны және пәтер бағасының тұрақты өсуі байқалды.

Бірақ тұрғын үйге деген қажеттілік, қоғамның ең бай топтары, негізінен қанағаттандырылғаннан кейін, орташа табысы бар азаматтар үшін тұрғын үйдің қол жетімділігіне кедергілер туындады. Сондықтан да «Қолжетімді тұрғын үй – 2020» мемлекеттік бағдарламасы бірқатар басқа себептермен орындалмады.

Мемлекеттік даму институттарының назары жай ғана тұрғын үй емес, оның құндық қолжетімділігінің сараланған дәрежесі бар тұрғын үй құрылысы мәселелеріне аударылды.МТБ тұрғын үйдің «қолжетімділік сатысы» тұжырымдамасы негізінде халық табысының әртүрлі деңгейлерін ескере отырып әзірлене бастады. Оның ішінде әлеуметтік және жалға беру.

Осылайша, 2014 жылы 2015-2019 жылдарға арналған «Нұрлы жол» мемлекеттік тұрғын үй бағдарламасы , ал 2020 жылға «Өңірлерді дамытудың

2020 жылға дейінгі бағдарламасы» әзірленді. 2017 жылдан бастап «Нұрлы жер «мемлекеттік бағдарламасы басталды. Жаңа тұрғын үйге жоғарғы баға жағдайында қол жете алмаған,Қазақстан тұрғындарының көпшілігі үшін, «Нұрлы жер» мемлекеттік бағдарламасы әзірленді, ол тұрғын үйге құндық қолжетімділігін арттыру проблемасын шешуді едәуір жеделдетуге арналған

«Нұрлы жер» тұрғын үй құрылысы бағдарламасы, халықтың кең топтарының тұрғын үйге деген қолжетімділігін арттыру және оған өткен бағдарламалардан тұрғын үй мәселелерін интеграциялау үшін, тұрғын үй құрылысын ынталандырудың жаңа тәсілдерін әзірлеуге бағытталған. Алдыңғы МТБ-нан айырмашылығы, осы бағдарламада жеке құрылыс салушылардың тұрғын үй құрылысын ынталандыруына көп көңіл бөлген. «Нұрлы жер» МЕМЛЕКЕТТІК БАҒДАРЛАМАСЫ тұрғын үй сатып алғысы келетін халықты ғана емес, сондай-ақ жеңілдікті тұрғын үй салып жатқан жеке құрылыс компанияларын қолдауды көздейді. Осы мақсаттар үшін мемлекет құрылыс салушыларға банктер беретін кредиттер бойынша пайыздық мөлшерлемені субсидиялауды көздейді. Субсидия мөлшері 7% құрайды, бұл сәйкесінше несиенің пайыздық мөлшерлемесін 7 пайызға төмендетуге мүмкіндік береді.

Осы бағыт шеңберінде қарыз алғаннан кейін құрылыс салушы салынған тұрғын үйдің 50% - ын Тұрғын үй құрылыс жинақ банкі арқылы 1 шаршы метр үшін мынадай бағамен сатуға міндетті:

- Астана, Алматы қалаларында және олардың қала маңы аймақтарында 260 мың теңгеге дейін;
- қалған өңірлерде 220 мың теңгеге дейін.

Салынған тұрғын үйдің қалған бөлігін (50%) компания нарықтық баға бойынша сатуға құқылы.

Бұл ретте осы бағдарлама бойынша жұмыс істегісі келетін жеке құрлыс компаниялары үшін мынадай шарттар қойылады:

- алынған қарыз қаражатын тұрғын үй құрылысы үшін қатаң пайдалануға;
- несие мерзімі-3 жылға дейін;
- субсидиялаудың ең ұзақ мерзімі-3 жылға дейін;
- кредиттеу мерзімі субсидиялау мерзіміне тең болуы тиіс.

Тұрғын үй құрлысын инвестициялық қамтамасыз етудің, осы жүйесін іске асыру тәжірибесі басқа тұрғын үй бағдарламаларымен салыстырғанда оның барлық артықшылықтарымен қатар жеңілдікті тұрғын үйге сұраныс пен ұсыныстың теңгерімсіздігі проблемасын шешуге мүмкіндік бермейтін бірқатар проблемаларды анықтады.

3.Жеңілдікті тұрғын үйге сұраныс пен ұсыныс арасындағы теңгерімсіздікті қалай жеңуге болады.

Тәжірибе көрсеткендей, ескі құрылыс технологиялары мен дәстүрлі материалдарды (бетон, кірпіш, арматура) Тұрғын үйге, әлеуетті тұтынушыларға нарықтық сұраныстың көлемі мен құндық параметрлерін ескерусіз пайдалану, оның қолжетімділігін арттыру бойынша мемлекеттің шараларын жоққа шығаруы мүмкін. Бейнелеп айтқанда, тұрғын үйдің қолжетімділігін арттыру бойынша мемлекеттік қолдау шаралары, жеңілдікті тұрғын үйге сұраныс пен ұсыныс арасындағы теңгерімсіздікке жол берді. Мұндай тәсілді іске асыру

шығындары қазіргі уақытта Қазақстанның да, Ресейдің де тұрғын үй нарығында көрінді.

Қазақстан Үкіметінің ел азаматтарына зейнетақы жинақтарын алу және оларды тұрғын үй сатып алуға және ипотеканы өтеуге пайдалану құқығын беру туралы шешімі, тұрғын үйге деген сұраныстың күрт өсуіне және оның құндық қолжетімділігінің төмендеуіне алып келді. Себебі тұрғын үй ұсынысы сұраныстың күрт өсуінен артта қалды.Ұқсас жағдай Ресей Федерациясында да байқалды. Сарапшылардың пікірінше, жеңілдетілген тұрғын үй ұсынысының шектеулі көлемі кезінде субсидиялар есебінен тұрғын үй ипотекасын арзан Кредиттеу (6,5%) бағаның өсуіне және жеңілдікті тұрғын үйге сұраныс пен ұсыныстың теңгерімсіздігіне түрткі болды.

Тұрғын үйдің құндық қолжетімділігін арттыруға бөлінетін бюджет шығындарының тиімділігі қарқынды өседі, егер олардың (бюджет шығындарының) бір бөлігі, айталық, 40-50%-ы Тұрғын үй құрлысында технологиялық артта қалушылықты консервациялауға емес, оның технологиялық базасын жаңартуға бағытталса, деп ойлаймыз. Ресей Ғылым академиясының академигі А.Г.Аганбегян дұрыс атап өткендей, бюджеттік қолдау тікелей бюджеттік қаржыландыру емес,жеңілдетілген инвестициялық несиелер түрінде көрсетілуі керек.Олай болмаған жағдайда, біз тұрғын үй бағасының өсуін бәсеңдететін әсерге қанағаттануымыз керек. Мемлекеттік қолдау шараларының қалыптасқан теңгерімсіздігін біртіндеп жою қажет.

Қазақстанда тұрғын үй бағасының өсуі 2022 жылы да жалғасуда. Бұл ретте 2021 жылы қазан айында жаңа құрылыстар айтарлықтай қымбаттады – бір айда 352,7 мың теңге/ш.м. дейін 1,88% - ға өсті, 2021 жылы жаңа құрылыстарға бағаның неғұрлым жылдам айлық өсімі тек Қаңтарда (+3,8%) және Мамырда (+2,6%) тіркелді. Жыл басынан бері жаңа тұрғын үй 13,8% - ға қымбаттап,инфляцияның ресми деңгейінен екі есе асып түсті (7%).

Осыдан сұрақ туындайды, жеке құрылыс компанияларында заманауи құрылыс технологияларын енгізуге инвестициялық мүмкіндіктер бар ма? Жауап жоқ және басты себеп – «ұзақ» банктік несиелердің қол жетімсіздігі.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ:

1. Тұрғын үйдің қолжетімділігі бойынша елдер рейтингінде Қазақстан 35-орынды иеленді//finprom. kz.

2. «Нұрлы жер» мемлекеттік бағдарламасы - Қолжетімді баспана». findhow.org

3.Оразбеков К.А., Ким Ю. Э. Қазақстанда Қолжетімді тұрғын үй құрылысы: жағдайы, проблемалары және даму перспективалары. Алматы, 2014.

ӘОЖ 338.45

Бауржанов Д., Қабидешов Б. (21-ГФМК-1), Бухатова А.С (ШҚТУ)

КОРОНАВИРУС ЭПИДЕМИЯСЫНАН КЕЙІН ЭКОНОМИКАЛЫҚ ИДЕЯЛАРДЫ ҚАЛПЫНА КЕЛТІРУ

Коронавирусты қалпына келтіру - бұл бізге қажет жаңа экономикалық ойлау. Халықаралық валюта қоры (ХВҚ) коронавирус тудырған экономикалық дағдарысты «үлкен оқшаулау» деп атайды. Бұл фраза 1920 жылдардағы Ұлы депрессияны және 2007-08 жылдардағы жаһандық қаржылық дағдарыстан кейінгі ұлы құлдырауды еліктейді. Бірақ қазіргі дағдарысты ұлы құлыптау деп атай отырып, лингвистикалық бірізділікті сақтауға тырысқанымен, бұл термин жаңылыстырады. Ұлы оқшаулау қазіргі экономикалық депрессияның түпкі себебі пандемияның теріс әсерінен болады деп болжайды. Бірақ экономикалық дағдарыстың ауқымын тек коронавирусқа жатқызуға болмайды.

Жұмыссыздықтың рекордтық деңгейі және экономикалық өсу қарқынының күрт төмендеуі 1980 жылдардан бастап әлемде қалыптасқан үстем экономикалық парадигма алға тартқан саяси таңдаудың тікелей нәтижесі болып табылады, онда еркін нарықтар біздің экономикалық өмірімізді ұйымдастырудың ең жақсы тәсілі болып табылады. Бұл қаржы секторының мүдделеріне ықпал етті, инвестицияларға кедергі келтірді және мемлекеттік сектордың пандемиямен күресу қабілетін әлсіретті.

Бұл адамдар негізінен экономиканың математикалық моделіне негізделген «ұтымды» шешімдер қабылдайды деп болжайды, сондықтан үкіметтің шектеулі шығындары мен пайыздық мөлшерлемелердің өзгеруі нарықты қалыпты жағдайға келтіруі мүмкін. Ұзақ мерзімді перспективада бұл сау тепе-теңдікке әкелуі керек, онда жұмыс істегісі келетін барлық адамдар қайтадан жұмыс таба алады. Бұл идеялар басым экономиканың негізі болып табылады және 1980 жылдардан бастап капиталистік елдердегі экономикалық саясатқа шешуші әсер етті. Инфляцияны ұстап тұру соңғы онжылдықтардағы экономикалық саясаттың басты басымдығына айналды. Бұл әлеуметтік әділеттілік пен тұрақтылыққа байланысты саясаттың басқа, мүмкін маңызды мақсаттарынан бұрын болады. Негізгі экономика ұзақ мерзімді перспективада Денсаулық сақтау, білім беру немесе жаңартылатын энергия көздері сияқты ұзақ мерзімді жобалар үшін шамадан тыс мемлекеттік шығындар пайдадан гөрі көп зиян келтіреді деп санайды.

Бұл жұмыссыздық пен ЖІӨ-нің ұзақ мерзімді деңгейіне әсер етпейтіндіктен, оның орнына инфляцияға әкеледі. Дағдарыс емес жолын кесті Бұл үстем парадигма үкіметтер тек "қалыпты емес уақыттарға" араласады – мысалы, жаһандық қаржы дағдарысынан кейін және қазір коронавирустық пандемия кезінде. Пандемияға жауап ретінде директивалар мемлекеттік шығыстарды ұлғайту, пайыздық мөлшерлемелердің рекордтық төмен деңгейі және сандық жұмсарту бағдарламалары арқылы активтерді кең көлемде сатып алу арқылы экономикаға миллиардтаған қаражат құйды. Бірақ соңғы онжылдықтағы тәжірибеге сүйене отырып, экономикалық дағдарыстар

шынымен қалыпты емес деп айту қиын. Дәстүрлі емес экономика, маған тиесілі экономикаға деген көзқарас экономикалық дағдарыстар капитализмнің ажырамас белгісі деп санайды. Доминантты парадигма Ұлы рецессиядан аман қалды. Бірақ пандемия экономикалық ойлаудың жаңа тәсілін тудыратыны әлі белгісіз. Коронавирус экономиканың құрылымы мен жұмысына қатысы жоқ "сыртқы соққы" туындаған дағдарыстар туралы жалпы қабылданған түсінікке сәйкес келеді. Бірақ бұл дағдарыстың теңсіздік, тұрақсыз жұмыспен қамту, нарықтың шоғырлануы сияқты маңызды себептері экономикалық ойлау мен саясаттың негізгі тәсілінің тікелей нәтижесі болып табылады. 2007 жылғы Пандемияға қарсы шаралар үкіметтердің Денсаулық сақтау, білім беру және ғылыми зерттеулерге инвестиция салуға қаражаты бар екенін көрсетеді. Жұмысшылар мен шағын бизнесті қолдау үшін. Бұл саясат көптеген адамдарға қаржылық қауіпсіздікке қол жеткізуге көмектеседі, бұл жеке шығындар деңгейін арттырады және экономикалық белсенділікті қолдайды. Бұл сәттерді дәстүрлі емес экономистер бұрыннан атап өткен.

Мемлекеттік инвестициялық жобалар мен мемлекеттік қызметтерге жұмсалатын мемлекеттік шығыстардың ұлғаюы, сондай-ақ нарықтық белсенділіктің қоғамға қалай әсер ететінін бақылауды күшейту болашақта басты назарда болуға тиіс. Пандемиядан кейін жақсы экономиканы қалпына келтіру үшін біз Әлеуметтік және экологиялық әл-ауқатты жеке пайдадан жоғары қоюымыз керек. Сондықтан, Экономика қалпына келген сайын, жоғары мемлекеттік шығындарды қалай қаржыландыруға болатындығы туралы пікірталас «балама жоқ» Экономикалық саясат тұрғысынан тыс қалуы өте маңызды. Олар мемлекеттік қарызға, салық салуға, жасыл ақша-кредит саясатына және инфляцияны басқаруға қатысты әртүрлі тәсілдерді байыпты қарастыруы керек. McKinsey агенттігінің зерттеулеріне сәйкес, экономиканы жалпы қалпына келтіру жолы пандемияға қарсы қоғамдық денсаулық сақтау шараларының тиімділігіне, соның ішінде вирустың ықтимал жандануына қарсы күреске, Үкіметтің экономикалық саясатының жауаптарына және бизнес пен тұтынушылардың сенімін қалпына келтіру қабілетіне байланысты болады.

Коронавирустық пандемияның салдарының бірі 2020 жылдың наурыз-сәуір айларында әлемдік сауда көлемінің күрт төмендеуі болды, деп хабарлайды Wall Street Journal, бұл соңғы екі онжылдықтағы ең үлкен құлдырау болды, өйткені карантиндік шаралар әуе және теңіз көлігін тоқтата тұруға әкелді.

Қытайдың экспорты 2020 жылдың бірінші тоқсанында 7,7% - ға төмендеді, бірақ екінші тоқсанда оқшаулау жойылғаннан кейін ол 2,4% - ға өсті. Үш айлық карантинге байланысты АҚШ экспорты 24,8%-ға, ЕО 19,2% – ға төмендеді.

Үшінші тоқсанның басында, әр түрлі ақпарат көздерінің ақпараты бойынша, әр түрлі қарқындылықтағы сауда ағындары[1].

Қазіргі жағдайға байланысты, ең көп зардап шеккен елдер үшін алдыңғы ірі індеттің — 2014 жылғы Эбола вирусының экономикалық нәтижелерін қарау қызықты.

Ауру экономикасы өте әлсіз үш елде - Гвинея, Сьерра Леоне және Либерияда жаппай (ондаған мың жағдай) болды. Эпидемияға дейінгі соңғы екеуі ұзаққа созылған жойқын азаматтық соғыстар кезеңінен шықты, Гвинея 2010 жылы тарихтағы алғашқы еркін президенттік сайлаудан кейін демократияға көшті. 2014 жылдың аяғында індеттің ортасында халықаралық бақылаушылар үш елдің, сондай-ақ көрші Сенегал, Мали және Нигерияның экономикасына, аурудың оқшауланған жағдайлары болған кезде, 2017 жылдан ертерек қалпына келтіруге болатын залал келтірілетініне толық келісті.

Алайда эпидемияның аймақтағы елдер үшін экономикалық салдары өте әртүрлі болды. Сьерра Леоне шынымен де 2015 жылы ЖІӨ-нің 25% - ға төмендеуін (тұрақты бағамен) және өсу қарқынының баяулауын бастан кешірді, ол әлі күнге дейін жеңе алмады.

Либерияда мұндай айтарлықтай құлдырау болған жоқ, бірақ іс жүзінде ұзақ тоқырау басталды, 2015-2018 жылдардағы орташа жылдық өсу қарқыны шамамен 0,5% құрады (эпидемияға дейін олар 5% - дан жоғары болды). Алайда Гвинеяның экономикасы түбегейлі басқаша әрекет етті: қазірдің өзінде экономика дамуының лайықты қарқыны күрт жеделдеді: 2010-2014 жылдар аралығында олар шамамен 3,8% құрады, ал 2015-2018 жылдары олар 6,7% - ға дейін көтерілді. Ұқсас үдеу көрші Малиде (2,3% - дан 4% - ға дейін) және Сенегалда (3,1% - дан 5% - ға дейін) байқалды.

Жаңа әлемде жалдау көзі активтер емес, шешімдер соншалықты батыл және күтпеген болып табылады, сондықтан бәсекелестер оларды біраз уақытқа көшіруге келмейді. Мысалы, сәнді электромобильдерді шығару немесе зымырандардың бастапқы сатыларын қайта пайдалану. Бұл жалдау мерзімі өте қысқа-бұл идея ессізден айқын жолға түсетін уақыт кезеңі. Жеңімпаз бәсекелестік позицияда қалу үшін компаниялар үнемі өзгеріп отыруы керек. Өзгерістерді тежейтін барлық нәрселерден аяусыз құтылу керек.

1984 жылы Джон Нейсбит әлем иерархиялық басқару құрылымдарынан желіге ауысады деп болжады, желілер қазіргі сандық желілерге ұқсас нәрсені түсінбейді. Біраз уақыт бойы көшу құралдардың жоқтығымен шектелді — адамдар бірлестігінің жеткілікті көлемді, арзан, сенімді және кең таралған арналары. 2010 жылдардың басында, осы арналар пайда болған кезде, ұзақ уақыт бойы психологиялық кедергі болды — қызметкерлердің тиімді жұмыс істеуі үшін "бақылау"қажет деген сезім. Бұл тосқауылдың күші қазір де айқын көрінді: біз "қашықтағы жұмысты қалай басқаруға болады"мазмұнының жарылғыш өсуін көріп отырмыз. Бұл тосқауыл қазіргі індеттің нәтижесі бойынша, желілік ұйымдарда бақылау емес, түпкілікті тиімділік маңызды екендігі белгілі болған кезде құлдырауы мүмкін[2].

Желілік басқаруды ұйымдастыруға кеңінен көшу, әрине, жеңілгендердің бүкіл тобын қалдырады, және жақында РБК-дегі бағанда ЭЖМ ҒЗУ ректоры Ярослав Кузьминов атап өткендей, жаңа экономикадағы «кеңсе планктонының» көп бөлігі мүлдем қажет емес екендігі белгілі болады. Бұл проблема, бір жағынан, орташа басқарушы персонал жұмыспен қамтылғандардың едәуір бөлігін құрайтын, ал екінші жағынан, «кепілдендірілген кіріс» сияқты тарату

жүйелеріне көшу үшін жеткілікті қаражат жоқ, табысы орташа елдер үшін елеулі сын-қатер болуы мүмкін.

Бұл сценарий тез дамыған жағдайда Ресей қауіпті аймақта. «Жарақат жарақат алғанға дейін өзгеруге дайын адамдарды өзгертеді», — деді доктор Хаус, медициналық тақырыптағы танымал сериалдың кейіпкері. Біздің өзгерістерге дайын болуымыз, жұмсақ айтсақ, аз: соңғы жиырма жыл ішінде қоғам «тұрақтылық» идеясының айналасында көбірек жиналды.

Айта кету керек, «цифрлық экономика» идеясын ел үшін сыртқы, тиімсіз күн тәртібін енгізу әрекеті ретінде жоққа шығару. Кеш КСРО кезіндегі мифтік «алтын ғасыр» үшін өсіп келе жатқан ностальгияны көрсететін әлеуметтік сауалнамалар қоғамдық санада болашақтың бейнесін жасаудағы олқылықты көрсетеді. Экономикалық ойлауда орталықтандырылған басқаруға, мемлекетке, Даму күн тәртібін монополиялайтын ерекше актор ретінде, «Госплан 2.0» құру идеясы көбірек үстемдік етуде.

«Экономика» мен «бизнестің» ішкі санасына мықтап енген бөлінісі, жеке бастаманың экономикалық маңыздылығын сезіну іс жүзінде, айталық, әлемдік ауқымда рекордтық төмен шағын және орта бизнес көрсеткіштеріне айналады (ЖІӨ-де шамамен 20%, жұмыспен қамтуда шамамен 25%). Елде желілік, иерархиялық емес басқару дағдылары мен құзыреттіліктері бар адамдардың сыни массасы жоқ. Бұл экономикадағы жалпыға мәлім құрылымдық теңгерімсіздіктерді — мысалы, шикізаттық рентаға тәуелділікті тіркейтін, қосылған құны жоғары өнімдер мен қызметтердің жаһандық нарықтарындағы бәсекелестік позициясының одан әрі нашарлауына қауіп төндіреді[3].

Коронавирустық пандемиядан туындаған экономикалық дағдарыс әлемдегі және әлемдік экономикадағы көптеген жаһандық процестердің катализаторына айналды, оның салдары пандемия аяқталғаннан кейін бірнеше жыл ішінде пайда болады.

Біріншіден, дамыған және дамушы мемлекеттер арасындағы экономикалық және технологиялық алшақтық ұлғаяды. Кейбір экономистердің пікірінше, коронавирустық пандемия кедей мемлекеттердің кедейленуінен бай елдер одан да бай болған кезде әлемдік экономикада байлықты қайта бөлу құралы бола алады.

Екіншіден, коронавирустық пандемиядан туындаған экономикалық процестерді басқарудағы мемлекеттің рөлін күшейту дәстүрге айналған елдер үшін ғана емес, сонымен бірге нарықтық құндылықтары тұрақты мемлекеттер үшін де үрдіс болуы мүмкін.

Үшіншіден, коронавирустық пандемия әлеуметтік бағдарланған мемлекеттердің артықшылығы мен олардың дағдарыстарға үлкен қарсылығын көрсетті, өйткені халықтың барлық топтарына лайықты өмір сүру деңгейін қамтамасыз ететін кірістерді қайта бөлу және жәрдемақы төлеу қиын экономикалық жағдайларда әлеуметтік қолдауға қосымша шығындарды қажет етпейді.

Төртіншіден, коронавирустық пандемия аяқталғаннан кейін көші-қон ағындары, негізінен Африка мен Таяу Шығыс елдерінен және Оңтүстік-Шығыс Азиядан Еуропалық Одақ мемлекеттеріне күшейе түседі, дегенмен кейбір

экономистер жаһандану дәуірінің аяқталуымен байланысты "әлеуметтік және әлеуметтік-экономикалық ұтқырлық дәуірінің" аяқталғаны туралы жазады.

Алайда, жоғарыда жазғанымыздай, көші-қон қарқынының баяулауы сияқты жаһандық әлемнің қайтыс болуы туралы айтуға әлі ерте. Экономикалық көші-қон жаһандану процестерінің басталуына дейін ұзақ уақыт болды және онымен тікелей байланысты емес. Алдағы жылдары көші-қон экономикалық себептерге байланысты болады, бұл пандемия аяқталғаннан кейін басталғанға қарағанда одан да қиын жағдайда болатын әлемнің көптеген аймақтарында өмір сүру деңгейінің едәуір төмендеуіне байланысты болады[4].

Шынында да, коронавирустық пандемия, егер бәрі болмаса, әлемдік экономика мен әлемдік тәртіптің көптеген проблемаларын анықтады: ресурстық, технологиялық, қаржылық, геосаяси. Бірақ бұл проблемалар БҰҰ-ның қабілетсіздігімен немесе жаһанданудың салдарымен байланысты емес.

Қазіргі әлемдегі, оның ішінде әлемдік экономикадағы көптеген проблемалар Мемлекеттік басқарудың тиімділігімен байланысты, бұл өз кезегінде басқарушы персоналдың кәсібилігіне, яғни саяси элитаның сапасына байланысты. Әлемдік саяси элита өзінің геосаяси амбициясын кем дегенде бір уақытқа кешіктіріп, пандемиямен күресу үшін бірігу үшін саяси қысым әдісі ретінде экономикалық санкциялар тәжірибесінен бас тарта алмады. Мұнда қазіргі әлемдік тәртіпке айтарлықтай әсер ететін «жаңа қырғи қабақ соғыс» атмосферасы әсер еткені анық.

Коронавирустық Пандемия әлемдік қоғамдастықтың коронавирус дағдарысының салдарын азайтуға мүмкіндік беретін бірлескен конструктивті әрекеттерге дайын еместігін көрсетті. Бұл жағдайда қауіпті инфекциялар мен вирустардың таралу көзі бола алатын мемлекеттердің халықаралық-құқықтық және қаржылық жауапкершілігі туралы мәселе олардың сипаты мен әлемдік қоғамдастық үшін қауіптілік дәрежесі туралы уақтылы және объективті ақпарат бермей, одан да өзекті болып отыр.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ:

1. Электронды ресурс: theconversation.com
2. Гонтмахер, Е. Мир после пандемии / Е. Гонтмахер. – Текст : непосредственный // Знание-сила. – 2020. – № 9. – С. 6-13. –ISSN 0130-1640
3. Ежов, Д. А. К оценке рисков реализации национальных проектов в условиях пандемии COVID-19 / Д. А. Ежов. – Текст : непосредственный // Власть. – 2020. – № 4(28). – С. 23-25. – ISSN 2071-53-58.
4. Колодко, Гж. В. Последствия. Экономика и политика в постпандемическом мире / Гж. В.Колодко. – Текст: непосредственный // Вопросы экономики. – 2020. – № 5. – С. 25-44. – ISSN 0042-8736.

УДК 338.001.36
Беликова Ю.О. (18-БУ-1), Куур О.В. (ВКТУ)

ОЦЕНКА ДЕЛОВОЙ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА ЭКОНОМИКИ К НОВОМУ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОМУ УКЛАДУ

В последние 10 - 12 лет переход к новому технологическому укладу стал основным трендом развития экономики Казахстана. Согласно мнению экспертов основу казахстанской экономики составляют 3 и 4 уровни технологической сложности (использование электричества и энергии углеводородов), в стадии становления находятся производства пятого уклада. В то же время, США достигли 60% внедрения 5-го технологического уклада (электроника, атомная энергетика, освоение космоса, биотехнологии) и 5% шестого технологического уклада (нанотехнологии) [1, 2].

Многоукладность в экономике Казахстана проявляется в существовании небольшого числа ограниченно используемых новых прогрессивных технологий, наряду с широким применением «увядающих» и устаревших. Устранение негативных диспропорций между ними - кардинальная задача научно-технической политики на ближайшую перспективу [2].

Переход к новой модели экономического роста требует новых подходов к оценке роли и места технологического развития, создания мощного и гибкого инновационного потенциала, который сможет обеспечить в технологической сфере переход общества к качественно новому типу развития за счет глубокой технической модернизации производства при одновременной и сопряженной смене старых технологий на новые.

Страна остро нуждается в совершенствовании производственных процессов. Нужны ввод в действие прогрессивных технологий, замена изношенного оборудования высокопроизводительной техникой новых поколений. При этом большое значение имеет временной фактор: чем раньше будет выполнено техническое перевооружение, тем меньше усилий придется приложить для завоевания товарных «ниш» на мировом рынке. Диверсификацию сдерживает отсутствие квалифицированных кадров [2].

В связи с актуальностью для Казахстана дальнейшего развития 4-го уклада и перехода к пятому технологическому укладу представляется весьма важным проводить комплексную оценку инновационного потенциала предприятий и их инвестиционной активности. Это и стало целью данного исследования. Объектом исследования послужила компания «Еврогидросервис», основной специализацией которой являются поставки, ремонт и сервисное обслуживание оборудования, предназначенного для горнодобывающих и промышленных предприятий, предприятий нефтеперерабатывающего и аграрного секторов, расположенных на территории промышленно развитых областей: Восточно-Казахстанской, Павлодарской, Карагандинской и Западно-Казахстанской. Речь идет прежде всего о таком оборудовании как рукава высокого давления, рукава промышленного

назначения, бесшовные гидравлические трубы, фитинги, переходники и другие комплектующие. Предприятие осуществляет поставки продукция из таких стран как: Германия, Польша, Венгрия, Финляндия, Франция, Латвия, США. Япония, Китай, Италия, Турция, Россия и др. Клиентами компании являются АО Altyntau Kokshetau, ТОО «Восток-МеталлТранс», ТОО «Каз Минералз», ТОО «Казахмыс», ТОО «Казцинк», АО «Жайремский ГОК», ТОО «Востокцветмет», ТОО «Усть-Каменогорская ТЭЦ», АО «Ульбинский металлургический завод», АО «Алюминий Казахстана» и др.

Оценку технического потенциала предприятия начнем с анализа структуры и динамики основных средств предприятия (таблица 1).

Таблица 1 - Анализ динамики и структуры основных средств ТОО «Еврогидросервис» за период с 2019 по 2021 гг.

Наименование основных фондов	Сумма, тыс. тенге			Темп прироста, %			Удельный вес, %		
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Сооружения	10 079	2 163	0	-44,49	-78,54	0	4,44	0,94	0
Машины и оборудование	79 590	88 108	97 785	+12,27	+10,7	+11	34,99	38,16	36,28
Транспортные средства	77 371	74 925	95 084	+242	-3,16	+26,9	34,02	32,45	35,29
Компьютеры	17 475	21 337	22 410	+103,7	+22,1	+5,03	7,68	9,24	8,32
Инструмент производственный и хоз. инвентарь	486	683	702	+753	+40,53	+2,78	0,22	0,29	0,26
Другие виды основных средств	42 411	43 638	53 495	+38,02	+2,89	+22,58	18,65	18,9	19,85
Итого	227 412	230 854	269 476	-	1,51	16,7	100	100	100

Данные таблицы 1 показывают, что за последние 3 года ТОО расширило свои производственные мощности. Были закуплены новые компьютеры, машины, транспортные средства и оборудование. Одновременно с этим был расширен и штат сотрудников.

В структуре основных фондов преобладает доля транспортных средств, машин и оборудования. Она составляет 35 % и 36% соответственно.

На втором этапе был проведен анализ движения основных средств с использованием двух групп коэффициентов: коэффициентов состояния и движения основных средств и коэффициентов эффективности их использования. Результаты анализа представлены таблице 2. Как видно из таблицы коэффициент поступления (обновления), отражающий долю новых основных средств, уже введенных в эксплуатацию, в совокупном объеме основных средств, имел тенденцию к снижению. Если в 2019 году этот коэффициент составлял 0,51, то в 2021 году всего лишь 0,43 при том, что коэффициент выбытия увеличился за тот же период с 0,17 до 0,29. Это говорит

о том, что ТОО «Еврогидросервис» хотя и поддерживает технологический уровень основных средств, но их замену осуществляет недостаточно активно. Как результат – снижение темпа поступления (прироста стоимости) основных средств.

Таблица 2 - Расчет коэффициентов, характеризующих состояние и движение основных средств

Наименование показателя	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Коэффициент поступления (обновления)	0,51	0,21	0,43
Коэффициент выбытия	0,17	0,20	0,29
Темп поступления (темп прироста стоимости) основных средств	0,50	0,015	0,167
Коэффициент замены	2,94	1,07	1,5
Коэффициент интенсивности обновления	0,34	0,93	0,66
Коэффициент износа	0,15	0,19	0,20
Коэффициент годности	0,85	0,81	0,80

Стоимость вновь поступающих основных средств превышает стоимость выбывающих, в результате чего наблюдаются положительные темпы прирост основных средств. Однако в 2020 году они составили всего лишь 1,5% и в 2021 году 16,7%, тогда как в 2019 году они были равны 50%.

В результате анализа коэффициента замены было установлено, что в 2019 году на замену выбывших основных средств поступило в 2,94 раз больше основных средств, но в 2021 году это соотношение снизилось до 1,50.

Коэффициент интенсивности обновления показал, что на протяжении последних трех лет уровень выбывающих устаревших объектов на единицу вновь вводимых объектов в результате введения новых был меньше 1, что свидетельствует о расширении производства, однако темпы этого расширения постепенно снижается.

На следующем этапе анализа был выполнен расчет показателей эффективности (таблица 3).

Таблица 3 - Коэффициенты эффективности использования основных фондов

Показатели	Значение		
	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Производительность труда (тыс.тг./чел.)	27 784	21 408	33 341
Коэффициент фондоотдачи (тг./тг.)	49,11	42,29	45,28
Коэффициент фондоемкости (тг./тг.)	0,020	0,023	0,022
Фондовооруженность (тыс.тг./чел.)	566	506	736

В 2021 году рост фондовооруженности сопровождался ростом производительности труда. Однако несмотря на рост этого показателя фондоотдача в 2021 году по сравнению с 2019 годом напротив снизилась. Это было обусловлено менее высоким темпами роста производительности труда по сравнению с ростом фондовооруженности, что свидетельствует о деинтенсификации производственной деятельности предприятия.

Уровень технологической оснащенности предприятия в значительной степени определяется его инвестиционной активностью. И здесь целесообразно рассчитать экономические показатели, характеризующие общий объем финансов, направленных на инвестиции в деятельность других фирм и на развитие и модернизацию производства самого предприятия. К этим показателям, в частности, относятся:

1) коэффициент инвестиционной активности:

$$Киа = (НС + ДИ + Запасы) / ВА, \quad (1)$$

где НС – незавершенное строительство;

ДИ – долгосрочные инвестиции;

ВА – внеоборотные активы.

2) коэффициент инвестирования, показывающий степень покрытия внеоборотных активов собственным капиталом (СК):

$$Кинв = СК / ВА; \quad (2)$$

3) рентабельность инвестиций. Она показывает эффективность использования капитала (собственного и заемного), вложенного в деятельность организации на длительный срок.

$$Rи = Прибыль\ до\ н/о / (ВБ – КО). \quad (3)$$

где ВБ – валюта баланса;

4) коэффициент обеспеченности долгосрочных инвестиций, характеризующий долю постоянного (инвестированного) капитала, вложенного во внеоборотные активы в общей сумме перманентного капитала:

$$Коди = ВА/ (СК + ДО), \quad (4)$$

где ДО – долгосрочные обязательства;

5) коэффициент структуры долгосрочных инвестиций, показывающий какая часть внеоборотных активов профинансирована за счет долгосрочных заемных средств.

$$Ксди = ДО /ВА. \quad (5)$$

Результаты расчетов перечисленных выше коэффициентов сведены в таблицу 4.

Таблица 4 – Коэффициенты, характеризующие инвестиционную активность предприятия

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Коэффициент инвестиционной активности	0,046	0,065	0,059
Коэффициент инвестирования	5,55	7,07	5,87
Коэффициент рентабельности инвестиций	0,053	0,024	0,134
Коэффициент обеспеченности долгосрочных инвестиций	0,18	0,14	0,17
Коэффициент структуры долгосрочных инвестиций	-	-	0,075

Судя по значению коэффициента инвестиционной активности, компания в 2021 году направляла 5,9% от общего объема внеоборотных активов на совершенствование и модернизацию имущества. Наибольшее значение процента выделяемых инвестиций на модернизацию имущества было в 2020 году, он составил 6,5%.

В 2020 году предприятие не располагало необходимым размером собственных средств, о чем свидетельствует низкое значение коэффициента инвестирования (Ки < 1).

В 2020 году наблюдалось снижение рентабельности инвестиций на 0, 029 пунктов. В 2021 году этот показатель возрос по сравнению с 2019 годом в 2,5 раза. Это свидетельствует о том, что вложенные инвестиции приносят предприятию нестабильную прибыль.

Доля инвестированного капитала, вложенного во внеоборотные активы в 2019 году составила 18 %, в 2020 году - 14 %, а в 2021 году – 17 %.

Долгосрочные обязательства появились у компании в 2021 году, коэффициент структуры долгосрочных инвестиций составил 0,075. Это говорит о том, что в 2021 году 7,5% внеоборотных активов было профинансировано за счет долгосрочных заемных средств. На основании проведенного анализа можно сделать вывод о снижении ряда показателей эффективности в 2020 году. Мы полагаем, что такое изменение могло произойти в результате пандемии. Но в 2021 году предприятие, пройдя этап восстановления, вернулось к обычному режиму деятельности. В его работе наметилась положительная динамика роста показателей эффективности. Однако достигнуть уровня 2019 года по многим показателям предприятию все еще не удалось.

На примере оценки инвестиционной активности отдельного предприятия удалось выявить характерные для многих предприятий тенденции их технического развития и сопутствующие этому развитию проблемы. Традиционно принято в этом случае давать рекомендации по повышению производительности труда и фондоотдачи, такие как: уменьшение простоев в производстве, освобождение от незадействованного или изношенного оборудования, замена его более производительным, автоматизация производства, проведение кадровой модернизации. Но главный вывод состоит в том, что если оценивать технический уровень предприятия, то он все еще соответствует третьему укладу, что не позволит компании коренным образом преодолеть имеющиеся на сегодняшний день трудности, не сменив парадигму технологического развития. Без этого актуальные предложения сегодня могут стать устаревшими уже завтра.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Терминологический словарь: Новая технологическая волна. - Информационный портал Strategy2050.kz. – URL: https://strategy2050.kz/ru/news/8412/ (дата обращения 14.02. 2022 г.).

2. Р.С. Каренов. Технологические уклады как основа инновационного развития Республики. - Вестник КарГУ, 2009. – URL: articlekz.com (дата обращения 12.01. 2022 г.).

УДК 657.1
Бирюкова Н.А. (21-МИП-1), Пестунова Г.Б. (ВКТУ)

ПОИСК ПУТЕЙ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ НЕЗАВЕРШЕННОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В КАЗАХСТАНЕ

Недостатки в инвестиционной деятельности с каждым годом усугубляют положение дел в экономике страны, усугубляют диспропорции, увеличивают разбалансированность во всех звеньях народного хозяйства. Поразившая инвестиционную сферу инерционность все более скрывает капитальные вложения, омертвляя их на долгие годы в незавершенном строительстве [1].

Исследования строительного рынка за последние десятилетия показывает, что объем незавершенного строительства в Казахстане очень значителен и оказывает существенное влияния на экономическое развития страны.

Строительство в Казахстане является одной из ведущих отраслей, оказывающей значительное влияние на развитие огромного количества смежных отраслей экономики Республики Казахстан. Так, в России на долю строительства по итогам 2019 года приходится порядка 5,3% ВВП, а в Белоруссии – примерно 8,3% к ВВП. В Казахстане данная отрасль экономики занимает в среднем 6,5%.

В условиях сложившейся экономической ситуации достаточно частым явлением становятся случаи, когда объект договора строительного подряда не может быть достроен в силу недостатка необходимых денежных средств у заказчика. В данных обстоятельствах решается проблема его дальнейшего использования (как вариант — консервация) либо возникает необходимость его реализации в качестве объекта недвижимости. Вместе с этим возникают вопросы о юридической природе таких объектов, о возможности совершения с ними сделок, о их правовых характеристиках и месте, занимаемом в хозяйственном обороте [2].

В Законе Республики Казахстана «Об архитектурной, градостроительной и строительной деятельности в Республике Казахстан» [3] незавершенное строительство определяется как объект строительства, не принятый в установленном порядке заказчиком для ввода в эксплуатацию и не используемый по назначению (проживание, оказание услуг, выпуск продукции, получение прибыли и другие виды эксплуатации).

В настоящее время в рамках государственных программ «Нұрлы жол», «Нұрлы жер» [4] и Дорожной карты занятости реализуются более 6 тысяч инфраструктурных проектов, общей стоимостью 3,7 млрд тенге, в которых доля казахстанского содержания составила 90%.

В первом квартале 2021 года в рамках госпрограммы «Нұрлы жер» введено в эксплуатацию 2,9 млн кв м жилья, что на 8,6% больше, чем за аналогичный период прошлого года [5].

Увеличение объемов ввода жилья, в сравнении с прошлым годом отмечается в 16 регионах, за исключением Павлодарской области (80,6%). Лидеры среди регионов - Костанайская область (120%), Карагандинская

область (112,7%), Западно-Казахстанская область (111,6%) и город Шымкент (59,0%).

Строительная отрасль — вторая по количеству бизнеса (организаций) отрасль в Казахстане: 58,291 (13% от всех 440 407 организаций Казахстана). Несмотря на это, количество бизнеса, занятого в строительстве — в два раза меньше, чем организаций в торговли, первой по количеству организаций отрасли Казахстана.

При рассмотрении различных вариантов управления объектом незавершенного жилищного строительства целесообразно выделить соответствующие проблемы, которые могут возникнуть при их реализации и опираясь на возможности, выработать стратегию их разрешения. В таблице 1 представлены предполагаемые «угрозы» (минусы, проблемы) управления объектом незавершенного жилищного строительства и «возможности» (плюсы, пути решения проблемы).

Таблица 1 Возможности и угрозы управления объектом незавершенного жилищного строительства

Варианты управления объектами незавершенного строительства.	«Возможности»	«Угрозы»
Продажа объекта на свободном рынке недвижимости	Вероятность продажи мала для больших многоквартирных объектов. Коттеджное строительство имеет больше возможностей по реализации незавершенных объектов	Могут не окупиться произведенные затраты в строительства объекта
Продажа объекта в рамках государственных закупок по целевым программам.	Реальная возможность реализации объекта позволит компенсировать часть произведенных затрат на его строительство	Низкая закупочная «государственная» цена делает такие сделки неэффективными
Смешанная продажа – часть государству, часть дольщикам.	Часть квартир можно продать по рыночной цене	Сложно продать жилье на свободном рынке в условиях финансового кризиса. Продажа государственным органам не покроет убытки
Консервация объекта до «лучших времен»	Возможность достроить объект в будущем при более благоприятных условиях на рынке	Явные убытки по консервации и поддержанию объекта

Максимально оправданными и выгодными выглядят инвестиции в недостроенное жилье, построенное не менее чем на 70%. Именно такие условия и выдвигаются сегодня в рамках государственной программы по выкупу жилья – выкупаемое жилье должно быть готово к проживанию либо построено не менее чем на 70%. Темпы роста строительства можно в большей степени увеличить, вкладывая основную часть средств в завершение уже почти

построенных домов. Ожидается, что государственное содействие развитию строительства будет направлено на решение именно этой задачи.

Необходимо отметить, что, участвуя в достройке объектов незавершенного строительства, местные органы власти не только решают социальные проблемы, но и облагораживают облик наших городов.

Однако цена, предлагаемая государством к выкупу жилья, в том числе недостроенного, сегодня не покрывает себестоимости 1м^2 и уже вложенных инвестором средств. Так, повышение цен на строительные материалы увеличивает себестоимость 1м^2 жилого помещения лишь на 10−15%. Основной же рост цен на жилую недвижимость происходит за счет введения на государственном уровне земельных аукционов и платы за подключение к инженерным сетям коммунальной инфраструктуры. Учитывая, что сегодня главной проблемой при решении вопроса о судьбе объекта незавершенного строительства является наличие средств у потенциального инвестора и предлагаемая им цена за 1м^2 , необходимо использовать принципы предельной эффективности инвестирования, уменьшения вариантов достройки при оценке инвестиционных возможностей соинвесторов, сочетания материальных и финансовых оценок при расчете эффективности инвестиций. Их ясное видение позволяет реально судить о степени соответствия тех или иных процессов (вариантов) управления объектом незавершенного строительства этим принципам. Несмотря на пандемию, снижение деловой активности и сокращение расходов, в 2020 году строительная отрасль составила основу экономической активности Казахстана. Рост в отрасли произошел на 11,2%. Объем введенного жилья вырос на 16,8% и составил 15,3 млн м². В материале рассказываем о развитии отрасли жилищного строительства в Казахстане в 2020 году. По итогам 2020 года в эксплуатацию введено 15,3 млн м² жилья за счет всех источников финансирования, что на 16,8% выше итогов 2019 года [5].

Лидерами по вводу жилья являются гг. Нур-Султан и г. Шымкент, Карагандинская, Северо-Казахстанская и Жамбылская области. Важнейшими инструментами обеспечения населения жильем являются привлечение частных инвестиций в жилищное строительство и стимулирование государственно-частного партнерства. Эти меры обеспечили эффективное использование инвестиций: на 1 тенге государственных инвестиций привлекаются 4-6 тенге частных инвестиций. За 12 месяцев 2020 года по всем источникам финансирования на жилищное строительство направлено 2 трлн тенге инвестиций или 133,6% к аналогичному периоду 2019 года. В том числе в рамках госпрограммы «Нұрлы жер» в 2020 году из госбюджета на развитие жилищной политики выделено 751 млрд тенге.

В рамках госинвестиций введено 2 млн м² социального жилья. Свыше 40 тыс. семей охвачены государственной поддержкой, через предоставление более 25 тыс. доступного кредитного жилья, 6 тыс. льготных займов и свыше 9 тыс. семей обеспечены социальным арендным жильем. Развитие образовательной инфраструктуры является важной составляющей программы «Нурлы жол». Например, в рамках программы «Нурлы жол» в Карагандинской области построено четыре новых объекта образования. Реализация программы «Нурлы

жол» позволила создать 105 000 рабочих мест и обеспечить рост ВВП в 2019 году на 1%. Также в 2019 году в рамках программы «Нурлы жол» было введено в эксплуатацию 611 км дорог.

Учитывая требующиеся большие объемы воспроизводства жилого фонда в и долгосрочность этой деятельности, становится очевидным, что реализовать задачи в сфере жилищно-коммунального комплекса возможно только путем организации долгосрочных и эффективных ипотечных кредитно-финансовых потоков. Это означает, что государственная жилищная политика на обозримую перспективу призвана ориентироваться на создание условий, позволяющих удовлетворять потребность в жилье экономически активной части населения страны, а также на оказание государственной поддержки тем категориям граждан, которые в силу объективных причин не могут решить жилищную проблему самостоятельно.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Асаул А.Н., Карасев А.В. Экономика недвижимости: учеб. пособие. М.: МИКХиС, 2015. С. 392.
2. Ланцов И. В. Понятие объекта незавершенного строительства и его особенности // Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права). - 2018. №6. - С58-66.
3. Закон Республики Казахстан «Об архитектурной, градостроительной и строительной деятельности в Республике Казахстан» от 16 июля 2001 года № 242 (с изменеиями и дополнениями по состоянию на 27.12.2021 г.)
4. Государственная программа жилищно-коммунального развития» Нұрлы жер» на 2020-2025 годы
5. Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан. https://stat.gov.kz/ [дата обращения 01.02.2022 г.]
6. Никишина О.В. К вопросу о незавершенном строительстве // Вестник Иркутского государственного технического университета. - 2017. № 2 (30). - С. 36–38.

УДК 334.7

Болатов А.Е. (21-МИП-1), Суйеубаева С.Н. (ВКТУ)

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ МСБ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В настоящее время в Республике Казахстан продолжают осуществлять экономические реформы, развивать законодательные, налоговые и нормативную базу, в соответствии с требованиями условиям рыночной экономики.

Перспективы стабильности экономики Казахстана в наибольшей степени зависят от вышеперечисленных реформ, а также разработок и эффективности мер, как экономических, так и финансовых, и монетарных, которые необходимо предпринять правительству страны.

Экономика Казахстана чувствительно по отношению к мировому снижению темпов экономического развития и деловой активности. Мировой финансовый кризис, связанный как с пандемией Covid-19, который по сей период дает отголоски своего последствия и влияния на развитие, так и политические последствия внутри страны, начатые со 2го января 2022 года в Республики Казахстан, повлекшие за собой не только нестабильность рынка капитала, но и утечку некоторых инвестиций из страны, перераспределение бюджета государства, существенное ухудшение ликвидности в банковском секторе. Последствия, связанные с внутрестрановыми волнениями, будут видны позднее, отражены в деловой статистике на республиканском сайте ближе к концу второй половины квартала.

Не смотря на введение правительством Казахстана ряда стабилизационных мер, направленных на поддержание ликвидности и обеспечения рефинансирования задолженностей, как для банков второго уровня, так и для самого населения. Тем не менее, присутствует неопределенность относительно доступности и возможности воспользоваться данными приоритетами для компаний малого и среднего предпринимательства.

Руководство страны предпринимает соответствующие меры для поддержки устойчивости деятельности малых и средних предприятий, в настоящих условиях, но всегда есть риски, и непредвиденные изменения в описанных ранее сферах, могут оказать влияние на финансовые результаты и положение предприятий.

Малый и средний бизнес – залог прочной основы для стабильного развития страны. Благодаря предприимчивым бизнесменам снижается безработица населения, создается налоговая база и пополняется местный бюджет.

В связи с кризисным положением перед государством и самим бизнесом стоят основные задачи:

- не допустить увеличение безработного населения, то есть предприятию необходимо следить и не допускать сокращения рабочего персонала;
- не допустить разорение бизнес объектов и их сокращение.

Оценивая ситуацию по состоянию малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан, был проведен анализ по динамике изменения количества субъектов МСП за последние 4 года (с 2018 по 2021 год). Все данные взяты из национального Бюро статистики Республики Казахстан, размещенного на государственном портале, в открытом доступе[01].

За исследуемый период количество действующих предприятий увеличилось на 12,3%. Большее количество организаций приходится на город Алматы – 206 109 субъектов малого и среднего бизнеса (14,4%). Увеличение в данном регионе по отношению к 2018 году составило 13,7%, относительно 2020 года увеличение составило 4,6%. Вторым регионом с наибольшим по количеству действующих субъектов МСП по республики в 2021 году стал город Нур-Султан – 163 017 (11,39%), увеличение в данном регионе по отношению к 2020 году составило 12,6%, относительно 2018 года увеличение составило 30,5%.

За 4 года наибольшее увеличение количества субъектов МСП, кроме города Нур-Султан, произошло в городе Шымкент – 19%, Кызылординской области – 18,9% и Актюбинской области – 18%.

Анализ количества действующих юридических лиц в республике по отраслям экономики с частной формой собственности отраженный в таблице 1 (приложение), показывает, что в 2021 году увеличение составило 6,6%, по отношению к 2020 году, что на 1,2% ниже показателя прошлого года. Однако увеличение по отношению к 2018 году составило 27,4%.

Как показано на рисунке 1, наибольшая доля организаций с частной собственностью, по итогам 2021 года, приходится на оптовую и розничную торговля, а также ремонт автомобилей и мотоциклов – 27,17%, на втором месте находится строительство – 14,31%, за ней идет профессиональная, научная деятельность – 7,2%.

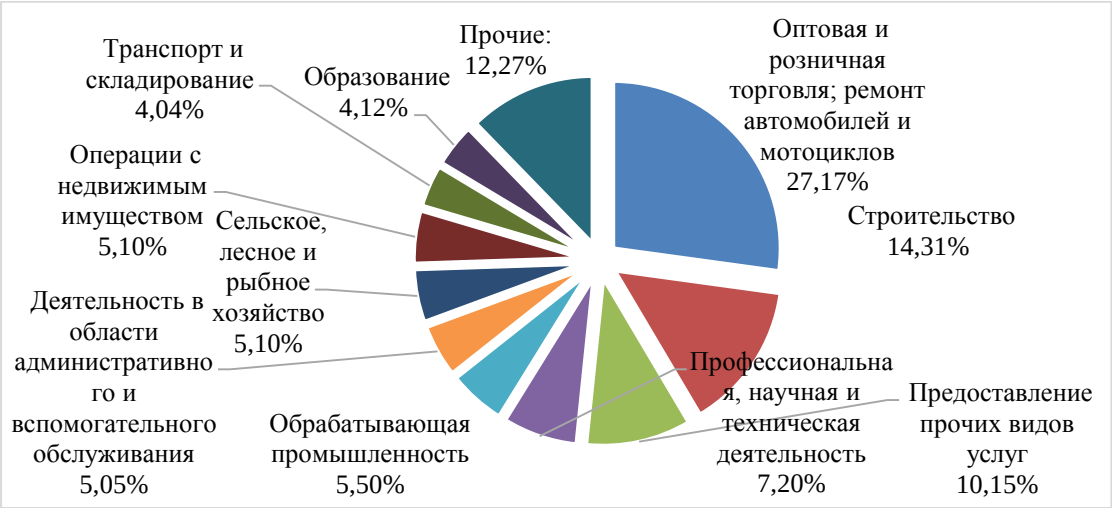


Рисунок 1 – Доля действующих юридических лиц РК по отраслям экономики с частной формой собственности

Наименьшая доля организаций с частной собственностью приходится на государственное управление и оборону, обязательное социальное обеспечение – 0,04%.

Индексы изменения количества юридических лиц с частной формой собственности за последние 6 лет показал рост до 2019 года, после чего темпы показали снижение и в 2021 году составили 6,6%. Всего по Казахстану в 2021 году было зарегистрировано 351 102 предприятия, из них 87,04% с частной формой собственности. В 2020 году данное соотношение составляло 86,8%.

В среднем по всем отраслям экономики увеличение юридических лиц с частной формой собственности составило 28,8%, по отношению к 2018 году. Больше всего увеличение произошло в отрасли здравоохранения и социального обслуживания населения, а также предоставлении услуг по проживанию и питанию – 52,3%. В образовании 45,1 % и искусство, развлечение и отдых - 43,4%.

Анализ объемов выполненных строительных работ в Республике Казахстан за последние 5 лет показал увеличение на 56,6%. Увеличение данного показателя по отношению к 2020 году составил 11,4%, что всего на 0,1% превысил показатель предшествующего года.

Наибольшие увеличения по отношению к 2020 году пришлись на такие регионы как: Мангистауская область – 23,4%, город Алматы – 22,7%, город Шымкент – 19,3%, Акмолинская область -19,2%.

Наблюдается и сокращение анализируемого показателя в Кызылординской области на 3,9%. А в Карагандинской области увеличение составило всего 1,1%.

Как представлено на круговой диаграмме (рисунок 2), наибольшая доля объемов выполненных строительных работ в Республике, по итогам 2021 года, пришлась на Атыраускую область – 17,4% (956,4 млрд. тенге). Город Нур-Султан расположился на втором месте – 11,33% (622,5 млрд. тенге), за ним город Алматы – 9% (494,6 млрд. тенге).

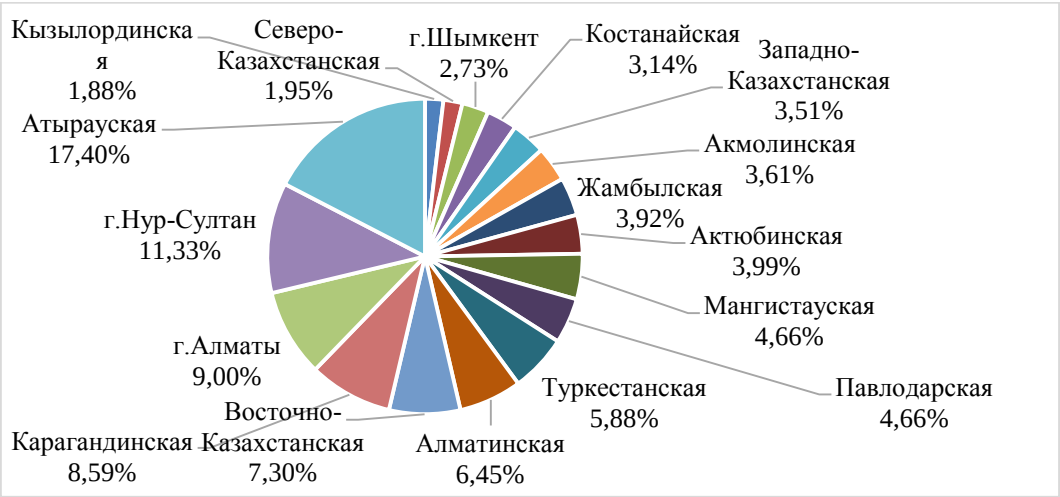


Рисунок 2 – Доля объемов выполненных строительных работ в Республике Казахстан в разрезе регионов, по результатам 2021 года

После проведения анализа объемов выполненных работ, был проведен анализ изменения количества подрядных строительных организаций в Республике Казахстан с 2017 по 2021 год, по итогам которого было выявлено, что за последние 5 лет количество подрядных строительных организаций в Республике увеличилось на 15,9% и составило на конец 2021 года 8317. Наибольшее увеличение пришлось на такие регионы как: Туркестанская область (48,2%), город Нур-Султан (34,6%), город Алматы (33,1%) и Кызылординская область (28%).

Также имеются регионы, в которых количество подрядных строительных организаций уменьшилось, к ним относятся: Западно-Казахстанская область (-12,6%), Атырауская область (-10%) и Актюбинская область (-0,9%).

По отношению к показателям 2020 года уменьшение показателя отмечается в Атырауской область (-13,3%), в городе Шымкенте (-8,3%), в Павлодарской области (-5,1%) и в Алматинской области (-4%).

Наибольший объем строительных работ приходится на строительство нежилых зданий, за исключением стационарных торговых объектов – 1176 млрд. тенге (20,42%). На втором месте деятельность по организации строительства, реконструкции, ремонта, платного движения и содержания автомобильных дорог (участков) общего пользования – 936 млрд. тенге (17,73%). Строительство жилых зданий расположилось на третьем месте – 826,7 млрд. тенге (13,28%).

Меньше всего объем строительных работ выполняется по строительству дорог и автомагистралей – 554 млн. тенге (0,01%), разведочные бурения – 945,9 млн. тенге (0,02%) и разработка, снос зданий (сооружений), а также водохозяйственное строительство и культурно-технические работы – 0,03% (разницей всего в 446,6 млн. тенге.

По темпам изменения в 2021 году наибольшая доля в сокращении подрядных работ произошла в разработках строительных проектов (-20,1%), строительство стационарных торговых объектов (-19,3%) и строительство дорог и автомагистралей (-17,7%).

Увеличение же в свою очередь произошло в строительстве жилых зданий (26,2%), прочие строительно-монтажные работы (21,9%) и строительство трубопроводов для систем водоснабжения и канализации (18,2%).

В долевом соотношении по количеству подрядных организаций Республики Казахстан, регионы распределились следующим образом: больше всего подрядных строительных организаций насчитывается в городе Алматы – 1346 (16,18%), в городе Нур-Султан – 1296 (15,58%) и Карагандинской области – 852 (10,24%). Наименьшее количество организаций насчитывается в Туркестанской области – 206 (2,48%) и Атырауской области – 208 (2,5%).

Изучая статистику объемов производства в строительной отрасли, нельзя забывать о влиянии данного показателя на ВВП и ВРП стран. За исследуемый период можно увидеть динамику роста доли в ВВП Республики. Относительно 2020 года увеличение составило 0,9%, а относительно 2018 года 1,6%.

Объемы строительных работ относительно показателя внутренне регионального продукта в 2021 году в Туркестанской области показали

наибольший показатель по Республике (16%), в Жамбыльской области (10,4%). В городе Алматы доля строительных работ в ВРП составила всего 3,9%.

Изменения в долевом соотношении строительных работ к ВРП страны за исследуемый период в 4 года, показали увеличение на 1,6% по Республике Казахстан (относительно 2018 года). В разрезе регионов выделяются следующие области с увеличением показателя: Туркестанская (7,5%), Карагандинская (3,1%), Акмолинская (3%).

Уменьшение показателя отмечается в городе Шымкент (-3,7%), и Алматинской области (-0,5%).

Рассматривая показатель объемов строительных работ относительно внутренне валового продукта Республики, выделяется Атырауская область с долей 1,4%. Также можно отметить город Нур-Султан и город Алматы, где доля составила 0,9% и 0,7%, соответственно.

	2018	2019	2020	2021
Валовой внутренний продукт, млрд. тенге	61 819,5	69 532,6	70 649,0	70 024,1
Объем выполненных строительных работ, млрд. тенге	3 863,0	4 431,7	4 934,1	5 495,2
Темпы изменения доли объемов строительных работ в ВВП РК, %	96,8%	102,0%	109,6%	112,4%
Темпы изменения ВВП, %	114%	112%	102%	99%

Рисунок 3 – Динамика изменения ВВП и объемов строительных работ в Республике Казахстан

Темпы изменения в долевом соотношении объемов строительных работ к ВВП Республики представлены на рисунке 3, где виден стабильный рост показателей. Стоит заметить, что темпы изменения ВВП в Республике Казахстан к 2021 году снизились до 99%. Резкое обрушение показателя отмечается в 2020 году. В то время как, темпы изменения доли объемов производства выросли до 112,4%, на 3,3% относительно показателя 2020 года.

В целом строительная отрасль имеет перспективное развитие в стране.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Официальный государственный сайт Бюро статистики РК; - Режим доступа: stat.gov.kz, свободный доступ

2. Программа развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017-2021 годы

3. Государственная программа инфраструктурного развития «Нурлы Жол» на 2020 – 2025 годы

УДК 334.021
Вдовина Д.В. (21-ММЭ-1), Мезенцева Л.А. (ВКТУ)

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

В современных условиях проблема экономической безопасности (ЭБП) является актуальной, поскольку предприятия работают в условиях разных внешних и внутренних рисков, а конкурентная экономическая среда скрывает многочисленные угрозы. Это обстоятельство требует от субъектов управления предприятием построения комплексной системы, направленной на повышение уровня экономической безопасности.

Механизм обеспечения экономической безопасности предприятия - это структурно взаимосвязанная совокупность мер и способов, направленных на воздействие факторов и угроз, от состояния которых зависит результативность экономической безопасности.

Закон Республики Казахстан от 6 января 2012 года № 527-IV «О национальной безопасности Республики Казахстан» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 27.12.2021 г.) определяет экономическую безопасность как состояние защищенности национальной экономики Республики Казахстан от внутренних и внешних условий, процессов и факторов, которые угрожают его устойчивости и экономической независимости [1]. Выделяют несколько подходов различных авторов к определению экономической безопасности предприятия (рисунок 1.).

Рисунок 1 - Подходы к определению экономической безопасности предприятия

Основные подходы к определению экономической безопасности предприятия:

1. Как защита против экономических преступлений. Очень часто обеспечение экономической безопасности предприятия сводят к

противостоянию, защите от разного рода экономических преступлений (кражи, мошенничество, фальсификации, промышленный шпионаж и т.д.). Эти угрозы очень важны и должны постоянно анализироваться и учитываться, но сводить экономическую безопасность предприятия только к этому нельзя.

2. Как состояние защищённости от внутренних и внешних угроз. Предприятие - это объект экономических отношений. Владелец предприятия, в первую очередь, ставит результатом деятельности предприятия достижение поставленной им цели, которая, как правило, носит экономический характер. Борьба с угрозами не является целью создания и владения предприятием, ведения им экономической деятельности.

3. Как состояние эффективного использования ресурсов или потенциала. Подход, который пытается избежать употребления понятия угрозы в определении экономической безопасности предприятия, базируется на экономических понятиях достижения цели, функционировании предприятия, т.е. является ресурсно-функциональным подходом.

4. Как наличие конкурентных преимуществ. Подход, сторонники которого считают, что наличие конкурентных преимуществ, обусловленных соответствием материального, финансового, кадрового, технико-технологического потенциалов и организационной структуры предприятия его стратегическим целям и задачам обеспечат ему определенный уровень экономической безопасности. Но факт наличия преимуществ и потенциала, без их использования и реализации, не гарантирует предприятию экономической безопасности.

5. Как реализация и защита экономических интересов. Относительно более новый подход, основанный на реализации и защите экономических интересов предприятия, определяет ЭБП как защищенность его жизненно важных интересов от внутренних и внешних угроз, то есть защита предприятия, его кадрового и интеллектуального потенциала, информации, технологий, капитала и прибыли, которая обеспечивается системой мер специального правового, экономического, организационного, информационно-технического и социального характера [2].

Целью функционирования системы экономической безопасности на предприятии является обеспечение эффективной его работы в настоящем и в будущем. Соответственно, задачами формирования и функционирования системы экономической безопасности являются достижение следующих результатов:

1. Финансовая эффективность: ликвидность и финансовая независимость от внешних субъектов и факторов, но вместе с тем максимальный уровень доходности, производительности;

2. Технологическая независимость и высокий уровень технологического потенциала;

3. Эффективная система управления, оптимальная организационная структура;

4. Высокий уровень квалификации работников, интеллектуальный потенциал, обеспечивающие текущие потребности в труде и перспективе;

5. Правовая защищённость организации;

6. Информационная защита [3].

В официальных документах РК отсутствует понятие экономической безопасности предприятия (организации, юридического лица). В Законе РК «О национальной безопасности» даны следующие определения: «Безопасность - состояние защищенности жизненно важных интересов личности, общества, и государства от внутренних и внешних угроз». «Жизненно важные интересы - совокупность потребностей, удовлетворение которых надежно обеспечивает существование и возможности прогрессивного развития личности, общества и государства». «Угроза безопасности - совокупность условий и факторов, создающих опасность жизненно важным интересам личности, общества и государства». Если по смыслу подставить понятия «угроза» и «жизненно важные интересы» в первоначальное определение безопасности, то получится, что «безопасность - это состояние, в котором обеспечены существование и возможности прогрессивного развития».

В безопасном устойчивом функционировании предприятий заинтересованы и общество, и государство, и, в первую очередь - непосредственно само предприятие.

Экономическая безопасность формируется благодаря спланированной деятельности руководства и сотрудников предприятия путём проведения мер различной направленности: правовой, экономической, социально-психологической.

Под угрозой безопасности предприятия понимается потенциально или реально возможное событие, действие, процесс или явление, которое способно нарушить его устойчивость, развитие или привести к остановке деятельности предприятия.

Можно выделить пять уровней классификации угроз по признаку их источника: угрозы, связанные с конкурентной борьбой; с человеческим фактором; с деятельностью государства; с организованной преступностью; с техногенными и природными факторами [4].

Система управления экономической безопасностью включает в себя организацию таких условий, которые бы обеспечивали фирме защиту от внешних угроз и максимальное использование имеющихся ресурсов, преимуществ для достижения своих целей.

Процесс формирования системы экономической безопасности предприятия включает в себя следующие взаимосвязанные этапы:

- Анализ текущей ситуации и оценка потенциальных экономических рисков;
- Разработка инструментов управления экономическими рисками, формирования конкурентных позиций организации;
- Формирование системы: определение методик управления рисками, ответственных за их реализацию;
- Внедрение и корректировка системы управления [5].

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

Во-первых, система экономической безопасности предприятия не представляет собой сложившуюся устоявшуюся структуру.

Во-вторых, потребность в создании экономической безопасности объясняется возрастающими притязаниями, потребностями и интересами предприятия в нестабильном функционировании на рынке товаров и услуг.

В-третьих, потребность в экономической безопасности, с одной стороны, продиктована интересами отдельно взятого субъекта хозяйствования в достижении поставленных целей бизнеса, а с другой - интересами национальной экономики Республики Казахстан.

В целом, процедура интегральной оценки уровня ЭБП представлена на рисунке 2.

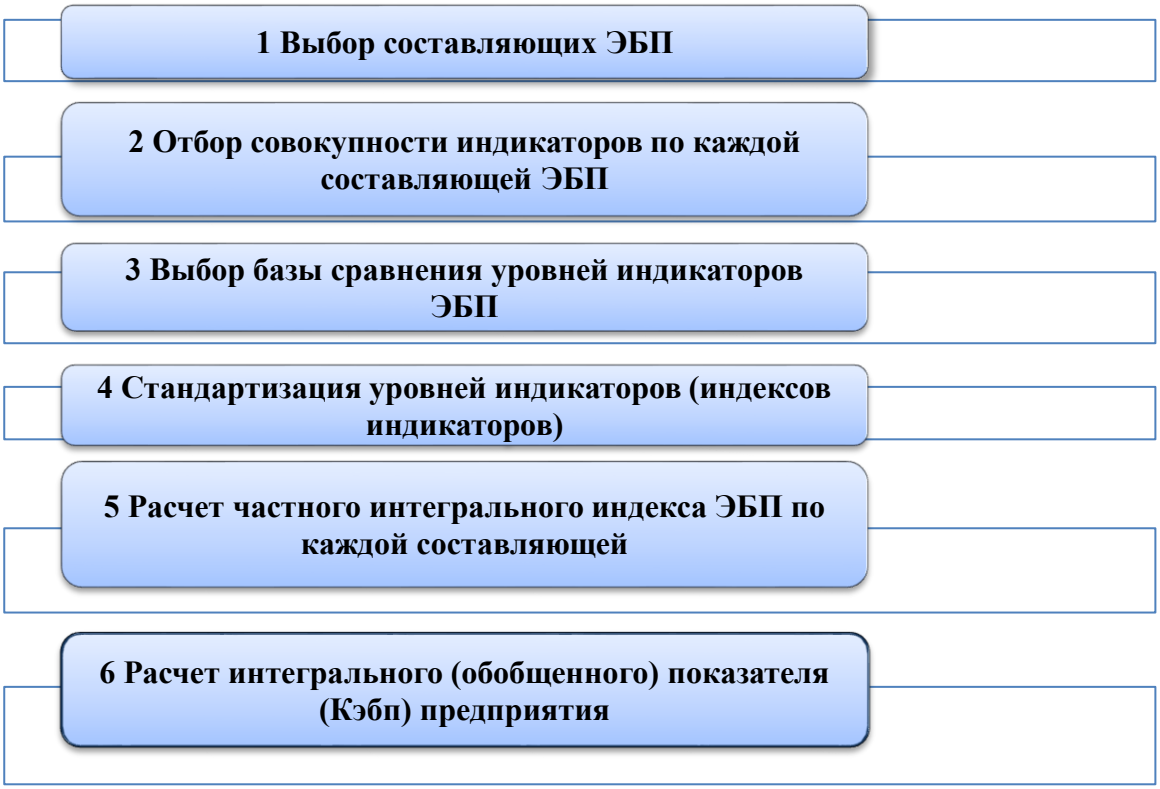


Рисунок 2 - Алгоритм интегральной оценки уровня ЭБП

По итогам оценки уровня ЭБП производится выявление факторов и резервов её роста и разработка или корректировка стратегии и тактики социально-экономического развития предприятия.

Интегральный коэффициент экономической безопасности предприятия на практике необходим для следующих целей:

- для статического анализа: оценки уровня экономической безопасности предприятия на определенный момент времени;

- для динамического анализа: оценки эффективности процесса управления экономической безопасностью;

- для факторного анализа: выявления резервов роста уровня экономической безопасности предприятия по каждой составляющей и каждому показателю-индикатору.

В заключение необходимо отметить, что обеспечение экономической безопасности предприятия - постоянно развивающий процесс, который направлен на реализацию стратегии с целью предотвращения возможных угроз и ущербов, также направлен на достижение максимального уровня экономической безопасности предприятия в настоящий момент времени и в будущем. При обеспечении системы экономической безопасности предприятию не угрожает опасность или же имеется защищенность от внутренних или внешних угроз, а также, несмотря на действие деструктивных факторов, оно имеет возможность стабильно функционировать на рынке и достигать поставленных целей бизнеса.

Таким образом, экономическая безопасность предприятия, его независимость и недопущение скатывания в зону критического риска могут быть обеспечены, если будут разработаны соответствующие функциональные стратегии, разработаны системы, построена чёткая логическая схема своевременного обнаружения и ликвидации возможных опасностей и угроз предпринимательского риска.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Закон Республики Казахстан от 6 января 2012 г. № 527-IV «О национальной безопасности Республики Казахстан» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 27.12.2021 г.).

2. Грунин О.А., Макаров А, Д., Михайлов Л.А. Экономическая безопасность. Учебное пособие. – Москва: Издательство Дрофа, 2012.

3. Гусев В.С. Экономика и организация безопасности хозяйствующих субъектов: учебник / В.С. Гусев и др. - СПб.: ИД «Очарованный странник», 2016.

4. Королев М. И. Экономическая безопасность фирмы: теория, практика, выбор стратегии. - Москва: Издательство Экономика, 2013.

5. Ярочкин В.И., Бузанова Я.В. Основы безопасности бизнеса и предпринимательства. – М.: Академический проект: Фонд «Мир», 2015

УДК 657.6.012.16

Гречушникова А.В. (21-МБУ-1), Нурекенова Э.С. (ВКТУ)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА И АУДИТА В СЕКТОРЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ВКО)

Учет в секторе государственного управления – это упорядоченная система сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении: - о состоянии финансовых и нефинансовых активов и обязательств органов государственной власти, органов управления государственных внебюджетных фондов, органов управления территориальных государственных внебюджетных фондов, органов местного самоуправления и созданных ими государственных (муниципальных) учреждений.

Целью бухгалтерского учета и финансовой отчетности является представление полной и достоверной информации о финансовом положении, результатах деятельности и изменениях в финансовом положении [1].

Целью государственного аудита является повышение эффективности управления и использования бюджетных средств, активов государства и субъектов квазигосударственного сектора [2].

В зависимости от субъекта государственный аудит подразделяется на следующие виды:

1) внешний государственный аудит, задачами которого являются анализ, оценка и проверка эффективного и законного управления национальными ресурсами (финансовыми, природными, производственными, кадровыми, информационными) для обеспечения динамичного роста качества жизненных условий населения и национальной безопасности страны;

2) внутренний государственный аудит, задачами которого являются анализ, оценка и проверка достижения объектом государственного аудита прямых и конечных результатов, предусмотренных в документах Системы государственного планирования Республики Казахстан, надежности и достоверности финансовой и управленческой информации, эффективности внутренних процессов организации деятельности объектов государственного аудита, качества оказываемых государственных услуг, сохранности активов государства и субъектов квазигосударственного сектора.

Вся информация по государственному аудиту включает в себя как нормативно-правовую базу, отвечающую за регулирование ведения финансовой деятельности субъектов хозяйствования, бухгалтерского учета, разработки и финансового и налогового оформления, так и с учетом внутренних стандартов предприятия, его первичных, сводных и других документов, бухгалтерских реестров и других внутренних и внешних источников информации и информации, поступающей от третьих лиц, научных публикаций и специальных изданий и т. д.

Аудиторская информация – это целенаправленная работа по сбору, регистрации, передаче, обработке, обобщению, хранению и поиску

информации контролирующими органами с целью ее использования для целей управления.

Информация государственного аудита включает в себя:

- материальные источники (документальные и натуральные объекты);
- нематериальные объекты (мгновенные явления);
- абсолютно точная информация (категорична);
- условно точная информация;
- в качестве ориентира, точная информация.

В 1 полугодии 2021 года охвачено государственным аудитом 19 428,4 млрд тенге на 40 объектах (таблица 2).

Таблица 2 – Показатели государственного аудита в Казахстане в 1 полугодии 2021 года

№	Наименование показателей	I полугодие 2021 года
1	Количество объектов, охваченных аудитом (ед.)	70
2	Объем средств, охваченных аудитом (млрд. тг.)	19 428,4
3	Выявлено: - финансовые нарушения (млрд.тг.)	368,5
4	- неэффективно использованные бюджетные средства, активы государства (млрд.тг.)	1 009,7
5	Объем средств, подлежащих восстановлению (возмещению) (млрд. тг.)	368,5
6	Восстановлено (возмещено) средств в отчетном периоде (млрд. тг.)	2,9
7	Соотношение восстановленных сумм к средствам, выделенным на содержание СК	4,1
Примечание: составлена на основании источников [3]		

Финансовых нарушений выявлено на сумму 368,5 млрд тенге, неэффективно использовано 1 009,7 млрд тенге. Восстановить необходимо 368,5 млрд тенге., при этом уже восстановлено 2,9 млрд тенге. Далее на рисунке 7 представлена доля установленных финансовых нарушений к объему средств, охваченных государственным аудитом.

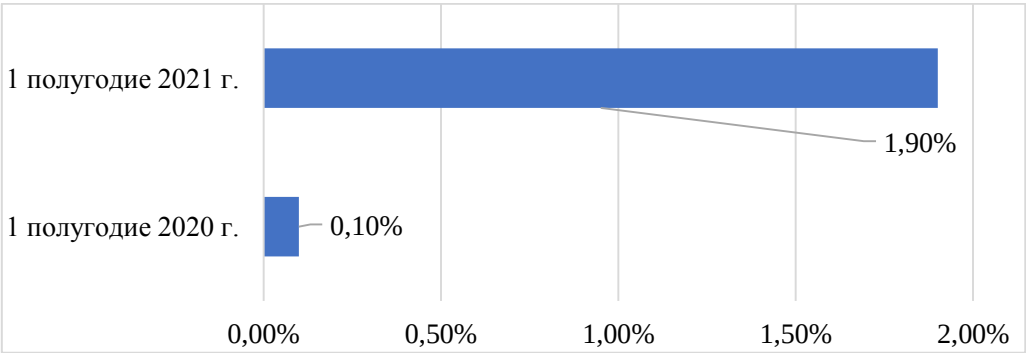


Рисунок 7 - Доля установленных финансовых нарушений к объему средств, охваченных государственным аудитом, %

Примечание: составлен на основании источников [3]

Видно, что доля финансовых нарушений к объему средств, охваченных государственным аудитом в анализируемом периоде возросла с 0,1 до 1,9%

Далее на рисунке 8 представлены данные об удельном весе возмещенных средств.

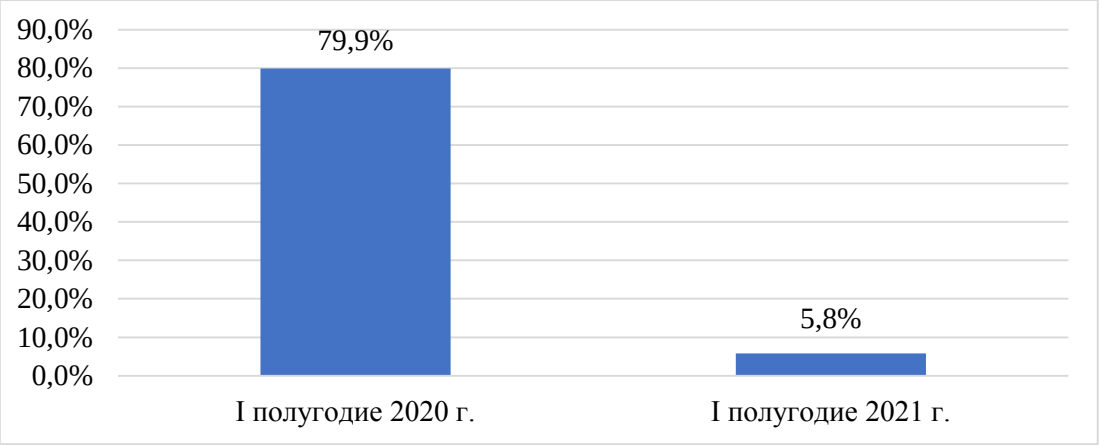


Рисунок 8 – Удельный вес возмещенных (восстановленных) средств
Примечание: составлен на основании источников [3]

Из данных рисунка видно, что удельный вес возмещенных (восстановленных) средств сократился с 79,9 до 5,8%. Это говорит о неэффективности возмещения бюджетных средств. Стоит отметить, что счетный комитет повысил величину установленных нарушений к объему средств, охваченных аудитом, данные представлены на рисунке 9 ниже.

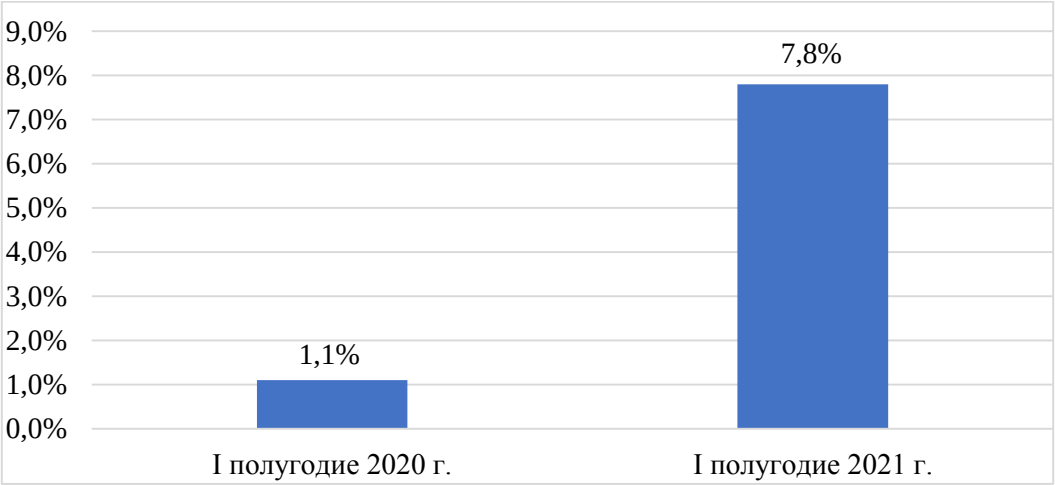


Рисунок 9 – Доля установленных нарушений к объему средств, охваченных аудитом, %
Примечание: составлен на основании источников [3]

Доля установленных нарушений к объему средств, охваченных аудитом возросла с 1,1% до 7,8%, что показывает расширение масштаба проверок Счетного комитета, что и сформировало почву для увеличения выявленных нарушений в анализируемом периоде. В целом, на рисунке 10 представлены итоги работы за 1 полугодие 2020-2021 гг.

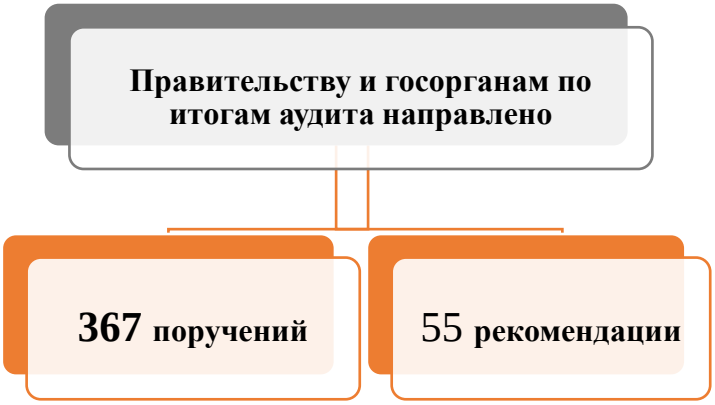


Рисунок 10 – Итоги деятельности Счетного комитета за 1 полугодие 2020-2021 гг.
Примечание: составлена на основании источников [3]

По результатам работы Счетного комитета за 1 полугодие 2020-2021 гг. Правительству и государственным органам было направлено 367 поручений и 55 рекомендаций.

В государственных органах, как и например в Восточно-Казахстанской области, информационное обеспечение государственного аудита содержит нормативно-правовые документы в области конкретного аудита, стандарты государственного аудита, информация государственных органов в области расходования государственных средств, информация с официальных источников государственных предприятий. Требования к информационному обеспечению государственного аудита схожи с другими видами аудита, в частности, требуется, чтобы информация была достаточна, достоверна и пр. Помимо этого, в ходе проведения государственного аудита используются современные возможности информационных программ для экспертно-аналитической работы. Экспертно-аналитическая деятельность ревизионных комиссий рассмотрена на примере данных государственного аудита эффективности использования бюджетных средств и активов государства, выделенных в Восточно-Казахстанской области. Установлено, что ревизионной комиссией в рамках экспертно-аналитической деятельности ревизионной комиссии было оценено экономическое развитие в Восточно-Казахстанской области. Также ревизионная комиссия проверила реализацию государственных программ, нарушений, связанных с ними. По результатам внешнего государственного аудита, ревизионной комиссией перечислены основные нарушения и рекомендации. Объекты государственного аудита ревизионной комиссии в данном случае представлены государственными учреждениями: «Управление экономики и бюджетного планирования Восточно-Казахстанской области», Управление образования Восточно-Казахстанской области, Управление здравоохранения Восточно-Казахстанской области, Управление строительства, архитектуры и градостроительства Восточно-Казахстанской области, Управление энергетики и жилищно-коммунального хозяйства Восточно-Казахстанской области, Управление сельского хозяйства Восточно-Казахстанской области, Управление пассажирского транспорта и автомобильных дорог Восточно-Казахстанской области.

В Казахстане необходимо развивать и совершенствовать систему аудита использования бюджетных средств с учетом мирового опыта. Поскольку ревизии проводятся на программах, которые длятся несколько лет, необходимо включить в отчет о результатах аудита главу о представлении социально-экономической программы и рассмотреть такие критерии, как рентабельность и производительность использования государственных средств и материальных ресурсов [4]. ВКУ Германии проводит упреждающие консультации и полевые исследования, которые необходимо использовать и в Казахстане. Помимо этого, довольно положителен опыт Германии в рамках проведения аудитов в режиме реального времени, которые позволят анализировать множество индивидуальных решений, связанных с крупными программами. ВКУ Австрии выступила с беспрецедентной инициативой по привлечению общественности через Facebook. Таким образом, гражданам было предложено участвовать в разработке тем аудита, предлагая темы, представляющие интерес. Их предложения были учтены, когда это было возможно, в процессе планирования аудита [5]. Такое взаимодействие положительно и его нужно использовать в Казахстане.

На примере ЕС, в Казахстане в рамках деятельности Счетного комитета необходимо оценивать влияние государственной политики и программ. Помимо этого, в рамках своей деятельности казахстанская Счетная палата может быть наделена и некоторыми инструментами судебного реагирования. Эта юрисдикционная функция позволит публично определять личные обязанности и наказывать должностных лиц. В рамках деятельности надзорных органов ЕС в области государственного аудита, широко используются социальные сети широко для прямого общения и взаимодействия с гражданами и средствами массовой информации. Такой опыт необходимо использовать в Казахстане, т.к. хотя и присутствуют аккаунты в социальных сетях, но уровень реагирования низкий.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Приказ Министра финансов Республики Казахстан от 3 августа 2010 года № 393. Зарегистрирован в Министерстве юстиции Республики Казахстан 25 августа 2010 года № 6443 «Об утверждении Правил ведения бухгалтерского учета в государственных учреждениях» // https://adilet.zan.kz/rus/docs/V100006443_

2. Закон Республики Казахстан от 12 ноября 2015 года № 392-V ЗРК «О государственном аудите и финансовом контроле» // https://adilet.zan.kz/rus/docs/Z1500000392

3. Официальный сайт Счетного комитета // https://www.gov.kz/memleket/entities/esep/documents/details/218950?lang=ru

4. Cange mi M., Singleton T. Managing the audit function: a corporate audit department procedure guide. N.Y., 2003 // http://media.wiley.com/product data/excerpt/90/04712811/0471281190.pdf

5. Gupta P. Spiraling upward - history of internal auditing and the Institute of internal auditors // Internal Auditor. 1991. June // http://www.findarticles.com/p/articles/mi m4153/is n3 v48/ai 10819174

УДК 339.138
Ғалымбекова Д.Ғ.(20-MSMM-2а), Конурбаева Ж.Т. (ВКТУ)

МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ УНИВЕРСИТЕТА В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ: ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВУЗА

Социальные сети можно определить как формы средств массовой информации, которые позволяют людям общаться и обмениваться информацией с помощью Интернета или мобильных телефонов. Социальные сети-это платформа для обмена идеями, видео и фотографиями, чтобы поддерживать связь с другими людьми. В настоящее время есть несколько примеров социальных сетей, используемых людьми для получения информации и связи друг с другом, таких как Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn и YouTube, как самые популярные сайты по всему миру, и некоторые из них являются популярными сайтами в Казахстане. Люди легко доступны с помощью веб-технологий: смартфон, компьютер, ноутбук и планшет.

На сегодняшний деньслово «маркетинг» можно встретить абсолютно везде. Услышать из уст, не только специалиста, но и общественности. Но не так давно это слово было необычным для нашей страны, иностранным. Сегодня мы не говорим о том, нужен ли нам маркетинг образования, а говорим о том, как это все эффективно организовать. Маркетинг в сфере образования довольно уникальное и перспективное явление. И имеет небольшие отличия от привычного нам термина.

Согласно Techopedia, маркетинг в социальных сетях (SMM) относится к методам и инструментам, которые нацелены на социальные сети и приложения для распространения бренда или продвижения конкретных продуктов и услуг. Кроме того, целью SMM является создание контента, которым пользователи будут делиться через социальные сети, чтобы помочькомпании или организации повысить узнаваемость бренда. Грубо говоря, SMM-это разновидность рекламы, и она эффективна в создании узнаваемости бренда. Эта стратегия является недорогой и бесплатной для маркетинговых целей.

Маркетинг отношений с высшим учебным заведением означает структуру и поддержание отношений обмена ценностями между учебным заведением. Существует три основные группы клиентов: выпускники, нынешние студенты и будущие студенты. Таким образом, брендинг и маркетинг высшего образования относятся к наиболее важным факторам, определяющимуспех высшего учебного заведения. Социальные сети изменили путь взаимодействия между клиентами и учреждениями, поскольку у каждого человека есть платформа для взаимодействия с другими и легкой обратной связи, поскольку доступ к информации о товарах и услугах и окончательному решению о покупке лучше (Wang, Yu, &Wei). Таким образом, в эпоху знаний государственные и частные высшие учебные заведения все чаще имеют дело с социальными сетями, такими как Twitter и Facebook, чтобы повлиять на общение с потенциальными клиентами. Целью данного исследования является анализ маркетинга в социальных сетях в высших учебных заведениях на основе

систематического обзора литературы в этой области. Кроме того, в статье основное внимание уделяется определению инструментов и стратегий, используемых университетами для продвижения своих брендов, и тому, как маркетинг в социальных сетях влияет на укрепление конкурентных преимуществ высших учебных заведений.

Обзор литературы. Платформы социальных сетей можно определить, как веб-сервисы, которые позволяют отдельным лицам создавать общедоступные или полупубличные профили, общаться со списком пользователей, с которыми они совместно используют соединение, и просматривать эти соединения и те, которые сделаны другими участниками системы (Boyd & Ellison, 2008). Кроме того, Safko&Brakeопределили социальные медиа как практику, деятельность и поведение в сообществах людей, которые собираются в Интернете для участия в информации, мнениях и знаниях с использованием разговорных МЕДИА (Çiçek & Erdogmus, 2012). За предыдущий короткий период социальные сети использовались в государственных и частных деловых целях двумя основными способами. Первый и самый известный способ-это взаимодействие и общение со сторонами во внешней среде, такими как поставщики, студенты (клиенты) и другие стороны, для достижения этой цели бизнес-учреждения поддерживают страницы и группы социальных сетей на общих платформах, таких как Twitter, Facebook и Youtube. Второй метод не является распространенным, как и первый метод, это внутренняя коммуникация и взаимодействие внутри корпораций (Leonardi, Huysman, & Steinfield, 2013). В последние годы социальные сети привлекли внимание университетов, и предыдущие исследования показали, что большое количество государственных и частных университетов и колледжей в значительной степени используют платформы социальных сетей (Merrill, 2011; Jan, & Ammari, 2016; Hossain, &Sakib, 2016; Nazeer, 2017).Многолетняя практика на рынке образовательных услуг показала, что образовательные учреждения выступают в роли субъектов, формирующих предложение, оказывающих и продающих образовательные услуги. Образовательные учреждения как субъекты, формирующие и осуществляющие предложение образовательных услуг на рынок, играют решающую роль в становлении маркетинга в сфере образования.

Методология. В ходе исследования был проведен анализ большой базы литературы маркетинговой деятельности в социальных сетях, систематический обзор, целью которого является обобщение, выявление и оценка всех связанных исследований в области маркетинга в социальных сетях в высших учебных заведениях. В исследовании значительное внимание было уделено стратегиям, используемым высшими учебными заведениями в соответствии с обзором литературы.

Маркетинг в социальных сетях в высших учебных заведениях. Что касается сектора высших учебных заведений, то он считается одним из наиболее важных секторов в развитых странах из-за его большого вклада в процесс развития. В исследовании был использован систематический анализ обзора для обобщения, выявления и оценки исследований, связанных с этим исследованием. Roblyer, McDaniel, Webb, Herman и Witty (2010) изучили

сравнение между преподавателями и студентами и то, в какой степени каждая часть использует платформу Facebook, результаты показывают, что студенты с большей вероятностью используют Facebook, чем члены факультета. С другой стороны, преподаватели предпочитают использовать некоторые традиционные инструменты, такие как электронная почта. Можно заметить, что преподаватели недостаточно используют Facebook, поэтому это приводит к меньшему взаимодействию со студентами в социальных сетях. Согласно исследованию Вронтиса Немара, Оувайды и Шамса (2018), они обнаружили, что иностранные студенты по-прежнему предпочитают использовать традиционные ресурсы на этапе поиска для поиска информации, помимо платформ социальных сетей и других электронных способов.Приведенный выше анализ дает достаточные основания утверждать, что социальные медиа позволяют компаниям в продвижении бренда или товара, в управлении репутацией бренда, в осуществлении поддержки клиентов, в изучении аудитории бренда/компании, во взаимодействии и получении обратной связь от клиентов. Данный комплекс- это новый интернет – инструмент или маркетинг в социальных медиа.

Тип контента. По мнению Хоссейна и Сакиба (2016), тип контента социальных сетей релевантен бренду, тогда они оказывают высокое положительное влияние на лояльность студентов к бренду университета. Более того, популярный контент, по-видимому, является эффективным типом лояльности к бренду студентов университетов. Кроме того, исследование Демирера (2017), посвященное анализу содержания постов в Facebook, показало, что лучшие университеты Турции основаны на содержании, которое включает текст, изображения и тип контента ссылок. Кроме того, гибкость контента, тип контента, контекст контента, тип публикации и ежедневные сообщения значительно влияют на количество акций, комментариев и лайков, которые являются индикаторами популярности сообщений бренда. Исследование Peruta and Shields (2018) подтверждает предыдущее утверждение, описывая форматы и темы 5932 сообщений в Facebook от ведущих высших учебных заведений Соединенных Штатов. Прингл и Фриц (2019) показали, что все типы контента, распространяемого на платформах социальных сетей, если обещания бренда не будут соответствовать ожиданиям, будут использоваться против учреждения.

Кроме того, платформа Youtube играет важную роль в том, чтобы опередить респондентов, просто не имея их. Эти результаты приводят к тому, что основными сетями для проведения рекламных кампаний являются Facebook и Twitter, а также Youtube для тех, кто предпочитает смотреть видео. Паладан (2018) проанализировал общие социальные сети, используемые 25 ведущими университетами и колледжами Африки и Азии, и обнаружил, что известные платформы социальных сетей используются ведущими высшими учебными заведениями Азии и Африки, такими как Twitter, Facebook, Youtube и Linked In. Кроме того, целью использования сетей социальных сетей для колледжей и университетов является продвижение их программ бакалавриата и аспирантуры и предоставление информации обо всех научных мероприятиях и других

мероприятиях. Nevzat, Amca, Tanowa и Amca (2016) заявили в своем исследовании под названием "роль сообщества социальных сетей в укреплении доверия и лояльности к университету", что для того, чтобы воспринимать силу сообщества Facebook, это должно быть связано с идентификацией с брендом и сообществом высшего учебного заведения, что может повлиять на лояльность и доверие сообщества. Использование платформ социальных сетей оказывает значительное положительное влияние на развитие бренда, лояльности, идентичности и доверия университета и студентов.

Выводы. Из-за технологических изменений, произошедших в предыдущие годы, социальные сети стали одним из лучших инструментов и стратегий для маркетинга бизнеса. В этой статье подчеркивается важность платформ социальных сетей с точки зрения взаимодействия с нынешними студентами и будущими студентами; общение со студентами через социальные сети укрепляет отношения между университетом и студентами. Можно сказать, что студенты чувствуют свою ценность, когда университет коммуницируетс ними через социальные сети, что отражает хороший имидж будущих студентов. С другой стороны, использование веб-сайтов университетов не так эффективно, как социальные сети; они считаются традиционным способом, но они могут быть связаны с социальными сетями. Кроме того, важно отметить, что выпускники играют важную роль в процессе привлечения новых студентов.

Ограничения статьи: в статье описывается, как высшие учебные заведения используют социальные сети и какие преимущества могут быть получены. Однако он не принял во внимание различия в поведении в разных регионах, где расположены университеты.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Brech, F., Messer, U., Schee, B., Rauschnabel,Ph., &Ivens, B. (2017). Engaging fans and thecommunityinsocialmedia:interactionwithinstitutions of higher education on Facebook.JournalofMarketingforHigherEducation,27(1),112-130.

2. Buchnowska, D., &Woźniak, M. (2013). Therole and use of social media by universities -rankingofuniversitiesinsocialmedia.Problemykonwergencjimediów, 319-330.

3. Clark,M.,Fine,M.,&Scheuer,C.(2017).Relationshipqualityinhighereducation marketing:theroleofsocialmediaengagement. Journal of Marketing for HigherEducation,27(1),40-58.

4. Demirer,D.(2017).TheRoleofContentStrategyinSocialMediaonBrandPost’sPopularity:aCaseofHigherEducationInstitutionsinTurkey.EuropeanJournalofSocialSciencesEducationandResearch,11(2),134-143

УДК 658
Дәулетжарова А. (19-ГФМК-1), Саденова А.М. (ШҚТУ)

КӘСІПОРЫНДАРДЫҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ӘЛЕУЕТТІ ДАМЫТУДЫҢ ШЕТЕЛ ТӘЖІРИБЕСІ

Кәсіпорындардың инновациялық әлеуетін дамытудың бай әлемдік тәжірибесі бар. Көптеген экономистер табысты әлемдік тәжірибені жүзеге асырып, басқа елдердің қателіктері ескерілсе, инновациялық экономиканы қалыптастыру үдерісін жеделдетуге болады деп есептейді. Дегенмен, абсолютті барлық мемлекеттерге сәйкес келетін әмбебап ұсыныстар мен шаралар жоқ, жалпы мемлекеттің дамуына және белгілі бір экономикалық жағдайдың ерекшеліктеріне әсер ететін әртүрлі факторларды ескеру қажет. Сондықтан инновациялық әлеуетті қалыптастыруда төменде қарастырылған әртүрлі елдердің тәжірибесі тек бағдар болып, сол немесе басқа әлемдік тәжірибені қолданудың жұмыс барысында толықтырылып, дамытылуы тиіс деп есептейміз.

АҚШ, Германия сияқты федеративті мемлекеттерде, Франция сияқты унитарлы мемлекеттерде және Ұлыбритания, Нидерланды, Испания сияқты конституциялық монархия елдерде, сонымен қатар Қытайда да кәсіпорындардың инновациялық әлеуеттің қалыптасуы мен дамуы ұқсас сценарийлермен, бірақ әртүрлі жолдармен өтті.

XX ғасырда дамыған және дамушы мемлекеттер жүйесінде үстемдік еткен ел – АҚШ елі. Көптеген ғалымдар сол елдің үздіктігін оның географиялық ерекшеліктеріне байланысты және тарихи жауынгерлік шабуылдардан тікелей қатысудан аулақ болғанымен түсіндіреді. Дегенмен, Германия мен Жапонияның соғыстың жойқын зардаптарынан кейін де әлемнің көптеген жетекші державаларын қуып жетіп қана қоймай, озып өтуге болатынын дәлелдейді [1]. АҚШ-та тиімді инновациялық әлеуетті құруға ықпал ететін алғышарттардың бірі – бұл оның заңнамалық актілері.

1982 жылы құрылған SBIR (Small Business Innovation Research) шағын бизнесті инновациялық зерттеу бағдарламасы және 1992 жылы құрылған STTR (Шағын бизнестің технологиялар трансферті) технологиясын трансферттік бағдарламасы бүгінгі күнге дейін инновациялық әлеуетті қалыптастырудың қуатты көздерінің бірі болып қала береді. Бағдарламалардың негізгі мақсаты – инновациялық кәсіпкерлікті қолдау, инновацияларды дамытуда шағын бизнестің рөлін күшейту және оларды коммерцияландыру.

2020 жылы бағдарламаларға 4000-нан астам компания өтінім берді, олардың жалпы қаржыландыру жылына $2,5 млрд құрайды. SBIR және STTR бағдарламалары үш кезеңде өтеді .

1-кезең: 6 айдан 1 жылға дейін 100 мың долл. дейін қаржыландыру;

2-кезең: 2 жылға 1 млн. долл. дейін қаржыландыру;

3-кезең: қаржыландырусыз көмек беру.

Аталған бағдарламалардың басты артықшылығы – шағын кәсіпкерлер алатын гранттар түріндегі өтеусіз қаржыландыру. Сондай-ақ, өз идеясын жүзеге

асыру барысында бағдарламаға қатысушы өз саласындағы жетекші американдық сарапшылардан көмек алады. Айта кету керек, мемлекет зияткерлік меншікті талап етпейді және бизнес иелерінің акцияларына ешқандай әсер етпейді.

АҚШ-та шағын бизнесті инвестициялау компаниясы (SBIC) бағдарламасы арқылы жеке инвестицияларды тарту арқылы шағын бизнесті табысты қаржыландыру тәжірибесі де бар. АҚШ-тың шағын бизнес әкімшілігі де осы бағдарламаның үйлестірушісі болып табылады. SBIC бағдарламасы бойынша 400-ден астам инвестициялық компаниялар, көбінесе жеке коммерциялық кәсіпкерлер өз капиталын пайдалана отырып және қарыз қаражатын тарта отырып, шағын және орта бизнеске кепілдік міндеттемелері негізінде, қолайлы мөлшерлеме бойынша инвестицияның әртүрлі түрлерін жүзеге асырады. Бағдарламаның әкімшілер қатарындағы көпшілігі ҒЗТКЖ-мен айналысатын инновациялық кәсіпкерлікке венчурлық инвестицияларды тартуға бағытталған. Себебі, инвесторлар өздерінің инновациялық әлеуетінің тиімділігіне сенімді. Демек, бұл бағдарламаның тиімділігі келесіде: тәуекелді инвестициялар 75 мыңнан астам жаңа жұмыс орнын ашты; коммерцияланған инновациялар саны артты; шағын және орта кәсіпкерліктің инновациялық әлеуетін табысты қалыптастыру және т.б. [2].

Сонымен қатар, АҚШ-та жаңадан жұмыс істеген кәсіпкерлер мен жұмыс істеп жатқан кәсіпкерлер үшін тегін кеңестер мен тренингтерге арналған екі бағдарлама жүзеге асырылған. Бірінші бағдарлама ақпараттық орталықтардың қызметін қолдауға бағытталған – «Бизнес-ақпараттық орталықтар». Екіншісі – «Бұрынғы топ-менеджерлер арасындағы консультанттар корпусы» SCORE, ол жаңа бастаған кәсіпкерлер мен жұмыс істеп тұрған кәсіпкерлердің әртүрлі даму кезеңдеріндегі техникалық, ұйымдастырушылық және қаржылық мәселелері бойынша тегін кеңес береді. Бағдарламада 11500 ерікті-кеңесші жұмыс істейді, олардың қызметі ішінара шағын бизнес әкімшілігінің бюджетінен қаржыландырылады [3].

Бұл бағдарламалардың сәтті жүзеге асырылуы жоғары білікті мамандардың тәжірибесін кәсіпкерлердің жас ұрпағына беруді қамтамасыз етіп, сонымен бірге жаңа технологиялардың қарқынды дамуына ықпал етуде.

АҚШ-тың көптеген федералды заңдар мен бағдарламалар кәсіпкерлікті қолдауға негізделген. Кәсіпорындар дамудың бастапқы кезеңдерінде қызметінің ең қауіпті сәттерін қаржыландыруды қамтамасыз ету арқылы олардың инновациялық әлеуетті құруға бағдар болады. Бағдарламаның тиімділігін Symantec, Qualcomm, DaVinci, Genetech және iRobot сияқты ірі жоғары технологиялық компаниялардың SBIR шеңберінде бастапқы кезеңдерінде қаржылық қолдау алғаны дәлелдейді [3].

Кәсіпорындардың инновациялық әлеуетін құрудың жапондық тәжірибесі де мемлекеттік ықпалдың жоғары деңгейімен ерекшеленеді. Қысқа тарихи кезеңде Жапония әлемдік экономиканың көшбасшыларының біріне айналды. Оған шағын және орта бизнесті дамытуға мемлекеттік қолдау көрсетуге бағытталған саясаттың, сондай-ақ үкіметтің экономикадағы сыртқы және ішкі өзгерістерге барабар және жылдам әрекетінің арқасында қол жеткізілді.

Кәсіпкерліктің инновациялық әлеуетін қалыптастыру Жапония 50-ші жылдардан бастап шетелдік патенттер мен «ноу-хауды» тартудан басталды. 1980 жылдардан бастап еліміздің экономикалық саясаты өзінің ғылыми орталықтарын құруға бағытталды, басқаша айтқанда, елде өзіндік ғылыми-техникалық әлеует құрылды. Сонымен, 1983 жылы технополистерді дамыту тұжырымдамасы қабылданып, оған келесі бағдарламалар кірді: «Технополистерді дамыту жоспары», «Ғылыми өндірісті орналастыру жоспары», «Іргелі зерттеулердің жоспары». Нәтижесінде 100-ден астам технопарктер құрылды, бұл ғылыми-зерттеу кешендерін құруды қамтамасыз етті, белсенді мемлекеттік қолдаумен, оның ішінде өңірлік деңгейде жоғары оқу орындары мен ғылыми орталықтар арасында өнеркәсіппен іскерлік және ғылыми-техникалық байланыстар орнатылды. Технопарктердің 70% жуығы өңірлердегі шағын және орта бизнесті қолдау мақсатында құрылған, оның 58% жоғары технологиялық өнімдерді шығаруға бағытталған.

Осылайша, Жапонияда венчурлық орталықтар мен кәсіпкерлерді қолдаудың аймақтық орталықтары үздік кәсіпкерлер, инновациялар, бизнесті басқару мен жүргізудің тиімді әдістері, инновацияларды қолданудың сәтті нәтижелері туралы ақпарат жинайды және прогрессивті тәжірибені бүкіл елге таратады. Нәтижесінде инновацияларды өндірушілер мен тұтынушылар арасында байланыс орнатылады.

Еуропалық Одақ елдері кәсіпкерліктің инновациялық әлеуетін арттырудың сәл басқаша бағытын таңдады. Кәсіпкерлерді инновациялық қызметке ынталандыру үшін ЕО-ның 2001 жылы еуропалық инновациялық көрсеткіштер тақтасының (EIS) мамандандырылған әдістемесін әзірледі. Әдістеме ЕО-тың инновациялық дамуының қол жеткізілген деңгейін сипаттайтын кешенді көрсеткіштің нәтижесімен ЕО елдеріндегі инновациялық белсенділіктің 29 көрсеткішінің талдауын қамтыды. 2010 жылы бұл әдістеме нақтыланып, ЕО Инновациялық көрсеткіштер тақтасы деп аталды [4].

ЕО-ның 2020 жылдың Инновациялық тақтасының нәтижелері ЕО-ның инновациялық белсенділігі тұрақты қарқынмен өсуді жалғастыратынын көрсетеді. ЕО АҚШ-тан асып түседі, бірақ Австралия, Жапония және Оңтүстік Кореямен салыстырғанда өз орнын жоғалтады [5].

Осы әдістеме негізінде ЕО-на мүше 27 мемлекет инновациялық өнімділік бойынша 4 топқа бөлінген:

I. Көшбасшы инноваторлар (жоғары көрсеткіштер) – Швеция, Финляндия, Дания, Нидерланды, Люксембург.

II. Мықты инноваторлар (өнімділік орташадан жоғары) – Бельгия, Германия, Австрия, Ирландия, Франция, Эстония, Португалия.

III. Орташа инноваторлар (орташа өнімділік) – Кипр, Испания, Словения, Чехия, Мальта, Италия, Литва, Греция, Словакия, Венгрия, Латвия, Польша, Хорватия.

IV. Қарапайым инноваторлар (орташа көрсеткіштерден төмен) - Бразилия, Румыния.

Бұл құрал әрбір мүше мемлекеттің ғана емес, жалпы ЕО-ның инновациялық әлеуетін сандық бағалауға мүмкіндік береді.

Көріп отырғанымыздай, батыс елдерінде инновациялық кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдауға ерекше көңіл бөлінеді. Барлық дамыған елдерде кәсіпкерлік құрылымдардың инновациялық қызметін қолдауға бағытталған арнайы ұйымдар бар. АҚШ-та инновациялық кәсіпкерлікті институционалдық қолдауды Шағын бизнес әкімшілігі, Ұлттық ғылым қоры, NASA, университеттер, өнеркәсіп министрліктері; Германияда – Экономика министрлігі, Ғылыми зерттеулер және технологиялар министрлігі, Өнеркәсіптік зерттеулер қауымдастығының федерациясы, Патент орталығы; Францияда Экономика министрлігі, Ғылыми-зерттеу нәтижелерін енгізу жөніндегі ұлттық агенттік, Ғылым және технология қоры; Италияда – Технологиялық инновациялар қоры.

Соңғы уақытта әлемдік тәжірибеде инновациялық жүйені енгізу үшін Еуропа елдерінде ғана емес, бүкіл әлемдік нарықтарда бәсекеге қабілеттілікті арттыру бойынша күш-жігерді біріктіру мақсатында әртүрлі салалық Даму орталықтары/Құзыреттілік орталықтары/Педагогикалық шеберлік орталықтары құрылды. Мысалы: Швецияда бұл – «Кәсіпкерлік және инновациялар министрлігі», Швецияның «Инновациялық жүйелер жөніндегі мемлекеттік агенттігі» (VINNOVA); Ұлыбританияда бұл – инновациялық әзірлемелерді коммерцияландыруға маманданған «Катапуль» орталықтар желісін дамыту үшін жасалынған «Innovate UK» жобасы; Финляндияда бұл – «Ғылым, технология және инновацияның стратегиялық орталықтары» (SHOK). SHOK-орталығының қатысушылары серіктестіктер, ғылыми ұйымдар болып табылатын консорциум түрінде құрылған.

Бірқатар елдерде ұлттық инновациялық жүйенің бірыңғай операторы ретінде инновациялық обсерватория құрылған. Жүйе елдің ғылыми-техникалық және инновациялық даму динамикасын талдайды, жүргізіліп жатқан инновациялық саясаттың тиімділігін, оның инновациялық қызметті қолдауға әсерін бағалайды және оны жетілдіру бойынша ұсыныстар әзірлейді. Мысалы ЮНЕСКО-ның «GO-SPIN» платформасы. Бұл – шешім қабылдаушылар, парламентарийлер, университеттер, білім иелері, компаниялар, кәсіпқойлар және жалпы қолдану үшін қуатты графикалық және аналитикалық құралдары (ғылым және инновациялар картасы, ғылым, инновациялар және технологиялар туралы есеп беру әдістемесі, тренингтер) бар деректер қорын ұсынатын ашық платформа. Дүниежүзілік банкпен кәсіпорындардың инновациялық қызметін елдік шолуларға, есептерге, бағалауға бағытталған «Инновациялық саясат платформасы» (IPP) құрылды. Экономикалық ынтымақтастық және даму ұйымы инклюзивті және әлеуметтік инновацияларды бағалауға бағытталған мемлекеттік сектордағы инновациялар обсерваториясын құрды.

Сондай-ақ, Францияның зерттеулер мен жоғары білім беруді бағалау жөніндегі Жоғары Кеңесі «Францияның ғылым және технологиялар жөніндегі обсерваториясын» (OST) ашты. Бұл обсерватория жоғары білім, ғылыми-зерттеу және инновациялық стратегияларды әзірлеу үшін аналитикалық материалдарды, семинарларды жинайды. Канадада Квебек университеті құзырында «Ғылым, технологиялар және инновациялар жөніндегі канадалық Обсерватория» (Ost Canada) бар, ол ғылыми және технологиялық қызметті

бағалауға, мәліметтер базасы, нетворкинг (сараптамалық, әдістемелік көмек, ғылыми-технологиялық қызметтің даму индикаторлары туралы мәліметтер базасы) арқылы ақпарат беруге ықпал етеді. Швейцарияның ғылым, саясат және қоғам обсерваториялары (OSPS) ғылым мен саясат пен қоғам арасындағы қатынасты түсіну мақсатын көздейді. Обсерватория ғылым мен технологияларды әлеуметтік зерттеуге, ғылыми ынтымақтастыққа, коммуникацияға және білімді таратуға, жоғары білім берудегі теңсіздікке, академиялық сәйкестікті және ғалымдардың қоғамға, жоғары білім беру және зерттеу саясаты мен ұйымына адалдығын зерттеуге ерекше қызығушылық танытады [7].

Осылайша, қарастырылған тәжірибелерді зерттеу нәтижесінде келесідей қорытындыға келдік: қолайлы инновациялық, инвестициялық жағдайлар жасау арқылы кәсіпкерлік құрылымдардың инновациялық қызметінің тиімді жұмыс істеуі және тұрақты дамуы үшін инновациялық процестің барлық қатысушылары үшін, сондай-ақ инновациялық дамудың ресурстық әлеуетін қалыптастыру және қолдау жағдайында мемлекет, ғылым және бизнес арасындағы өзара байланысты нығайту шараларын жүзеге асыру арқылы Қазақстан экономикасының инновациялық салада алдыңғы қатарға шығуына толық мүмкіндік бар.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ:

1) А.Б.Переладов, И.П.Камкин Инновациялық дамудың әлемдік тәжірибесі. // ҚМУ Хабаршысы, 2011, №1, б. 64-70

2) Small Business Investment Company (SBIC), https://www.investopedia.com/terms/s/smallbusinessinvestmentcompanysbic.asp

3) Graves S. SBIR Reauthorization Opens Opportunities For Small Business [Electronic recourse] // Alliance for affordable services: official site. http://www.affordableservices.org/Advocacy/Legislative/AR_Dec11.aspx.

4) Innovation Union Scoreboard, IUS. В.М.Матюшок, А.А. Кравцов Европейский путь к инновационной экономике. Вестник РУДН, серия Экономика, 2011, №4, б.44-54

5) European Innovation Scoreboard 2020, European Commission, Directorate-General for Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs

6) SBIR STTR бағдарламасына шолу презентация https://www.sbir.gov/about

7) 2020 жылғы 8 сәуірдегі «Қазақстан Республикасының кейбір заңнамалық актілеріне инновациялық және ғылыми-техникалық даму мәселелері бойынша өзгерістер мен толықтырулар енгізу туралы» ҚР Заңы жобасының тұжырымдамасы

UDK 338.24

Dautkhanova A. (20-ГФМК-1), Sagidullina M.(EKTU)

ONLINE AND VIRTUAL IDENTITY ISSUES IN VIRTUAL REALITY AND METAVERSE: OPPORTUNITIES AND THREATS FOR BUSINESS AND ECONOMICS

The world has been facing several changes in recent days and the most salient change is digitalization and emergence of new realities, such as virtual reality and Metaverse. The nature of them impacts almost every aspect of human life and the current Covid-19 pandemic has boosted the acceleration of customer interactions by 3-4 years and increased resilience [1]. This article will discuss how digitalization is changing current business reality, explain online and virtual identity issues in new realities, and review possible opportunities and threats for business and economics.

Digitalization transforms every aspect of human life and brings us various opportunities. As an illustration of it, digitalization has brought centralization and accessibility of data, altered ability and speed of communication, opened up new work conditions, increased commercial competition, and made financial exchanges faster and easier [2]. The global digital transformation market is projected to grow from $469.8 billion in 2020 to $1,009.8 billion by 2025, at a compound annual growth rate of 16.5% during this period. Digitally transformed organizations are projected to contribute to more than half of the global GDP by 2023, accounting for $53.3 trillion. Top digital business strategy adopters include services, financial services, and healthcare. It has an important impact on the financial goals of every company. In 2019, digital-first companies were 64% more likely than their peers to have exceeded their top 2018 business goals. 45% of companies reporting a positive business impact of digital transformation also reported higher net revenue growth. 76% of executives agree that organizations need to dramatically reengineer the experiences that bring technology and people together in a more human-centric manner. While 52% of companies plan to cut or defer investments because of COVID-19, just 9% will make those cuts in digital transformation [3].There have been many changes, but fast forward to the 1990s, and you have movies like The Matrix that explore virtual reality (VR). Virtual worlds are online computer-generated settings that allow individuals from all over the world to engage in real-time for work or pleasure. Virtual worlds are a subset of VR applications, which are computer-generated simulations of three-dimensional objects or situations that appear to the user to be real, direct, or substantial [4].

In 2007, Google released Street View, then in 2014, Facebook paid $2 billion for Oculus, and in 2016, Google spent $500 million on Magic Leap. All of this is to suggest that the advancement of VR, augmented reality (AR), and mixed reality (MR) has surged in the last ten years and will only continue to expand. While the integration of VR, AR, and MR into our daily lives may seem far off, Goldman Sachs Research estimates that virtual and augmented reality will be worth $80 billion by 2025. That's the current size of the desktop PC market. Others foresee even greater

figures for VR in the workplace. More firms will be investing in these as part of their digital strategy as the growth rate continues and technology becomes cheaper.

There's also the "metaverse," a big new development and virtual world. The term Metaverse is a combination of the prefix "meta" (which means "beyond") and the suffix "verse" (which means "universe"). As a result, it alludes to a cosmos that exists outside of the physical sphere. In contrast to philosophical or spiritual concepts of domains beyond the physical sphere, this "world beyond" more explicitly refers to a computer-generated reality. Furthermore, unlike the more general concept of cyberspace, which encompasses all aspects of shared online space across all representational dimensions, the Metaverse refers to a fully immersive three-dimensional digital environment [5]. Metaverse, as a new Internet application, integrates a variety of new technologies and has multi-technology characteristics; as a new social form, Metaverse has sociality characteristics; and as a parallel and closely related to the real world in the Virtual world, Metaverse has hyper spatiotemporality characteristics. Metaverse combines cutting-edge technologies such as 5G, cloud computing, computer vision, blockchain, artificial intelligence, and more, with applications in video games, art, and business. Different governments in the Metaverse have distinct policies, the representative corporations and their typical products and development goals vary by country. For example, being the Metaverse's pioneer, the United States has a rather large Metaverse layout that is used in a variety of industries such as business, games, the arts, and social affairs. China has a big market, as well as strong Internet businesses and apps. In the Metaverse, domestic Internet enterprises have sequentially brought business, video games, and art. Japan is focusing on its application areas in animation and video games, whereas South Korea is government-led and driven by the idol industry. Simply said, the Metaverse is a networked world that exists alongside the physical world. Individuals accessing the metaverse, like in the real world, require an identity credential, whether or not it is linked to their real identity, and which identity modeling system fulfills their needs. Identity modeling and addressing serve as a link between the real world and the Metaverse and will be a key research area in the Metaverse era. Users are unable to function without the use of social computing. The Metaverse's rise will not supplant genuine social interactions with virtual ones but will usher in a new breed of social relationships that are both online and offline. By analyzing human behavior and social ties, social computing forecasts the operating law and future development trend of the Metaverse. Furthermore, it is simpler to collect the location, age, tastes, and other information of Metaverse users and conduct a complete analysis to better serve Metaverse's society. Given these developments, the growth of online and virtual identity is inevitable [6].

There are two main definitions of identity, The Longman Dictionary (2003) defines identity as ‘‘qualities and attitudes you have that make you feel you have your own character and that you are different from other people” and the Collins Cobuild English Dictionary(2003) defines identity as ‘‘who you are; the identity of a person or place is the characteristics they have that distinguishes them from others’’[5].

Currently, there are different words used to describe identity in a virtual environment, on the internet, and so on. One of the most common terms is an online identity which is used to distinguish human representation online and offline and the configuration of a person's defining traits in online space [5].

Also, there are other terms utilized such as virtual identity and digital identity. A virtual identity is a component of an interface that represents a user in a virtual environment, such as a chat room, video game, or virtual common area. A digital identity is an online or networked identity that an individual, organization, or electronic equipment adopts or claims in cyberspace. Through several communities, these users may project more than one digital persona [7].

A business's online identity is how consumers, investors, suppliers, partners, and the general public perceive the business. For a consumer, the perceived image would typically include beliefs in the competence, honesty, reliability, and customer service of the business. As the type of user changes so does the importance of different components of the business's overall e-image. Thus, if the generic factors that are responsible for creating a business's e-image can be formally defined, it will enable the comparison of business research across different stakeholders [8].

Today, we can say that having a strong online presence is one of the most important and long-lasting foundations for a successful business. Companies can develop their own online for several reasons. Online identity development sets out the establishment for expansion and growth of businesses. When a company's brand is all around the Internet and stays realized it can easily extend that its sales constantly grow [9][10]. Another salient reason is review management opportunities. 75% of respondents say reading reviews is either somewhat or very important before visiting a location, while 50% of respondents say that bad reviews are the most likely factor to prevent them from shopping. Building a strong online identity helps to create a strong review platform to bring trustful reviews. It helps to boost brand awareness for reaching and retaining customers. The brand is the first thing that distinguishes the company from other market competitors. Brand recognition is crucial to encourage customers to associate positive brand experiences with the overall tone of the brand and any other visual identifications. 45% of respondents are unlikely to shop at a small business with a poorly designed website. 36.7% of survey respondents discover small businesses for the first time online, which is virtually the same as the percentage of respondents who report word of mouth as their typical discovery channel [11]. Lastly, demographic changes are continuous factors to make important decisions for businesses for digitalization. The Millennial generation and Zoomers are going to be considered the main current and future consumers, and their customer behavior is related to the online presence of businesses.

Digital identity creation and management can give different benefits. According to PwC, digital identity can be a trustworthy and transparent solution for many industries [12]. Banking and fintech companies can create safe digital identities for all of their customers, businesses can protect customer login and transaction details. This security is extremely crucial as this is the basis on which these businesses are set up. Also, it can help to draw up credit histories, credit records, and credentials of potential and existing borrowers. This helps them prevent fraud and support instant

loan approvals [13]. Ecommerce companies can decrease fraud losses by securing shoppers' digital identities and getting trustable reviews from the customers which also makes customers pick up right where they left off, thus enhancing the user experience. It is also crucial for governmental and public businesses to keep their data safe and easy to use. It can help to secure information and make services for people accessible remotely to improve citizens' lives. The digital identity is cost-effective because it does not need additional devices and readers.The healthcare industry and insurance companies are willing to store patients' data and medical history to provide services from anywhere and on time. Also, they can prevent fraud. Other industries, including education, travel, and media can get their benefits to attract customers, ensure sales, prevent fraudulent transactions and provide security for their clients [13].

On the other hand, there are several disadvantages to having an online identity. The important problem is online identity theft, a type of online fraud that involves the duplication of digital information or the hijacking of online accounts to perpetrate identity fraud against people or corporations [14]. The fear of online identity theft, fear of money-related accidents, and fear of reputational damage can adversely affect the intent of online purchases [15]. There is a challenge in financial sectors, in particular, e-banking services of developing countries when customers are resistant to engage in online banking services due to online identity theft [16]. All businesses and government agencies will continue to be concerned about identity theft. For example, about ten million people were victims of identity theft in 2003, and the figure continues to rise each year. Potential customers are often wary of disclosing personal information for fear that others would steal it and exploit it for their purposes [8].

In conclusion, the emergence of virtual reality and Metaverse has brought many changes to various businesses and the presence of identity has become an important issue in different industries. There are different opportunities for expansion and growth, boosting brand awareness and recognition. Also, threats can include online fraud, online identity theft, and reputational damage.

REFERENCES:

1. "How COVID-19 has pushed companies over the technology tipping point—and transformed business forever" (2020), available at: https://www.mckinsey.com/business-functions/strategy-and-corporate-finance/our-insights/how-covid-19-has-pushed-companies-over-the-technology-tipping-point-and-transformed-business-forever (Accessed March, 1, 2022)

2. "The Advantages and Disadvantages of Digitalisation", available at: https://startsmarter.co.uk/the-advantages-and-disadvantages-of-digitalisation/amp/ (Accessed Accessed March, 1, 2022)

3. "Impact of Digital Transformation on Your Business" (n.d.), available at: https://consoltech.com/blog/impact-of-digitization-businesses/amp/ (Accessed Accessed March, 1, 2022)

4. Dionisio J. D. N., III W. G. B., Gilbert R. 3D virtual worlds and the metaverse: Current status and future possibilities //ACM Computing Surveys (CSUR). – 2013. – Т. 45. – №. 3. – С. 1-38.
5. Kim H. W., Zheng J. R., Gupta S. Examining knowledge contribution from the perspective of an online identity in blogging communities //Computers in human behavior. – 2011. – Т. 27. – №. 5. – С. 1760-1770.
6. Ning H. et al. A Survey on Metaverse: the State-of-the-art, Technologies, Applications, and Challenges //arXiv preprint arXiv:2111.09673. – 2021.
7. "Virtual Identity" (2017) available at: https://www.techopedia.com/definition/2539/virtual-identity (Accessed March, 1, 2022)
8. Walczak S., Gregg D. G. Factors influencing corporate online identity: A new paradigm //Journal of theoretical and applied electronic commerce research. – 2009. – Т. 4. – №. 3. – С. 17-29.
9. "7 reasons why online identity is important for business" (2022), available at: https://upodmedia.com/business-online-identity/ (Accessed March, 1, 2022)
10. "Why Online Identity is Important for a Business", available at: https://euonusit.com/digital-marketing/why-online-identity-is-important-for-a-business/ (Accessed Accessed March, 1, 2022)
11. "Online Identity Is Crucial For Small Businesses" (2016), available at: https://www.prnewswire.com/news-releases/online-identity-is-crucial-for-small-businesses-vistaprint-digital-services-survey-finds-one-third-of-consumers-now-discover-small-businesses-online-300262444.html (Accessed March, 1, 2022)
12. "Digital Identity:Opportunities and challenges for telecom operators, banks, industrial companies and government institutions", available at: https://www.strategyand.pwc.com/de/en/industries/telco-technology/digital-identity.html (Accessed March, 1, 2022)
13. "What is Digital Identity and How Does it Work" (2020), available at: https://www.techfunnel.com/information-technology/what-is-digital-identity/ (Accessed Accessed March, 1, 2022)
14. Wall, D. S. (2013). Policing identity crimes. Policing and Society, 23(4), 437–460, http://dx.doi.org/10.1080/104 39463.2013.780224
15. Jordan, G., Leskovar, R., & Marič, M. (2018). Impact of fear of identity theft and perceived risk on online purchase intention. Organizacija, 51(2), 146-155.
16. Jibril, A. B., Kwarteng, M. A., Botchway, R. K., Bode, J., & Chovancova, M. (2020). The impact of online identity theft on customers' willingness to engage in e-banking transactions in Ghana: A technology threat avoidance theory. Cogent Business & Management, 7(1), 1832825.

ӘОЖ 338.22

Даутханова А.(20-ГФМК-1), Сакыбаева А.(20-ГФМК-1), Бухатова А. (ШҚТУ)

ЦИФРЛЫҚ ЭКОНОМИКАДАҒЫ АДАМ РЕСУРСТАРЫН БАСҚАРУДЫҢ ЗАМАНАУИ АСПЕКТІЛЕРІ

Қазіргі экономика технологиялық тәртіптің өзгеруі жағдайында дамуда. Төртінші өнеркәсіптік революция барлық экономикалық агенттерден: компаниялардан да, жалдамалы қызметкерлерден де жаңа нәрсе талап етеді. Осындай жағдайларда осы дағдыларды дамыту еңбек нарығындағы бәсекеге қабілеттілікке себеп болады. 2016 жылы Давоста өткен Дүниежүзілік экономикалық форумның жыл сайынғы отырысына арналған «жұмыс орындарының болашағы» баяндамасында қызметкер 2021 жылға дейін игеруі керек келесі негізгі дағдылар көрсетілген:

- адамдарды басқару;
- басқалармен үйлестіру;
- эмоционалды интеллект;
- бағалау және шешім қабылдау;
- қызмет көрсету бағыты;
- келіссөздер;
- танымдық икемділік.

2018 жылы беделді Forbes және Fortune басылымдары Fortune 500 құрамына кіретін қазіргі заманғы жетекші компаниялардың көпшілігі әртүрлі бизнес-процестер үшін машиналық оқытуға негізделген бағдарламаларды қолданады деп мәлімдеді. Мысалы, Vodafone, Niel-sen және Unilever сияқты компаниялар үміткердің түйіндемесін бағалау кезінде ертерек хабардар болуға көмектесетін арнайы қосымшалармен жұмыс істейді. Google, Microsoft, Apple және Amazon сияқты it алыптары қызметкерлерді жұмыс орнында оқыту үшін машиналық оқытуды қолданады [1, 8-бет].

Цифрландыру және жаһандану бизнес, экономика және саясат саласындағы жаңа ойын ережелерін орнатады. Бұл тар шеңберде – адам ресурстарын басқаруда із қалдырады. Соған қарамастан, ЭЖМ ҒЗУ статистикалық зерттеулер және білім экономикасы институтының деректері бойынша Ресейде цифрлық технологияларды пайдалану Батыс Еуропа мен АҚШ-тан едәуір артта қалып отыр. Мәселен, бизнесті цифрландыру индексі бойынша осы елдер арасында (Ресей, Еуропа елдері, Корея Республикасы, Түркия, Жапония) 50 көрсеткішпен Финляндия көш бастап тұр. Осылайша, экономиканы цифрландыру, оның ішінде әлемдік желіге қол жетімділікті тарату сияқты базалық аспект біздің еліміздің технологиялық дамуындағы бірінші мақсаттың бірі болып табылады.

Сандық экономика Еңбек мәселесінің классикалық тұжырымдамасын өзгертеді. Бәсекеге қабілеттілік, Еңбек өнімділігі мен қызметкерлердің тиімділігінің өсуі адам ресурстарын басқару теориясына арналған зерттеулердің маңызды бөлігі болып қала береді. Алайда, олар «Индустрия 4.0» доктринасымен туындаған проблемаларға байланысты, олар адам ресурстарын

бейімдеудің өзекті мәселелерімен де, оларды оңтайлы басқарумен де байланысты.

Бұл жұмыстың мақсаты цифрлық экономика шеңберіндегі персоналдың негізгі сипаттамаларына, өзекті қызығушылық тудыратын қызметкерлермен өзара әрекеттесу әдістеріне, оны таңдауға және заманауи технологияларды қолдана отырып адами ресурстарды басқару жүйесіне назар аудару болып табылады [3, 4-бет].

Осы уақытқа дейін қолданылып жүрген «адам ресурстарын басқару» деген қорытынды тұжырымдама персоналмен жұмыс істеуге деген көзқарасты түбегейлі өзгертеді. Қазіргі уақытта адам ең маңызды ресурс болып табылады, персоналды басқару рөлі артады, еңбекті ұйымдастыру Мұқият болады, қызметкердің зияткерлік қабілеттері мен еңбек әлеуеті бәрінен бұрын көтермеленеді. Дәл осы Тұжырымдама шеңберінде «Индустрия 4.0» тұжырымдамасы қолданылады.

Алайда, сипаттамалары мен өзгерістері-маркерлер негізінен батыс қоғамындағы персоналды басқару тәсілінің өзгеруімен сәйкес келеді. Онда өзгерістер өнеркәсіптік революцияның бастапқы нүктелерімен сәйкес келеді. Адамзат қоғамының дамуы адам ресурстарын басқаруда өз ізін қалдырды деп қорытынды жасауға болады. Тейлоризм мен фордизм заңдары басым болған дәстүрлі аграрлық қоғам немесе индустриалды қоғам адамға аз рационалды түрде қарады, өйткені негізгі ресурстар жер, содан кейін капитал болды [4, 505 б.].

Қызмет көрсету саласына және ақпаратты басқаруға бағытталған ақпараттық қоғамда адам олардың нақты құндылығына ие болады, содан кейін экономикалық қатынастардың өзегі болады. Нәтижесінде адам еңбегін ұйымдастыруға, оны қолдануға, сондай-ақ адамның зияткерлік қабілеттерін арттыруға жоғары талаптар туындайды. Білім экономикасы пайда болады, компаниялар өздерінің алдыңғы тәжірибелерін қолдана алатын және зияткерлік меншікті құра алатын «ұжымдық миға» көбірек қызығушылық танытады. Нидерландыдағы Твенте университетінің қызметкерлері мен зерттеушілері Бондарук пен Руэл «Адами ресурстарды электронды басқару: цифрлық дәуірдегі қиындықтар» атты мақаласында зияткерлік капиталдың рөлі ақпараттық дәуірде цифрлық экономика аясында күрт өзгеруі мүмкін тенденцияны атап өтті.

Бұрын айтылған «Индустрия 4.0» компоненттерінің бірі – бұл заттар интернеті, сонымен қатар зияткерлік капиталдың кейбір компоненттерін ауыстыруға немесе өзгертуге қабілетті жасанды жылдам дамып келе жатқан Машиналық оқыту жүйесі. Бұл өз кезегінде цифрлық экономика дәуіріне кіретін компаниялардың қызметкерлеріне жаңа сұраныстар туғызады. Постиндустриалды дәуірде жұмыс істейтін қызметкерлердің дағдыларын қарастырайық [5, 128 б.].

Қызметкерлердің жасы және оның Ақпараттық технологиялар шындығына бейімделу маңыздылығы туралы айқын емес сұрақтан бастайық. Краков экономикалық университетінің ғалымдары жүргізген зерттеулерге сәйкес, жастар жаңа технологияларды қолдануға бейім және біліммен тиімді

жұмыс істей алады. Олар маңызды нәрсені анықтауға, жүйелеуге және тиісті қатынастарды табуға қабілетті. Қорытындылай келе, өз кезегінде, егде жастағы жұмысшылардың күшті жақтары олардың адамдарға бағдарлануымен, сондай-ақ қызметтерді ұйымдастыруға және ұсынуға, сондай-ақ жобаларды дайындауға байланысты әртүрлі мәселелерді шешумен байланысты екенін көрсетеді.

Алайда, екінші жағынан, жұмысшылар басқарудың және АКТ-ның жаңа әдістерін игеруді қажет етеді, бұл қосымша қаржылық салымдарды қажет етеді, бірақ сонымен бірге олардың қабілеттерін жас қызметкерлер сияқты деңгейге көтеруге мүмкіндік береді. Бұл егде жастағы адамдар адами капитал ретінде "пайдасыз" деген стереотиптік түсінікке қарамастан, нақты деректер олардың қазіргі уақытта көптеген жас кадрлар жетіспейтін ерекше қасиеттерін көрсетеді. Тәжірибе мен адамдарға жоғары бағдарлаудың мәні оларды оқытудың экономикалық құнынан асып түседі. Бұл шегерімдер адам капиталы тек жастарды ғана емес, сонымен бірге бүкіл әлем бойынша 962 миллион адамды да қамтуы керек, бұл БҰҰ мәліметтері бойынша қарттар санатына жатады.

Цифрлық экономикадағы адами ресурстарды басқару экономикалық өсудің негізгі факторына айналуда. Компанияның қазіргі экономикадағы бәсекеге қабілеттілігі капиталдың осы түрін қолданудың тиімділігімен тікелей байланысты. Осылайша, адами ресурстарды басқарудың инновациялық әдістерін пайдалану экономикалық агенттер қызметінің ажырамас бөлігіне айналады: жұмысшылардың өздері де, компаниялар да [2, 11-бет].

ҚОЛДАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ:

1. Зезулка Ф. Индустрия 4.0 – бұл құбылысқа кіріспе / Ф. Зезулка, П. Маркон. – IFAC-PapersOnLine. – 2016. – №49 (25). – 8-12 б.
2. Курасова Т. Адам ресурстарын басқару тұжырымдамасының эволюциясы / И. Курасова / / Курск мемлекеттік ауыл шаруашылық академиясының хабаршысы. – 2013. – № 7. – 11-13 б.
3. Седова Т. Зияткерлік капитал білім экономикасында ұйымның қалыптасуының негізі ретінде / Т. Седова / / Шығармашылық экономика. – №2. – 3-9 б.
4. Бондарук Т. Адам ресурстарын электронды басқару: сандық дәуірдегі қоңыраулар / Т. В. Бондарук, ХМ. Руль / / адам ресурстарын басқарудың халықаралық журналы. – 2009. – №20 (3). – 505-514 б.
5. Цифрлық дәуірдегі монополияға қарсы реттеу / А. Цариковский, Н.Ғалымханова, А. Тенишев [и др.]. – М.: Экономика жоғары мектебі, 2018. – 312 б.

УДК 334.02
Демитров Д.И. (18-БМ-1), Мезенцева Л.А. (ВКТУ)

МЕТОД AGILE - РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ СОВРЕМЕННОГО БИЗНЕСА

Использование метода Agile в современном бизнесе на территории стран СНГ является в настоящее время одним из самых актуальных. Особое внимание при разработке проектов уделено данному подходу; результаты масштабных исследований по Agile собраны компанией ScrumTrek.

Современное состояния развития экономики отличается высокой динамикой развития всех сфер и отраслей бизнеса, но в особенности выделяются темпы технологического прогресса и эволюции методов работы в IT. Повсеместная цифровизация, массовое проникновение интернета и широкое распространение программного обеспечения для бизнеса не только предоставило организациям множество возможностей, но и многократно увеличило риски вследствие ужесточения конкуренции и уменьшения входных барьеров на региональные рынки для транснациональных компаний.

Наступление цифровой эпохи ознаменовалось не только новым аппаратным и программным обеспечением, произошли значительные изменения в методах управления: организацией, департаментом, проектом. Технологические компании все больше тяготеют к децентрализации, уменьшают количество уровней иерархии и преобразуют свои организационные структуры.

Одна из наиболее распространенных структур в высокотехнологичных компаниях - матричная. Использование матричной структуры позволяет организациям повысить свою гибкость, особенно в вопросах проектного управления, не теряя при этом элементов традиционного функционального разделения.

Новые реалии существования высокотехнологичных компаний потребовали не просто новой системы управления проектами, они привели к необходимости переосмысления самого подхода, восприятия проектной работы. Agile – это инновация, которая стала одновременно вызовом и решением повышенных требований к гибкости и взаимодействию разных функциональных подразделений.

В настоящее время можно встретить множество определений Agile. Так, Дженнифер Грин и Эндрю Стеллман в своей книге «Постигая Agile» дают следующее определение: «Agile - это набор методов и методологий, которые помогают вашей команде эффективнее мыслить, работать и принимать решения» [1].

Однако, в последние годы все больше и больше набирает популярность принятие «Agile» как «mindset». Стив Деннинг, автор книги «Эпоха Agile» в статье «Understanding The Agile Mindset», опубликованной на forbes.com, даёт следующее пояснение к восприятию Agile как Mindset: «Practitioners are thus said to have an Agile mindset when they are preoccupied - and sometimes obsessed -

with innovating and delivering steadily more customer value, with getting work done in small self-organizing teams, and with collaborating together in an interactive network» [2].

Таким образом, на сегодняшний день ключевой идеей Agile является способность команд к самоорганизации в процессе гибкой разработки продукта, в ходе которой максимизируется «customer value», или ценность для заказчика продукта.

Интересные данные представлены в отчете ScrumTrek об исследовании Agile в России в 2020 году. Согласно отчёту, главным эффектом от внедрения Agile является ускорение поставки/выхода на рынок нового продукта.

Анализируя комментарии респондентов исследования, ускорение выхода продукта на рынок достигается главным образом за счёт:

1. Лучшего управления меняющимися приоритетами;
2. Улучшения прозрачности ведения проектами;
3. Улучшения управлением распределенными командами;
4. Повышения мотивации и производительности команд;
5. Обеспечения согласованной работы бизнеса и IT.

Наибольшее распространение на территории СНГ Agile получил в сфере IT и финансов. Уже более 10 лет Agile использует Сбербанк, а на территории Казахстана - банк HomeCredit активно занимается Agile-трансформацией, проводя внутреннее обучение сотрудников.

В исследовании кандидата экономических наук, Езангиной Ирины Александровны, в статье «Роль Agile-подхода в повышении эффективности современного банковского менеджмента» указывается, что согласно многочисленным исследованиям, среди параметров улучшения деятельности Компаний в результате внедрения Agile-методологии отмечается: увеличение продуктивности команд (27 %), снижение сроков (30 %) и стоимости разработки продуктов (40 %), а также уменьшение дефектов и ошибок (на 70%).

Таким образом, на сегодяшний день Agile является очень перспективным подходом к разработке продуктов, будь то программное обеспечение или устройство. Agile используется повсеместно, и темпы его внедрения ускоряются с каждым годом, и все больше и больше компаний оцениванию эффект от его внедрения как положительный.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Э. Стеллман, Д. Грин. Постигая Agile. Ценности, принципы, методологии. - O’Reilly, 2015 - 16 с.2
2. Steve Denning. Understanding The Agile Mindset / [Электронный ресурс] – Режим доступа: forbes.com/sites/stevedenning/2019/08/13/understanding-the-agile-mindset/?sh=5b391bb75c17 (дата обращения: 23.02.2022).

УДК 229.138 (075)
Демитров Д.И. (18-БМ-1), Мезенцева Л.А. (ВКТУ)

СОВРЕМЕННОЕ РАЗВИТИЕ МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА

В настоящее время вопросы современных тенденций развития менеджмента и маркетинга особенно актуальны для анализа по причине высокой изменчивости и скорости введения инноваций в рабочие проекты и процессы. Особое внимание всегда уделялось формированию у пользователей объективно верных взглядов на текущие тренды и тенденции в области менеджмента и маркетинга, способствующие принятию своевременных управленческих решений на рабочем пространстве и в сфере личностного развития.

Регулярно разрабатываются и улучшаются различные системы: CRM, системы автоматического учёта, претерпевают изменения системы иерархии и властных полномочий в организации - количество иерархических ступеней становится все меньше, формальные различия становятся менее явными и значимыми, а для управления в таких организациях создаются универсальные методологии, такие как Agile, Scram и пр. В то же время весь мир находится уже в состоянии устойчивого восходящего тренда - тренда перехода экономики в digital-среду и автоматизации бизнес-процессов.

Очевидным стал повсеместный переход в digital-сферу во время пандемии COVID-19. Организации вынуждены были развивать цифровые системы для обеспечения бесперебойной работы сотрудников удалённо без потери производительности, а те игроки, которые игнорировали новые реалии, потерпели вполне ожидаемое фиаско. Многие организации начали пользоваться минимальным необходимым «пакетом инструментов» для обеспечения работы on-line, ими стали: программы для видеоконференций: Zoom или любая другая платформа, электронная почта и рабочие группы в мессенджерах [1]. По данным McKinsey большая часть компаний адаптируют свои бизнес-модели под digital [2]. Однако, несмотря на общепризнанную необходимость полноценного перехода в digital, по данным BCG лишь 2% компаний перешли в состояние «цифровой зрелости» - с высокой степенью автоматизации, гибкой организационной структурой с особыми проектными подразделениями и отдельными департаментами по аналитике данных, таких как BigData [3].

Маркетинг практически полностью перешел в цифровую сферу. Одним из основных инструментов маркетинга является интернет-реклама, и даже при спаде доходности большинства бизнесов, вложения в интернет-рекламу в некоторых отраслях значительно увеличились. По словам коммерческого директора компании Mail.ru Group Элины Исагуловой малый и средний бизнес во всех странах продолжает вкладывать деньги в онлайн-рекламу. Экономика рекламных кампаний стала предметом аналитики в рамках исследовательских работ на базе высших образовательных учреждений [4].

Изменилось и продолжает изменяться в современном мире и восприятие целевых сегментов игроками рынков разного масштаба - компании все больше

адаптируют свои маркетинговые стратегии и вытекающие из них способы взаимодействия под поколение Z, платежеспособность которого движется по восходящему тренду ввиду начала самостоятельной жизни представителями этого поколения. Примером адаптации не только маркетинговой стратегии, но и стратегии производства компании. может служить активное использование «интернет-мемов» - юмористических картинок на предметах повседневного использования - одежды, посуды, аксессуаров и др. Вместе с изменением стратегий маркетинга и производства изменяется и стратегия сбыта, а значит, и глобальная стратегия компании в целом.

Очень значимым изменением стали новые тенденции в финансовом менеджменте, начавшиеся несколько лет назад. Институциональные инвесторы начали диверсифицировать свой капитал в криптовалютные активы. Так, один из старейших банков США опубликовал о своем намерении начать торговлю криптовалютой в 2021 году [5], компания MicroStrategy, один из крупнейших держателей криптовалют, объявила о намерении инвестировать в биткоин еще 300 000 000 долларов США.

В заключение можно отметить, что современные тенденции в менеджменте и маркетинге могут показаться достаточно радикальными, однако это та динамичная реальность, в которой потребители (со своими меняющимися предпочтениями), и компании (со своими изменяющимися стратегиями) сосуществуют.

Таким образом, можно сформировать следующие очевидные глобальные тренды:

- восходящий тренд на переход компаний в digital-среду и адаптацию глобальной стратегии фирм под эту среду и её потребителей для обеспечения конкурентоспособности;
- стремительно восходящий тренд в финансовом менеджменте на инвестиции в цифровые активы компаний.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Исследование Mail.ru Group: как ведут себя пользователи рунета в период распространения коронавируса. 28.04.2021.

2. Официальный сайт McKinsey: Elevating customer experience excellence in the next normal. 21.05.2021.

3. ThinkWithGoogle: Пора меняться: как пандемия COVID-19 ускорила переход на цифровые технологии / JanuszMoneta, LucySinclair, Алина Толмачева. 07.2021.

4. Kislyakov A.N. Structuring advertising campaign costs considering the asymmetry of users’ interests. BusinessInformatics, vol. 14, no 4, pp. 7–18, 2021.

5. Новостной портал о криптовалюте Bloqport. Substack: Second-oldest bank in the US to start trading crypto this year. 08.04.2021.

ӘӨЖ 378(574)

Ермекбай А.Н., Әділова Н.А. (19-ГТК-1), Сагидолдина А.Ж.(ШҚТУ)

ПАНДЕМИЯ ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ БІЛІМ БЕРУ ЖҮЙЕСІ

Пандемия ауру жаһандық індетке айналған кезде пайда болады. Жаңа коронавирус тудырған COVID-19 қазіргі уақытта пандемия болып саналады. Өлімге әкелетін вирус бүкіл әлемдегі адамдарға әсер етеді. Бұл елдерді шекараларды жабуға, адамдарды үйде болуға, ал кәсіпорындарды өз қызметін тоқтатуға шақырады.

Кеңінен белең алған пандемия бүкіл әлемнің білім беру жүйесі үшін ауыр сынаққа айналды. Балалардың мектеп қабырғасында дәстүрлі форматта білім алуы мүмкін болмай қалды. Адамзат мұндай жаһандық проблемамен алғаш рет бетпе-бет кездесіп отыр.

Халықаралық тәжірибе зерделенді. ЮНЕСКО-ның мәліметіне сәйкес 191 ел мектептерін ұлттық деңгейде жапты. Ресей, АҚШ, Канада, Аустралия, Жапония мен Данияда мектептер аймақтағы жағдайға байланысты жұмысын тоқтатты.

Әлем бойынша оқытудың балама түрлері ойластырылды. Қашықтан білім беру үшін сабақтарды телеарналар арқылы трансляциялау, видеосабақтарды арнайы платформаларға жүктеу, радио арқылы сабақтарды аудиотрансляциялау, электрондық пошта және пошта қызметі сынды т.б. тәсілдер пайдаланылды. Әр мемлекет қашықтан оқыту процесінің оқушылар мен студенттерге неғұрлым қолжетімді болуын мақсат етті. Ол үшін интернеттің, техникалық инфрақұрылымның қолжетімділігін анықтап, білім беру бағдарламаларының мазмұнын бейімдей бастады, барлығын ескере келе тиімді нұсқасын алдын ала сынап көріп, таңдау жасады.

Пандемия уақытында қабылданған шаралар қазақстандық мектептер үшін де жаңа әрі күтпеген жағдай болды. Бізге көктемгі каникулды бір аптаға ұзартып, сол уақытта білім беру процесін карантин жағдайына бейімдеуге, қажетті ұйымдастыру жұмыстарын шұғыл жүргізуге тура келді. Жаңа оқу форматына дайындық барысында басты мәселелер анықталды. Мәселен:

Біріншіден, мұндай форматта білім беруде нормативтік реттеудің және жұмыс тәжірибесінің болмауы. Қолданыстағы заңнамада «қашықтан оқыту түрі» деген ұғым мүлдем жоқ, сәйкесінше бағдарламалар да, регламенттер де, әдістемелер мен нұсқаулықтар да жоқ.

Екіншіден, орта білім беру жүйесінің дайындық факторы: дағдарыс жағдайында қашықтан оқытуға көшу, әсіресе, ауылдық мектептердегі педагогтердің ақпараттық коммуникациялық технологияларды пайдалану деңгейінің жеткіліксіз екендігін көрсетті.

Үшіншіден, бұл - сыртқы факторлар: интернет-байланыс факторы, инфрақұрылымдар, кері байланыс орнату үшін қажетті жабдықтардың жетіспеуі.

Төртіншіден, білім алушылардың басым көпшілігімен бір мезгілде стримингтік байланыс ұйымдастыруға жағдай жасайтын отандық IT-

платформалардың болмауы, цифрлық білім беру контентінің және Интернет арқылы сабақ өткізу үшін толыққанды бағдарламалық қамтамасыз етудің жеткіліксіздігі.

Осы мәселелерді шешу үшін аз уақыттың ішінде материалдарды, бағдарламаларды дайындауға, видеосабақтарды түсіруге, оқытудың, бағалаудың жаңа ережелері мен нұсқаулықтарын әзірлеуге, педагогтер үшін оқыту курстарын өткізуге және қашықтан оқыту үшін арнайы интернет-платформалардың жұмысын жеделдетуге тура келді.

Халықаралық тәжірибені, ЮНЕСКО мен Дүниежүзілік банктің ұсынымдарын зерделегеннен кейін, туындаған мәселелер мен мүмкіндіктерімізді ескере отырып, қашықтықтан оқытудың бірнеше технологиясын бірден қолдану қажет деп шешілді. Олар:

1) интернет арқылы оқыту;

2) телеарналар мен радио арқылы білім беру;

3) шалғай ауылдарда штаттық режимде оқыту, сондай-ақ мектебі жоқ елді мекендерге пошта арқылы оқу материалдарын жіберу.

Еліміздегі оқушылар IV тоқсанда дәл осы формат бойынша білім алуды бастады.Оқушылар бір айдан астам уақыт бойы осы режимде оқып жатыр. Атап айтқанда 2,4 млн адам оқушы Интернет арқылы білім алып жатыр. Оларға жұмысын жандандырған «Daryn.Online», «BilimLand» интернет-платформалары және «Күнделік» жүйесі қолжетімді. Бұл платформаларда балалар оқу бағдарламасына сәйкес видеосабақтарды тауып, оларды қарағаннан кейін мұғалімдерінен тапсырма алады және өткен материалдар бойынша сұрақтарға жауап береді. Қажет болған жағдайда видеосабақты қайта қарауға және туындаған сұрақтарды мұғалімдермен талқылауға мүмкіндік бар. Ерекше қажеттіліктері бар балалар оқитын кейбір мектептерде педагогтер сабақтарды көбіне Microsoft Teams, Meet by Google Hangouts сияқты басқа да шетелдік стримингтік жүйелер арқылы өткізеді.

Педагогтер мен оқушыларды қажетті техникамен қамтамасыз ету мақсатында оларға мектеп балансындағы 247 мың компьютер, сондай-ақ қосымша сатып алынған компьютерлер уақытша пайдалануға берілді. 27 мыңға жуық оқушы мен мұғалімнің үйіне бір апта ішінде Интернет жеткізілді. Бұл жұмыс әлі де жалғасып жатыр.

«Балапан» және «Ел Арна» арналарында телесабақтар арқылы оқыту кеңінен қолданылды. Сонымен қатар, салалық министрлік пен «Қазақстан РТРК» корпорациясының қолдауымен жергілікті арналарда телесабақтарды ретрансляциялау ұйымдастырылды. Қазір 800 мыңнан астам оқушы осы видеосабақтар арқылы оқиды.

Карантин жағдайындағы көктемгі демалыс кезінде бюджет қаражатын бөлмей-ақ, телестудия форматында бейімделген кабинеттерде 2000-ға жуық видеосабақ түсірілді. Түсірілім кезінде қалаға кіруді шектеуге байланысты тек Нұр-Сұлтан қаласының мектептері мен НЗМ педагогтері ғана қатысты. Әрине, басында педагогтерге оңай болған жоқ, бірақ қазір жұмыс бір қалыпқа келтіріліп, мұғалімдер тележүргізуші ретінде жаңа рөлге үйреніп қалды. Сондай-ақ, камера алдында өзін біршама еркін сезініп, сабақты түсіндіруге арналған презентацияларын қалай дайындау керектігін меңгерді.

Дүниежүзілік банктің деректеріне сәйкес, қорытынды емтихандар мәселесіне қатысты карантин жағдайында қабылданатын үш негізгі шешім бар.

1) Емтихандарды мүлдем өткізбеу. Мысалы, Норвегия және басқа да елдерде 10-сынып оқушылары үшін (жоғары мектептің төменгі сыныптарындағы соңғы оқу жылы) және жоғары мектептің барлық үш жылындағы оқушылары үшін жазбаша емтихандардың бәрі алынып тасталды.

2) Емтихандарды өткізу уақытын шегеру.

3) Емтихандарды өзгеше форматта өткізу. Кейбір елдерде олар онлайн режимде өтетін болады.

Соңғы уақытта ЖОО-ға түсу емтиханының функциясын ғана орындайтын ҰБТ-ға келетін болсақ, тестілеуді 2020 жылғы маусым айының соңында, яғни, бұған дейін белгіленген мерзімде және бұрынғыдай форматта өткізуді жоспарлаған. ҰБТ-ға дайындалуға көмек ретінде Ұлттық тестілеу орталығының сайты арқылы тегін сынама тестері әзірленді.

Төтенше жағдай кезінде педагогтердің, ата-аналар мен оқушылардың жұмыс көлемі артты. Мектеп мұғалімдері іс жүзінде әр баламен жеке жұмыс істеу форматына ауысқанда сабақты дайындау мен өткізуге, оқушылармен кері байланысты ұйымдастыруға көп уақыт жұмсайды. Біздің әріптестеріміз қысқа мерзімде жағдайға бейімделіп, жоғары кәсіби біліктілік пен өз ісіне адалдығын көрсетті.

Қашықтықтан оқыту форматы педагогтер мен ата-аналардың арасындағы қарым-қатынасты реттеп, бірлесе жұмыс істеудің маңыздылығын айқын көрсетті.

Алдымен «қашықтықтан оқыту» деген ұғымға тоқталатын болсам, қашықтықтан оқыту – адамның білім алуға және ақпарат алуға деген құқықтарын іске асыратын үздіксіз білім беру жүйесі нысандарының бірі ретінде мамандардың негізгі қызметін атқара жүріп білімін, біліктілігін арттыруға мүмкіндік береді.

Қашықтықтан оқытуды ұйымдастырудың 3 түрлі формасы бар: онлайн (синхрондық), оффлайн (асинхрондық) және кең таралған үшінші түрі вебинар.

Онлайн режимдегі оқыту дегеніміз – интернет ресурстарының көмегімен ағымдағы уақытта белгілі бір қашықтықта мұғалім экранын көру арқылы оқытуды ұйымдастыру формасы.

Оффлайн режимдегі оқыту дегеніміз - интернет ресурстарының көмегімен (электрондық пошта) мұғалім мен оқушы арасындағы ақпарат алмасуды қамтасыз етуге мүмкіндік беретін оқытудың формасы.Мұнда оқушылар, студенттер, тыңдаушылар өздерінің ізденіс, ақпарат жинақтау, тапсырмаларын желі арқылы оқытушыларына жолдап отырады. Ал, оқытушы тарапынан кері байланыс жасалып жүргізіледі.

Вебинар дегеніміз – интернет желілерінің көмегімен семинарлар мен тренингтер өткізу формасы. Қашықтықтан оқыту семинарлары оқу сабақтарының белсенді түрі болып табылады. Ол семинарлар бейне конференциялардың көмегімен жүргізіледі. Олар пікірталасқа оның дамуының кез келген жерінде кіруіне мүмкіндік береді және бұдан бұрынғы айтылған сөздерді оқып, бірнеше қадам артқа қайта оралады. Оқытушы материалдың

меңгерілуін пікірталасқа қатысушының белсенділік дәрежесі бойынша бағалай алады. Өзара іс-әрекет ету саны артады, ал оқытушы тең құқылы әріптес ретінде көрінеді.

Колледждер мен ЖОО-лардағы да жағдай жақсырақ. ЖОО-ларда қашықтан оқыту технологияларын оқу процесіне енгізу бойынша тәжірибе бар. Оқу процесінде ЖАОК-ның (жаппай ашық онлайн-курстар) материалдары қолданылды. ЖОО-лардың өздері де бұған дейін академиялық ұтқырлық бағдарламасы бойынша шетелге шығатын студенттерге және денсаулық жағдайына байланысты күндізгі бөлімде оқуға мүмкіндігі жоқ студенттер үшін бағдарламалар әзірлеген болатын. Сондықтан 16 наурыздан бастап еліміздегі 116 азаматтық жоғары оқу орны қашықтан оқыту түріне бірден кедергісіз көшті. Дегенмен, белгілі бір түйткілді мәселелер де жоқ емес. Карантин жағдайында жатақханаларда қалған студенттер үшін тиісті жағдай жасалды. Егер 5 мың қазақстандық және 4 мың шетелдік студент жатақханаларда қалса, өзге студенттер өз үйлеріне, ауылдарына, ата-аналарына бару туралы шешім қабылдады.

Күн сайын қашықтан білім беру технологияларын пайдалана отырып, оқытуды ұйымдастырудың әртүрлі аспектілеріне арналған республикалық онлайн-семинарлар өткізілді. Бұл - оқыту сапасын арттыру мақсатында жасалған шара. Барлық жоо мен колледждерде студенттер мен оқытушыларға техникалық қолдау көрсететін Help Desk жүйесі іске қосылды.

Әлем жаңа цифрлық дәуірде өмір сүріп жатыр. Бұл туралы көп айтылып келеді. Бұл жүйені дамытудың түрлі сценарийлері жасалды. Осы дағдарыс салдарынан тез шешім қабылдауға мәжбүр болды. Жалпы, білім беру жүйесі бірінші толқынға төтеп бере алды.Білім беру жүйесі қазіргі жағдайдан сабақ алып, тиісті шараларды қабылдауы тиіс.

Мемлекет басшысы Қ. Тоқаев өткен жылдың 11 мамырында өткен төтенше жағдай жөніндегі мемлекеттік комиссияның қорытынды отырысында сөйлеген сөзінде: «Білім беруді неғұрлым икемді ету керек, балалар мен студенттерді қашықтық режимінде оқытудың хаттамалары мен әдістемелерін әзірлеу, еліміздегі оқу орындарын іс жүзінде цифрландыруды аяқтау маңызды. Қазіргі заманғы қашықтан оқыту технологияларын жеделдетіп енгізу қажет. Алдымызда білім беру бағдарламаларының мазмұнын қайта қарау, оларды қолжетімді және интерактивті ету міндеті тұр», - деп ерекше атап өтті.

Жалпы белең алған жағдайға байланысты біз бұл жүйемен бір-ақ күнде бетпе-бет келдік. Әрине, туындаған мәселелер баршылық. Атап айтатын болсақ, барлық студенттердің бірдей интернет желісіне қосыла алмауы. Алыс шалғайдағы ауылдардың өзін айтпағанда, қала іргесіндегі ауылдарда интернет желісі нашар немесе ұстамайды. Ал интернет ұстаса, қолдарында пайдаланатын құрылғылары жоқ. Бұл мемлекеттік деңгейде шешілуі тиіс мәселе болған. Сондай-ақ, білім беруде тиімді деген zoom, cisco webex сияқты бірнеше платформалары пайдаланылды. Қазақстандық IT-мамандары жұмылдырылып, қашықтықтан оқытуда тиімді ұлттық платформаларды жетілдіру жолында жұмыс жасалды.

Пандемия кезіндегі қалалық жердегі білім беру жүйесі интернет желінің жақсы болуынан аса қиындық туғызбады. Ал ауылдық елді мекендерде интернет желісінің нашарлығы көріне бастады. Онлайн видеороликтерді толығымен көріп шығу үшін, тапсырманы арнайы жүйеге жүктеу үшін интернет жылдамдығы жеткіліксіз еді. Осы себептен оқушылар мен ата-аналарға ауыр соққы болды. Менің ойымша, пандемияның арқасында Қазақстандағы әлсіз тұстары тайға таңба басқандай айқын көріне бастады. Дамыған заманда дамымай қалған – интернет. Шалғай елді-мекендерге желіні жақсартуды барынша басты назарға алып, дереу іске кірісу керек деп ойлаймын.

Қорыта келгенде, дәстүрлі оқыту орталарына қарағанда жаңа электрондық технология оқушыны оқу процесіне белсенді қатыстырып қана қоймайды, сонымен қатар осы процесті басқаруға рұқсат етеді. Қашықтан оқыту жүйесінде қоданылатын бағдарламалар мен ақпаратты жеткізу жүйесінің интерактивті мүмкіндіктері, көптеген дәстүрлі оқу орталарында мүмкін болмайтын кері байланыс орнататын және икемдеп отырады, тұрақты көмек пен сұхбатты қамтамасыз етеді. Жер әлемді жаулаған пандемияда ұтылған да, ұтқан да тұсымыз болды. Білім беру саласында сайттар мен білім беру орталықтарының саны мен сапасы өскендігі жағынан ұттық деп ойлаймын. Ал білім беру жүйесіндегі интернет желісі шалғай жерлерде нашар екендігі жағынан ұтылдық деген ойға келдім.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ:

1. https://7-su.kz/news/cat-12/7278/
2. Қазақстан Республикасында білім беруді дамытудың 2019-2020 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы;
3. Қазақстан Республикасының"Білім туралы" Заңы;
4. Қоянбаев Ж.Б.,Қоянбаев Р.М.Педагогика.
5. Білім беру ұйымдарына электрондық оқыту жүйесін енгізу жағдайында педагогтардың біліктілігін арттыруды ұйымдастыру әдістемесі / Ахметова Г.К., Караев Ж.А., Мухамбетжанова С.Т. // Алматы:АҚ «ҰБАО «Өрлеу», 2021.

ӘОЖ 336

Ертайқызы Ж., Әзенова Ә. (21- ГФМК-1), Бухатова А.С. (ШҚТУ)

КӘСІПОРЫНДАРДЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ МЕНЕДЖМЕНТІН ДАМЫТУ ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІ ЭКОНОМИКАСЫН ҚҰРУДЫҢ НЕГІЗІ РЕТІНДЕ

Бұл мақалада қаржылық саясат пен кәсіпорындардың қаржылық менеджменті Қазақстан Республикасы экономикасының бәсекеге қабілеттілігіне әсері сипатталған. Шет елдердің әлемдік тәжірибесі көрсетіп отырғандай, өтпелі экономикада басқару өнерін, атап айтқанда «менеджмент» сияқты ғылымды білудің маңызы зор. Менеджмент нарыққа тән, яғни, нарықтық экономикасы бар мемлекет. Сонымен, Қазақстан нарықтық экономикалық жүйесі дамып келе жатқан мемлекет ретінде айта отырып, бәсекеге қабілеттіліктің негізі ретінде қаржы менеджментін қарастыру маңызды. Нарықтық экономикадағы қаржы ресурстарының шешуші рөлі олардың басқару функцияларын дербес қызмет саласына – қаржылық менеджментке бөлуді қажет етеді.

Қаржы – ұйымның ресурстарын қалыптастырумен, пайдаланумен және реттеумен байланысты ақша қатынастарының жүйесі. Қаржы менеджменті қаржылық ресурстардың қозғалысы процесінде шаруашылық жүргізуші субъектілер арасында туындайтын қаржылық қатынастар мен қаржы ресурстарының қозғалысын басқаруға бағытталған. Бұл қозғалыстар мен қарым-қатынастарды қалай шебер басқаруға болады деген мәселе қаржылық менеджменттің мазмұны болып табылады. Қаржы менеджменті – бұл мақсатқа жету үшін қаржы механизмінің әдістері мен тұтқаларын пайдалана отырып, қаржыны басқару мақсатын әзірлеу және қаржыға әсер етуді жүзеге асыру процесі. Тиімді әдістердің бірі – Хаскелл тестін қолдану. Қаржы менеджментіндегі әлсіз жақтарды жылдам анықтауға мүмкіндік береді Осылайша, қаржылық менеджмент стратегия мен басқару тактикасын қамтиды. Бұл жағдайда стратегия мақсаттарға жету үшін қаражатты пайдаланудың жалпы бағыты мен әдісін білдіреді. Бұл әдіс шешім қабылдаудың белгілі бір ережелері мен шектеулеріне сәйкес келеді. Стратегия барлық басқа нұсқалардан бас тарта отырып, қабылданған стратегияға қайшы келмейтін шешімдерге назар аударуға мүмкіндік береді. Мақсатқа жеткеннен кейін стратегия оған жетудің бағыты мен құралы ретінде өз қызметін тоқтатады. Жаңа мақсаттар жаңа стратегияны әзірлеу міндетін қойды. Тактика – белгілі бір жағдайларда мақсатқа жетудің нақты әдістері мен тәсілдері. Басқару тактикасының міндеті – берілген экономикалық жағдайда ең оңтайлы шешімді және ең қолайлы басқару әдістері мен тәсілдерін таңдау.

Қазақстан қазірдің өзінде экономикалық даму тұрғысынан көптеген жетістіктерге жетті. Дегенмен, отандық экономиканың тұрақты даму жолына түсуі үшін әлі де көп нәрсе істеу керек. Елдердің бәсекеге қабілеттілігі индикаторлардың үлкен саны негізінде анықталады, бірақ соған қарамастан экономикалық көрсеткіштер негізгі үлесті қосады. Өз кезегінде мемлекеттің

экономикалық мүмкіндіктері салықтық түсімдерге негізделген. Ал олардың мөлшері нақты кәсіпорындардың экономикалық жетістігіне, дәлірек айтса бәсекеге қабілеттілігіне байланысты. Осылайша, бәсекеге қабілетті қаржы саясатын құру қазақстандық компаниялардың негізгі міндеттерінің бірі болып табылады, өйткені әлемдік аренаға шығу, бәсекеге қабілетті өнім жасау және тұрақты, сенімді және мінсіз имиджді беру жеке кәсіпорын үшін ғана емес, тұтастай алғанда бүкіл экономика. Көрнекті халықаралық сарапшылар кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі шығындар мен әртараптандыруға негізделгенімен келісесіз. Бәсекеге қабілеттіліктің барлық осы көрсеткіштері менеджмент жүйесінің даму деңгейіне қатты тәуелді.

Өкінішке орай, біздің көшбасшыларымыздың көпшілігінің бәсекеге қабілеттілік туралы ескірген идеялары бар. Олар өздерінің мүмкіндіктеріне емес, Қазақстанның табиғи ресурстарына сүйенеді, ішкі және сыртқы бәсекелестерден құтқаратын жомарт мемлекеттік көмекке үміт артады. Сонымен қатар, сыртқы және ішкі бәсекелестіктің жойылуы кәсіпорындардың дамуына және осы кәсіпорындардағы адам ресурстарының дамуына ықпал етпейді. Керісінше, қатаң ішкі және шетелдік бәсекелестіктің арқасында жапондық компаниялар халықаралық нарықта жетекші орынға ие болды. Бірақ ТМД-ның жекелеген елдері өздерінің табиғи ресурстарына қарамастан, экономикалық артта қалу мен кедейлікті жеңе алмады. Осылайша, әлемдегі бәсекеге барынша қабілетті 50 елдің қатарына кіру жөніндегі мемлекеттік стратегияны табысты жүзеге асыру үшін қазақстандық кәсіпорындар өздерінің бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету үшін қаржылық менеджменттің стратегияларын әзірлеуі қажет. Сонымен, кәсіпорында қаржылық менеджмент жүйесін құру өте өзекті және күрделі міндет болып табылады. Әдетте, қаржы менеджментін қарастыру кезінде әртүрлі коэффициенттер мен көрсеткіштерді есептеу, әртүрлі әдістер, графиктерді құру және т.б. мәселелер көтеріледі.Бірақ, қаржы әдіснамасы мәселелерімен қатар, қаржылық қызметтердің өзара әрекеттесуін ұйымдастыруда проблемалар бар. Өз арасында да, басқа құрылымдық бөлімшелермен де, қаржылық және операциялық жүйелердің өзара әрекеттесу мәселелері.

Шындығында, тиімді қаржылық менеджмент жолында әрбір кезеңдегі проблемаларды еңсеру керек: әдістеменің дұрыстығы – осы әдістемені жүзеге асыратын персоналды ұйымдастыру – барлық факторларды қарастыру және талдау үшін кешенді тәсілді қамтамасыз ету (барлық қаржылық жүйелер) – операциялық жүйелердің кедергілерін жою – қаржылық басқару деректері негізінде шешім қабылдау. Қате әдістемемен нәтиже нөлге тең немесе тіпті теріс болады. Дұрыс әдістемемен адамдар нашар өзара әрекеттеседі және ақпаратты «керек уақытта керек жерге» жеткізбейді. Егер қаржылық қызметтер арасында тиімді өзара әрекеттестік орнатылса, онда біртұтас қаржылық көрініс болмайды, деректер шашыраңқы және әртүрлі. Бірыңғай аналитикалық схема болған жағдайда тиімсіз операциялық жүйелер бүкіл нәтижені ештеңеге дейін төмендетеді, өйткені ешкім қаржылық жүйелердің деректері бойынша өмір сүрмейді, басқару шешімдері бұл ақпаратты есепке алмай қабылданады.

Көбінесе операциялық менеджмент пен қаржылық жүйелер бөлек жұмыс істейтін, соңғысы операциялық немесе стратегиялық шешімдер қабылдау үшін негіз болып табылмайтын, бірақ нақты өмірден ажыраған қаржыгерлердің «ойын-сауықы» ретінде қабылданатын жағдай жиі кездеседі. Бірақ қаржылық менеджмент болмауы керек. Тиімсіз операцияға «тыныгу»: бюджеттеу бар – мотивация жүйесі жоқ – бюджетке түсетін нәрсе ешкімді қызықтырмайды – бюджетке сәйкес өмір жоқ – нақты бюджеттеу жоқ. Қазақ компанияларында бәрі тура осылай болады, бірақ мәселе мынада: дұрыс емес бағытта қозғалу керек!

Қаржы жүйелерін қайта құру жолы әдістемеден емес, менеджерлер қабылдауы қажет шешімдерден басталады. Яғни, ұйымдық құрылым бастапқыда нақтыланып, оңтайландырылып, параллельді түрде жоғары және орта буын басшыларының жауапкершілік салалары қалыптасып, олардың нақты өкілеттіктері бекітіледі. Өкілеттіктер мен жауапкершіліктерге сүйене отырып, менеджерлер қабылдай алатын шешімдердің түрлері қалыптасады. Сонда мұндай шешімдерді қабылдау үшін қандай ақпарат, қандай дәлдікпен және жиілікпен қажет екені белгілі болады. Осыдан кейін бұл ақпаратты қандай қаржылық жүйелер жасай алатыны анықталады. Сонда ғана қаржының әдістемесінің қалыптасу кезегі келеді. Қаржы менеджменті экономикалық қызметтердің ұйымдық құрылымы шеңберінде қаржылық жүйелердің жұмыс істеуі арқылы жүзеге асырылады.

Қаржылық менеджмент жүйесін құрудағы кешенді тәсілдің маңызды ерекшелігі көптеген жүйелердің бір-бірімен айтарлықтай тығыз байланыста болуы, мұнда орталық орынды бюджет жүйесі алады. Шын мәнінде, бюджет жүйесі қаржылық жүйелер жиынтығының орталығында, бірақ ол белгілі бір міндеттерді шешуді басқа жүйелерге «делегациялайды». Сонымен, бюджеттеу жүйесінде сату деректері топтарға немесе аймақтарға бөлінбестен тек ақшалай және заттай бірліктер түрінде ұсынылуы мүмкін. Ал өнімді өндіру мен өткізуді талдау жүйесінде топтардың немесе тіпті өнімнің нақты бірліктерінің бағаларын ескере отырып, ассортимент бойынша нарық сегменттері туралы егжей-тегжейлі мәліметтер ұсынылуы мүмкін. Шығындарды басқару жүйесі бюджет құрудағы әдеттегідей ауытқулардың өзін ғана емес, шығындар құрылымын, олардың динамикасын, ауытқулардың факторлық талдауын анағұрлым егжей-тегжейлі талдауды және т.б. қамтиды.

Қаржылық менеджмент – экономикалық ғылымда қаржы, басқару, есеп және талдау салаларындағы теориялық практикамен сәтті біріктіріп келе жатқан перспективті бағыт. Қаржылық менеджмент іс жүзінде қолданбалы ғылымдарға жатады. Қазақстанда нарықтық қатыныстардың қалыптасуы көптеген біздің елде экономика салсында дәстүрлі ғылым және практика тауарлырының бөлімдерін елеулі өзгертіп ғана қоймай, біршама жаңа деп саналатын бағыттарды тез дамуының қажеттілігіне әкелді. Соңғылардың ішінде сөзсіз Батыста ең тез дамып келе жатқан бағыт болып саналатын бірқатар мамандықтарға (бухгалтер, экономист) және соңғы жылдары Қазақстанда пайда болған(аудитор, менеджер, қаржы менеджеріне) тікелей қатысы бар менеджменті кіреді. Жалпы түрде қай ғылым болмасын консептуалдық

негіздері, оның тақырыбы мен әдістерін тұжырымдау және теңестіру арқылы көрсетіледі. Сонымен, бүгінгі таңда қаржылық менеджмент басқарудың қажетті буыны болып табылады, өйткені кәсіпорынның, акционерлік қоғамның немесе кез келген басқа шаруашылық жүргізуші субъектілердің бәсекеге қабілеттілігі олардың қарамағындағы капитал мен қаржы ресурстарының қозғалысын дұрыс басқару арқылы ғана қамтамасыз етіледі.

Қорытындылай келе келесідей тұжырымға келсек болады: қаржыны басқару мекемені басқарудағы ең маңызды орынды алып, өндірістік салада немесе қызмет сату саласында болсын кәсіпкерлік жұмысты толықтай атқаруға мүмкіндік береді.

ӘДЕБИЕТ ТІЗІМДЕРІ:

1. Мамедов А.О. Қаржы нарығының қалыптасу жағдайындағы халықаралық қаржы менеджменті / А.О. Мамедов// Қаржылық бизнес 2007 ж. № 4 37-50 б.
2. Овсийчук М.Ф. «Қаржылық Менеджмент».2003 г.
3. Бригхем Ю., Гапенски JT. Қаржылық менеджмент 2007 г.

УДК 338.24
Есеева Э.Е. (21-БЭ-1), Кайсанова Н.Б. (ВКТУ)

ОСОБЕННОСТИ ЭВОЛЮЦИЯ МОДЕЛЕЙ МЕНЕДЖМЕНТА

Менеджмент в современном обществе активно развивается, в связи с изменениями методов управленческой деятельности, происходящие изменения в деятельности вместе с общественным укладом. Эволюция в менеджменте происходит по необходимости в управление группы людей, для активного и выгодного продвижения дел.

Менеджмент миновал ряд стадий формирования. В то же время существуют разные точки зрения, раскрывающие логику формирования менеджмента как системы управленческих навыков и как устоявшейся практики предпринимательской деятельности.

Формирование управления можно рассматривать на основе длительного развития знаний и навыков управленческой деятельности по отношению к бизнес-единицам.

Управленческая деятельность возникла много тысячелетий назад. За этот долгий период развитие теории и практики управления шло пошагово, путем непрерывного накопления опыта, отражающего изменения, происходившие в обществе, экономике и всей системе социально-экономических отношений. Вместе с тем на этом не коротком пути выделяется ряд этапов и революционных изменений в подходах к проблемам управления [1]. Началом истории управления считается зарождение письменности в древнем Шумере. Это революционное достижение в истории человечества привело к формированию особого слоя «жрецов-дельцов», занимавшихся торговыми операциями.

Профессиональная деятельность как свободная коммерческая деятельность, осуществляемая на свободном биржевом рынке со второй четверти XIX века, несмотря на относительную историческую краткость периода, претерпела интенсивную и радикальную эволюцию [2].

Вплоть до второй половины XIX века главным условием преуспевания в коммерциализме, по сути, был допуск к ресурсам: полезных ископаемых. Допуск к сырью формировал монопольное достоинство. В некоторых случаях, в том числе и в первый проект вышло местоположение надлежащего изготовления. Это далеко не только лишь хроника Рокфеллеров, Гетти - показателен в данном проекте навык начальных отечественных бизнесменов в Урале, в Донбассе, в Сибири и другие.

Но с завершением периода колониальных завоеваний почти все без исключения естественные средства, таким образом, были поделены. Также в первый проект получился еще единственный момент преуспевания - увеличение полезности продукта при сохранении себестоимости его производственных расходов. Данная стадия длилась приблизительно вплоть до основы XX столетия. На этом этапе, когда рынок еще не был насыщен, а иногда

даже не сформирован, решающим моментом был наличие рыночной идеи продукта или услуги и логистическая возможность реализации этой идеи.

Следующий, третий этап длился с начала века до 1930-х гг. Рынок для производителей стал уплотняться, а возможности предоставлять максимальная производительность товара при минимальных затратах. Прежде всего, менеджер должен был хорошо знать технологию и соответствующим образом организовать производство. Центры власти в компаниях сосредоточены на технических и технологических услугах. Рынок активно поглощал то, что производилось. К этому времени относится ставшая знаменитой фраза Г. Форда: «Вы можете выбирать машину любого цвета - лишь бы только она была черной» [3].

Колоссальные изменения произошли в 1930 году, произошел биржевой упадок. Великая депрессия и другие явления тех лет имели хорошо известные экономические, социальные и политические последствия во всем мире. С точки зрения технологии управления в 1930-х гг. произошел радикальный перелом: глобальный бизнес «наткнулся» на загустевший рынок. Стало очевидно, что даже если у тебя есть отличная идея, достаточно средств и гениальное производство, ты потерпишь неудачу, если будешь производить то, что не будет пользоваться спросом и не стимулировать этот спрос.

Четвертый этап, принесший колоссальный рост рыночной экономики, привел к серьезному обособлению промышленно развитых стран и процветанию в некоторых из них, продолжавшемуся до конца 1950-х - начала 1960-х гг. К этим годам относится, стал пятый этап, знаменующий собой очередное радикальное изменение вех управленческих технологий. На этом этапе тенденции, действовавшие ранее, усилились. Некто характеризуется весьма крепким торгом изготовления также пользования. Покупатель начал требовательным также приспособился к конкретным маркам и обычаям.

С конца 1960-х годов концепция маркетинга все больше распространяется на некоммерческую сферу: образование, науку, культуру, искусство, политику. Приняла вид непрерывных (постоянных) инноваций, даже поклонник инноваций. Внедрение инноваций - рискованное дело. Также стоит вспомнить революцию в информационных и коммуникационных технологиях, когда известность конкурентов возросла на несколько порядков. Слишком многое стало зависеть от кадров и специалистов, их квалификации и мотивации. Именно этим обстоятельством объясняется успех японского менеджмента, сумевшего наиболее адекватно ответить на этот вызов времени и разработать технологию, значительно снижающую риск возможного внутрифирменного сопротивления инновациям [4].

Современный бизнес, как необходимое условие его успеха, должен диверсифицироваться: чем более диверсифицирована деятельность компании, тем лучше она выдерживает удары судьбы, тем быстрее и гибче реагирует на динамику рынка. Вырисовывается не столько то, чем именно занимается компания, сколько то, как она действует в различных сферах деятельности, каких ценностей придерживается. В этой ситуации радикально меняется

технология работы с людьми. Главное не столько задача системы поощрения, сколько поощрения и наказания за достигнутые результаты.

Пятая фаза заканчивается в наши дни, когда наметились черты следующей фазы. На этом этапе черты, характеристики и проблемы предыдущего этапа усилились и распространились.

Можно выделить 4 модели взаимоотношений бизнеса и социальной среды:

1. Манипулятивная модель – манипулирование общественным мнением, его односторонняя обработка для достижения коммерческих целей компании.

2. Информационная модель. Для этой модели характерен переход от пропаганды и рекламы к публичному информированию с целью выяснения намерений и возможностей компании.

3. Модель взаимопонимания. В данном случае речь идет не только о желании быть правильно понятым, но и о понимании других, их интересов.

4. Модель социального партнерства. Наиболее зрелая модель, ориентированная на исследование, анализ и понимание общественного мнения и социальной среды в целом [5].

Все эти черты современного менеджмента, которые, как показал обзор, являются закономерным выражением действия внутренних тенденций развития самого менеджмента.

Модель «открытых систем», являясь результатом длительной эволюции научной мысли, достаточно точно выражала черты и уровень организационного развития, достигнутого к концу XX века. Отчасти она не утратила своего потенциала и сегодня. Не случайно едва проступают контуры модели управления, которая должна прийти на смену школе «открытых систем». Во всяком случае, нет четкого и единого представления о его построении. Однако она уже зреет в недрах старых подходов. А это значит, что можно попытаться построить прогноз дальнейшей эволюции моделей управления и спрогнозировать их основные параметры.

Еще в прошлом веке произошли фундаментальные сдвиги - как в структуре общественного производства, так и в его технологических основах, - которые могут высветить недостатки и слабости модели "открытых систем". Появились не только организационные формы, требующие иных подходов к управлению, но и революционные способы воздействия на предмет труда и превращения его в конечный продукт. На наших глазах формируются элементы нового - «сайентронного» - общества, которое будет опираться не на технику, а непосредственно на научную работу. Все это, безусловно, заставляет нас проверять организационные структуры и процессы управления по принципиально новым критериям. И их осмысление должно привести к таким моделям управления, которые способны описать формирующиеся реалии и стать инструментом их понимания и «приручения».

Каковы причины этих сдвигов и каково их содержание? Во-первых, наука превращается в массовое производство знаний, которое, в свою очередь, оказывается непосредственной производительной силой. Таким образом, она

становится полноценной сферой промышленности, испытывающей политические влияния и пронизывающей всю основу общественной жизни.

Во-вторых, универсальный характер научно-исследовательской работы сегодня становится глобальным. Организационные структуры и коммуникационные сети не только сближают отдельных ученых и целые научные центры, но и интегрируют их в систему общественного разделения труда, сопоставляя исследовательское творчество как с производственной, так и с образовательной деятельностью. Естественно, что в этих условиях наука непосредственно ориентируется на общественно значимые результаты, верифицируя ими собственную ценность.

И, в-третьих, научная работа – это единственная производственная составляющая, направленная не на создание приборов и изделий по заранее разработанному проекту, а на разработку принципиально новых знаний. Это ставит науку в центр общественной жизни, замыкая на ней почти все формы человеческой деятельности.

Таким образом, наука становится решающим фактором общественного выбора. Дело не только и не столько в том, что оно прокладывает путь в будущее или прорабатывает различные варианты общественного развития. Перед нами, с одной стороны, «постнеклассическая» наука, целенаправленно конструирующая познавательную ситуацию и изначально ориентированная на вплетение фундаментальных знаний в ткань социальной практики, а с другой стороны, «неравновесная» В обществе господствуют структурные разрывы, а резкие изменения становятся повседневной реальностью. Их взаимодействие во многом нелинейно, когда конечный эффект несоизмерим с оказываемым влиянием, которое как бы включает механизм непосредственно безусловных, «автокаталитических» процессов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 Вершигова Е.Е. Менеджмент: учеб. пособие. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА - М, 2017. - 283 с.

2 Дункан Д.У. Основополагающие идеи в менеджменте М.: Дело, 2019.- 415 с.

3 Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. М.: Дело, 2020. - 704 с.

4 А. Э. Петросян ., эволюция моделей менеджмента [Электронный ресурс]URL.: https://student-servis.ru/spravochnik/evolyutsiya-menedzhmenta-sovremennyj-etap-razvitiya-menedzhmenta/

5 А. Э. Петросян ., эволюция моделей менеджмента [Электронный ресурс] URL.: https://buscreative.blogspot.com/2016/01/blog-post_29.html

ӘОЖ 671

Жалынбек Ж., Тұрсынбай Р.Е. (19-КДК-1), Сагидолдина А.Ж. (ШҚТУ)

ПАНДЕМИЯ КЕЗІНДЕГІ АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫНЫҢ ДАМУЫ

"Агроөнеркәсіптік кешен: дағдарысқа қарсы шаралар пакеті" тақырыбындағы телемарафонның төртінші санында Жамбыл өңірінде пияз егумен айналысатын кәсіпкер Медеу Шаханов байланысқа шықты. Ол төтенше жағдай салдарынан қоймадағы 300 тоннадан астам пиязды экспортқа шығара алмай отырғанын мәлімдеді.

"Бізге Мемлекеттік инспекция комитеті Ауыл шаруашылығы министрлігі шектеу қойды деп айтты. Сол себепті фито-санитарлық рұқсат қағазын ала алмай отырмыз. Осы құжат болса, өнімдерімізді Ресейге шығарар едік", –дейді кәсіпкер.

Медеу Шахановтың сөзінше, қоймадағы пияз тағы 10-15 күннен кейін түкке жарамсыз болып қалады.

"Енді 10-15 күн сақтасақ, оны біз шетелге де сата алмаймыз. Тек қоқысқа тастауға мәжбүр боламыз. Солтүстік Қазақстан, Батыс Қазақстан мен көптеген өңірдің Ауыл шаруашылығы басқармаларына хабарластық. Әзірге олардан сұраныс жоқ. Біздің қожалығымыздың өнімдері көбінесе шетелге шығарылады. Тек 20%-ы Қазақстанда қалады. Ал қалғаны Жамбыл облысынан Ресей, Белорусь, Украина, Грузия, Түркия, Иран, Иракқа жіберілетін. Алайда шектеуге байланысты оның барлығы тоқтап тұр", – дейді кәсіпкер.

"Атамекен" Ұлттық кәсіпкерлер палатасы басқарма басшысының кеңесшісі Ербол Есенеев бұл мәселенің Үкіметпен бірге талқыланып жатқанын айтады. Оның сөзінше еліміз пияз, ұн сынды өнімдерді артығымен өндіріп отыр. Ал бұл шектеу сатылмай тұрған өнімдерді сыртқа нарыққа шығаруға кедергі болып отыр.

"Еліміздің ішкі нарығына қанша өнім керек. Оны толық есептеу қажет. Тек шектеу арқылы мәселені шешуге болмайды. Бидаймен бір емес, бірнеше Қазақстан сияқты мемлекетті қамтамасыз етуге мүмкіндігіміз бар. Сондықтан әріптесім айтып отырған қиындықтар Жамбыл облысындағы шаруалардың ғана мәселесі емес. Елдің барлық өңірінде кездеседі", – деді Ербол Есенеев.

Ал "Атамекен" ҰКП департаментінің директоры Нұрлыбек Мұқанов жуырда ғана төрт вице-министрдің қатысуымен осы профицит мәселесі талқыланғанын айтады.

"Сонымен қатар Қазақстан бойынша 120 кәсіпкермен онлайн конференция жасадық. Олардың ұсыныстарын, сұрақтарын толық хаттама ретінде жазып, Ауыл шаруашылығы министрлігіне және соған қатысты барлық ведомствоға жібердік. Оның ішінде пияз мәселесі де айтылды. 30 маусымға дейін пиязды 5 мемлекеттен ары қарай шетелге шығаруға тыйым салынды. Соған байланысты Ресей сынды Еуразиялық одақ елдеріне бұл шектеуді алып тастаған дұрыс болады деп есептейміз", – деді Нұрлыбек Мұқанов.

Сонымен қатар "Атамекен" ҰКП департаментінің директоры жанар-жағармайдың бағасына байланысты түсініспеушіліктер туындап жатқанын

айтады. Себебі наурыз айынан бері жанармай өндіріп, жеңілдетілген бағамен операторларға беретін зауыттар оның құнын үш рет өзгерткен.

"Наурызда баға 177-182 теңгеден болған. Әрине, әр өңірге жеткенше уақыт кетеді. Кейін оны диқандар алып кеткенше, тағы біраз уақыт кетеді. Осының барлығын есептей келе зауыттар жанармай бағасын тағы да 175 теңгеге төмендетті. Осыдан кейін Мемлекет басшысы айтқан 160 теңге тағайындалды. Одан кейін де қиындықтар туып жатыр. Барлық өңірде жеңілдетілген бағамен беретін операторлар болу керек. Сондай-ақ оны бірыңғай бағамен беретін нақты ереже қабылданса. Біз осыны талап етіп отырмыз", – деді Нұрлыбек Мұқанов.

Сарапшының сөзінше, операторлардың талаптары әртүрлі. Осының барлығын ретке келтіру керек.

"Баға Мемлекет басшысы айтқан 160 теңгеге тұрақтау керек. Осы мәселені құзырлы органдарға жібердік", – дейді Нұрлыбек Мұқанов.

"Атамекен" Ұлттық кәсіпкерлер палатасының басқарма басшысының кеңесшісі Ербол Есенеевтің айтуынша, ауыл шаруашылығы саласындағы кәсіпорындарға 14-16%-бен несие беріледі. Бұдан бөлек үкімет тарапынан қосымша 400 млрд теңге бөлінбек.

"Ол қаржы жоспар бойынша 10 жылға жеңілдетілген 6%-бен беріледі. "Қарапайым заттар экономикасы" бағдарламасы бойынша да несие алған фермерлер де бар", – деді Ербол Есенеев. Қойшылар қауымдастығының президенті Алмасбек Садырбаевтың пікірінше, Үкімет тарапынан бөлініп жатқан қаражат дұрыс игерілуге тиіс.

"ҚазАгроның" несиесіне жету қиын. Неге осы тосқауылдарды алып тастамайды? Әсіресе, кепілдік қою мәселесі шешілсе. Олар 10-5 күнде құжаттарды реттеп береміз деп айтса да, несие рәсімдеуді ұзаққа созады. Алда бұл қиындықтар шешімін табады деп үміттенеміз. Себебі палата өткізген онлайн конференцияда вице-министр Айдарбек Сапаров осыны түбегейлі шешеміз деп сөз берді. Осы жиналыстарға барлық шаруа қатысса, жабық есік артында өтпесе екен", – деді қойшылар қауымдастығының президенті.

Ақтөбелік шаруа қожалығының иесі Марлен Баймағамбетов карантин кезіндегі шектеулер далалық жұмыстарға кедергі келтіріп жатқанын айтады. Сондықтан шаруалардың көбі жұмысқа кірісе алмай отырған көрінеді.

"Қалаға рұқсатпен кіргізеді. Оның саны шектеулі. Ал бір техника бұзылса, оған қаладан жабдық алу қиын. Бұл шаруалардың жұмысына кедергі. Әрі ет өнімдерін сатайық десек, базарлар да жабық. Ал супермаркеттерге жұмыс істеуге рұқсат берілген. Сондай-ақ, әр облысқа жанармай бөлу талаптары да бірдей емес. Бізде ең қиыны әкімшілік өздері оператор тағайындайды. Оған үкіметтік ұйымдар қатыспайды. Оған біз қарсымыз", – дейді шаруа қожалығының иесі.

Ауыл шаруашылығы министрлігіне қосымша құзырет беру керегін сөз еткен Қазақстан фермерлері қауымдастығының президенті Жигули Дайрабаев "азық-түлік қауіпсіздігін ойлаған жөн, сондықтан фермерлерге жағдай жасаған абзал, бұл салада кедергілер туындаса, елдегі жағдай қиындай түсуі мүмкін" дегенді айтты. Бұл ретте сарапшы Ұлан Қасымбек қаншама жылдар бойы

өзгермеген "ҚазАгро" корпорациясының механизмдерін алдағы уақытта да өзгерту қиын болады деп есептейді.

"ҚазАгро" жұмысын Үкімет бақылауға тиіс. Жалпы ауыл шаруашылығына тек карантин кезінде емес, бұрыннан жеткілікті қаржы бөлінеді. Тек ол фермерлерге дер кезінде жетпейді. Әсіресе, шағын шаруашылық қожалықтарына қаржы жетпейді. Сондықтан қаржыны бөлетін оператор ретінде "ҚазАгроны" емес, банктерді емес, сол өңірдің әкімшіліктерін тағайындау керек. Сондай-ақ агроөнеркәсіптік кешенді дамытуда жаңа механизм ойлап табудың қажеті жоқ. Бұрынғы Кеңес одағының моделін алуға болады", – деді сарапшы.

Экономиканың барлық салаларын, оның ішінде ауыл шаруашылығын цифрландыру – ел дамуының негізгі бағыты. Ақпараттық технологиялар ғарыш индустриясынан бастап денсаулық сақтау, білім беру және ауыл шаруашылығына дейінгі түрлі салалардағы кәсіпорындардың бизнес процесіне әсерін тигізуде. Еңбек өнімділігі мен өңделген өнім экспортының көлемін арттыру үшін АӨК цифрландырудың тиімді және қолжетімді құралдарын енгізу қажет.

Ауыл шаруашылығын цифрландыру технологияларын енгізу, ауыл шаруашылығы кәсіпорындарының бизнес процестерін автоматтандыру аграрлық бизнестің әсерін едәуір арттырады және ауыл шаруашылығы өнімдері айналымының процесін өзгертеді. Осы ретте, облыс бойынша ауыл шаруашылығы саласында бірнеше жоба іске асырылып, жұмысын жалғастыруда. Атап айтқанда, агроөнеркәсіптік кешенді цифрландыру мақсатында нақты егіншілік элементтерін енгізу және мал шаруашылығы саласы бойынша «ақылды фермалар» құру жұмыстары жүргізілуде.

Заманауи технологияларға сай қондырғымен жабдықталған, көкөніс өнімдерін жыл бойы қалыпты температурада сақтайтын 2000 тонналық көкөніс сақтау қоймасының құрылысы жүргізіліп, өнімдер сақталуда. Ауыл шаруашылығы техникаларының бірыңғай мемлекеттік тізілімін қалыптастыру мақсатында «Автопоиск» бағдарламасы іске қосылып, жобалық деңгейде қызмет көрсетуде.

Бұдан бөлек, цифрлық технологияларды енгізу мақсатында 30 репродуктор шаруашылықта 8,4 мың бас асыл тұқымды ірі қараға және 85 репродуктор шаруашылықта 104,0 мың бас асыл тұқымды қойға электронды бірдейлендіру тәсілдері пайдалануда. Ауыл шаруашылығы өнімдерінің электронды саудасын жүйелендіру және агроөнеркәсіп кешенінің экспорттық әлеуетін арттыру мақсатында «Агробиржа» электрондық сайты бар. Сайтта тауар өндірушілер арасында электронды сауда жасауға және басқа да ауыл шаруашылығы өнімдерін өткізуге мүмкіндік беретін Web-ресурс құрылып, электронды сауда нарығын кеңейтуге мүмкіндік береді. Онда 491 хабарландыру және 483 жаңалық орналастырылып, қолданушылар саны 1210 адамды құрады.

Ауыл шаруашылығы министрлігі цифрлық даму, инновациялар және аэроғарыш өнеркәсібі министрлігімен бірге халыққа қолжетімді болатын тиімді мемлекеттік электрондық жер кадастрын енгізу жұмыстарын бастап кетті. 2023 жылы қазақстандықтар жерді электронды түрде ашық бөлу арқылы жерге ие

бола алады. Бұл жоба жер бөлуде сыбайлас жемқорлықты және қажетсіз бюрократияның болдырмауына жол бермейді. Демек, жер учаскелерін бөлу рәсімі әділ әрі ашық түрде өтетін болады.

Аграрлық ғылымды дамыту және маман даярлау бағыты бойынша ҚР Ауыл шаруашылығы минстрлігі жоспар құрып, нақты шаралар жасап жатыр. Министрдің айтуынша, қазір дүние жүзінде фермерлердің көбісі жоғары білім алмаған. Соның салдарынан аграрлық сектордың ғылым ретінде дамуы кенжелеп барады.

Сапархан Омаров Қазақстанның ішкі нарығында тамақ өнеркәсібін дамытуға басты назар аударылу керектігін айтты. Азық-түлік тауарларының 6 түріне өндірісті ұлғайту жоспарланған.

Қазір 2021-2026 жылдарға арналған агроөнеркәсіпті дамыту туралы Ұлттық жоба әзірленіп жатыр. Жоба ішкі нарықты әлеуметтік маңызы бар азық-түлік тауарларымен қамтуды көздейді. 2023 жылы ішкі нарықты негізгі тамақ өнімдерімен толықтай қамтуға мүмкіндік беретін әдіс-тәсілдер көрсетілген. Үкімет отырысында Жоба туралы айтылды. Премьер-Министрдің ішкі нарықта азық-түлік өнімдерін көбейту мен бағаны қымбаттатпауды тапсырған. Сол тапсырманың орындалуы үшін осы жоба әзірленді, - деді Сапархан Омаров.

Оның айтуынша, бұл жоба ауылдардағы 1 млн тұрғынның табысын, сондай-ақ еңбек өнімділігін 2,5 есе арттырып, өңделген агроөнеркәсіп кешені өнімінің экспортын 2 есеге ұлғайтуға бағытталған. Жобаны жүзеге асыру үшін жер қатынастары, аграрлық ғылымды дамыту, қаржыландыру, цифрландыру, ветеринариялық және фитосанитариялық қауіпсіздікті қамтамасыз ету мәселелері, сондай-ақ шикізаттың ғана емес, оның өңделген өнімдерінің де экспорттық әлеуетін дамыту мәселелері пысықталады. Жоба бойынша жұмыс жүргізетін жұмысшы тобы құрылып, оның құрамына«Атамекен» Ұлттық кәсіпкерлер палатасының, салалық қауымдастықтар мен одақтардың, аграрлық ғылымның өкілдері, сондай-ақ облыстар әкімдерінің орынбасарлары жұмылдырылған.

Ауыл шаруашылығы министрі Сапархан Омаров құс тұмауынан зардап шеккен шаруашылық иелеріне өтемақы төлеу мәселесі туралы журналист сұрағына жауап берді. Айтуынша, құс тұмауының таралуы тоқтаған. Республика бойынша 593 бас құс қырылған.

Елдегі короновирус пандемиясына қарамастан, биылғы жылдың төрт айында агроөнеркәсіптік кешенде жағдай тұрақты күйде болуда. Бұл ақпаратты бүгінгі халыққа есеп беру кездесуінде Ауыл шаруашылығы министрі Сапархан Омаров мәлімдеді.

«Аталған төрт айда ауыл шаруашылығының жалпы өнімі 2,2% -ға, азық-түлік өндірісі 2,4% -ға өсті. Ауыл шаруашылығына салынған инвестициялар 10,1%-ға артып, 98,4 млрд. теңгені құрады, азық-түлік өндірісі - 14,9% және 20,6 млрд. теңге болды. Мал шаруашылығында өнімдер шығару 2,3%-ға артты. Мал етінің өндірісі 3,6% -ға, сүт 3,2% -ға артты», - деді С.Омаров.

Министрдің мәліметі бойынша, көктемгі егін егу жұмыстарын жүргізу үшін дер кезінде барлық шаралар жасалғанын айтты. Қазіргі уақытта егіс жұмыстары аяқталуға жақын екенін хабарлады.

«Короновирустық пандемия кезінде азық-түлік қауіпсіздігі және ауыл шаруашылық саласын дамыту негізгі мәселелердің бірі болғанын көрсетті. Қазір көптеген елдер агроөнеркәсіп кешенін дамыту арқылы ішкі нарықты қамтамасыз етуге және импортты алмастыруға баса назар аударып жатыр», - деді Ауыл шаруашылығы министрлігінің басшысы.

Оның айтуынша, 2019 жылы ауылшаруашылығының жалпы өнімі 0,9 пайызға артып, 5,2 трлн теңгені құрады. Сонымен қатар, мал шаруашылығы 4% -ға өсті, ал ауа-райының қолайсыздығына байланысты өсімдік шаруашылығы 1,7%-ға төмендеді.

2021 жылы ауыл шаруашылығы саласына 501,6 млрд.теңге инвестиция салынды, бұл өткен жылғы деңгейден 41% -ға көп (2019 жылы - 395,6 млрд.теңге).

2021 жылдың соңында ауыл шаруашылығындағы еңбек өнімділігі бір жұмысшыға шаққанда 2,4 млн.теңгені құрады, бұл алдыңғы жылмен салыстырғанда 14% -ға көп болып есептеледі.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР:

1. [Электронды ресурс] URL https://inbusiness.kz/kz/news/karantindegi-auyl-sharuashylygy-salasy-shekteuler-kezenindegi-sektor-zhumysy
2. [Электронды ресурс] URL https://kk.wikipedia.org
3. [Электронды ресурс] URL https://syrboyi.kz/janalyqtar/el/agrooenerkaesiptik-keshenindegi-cifrlandyrw-igiligi-52258/
4. [Электронды ресурс] URL https://stud.kz/referat/show/69708
5. [Электронды ресурс] URL https://strategy2050.kz/news/pandemiya-auyl-sharuashyly-yny-damuyna-alay-ser-etti/

УДК 378.046.4
Жанатқызы Г. (21-МИМК-1), Конурбаева Ж.Т. (ВКТУ)

STEM БІЛІМ БЕРУ ЖАС ҰРПАҚТЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН ДАМЫТУ НЕГІЗІ РЕТІНДЕГІ

Қазіргі уақытта әлемде төртінші технологиялық революция жүріп жатыр: жылдам ақпарат ағындары, жоғары технологиялық инновациялар мен әзірлемелер біздің өміріміздің барлық салаларын өзгертуде. Қоғамның сұраныстары, жеке тұлғаның мүдделері де өзгеруде.

Егер бұрын еңбек сабағында қыздар алжапқыш тіксе, ұлдар өз қолдарымен ағаштан бұйымдар жасады, қазіргі уақытта бұл жеткіліксіз. Робототехника, бағдарламалау, модельдеу, 3D жобалау және т. б. – қазіргі таңдағы бүкіл әлемнің оқушыларын қызықтырады. Осы мүдделерді іске асыру үшін күрделі дағдылар және құзыреттер қажет. Қазіргі таңда тек біліп қана емес, сонымен қатар зерттеп және ойлап табу маңызды. Бір мезгілде ғылым, математика, технология және инженерия сияқты негізгі академиялық салаларда даму қажет, бір сөзбен біріктірілген – STEM (science, technology, engineering and mathematics).

STEM оқытудың интеграцияланған тәсілі болып табылады, оның аясында академиялық ғылыми-техникалық тұжырымдамалар нақты өмір контекстінде зерттеледі. Бұл тәсілдің мақсаты-мектеп, қоғам, жұмыс арасында тұрақты байланыс орнату және STEM-сауаттылықты дамытуға ықпал ететін әлемдік экономикадағы бәсекеге қабілеттілік [3].

STEM-білім беру балаларға әлемге жаһандық көзқараспен қарауға, қызметтің түрлі салаларындағы заңдылықтар мен ұқсастықтарды байқауға көмектеседі. STEM әдістемесі қарапайым инженерлер енді ғылым мен экономиканы алға жылжыта алмайды деген тұжырымға негізделген. Заманауи шындықта табысты болғысы келетін маман өнертапқыштың, ғалымның, менеджердің және психологтың дағдыларын біріктіріп, үнемі даму үстінде болу керек керек. Білім беру саласындағы жаңа тәсіл балаларда табысты мансап құруда пайдалы болатын қасиеттерді дамытады. Бірақ егер бала өмірді STEM тәсілінен алыс кәсіппен байланыстыруды шешсе, бұл әдіс кез-келген жағдайда пайдалы дағдылардың жиынтығын береді.

STEM тәсілі арқылы оқушылар: аналитикалық ойлауды дамыту, процестерді талдау, нәтижені болжау мүмкіндігіне; нақты ғылымдарға қызығушылық артады, математика мен физика сабақтарының қызықты болатындығын көрсетуге мүмкіндік артады; жеке-жеке ғана емес, сонымен бірге жобаны сәтті жүзеге асыруға мүдделі тең серіктестермен командада жұмыс істеуге үйренеді. Бұл балаларға дұрыс, сыпайы қарым-қатынас, өзара көмек, ұжымдағы сау қарым-қатынастыққа үйретеді; заманауи технологиялармен, білімнің әртүрлі салаларындағы жаңа фактілермен үнемі жұмыс жасау – балалар уақытпен қатар жүруге үйренеді. [2]

STEM-білім беру баланың өзін-өзі бағалауы мен құндылықтарына жағымды әсер етеді: бала өмірдің әртүрлі салаларының бір-біріне қалай

енетінін көреді және бұл қауіпсіздік сезімін, болып жатқан оқиғалардың ұтымдылығын береді.

STEM-әдістемесін таңдаған оқушылар көпфункционалды дағдылар мен ойлау икемділігімен ерекшеленеді. Қарапайым инженерлер қазіргі бизнес үшін қызықты емес. Оған командада жұмыс істей алатын және ұжымды басқара алатын жобалық көзқарасы бар инженерлер қажет. Бұл дағдыларды дамыту үшін оқушыларға STEM әдістемесі арқылы білім беру. STEM-білім беру әдістемесі арқылы адамның миының екі жарты шары да белсенді жұмыс жасайды. Бұл бағдарлама бойынша білім алушылар физика мен математикадан басқа робототехниканы, бағдарламалауды, өз роботтарын құрастыруды және бағдарламалауды үйренеді.

Сабақтарда арнайы технологиялық зертханалық және 3D-принтерлер, визуализация құралдары және т.б. сияқты оқу жабдықтары қолданылады. Сарапшылардың пікірінше, STEM-білім беру мектеп жасына дейінгі кезден басталуы керек, ол кезде балабақшада ЛЕГО-құрастырудың көмегімен балалар робототехника бойынша алғашқы дағдыларды алады [1].

STEM-білім беру ғылыми әдістерді, техникалық қосымшаларды, математикалық модельдеуді, инженерлік дизайнды пайдалануға мүмкіндік береді, бұл 21 ғасырдың инновациялық ойлауын, іскерлігін, дағдыларын қалыптастыруға алып келеді. STEM-білім беруді енгізу балаларға ақпарат ағынында жылдам шарлауды және алған білімдерін іс жүзінде іске асыруды үйренуге көмектеседі. STEM-білім беру баланың дамуының түбегейлі жаңа, неғұрлым жоғары деңгейін қамтамасыз етеді және болашақта мамандық таңдау кезінде неғұрлым кең мүмкіндіктер береді. Осылайша, болашақ технологиядан, ал технологияның болашағы жаңа форматтағы мұғалімдерден тұрады, олар алдын-ала ескертусіз, ресми көзқарасты қабылдамайды және өз білімдерімен студенттерге "миды жарып", олардың көкжиегін шексіз кеңейте алады.

Елімізде білім беру саласында көрсетілетін қызметтердің сапасын арттыру және түрлерін кеңейту қажет. Орта оқу орындарының жұмысын жетілдіре отырып, шет тілдерін тереңдете оқытатын мектептерден басқа, технологиялық бағыттағы орта мектептер ашып, дарынды балалар оқитын арнайы сыныптар құру қажет. Цифрлық экономика саласындағы болашақ мамандардың терең білім алуы көзделетін математикалық бағыттағы мектептерге де үлкен мән берілуге тиіс.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ:

1. Фролов А.В. Роль STEM-образования в «новой экономике» США // Вопросы новой экономики. – 2010. – № 4 (16). – С. 80-90.

2. Азизов Р. Образование нового поколения: 10 преимуществ STEM образования Электронный ресурс:URL: https://ru.linkedin.com/pulse/ -stem-rufat-azizov

3. Тен А. С. Новые тренды в современном образовании. Электронный ресурс:URL: http://zkoipk.kz/ru/2016smart3/2541-conf.html

УДК 620.9:50

Жасыбаева С.Т. (18-МБ-1), Гранецкий В.Н. (ВКТУ)

УГЛЕРОДНЫЙ СЛЕД – КАК ФАКТОР ПЕРЕХОДА НА НОВЫЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УКЛАД

На изменения в нашей обыденной жизни большое влияние оказывает сам человек. Каждый раз, когда мы наполняем наш бензобак, разжигаем печь, летим в самолете или используем электроэнергию, вырабатываемую нефтью, углем или природным газом, мы вносим свой вклад в изменение климата во всем мире. Это одни из многих первопричин, почему стоит изменить нашу экономику, основанную на углероде, на зеленую экономику.

Как отмечают эксперты, ось Земли имеет тенденцию к смещению, а это ведет к похолоданию или потеплению тех или иных территорий, в зависимости от направления ее смещения относительно оси эклиптики. Согласно этой теории, Атлантика несколько раз уже перемерзала, да и оледенение отдельных регионов Восточной Сибири проходило по этому сценарию. Похолодание Атлантики случалось и когда воды Лабрадорского течения «придавливали» Гольфстрим в точке «подныривания», а в наше время это можно сделать за счет мощного взрыва. Кроме того, возможна новая эпоха переселения народов из отдельных регионов Африки и Ближнего Востока в виде «климатических беженцев». Это связано с высокой их рождаемостью и малопригодным климатом для проживания [1].

Поэтому реализацию стратегии «зеленая экономика» надо рассматривать с позиции национальной безопасности, чтобы оградить себя от любой экспансии, повысив при этом экологическую культуру и благосостояние народа.

Как одно из направлений в экономической науке «зеленая экономика» была сформирована в последние два десятилетия. В основе ее развития заложены три базовых принципа:

a) невозможно бесконечно расширять сферу влияния в пространстве;
b) невозможно требовать удовлетворения бесконечно растущих потребностей человечества в условиях ограниченности ресурсов;
c) все на поверхности Земли является взаимосвязанным и взаимозависимым.

Налог на выбросы углерода является примером «рыночного механизма» контроля загрязнения. Повышая цены на товары, загрязняющие окружающую среду, это гарантирует, что потребители будут принимать решения о покупке и инвестировании с учетом всех издержек своих действий. Предлагаемый ЕС налог повышает цену на ископаемое топливо - уголь, природный газ и нефтепродукты - в зависимости от выбросов углерода от каждого вида топлива. Выбросы на тонну угля, кубический фут природного газа или галлон бензина являются известной величиной, поэтому налог может быть установлен на каждый источник топлива. На единицу энергии уголь содержит вдвое больше углерода, чем природный газ или нефть. Налог на углерод будет стимулировать

пользователей угля - в основном производителей электроэнергии - переходить с высокоуглеродного угля на низкоуглеродный природный газ или на ветровые, солнечные и другие источники энергии с нулевым выбросом углерода. Многие другие парниковые газы также можно напрямую облагать налогом.

Исследование, проведенное в 2012 году учеными из Брукингского института и Американского института предпринимательства, показало, что бремя углеродного налога «будет составлять 3,5 процента дохода беднейшего дециля домохозяйств и только 0,6 процента дохода самого высокого дециля». Для работников с низкими доходами, особенно для тех, кто живет от зарплаты до зарплаты, такой налог - который означал бы более высокие цены почти на все - станет серьезным бременем. Более высокие цены на энергию будут особенно обременительными, а платежи с меньшей вероятностью будут полностью покрывать затраты для рабочих и торговцев, которые живут в сельской местности и вынуждены преодолевать большие расстояния, чтобы добраться до места работы и обратно [2, 3].

Самая серьезная проблема с налогом на выбросы углерода — это проблема «пограничных корректировок на выбросы углерода», что является еще одним названием тарифов, которые будут налагаться на импортируемые товары и услуги. Сторонники говорят, что такие тарифы потребуются для предотвращения «утечки углерода» (т.е. переноса углеродоемких производств за границу) и «повышения конкурентоспособности американских фирм, которые более энергоэффективны, чем их глобальные конкуренты».

Другими словами, страны, которые ввели налог на выбросы углерода, должны будут более чем вдвое увеличить свои ставки налога на выбросы углерода, чтобы компенсировать «безбилетные» страны. Более того, как богатые, так и бедные страны всегда отдавали приоритет экономическому росту над существенными действиями по борьбе с изменением климата.

Процесс деуглеризации в мировом масштабе был запущен в 2015 г. на Парижском саммите по климату. Парижское соглашение было подготовлено взамен Киотского протокола в ходе Конференции по климату в Париже и принято консенсусом 12 декабря 2015 года, а подписано 22 апреля 2016 года. Ведущий конференции Лоран Фабиус, министр иностранных дел Франции, заявил, что этот «амбициозный и сбалансированный» план стал «историческим поворотным пунктом» на пути снижения темпов глобального потепления. Поначалу Парижское соглашение в качестве целевой функции выдвигало достижение двухградусного порога (повышения среднегодовой температуры на планете). А в качестве средства – достижение странами устойчивого развития, особенно ликвидации нищеты и бедности. Задача не допустить повышения температуры более чем на полтора градуса Цельсия, поставленная участникам Парижского соглашения, полностью провалена. Ученые проанализировали результаты последних исследований и пришли к неутешительному выводу: если не удастся значительно сократить выбросы парниковых газов и средний рост температуры на планете превысит полтора градуса, глобальное потепление примет необратимый характер.

Стоит отметить, что за пять лет произошла трансформация Парижского соглашения, и в качестве цели была выдвинута низкоуглеродная траектория развития. То есть просто-напросто поменяли задачи и цели соглашения. Это можно было бы считать особо масштабным типом недобросовестной конкуренции, если бы не международные договоры и национальные нормативные акты, которыми она легализуется. Сама игра началась давно, ещё с 70-х годов прошлого века, когда Римский клуб обнародовал сенсацию: «Мы все умрём». В нашумевшем докладе «Пределы роста» утверждалось, что человечество находится на грани экологической катастрофы и необходимо предпринимать срочные меры по свёртыванию экономической активности в целях снижения антропогенной нагрузки на окружающую среду. Но этого не произошло. Всё это произошло благодаря переходу на новый технологический уклад, ядро которого составили микроэлектроника и информационные технологии с требованиями чистых производств. Собственно, в ускорении перехода к ним и заключается основной смысл вводимого в ЕС углеродного налога.

Тенденция отказа от использования углеводородов как топлива также отчётливо прослеживается в технологических сдвигах, связанных со сменой технологических укладов. Если в уходящем технологическом укладе базовым энергоносителем, обеспечивавшим прирост энергопотребления, был природный газ (метан CH4), а в предыдущем – нефть, имеющая намного больший углеродный вес, до этого – уголь, то в новом технологическом укладе прирост энергопотребления идёт за счёт возобновляемых источников – солнца, ветра и водорода, а также развития атомной энергетики. Начиная с позапрошлого века, наблюдается отчётливая закономерность: с каждым новым технологическим укладом происходит смена базового энергоносителя, отличающегося от предыдущего относительно меньшей составляющей углерода. Переход к безуглеродной энергетике, провозглашённый ЕС, полностью вписывается в эту тенденцию.

Под предлогом борьбы с глобальным потеплением они пытаются форсировать переход к новому технологическому укладу, чтобы сохранить конкурентоспособность своей экономики. Нам же необходимо реализовать встречные меры: самим ввести этот налог в форме пошлины на энергоёмкий экспорт цементного, сталелитейного, алюминиевого, нефтеперерабатывающего, деревообрабатывающего, стекольного производств, химических удобрений. Эта экспортная пошлина должна быть пропорциональна углеродному содержанию экспортируемых «углеродосодержащих» товаров. Необходимо предусмотреть механизм зачёта этого налога экспортёрам в размере финансирования ими инвестиционных проектов, ориентированных на снижение выбросов парниковых газов. Такой подход позволит своевременно конвертировать доходы от природопользования в мероприятия по снижению загрязнения и усилению поглощаемой ёмкости природных ресурсов [4].

Это будет также стимулировать технологическое перевооружение в целях глубокой переработки сырья и поддержит внутреннюю ценовую стабильность.

Таким образом мы должны навязать миру собственную климатическую повестку.

По итогам 2018 года объём выброса парниковых газов в атмосферу за счёт хозяйственной деятельности человека оценивается в 53 миллиарда тонн CO^2 эквивалента. В том числе: углекислого газа – 34 миллиарда тонн, метана – 8 миллиардов тонн. Теперь сравним эти объёмы с выбросом этих же газов в результате природных процессов, а также влиянием солнечного излучения на изменение климата. Критики теории антропогенного влияния на изменение климата указывают на роль солнечной активности и влияние таких природных факторов на выброс парниковых газов, как вулканическая деятельность, лесные пожары, а также как уже выше отмечено, смещение оси эклиптики.

Авторитетные отечественные и зарубежные учёные указывают на доминирующую роль циклов солнечной активности в изменениях климата. Ещё в 2007 году специалисты Пулковской астрономической обсерватории заявляли, что основной причиной наблюдаемого потепления является повышение интенсивности солнечного излучения, которое шло весь прошлый век, достигнув максимума в 1990-х годах [5]. В настоящее время солнечная активность относительно стабилизировалась, но затем ожидается фаза её снижения, и потепление сменится похолоданием, которое достигнет температурного минимума в 2050–2060-х годах. Некоторые учёные считают, что повышение за столетие температуры на 1 градус – это не более чем всплеск на фоне долгосрочного тренда её понижения. Детальные палеоклиматические исследования показали, что такие же тёплые периоды, как сейчас, имели место в VIII– XI веках и в I веке до н.э. – II веке н.э. Хорошо известным примером зависимости между климатическими изменениями и солнечной активностью является Малый ледниковый период, который продолжался с середины XVI до середины XIX века. Самое большое похолодание тогда пришлось на 1650–1750-е годы, которое совпало с минимумом солнечной активности. Исследователи солнечной активности считают, что на её долю приходится 80% от общего вклада в потепление климата за последнее столетие. Суммарное антропогенное выделение CO_2, как считают специалисты, не превосходит 8% от его естественной эмиссии. Таким образом, даже если мы полностью перейдём к бескарбоновой экономике, это даст около 1,5% снижения действия совокупных факторов на потепление климата.

С учётом того, что европейские инициативы затрагивают не все антропогенные источники эмиссии углекислого газа, а Евросоюз – хоть и большой, но далеко не единственный его эмитент, эту цифру нужно уменьшить минимум в пять раз. Таким образом, все затеяно ради снижения совокупного влияния всех факторов на потепление климата на 0,3%. Между тем парниковая активность оксида азота в 298 раз сильнее, чем у CO_2. За прошедшие 250 лет концентрация N_2O в атмосфере возросла на 22%. Он тоже имеет искусственное и природное происхождение, выделяясь из почвы и при производстве минеральных удобрений. Есть ещё более мощные загрязнители. Таким образом, европейский подход страдает однобокостью, что даёт весомые основания его

критикам подозревать Еврокомиссию в лоббировании коммерческих интересов определённых корпораций [5].

На сегодняшний день Казахстан первым из стран ЕАЭС заявил о планах ввести трансграничное углеродное регулирование по аналогии с ЕС. В стране уже есть биржа для торговли выбросами CO_2, а теперь республика хочет взимать на границе «импортную и экспортную углеродные пошлины». Это позволит избежать полной уплаты пограничного углеродного налога в ЕС и направлять средства, полученные от углеродного налога, на реализацию климатических проектов для достижения цели по глубокой декарбонизации экономики [6].

С точки зрения углеродного законодательства Казахстан движется быстрее, чем РФ: система углеродных сборов в Казахстане покрывает свыше 60% выбросов, а также поставлены амбициозные цели по достижению углеродной нейтральности к 2060 году и росту доли ВИЭ с текущих 11% до 50% к 2050 году. Тем не менее казахстанская экономика является одной из самых углеродоемких: в пересчете на количество CO_2 на доллар ВВП она опережает РФ на 13%, а ЕС — в 3,6 раза, при этом угольная энергетика является основой национальной энергетической системы. К 2030 году предусмотрено постепенное снижение доли угольной генерации с 69% до 40% и увеличение доли газа до 25%, а доли возобновляемых источников энергии - до 24%.

С целью снижения уязвимости наших экспортеров на европейских рынках ведется работа по рассмотрению вопроса введения углеродного налога внутри страны. Также рассматривается вопрос платности распределения квот на выбросы парниковых газов. На сегодняшний день прорабатывается создание Карбонового фонда, что позволит избежать полной уплаты пограничного углеродного налога в ЕС и направлять средства, полученные от углеродного налога, на реализацию климатических проектов для достижения цели по глубокой декарбонизации экономики.

Кроме того, в республике ведется активная работа по разработке концепции низкоуглеродного развития до 2050 г., которая будет утверждена в ближайшее время. Можно утверждать, что у Казахстана есть шанс выйти на целевые показатели, определенные на национальном уровне до 2030 года.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Вестник Карагандинского университета. Серия «Экономика». ISSN 2518-1998 (Print). ISSN 2663-5097 (Online), 2019 год;
2. Taylor McNeli. Why a Carbon Tax Makes Sense // Tufts Now, February 21 – 2019;
3. Robert Bryce. The Three Major Problems with a Carbon Tax // National Review, February 4, 2019.
4. В. Кузьмин. В чем смысл климатического психоза // Аргументы недели №31 -2021. (интервью д.э.н., академика РАН С.Ю. Глазьева);
5. А. Чуйков. Зеленый петух клюнул // Аргументы недели № 12 – 2021;
6. www/kommersant/doc/4966783

ӘОЖ 338.24

Жиенбай Ғ.И., Рақым Қ.Б.(19-КДК-1), Сагидолдина А.Ж. (ШҚТУ)

ПАНДЕМИЯ КЕЗІНДЕГІ ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСТІ ҚОЛДАУ ШАРАЛАРЫ

Пандемия салдарынан әлем елдерінде шағын және орта бизнестің қызметі тоқтап, кейбірі күнделікті табысын жоғалтса, ал кейбірі банкроттық жағдайдың алдында тұр. Халықаралық еңбек ұйымының мәліметінше банкроттық жағдайдың алдында тұрған кәсіпорындардың саны – 436 миллионнан асып түседі.

Шағын және орта бизнес өкілдерін қолдау, көмек көрсету кез-келген мемлекеттің негізгі басымдықтарының бірі. Өйткені, Дүниежүзілік банктің мәлімдеуінше, әлемдік бизнестің 90%-ын шағын және орта бизнес өкілдері құрайды. Business Insider порталының айтуы бойынша, табиғи апаттар шағын және орта бизнестің 40%-ының банкрот болуына әкеп соғады екен.

Вирусқа қарсы күресте алғашында адам денсаулығы мен оның өмірі үшін шаралар жүргізілген болса, енді экономиканы сақтап қалу үшін жанталас басталды. Көптеген мемлекеттер өздерінің стратегиялық және тактикалық жоспарларын қайта қарастырып, елдегі шағын және орта бизнесті сақтап қалу үшін және жұмыссыздық пен әлеуметтік мәселелерді ушықтырмау мақсатында түрлі бағдарламалар жасақтап шығаруда.

Қазақстандағы шағын және орта бизнестің жағдайы:

Еліміздегі жағдайға келер болсақ, 2019 жылдың желтоқсанындағы статистикаға сәйкес, Қазақстанда 1,6 млн шағын және орта кәсіпкерлік субъектілері тіркеліп,қызмет етіп отыр. Шағын және орта бизнес субъектілері санының өсуімен қатар олардың ұлттық экономикаға қосқан үлесі де артуда. 2019 жылы Қазақстанның ЖІӨ-дегі шағын және орта бизнес үлесі 29,5%-ды құрады. Онда қызмет ететіндердің саны – 3 миллион 268 мың адам. Яғни, еліміздегі еңбекке қабілетті әрбір үшінші адам табысын осы саладан тауып отыр.

Covid-19 пандемиясының белең алуына орай енгізілген төтенше жағдай режимінің салдарынан көптеген кәсіпорындар жұмысын уақытша тоқтатуға немесе қашықтан жұмыс істеуге мәжбүр болды. 2 ай бойы қызметі тоқтаған кәсіпкерлер түрлі қиындықтар мен қаржылық шығындарға ұшырады. Алайда, заман талабына тез бейімделіп, жұмысын онлайн ұсынатын және тауарларын үйге дейін жеткізіп беру қызметін іске қосқан кәсіпкерлер аталған дағдарысты оңай еңсерді деп айтуға болады.

Шағын және орта бизнеске көмектесу мақсатында Қазақстан үкіметі де бірнеше шараны қолға алды. Барлық заңды және жеке тұлғалар 12 ай мерзімге дейін жылдық тиімді сыйақы мөлшерлемесі 8,3% аспайтын несие алуға құқылы. Заңды тұлғалар 3 млрд теңгеге дейін, ал жеке кәсіпкерлер 50 млн теңгеден аспайтын кез келген сомада несие алуына болады. Банктердің

несиелеу тәртібі бойынша кепілзат болуы шарт және аталған жеңілдетілген несиені алу үшін кәсіпкер қаржылық жағдайының нашарлағанын растауы қажет.

Дегенмен, бұл несиеге қол жеткізу шағын кәсіпкерлер үшін өте қиын. Өйткені, аталған несие шағын бизнестен несиенің 50%-ын қамтитын кепілзат сұрайды. Ал көптеген шағын бизнестің банк талап еткен кепілзаты жоқ. Сол себепті шағын компаниялар төмен мөлшерлемесі бар несиеге қол жеткізе алмайды.

Ел үкіметі төтенше жағдай кезінде ең көп зардап шеккен секторлардың (олардың қатарына қоғамдық тамақтандыру, бөлшек сауда түрлері, транспорттық, консультациялық қызметтер, IT, туризм, қонақ үй бизнесі және т.б.) шағын және орта бизнес субъектілерін 1 сәуірден 1 қазанға дейін (6 ай) жалақы қорынан төленетін барлық төлемдер мен салықтардан босатты. Барлық ШОБ субъектілеріне 3 айға барлық салық түрлері бойынша міндеттемелерін орындауды тоқтата тұру бойынша бұйрық берілді. Алайда, жас кәсіпкердің айтуынша, шағын компаниялардың негізгі шығынының:

30%-ын арендалық төлемдер;

30%-ын шикізатқа кеткен шығындар;

30%-ын жұмысшылардың жалақысы құрайды.

Сәйкесінше, қазіргі күні шағын кәсіпорындар салықтан гөрі аренда және жалақы шығындарынан қатты қиналып отыр. Екі ай табыс болмауы себебінен біраз бизнес аренда құнын және жұмысшыларының жалақысын төлей алмауда. Қазақстанда сәуір айында бөлшек сауда көлемі 41,4%-ға кеміген. Бұл бөлшек саудадағы табыс екі есе азайғанын көрсетеді.

Сонымен қатар, доллар бағамының өсуі де еліміздегі шағын бизнес өкілдеріне зор қиыншылық тудырып жатыр. Себебі, көптеген шағын кәсіпкерлер шикізаттар мен кәсібіне қолданатын техниканы сырттан алады. Доллардың қымбаттауы бұл тауарлардың бағасын өсіріп жіберді.

Жоғарыда атап өткеніміздей, дағдарыс әлемдік ауқымға ие болды, осыған сәйкес, әр ел өзінің дағдарысқа қарсы бағдарламаларын дайындап, оны жүзеге асыруға кірісіп кетті. Мысал келтірейік.

Франция, Дания, Испания сынды басқа мемлекеттер осыған ұқсас бағдарламалар іске асырып, аталған мемлекеттермен қатар шағын және орта бизнес иелерін салықтан белгілі бір мерзімге босатып, шығындарын өтеуге көмектесуде.

Кесте 1- Әр елдегі жағдайды салыстыру кестесі

Ұлыбритания	**АҚШ**	**Германия**	**Ресей**
Ұлыбритания бизнеске мемлекет кепілдігіне ие несие беру бағдарламасын іске қосты. Бағдарламаға сәйкес, жылдық айналым капиталы 45 млн фунт стерлингтен төмен шағын және орта бизнес өкілдеріне 5 млн фунт стерлингке дейін пайызсыз несие беріледі. Үкімет алғашқы 12 ай бойы пайыздық үстеме мен бастапқы шығындарды жабатын төлем грантын беріп, оған қоса банктер мен қаржылық мекемелердің несие беруге сенімділіктерін арттыру үшін қарыздың 80%-ын қайтаруға кепілдік ұсынып отыр. Аталған бағдарлама 6 айға жоспарланған және бизнес иелері қарызды 6 жылға дейін ала алады. Сондай-ақ, қаржылық қиындықтарға тап болған кәсіпорындар мен адамдарға несиені өтеу бойынша үш айлық демалыс енгізілді. Елдегі шағын және орта бизнесті қолдау бағдарламаларына бөлінген көмектің көлемі ЖІӨ-нің 15%-ын құрайды.	АҚШ-та карантиннен зардап шеккен, жұмысшылар саны 500-ге дейін жететін бизнес иелері жалақы мен жалға алу төлемдерін мемлекет тарапынан 10 млн долларға дейін бөлінетін субсидияға өтініш бере алады. АҚШ Конгресі шағын және орта бизнесті қолдауға алғашқыда бөлінген 350 млрд доллардың үстіне екінші бағдарлама енгізіп, оған қосымша 320 млрд доллар бөлді. Бұл бағдарлама бойынша мемлекет шағын бизнестің 8 аптаға дейінгі шығындарын толық жабуға қайтарымсыз қаржылай көмек көрсетеді.	Германия үкіметі дефолт алдында тұрған отандық кәсіпорындардың акцияларын өзге елдің кәсіпорындары сатып алмауы және жұтып қоймауы үшін кепілдік несие бере бастады. Ел үкіметі кәсіпкерлерге шамамен 500 млрд еуроға дейін қаржы бөлмек. 40 млрд еуроны өзін-өзі жұмыспен қамтушылар мен қарамағында 10 адамнан аспайтын жұмысшылары бар компаниялар арасында бөлсе, соның 10 млрд еуросын хәлі мүшкіл микро кәсіпорындарға тікелей субсидия ретінде беруді жоспарлауда. Ал бизнеске несие ретінде 30 млрд еуро бөлінеді.	Ресейде қолдаудың негізгі бағыты банк секторы арқылы жүзеге асырылады. Жеке оқшаулау режимінің енгізілуіне байланысты зардап шеккен шағын бизнес субъектілеріне несиелерді қайта қаржыландыру, сондай-ақ, қызметкерлердің жалақысын төлеуге арналған жеңілдетілген несие ұсынылуда. Одан бөлек, шағын және орта бизнес өздерінің табысынан айырылғанын дәлелдей алса, қосымша құн салығын қоспағанда, барлық салық түрлерінен 6 айға дейін босатылады.

Халықаралық тәжірибені талдау дағдарыстан шығудың әмбебап стратегиясы жоқ екендігін көрсетеді. Сонымен қатар, қазіргі уақытта мемлекеттердің басым көпшілігі дағдарыстан кейінгі күн тәртібімен айналысудың орнына экономикалық дамуды сыни құлдыраудан барынша сақтауға тырысуда. Қалпына келтіру саясаты ықтимал құлдырау деңгейіне байланысты болуы мүмкін; мәселе – белгісіздіктің болуында, яғни пандемия қанша уақытқа созылатындығы және дағдарыстан кейінгі кезеңге бағыт алатын төменгі деңгей қайда болатындығы.

Экономиканы қолдаудың мүмкіндіктері мен тиімділігі жекелей болып табылады және мемлекеттің дамуына, қаржылық резервтердің болуына, демографияға, менталитеттің ерекшелігіне, тіпті саяси жүйенің ерекшеліктеріне және т. б. байланысты.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ:

1. АҚШ-тағы коронавируспен күрестің алғашқы нәтижелері және Венесуэлаға қатысты бағыттың өзгеруі. 03.04.2020 - [Электронды ресурс] URL http://eurasianstrategies.ru/media/insights/pervye-rezultaty-borby-s-koronavirusom-v-ssha-ismena-kursa-v-otnoshenii-venesujely/
2. Әр түрлі елдерде коронавирус кезінде карантиндік шараларды бұзғаны үшін қандай жаза қауіп төндіреді. 16.03.2020 - [Электронды ресурс] URL https://tass.ru/info/7989649
3. Wilson W. The Study of Administration [Наука государственного управления] // American Political Science Quarterly. - 2020. - Vol. 2. - № 2. - P. 197-222.
4. Хабермас Ю. Қоғамдық саланың саяси функциялары // қоғамдық саланың құрылымдық өзгеруі: буржуазиялық қоғамның категориясына қатысты зерттеу. - М.: 2016.- б. 112—137
5. Кастельс М. Ақпараттық дәуір: экономика, қоғам және мәдениет — М.: ГУ ВШЭ, 2020.

УДК 378 (063)
Жирентаев Р.Ю. (21-МФАК-1), Нурекенова Э.С. (ШҚТУ)

ЖАСАНДЫ ИНТЕЛЛЕКТ – БАНКТІК САЛАСЫНДАҒЫ РЕВОЛЮЦИЯЛЫҚ ТЕХНОЛОГИЯ РЕТІНДЕ

Қазіргі уақытта банк жүйесі қатаң бәсекелестік жағдайында банктер нарықтағы өз жағдайын сақтау үшін қағидатты түрде жаңа ұйымдық құрылымдар құруға, жаңа банктік технологияларды пайдалануға тиіс болатын өз дамуының сапалы жаңа кезеңіне өтеді.

Банктік технологиялардың бірнеше түрін бөліп көрсетуге болады.

Интернет желісі мен Web-технологиялардың дамуы банк офисінен тыс клиенттерге - заңды және жеке тұлғаларға қызмет көрсетуді қамтамасыз ететін Интернет - банкинг құруға себепші болды.

PC-банкинг off - line режимінде қашықтан банктік қызмет көрсетуді жүзеге асыру болып табылады. Phone-банкинг банк қызметтерінің барлық жиынтығын орындайды. Банктік шоттар мен карталарға қол жеткізу тондық режимде жұмыс істейтін телефоннан жүзеге асырылады. Операцияны жүргізу үшін клиент телефон арқылы жүйемен (банк серверімен) байланыс орнатады және телефон аппаратының пернелері арқылы операция жүргізілгені туралы хабарлама жібереді.

WAP-банкинг клиентке WAP-арна арқылы ұялы телефоннан шоттар мен карталарды басқару бойынша операциялардың орындалуын қамтамасыз етеді. WAP хаттамасын қолдайтын ұялы телефонды пайдалана отырып, клиент банктік қызметтерді алады.

SMS-банкинг. Заманауи ұялы телефондар өзінің басты функциясы - дауыстық байланыстан басқа, көптеген қосымша және маңызды функцияларды орындайды, олардың бірі SMS - хабарламалар болып табылады.

Қаржы саласы жасанды интеллект технологияларын дамытуға елеулі қызығушылық танытады. Соңғы уақытта банктер оларды өз ұйымдарына енгізу туралы және оларды пайдалануды жандандыру туралы жариялайды. Сарапшылар таяудағы 2 – 3 жыл ішінде жасанды интеллект жүйелерінің енгізілуіне байланысты банктік қызмет көрсету сервисі сапалы өзгеріске ұшырайды және біраз уақыттан кейін банк клиенті тірі адаммен қарым-қатынас үшін төлеуге дайын болады деп санайды [1].

Жасанды интеллект банктерге процестерді автоматтандыруға және клиенттерге қызмет көрсету сапасын арттыруға көмектеседі деп санайды сарапшылар. Әрине, адамды толығымен алмастыра алмайды және жақын арада жасанды интеллект басқаруындағы банк жүйелерін күтуге болмайды. Ия, мүмкін, қажет емес. Дегенмен, жасанды интеллект бір типті банктік процестерді автоматтандыруға және чатбот арқылы клиенттерге қызмет көрсетуді жақсартуға қабілетті.

Алдағы 2 – 3 жылда банктер жасанды интеллектті өз қосымшаларына енгізу ықтималдығы бар. Мысалы, Сбербанкте 3 – 5 жылдан кейін барлық шешімдердің 80% жасанды интеллект арқылы қабылданады деп санайды.

Отбасы банкінде сала адамсыз технологияларға белсенді ауысатынын және 3 жылдан кейін клиенттер % жағдайда боттармен сөйлеседі деп болжайды.

Capgemini консалтингтік компаниясының мамандары роботтар штаттық және штаттан тыс қызметкерлерді пайдаланудан қарағанда 50 – 90% - ға арзан екенін және банктер клиенттерге қызмет көрсетудің жоғары сапасын сақтай отырып, өз тиімділігін арттыруға тырысып, жасанды интеллектке көбірек қаражат инвестициялайтын болады деп санайды.

Жасанды интеллект көптеген міндеттерді шешеді, олардың ішінде басты клиенттік қызмет болып табылады. Жасанды интеллект әртүрлі пайдаланушылардың мұқтаждықтарына әртүрлі банк құралдарын бейімдеуге мүмкіндік береді, бұл сервис деңгейін айтарлықтай арттырады.

Бұдан басқа, банктер әртүрлі операцияларды ұйымдастыруда, тәуекелдерді басқару саласында, әсіресе инсайдерлермен байланысты, қаражатты бағалы қағаздарға инвестициялауда жасанды интеллект жүйелерін қолданады. Жасанды интеллектті пайдалану банктерге адам факторының рөлін азайтуға, көптеген процестерді автоматтандыруға мүмкіндік береді,соның салдарынан шығындарды азайту, стандартты, типтік міндеттерді шешу болып табылады. Мысалы, Telegram мессенджері чатындағы боттар аптасына жеті күн бойы тәулік бойы клиенттік қолдауды қамтамасыз етеді, осы жанды қызметкерлерді тартпауға мүмкіндік бере отырып, чат пайдаланушылардың сұрақтарына дереу жауап береді.

Банктерде жасанды интеллектті пайдаланудың айқын мысалы - чат-ботты іске қосу. Оны енгізу клиенттерге қажетті нүктеден жақын орналасқан кеңселер мен банкоматтарды дереу және қиындықсыз табуға мүмкіндік береді. Бұл қызмет смартфоннан немесе планшеттен жеке қаржы туралы ботпен тікелей сөйлесуге мүмкіндік береді. Авторизацияланған клиенттер тек бір рет қана шотты төлеп, өз үлгілері бойынша қаражат аудара алады, операциялар бойынша үзінді көшірмелер мен шоттар мен карталар бойынша ақпарат ала алады. Бот сұрақтарына Telegram мессенджері чатында жауап береді. Бұл ретте жасанды интеллект негізіндегі осындай жүйе өзіне өзі үйрететін болып табылады, бұл оған клиенттердің танымал сұрауларына бейімделуге мүмкіндік береді.

Жасанды интеллект технологиясының өздері математикалық статистика құралдары мен машиналық оқыту әдістеріне негізделген. Жасанды интеллект технологиялары нәтиженің кіріс мәліметтеріне немесе деректерді енгізуге кері байланысына тәуелділігі бар процестерде тиімді қолдана бастады. Банкте мұндай технологияны пайдаланудың ең қызықты тәсілдерінің бірі клиентпен бастапқы қарым-қатынас үдерісіне чат-боталарды енгізу болып табылады [2].

Қазіргі уақытта Big Data және Data mining технологияларын қолдануға тең келетін жасанды интеллект адам ақпаратты сапалы өңдеу мүмкін емес немесе мақсатқа сай емес салаларда ең тиімді деп есептелінеді. Жасанды интеллект технологиясы чат-боттардан бастап бағалы қағаздар нарығына дейін банктік қызметтің әртүрлі бағыттарында қолданылуы мүмкін. Мұндай инновациялар банктерге елеулі қаражатты босатуға және оларды қызмет

көрсету сапасын жақсартуға бағыттауға, әрбір жеке немесе заңды тұлғаға жеке ұсыныстар қалыптастыруға көмектеседі.

Егер боттар біртектес және рутинді жұмысты орындайтын болса, онда қызметкерлер-неғұрлым күрделі және шығармашылық көзқарасты талап ететін. Роботтар мұнда да көмектесе алады, өйткені виртуалды көмекші оператордың клиентпен сөйлесуін талдай алады, мониторға Банктің қызметкеріне қажетті ақпаратты шығара алады.

Жасанды интеллектті пайдалану банк саласында үлкен перспективаға ие. Бұл Қазақстанда да, батыста да белсенді дамып келе жатқан клиенттерге қашықтан қызмет көрсетудегі революциялық тренд.

Қазіргі кезде көптеген банктер жасанды интеллект негізінде қосымшаларды енгізді, олар өзекті сұрақтарға жауап алуға мүмкіндік береді, мысалы, осы айда қандай шығындар, жарты жыл ішінде өнімдерге қанша жұмсалған, кредит бойынша қарыз қандай және оны қашан өтеу керек екендігі туралы [3].

Төлем жүйесіне қосылған кезде шоттарды талдайтын қосымшалар бар, мысалы, мобильді байланыс немесе интернет, және иесіне тиімді тарифтер ұсынады. Көріп отырғанымыздай, жасанды интеллект пайдалану өрісі өте кең, сонымен қатар, бұған банкішілік қызметте жасанды интеллект негізіндегі жүйелерді қолдану да қосылады.

Жақын арада деректерді өңдеу және талдау жүйелерін енгізуге байланысты банктік қызмет көрсету сервисі сапалы жылжиды деп күтілуде. Технология ретінде қаржы саласындағы жасанды интеллект өте перспективалы болып табылады, өйткені бір жағынан, қосымша пайда алуға және клиенттерді жақсы түсінуге мүмкіндік береді, екінші жағынан, ақпараттық кеңістікті өзгертеді және банк клиенттерінің уақытын үнемдейді.

Алайда, банк саласында жасанды интеллект технологияларын енгізу теріс салдарға әкеледі: жұмыс орындарының қысқаруы және қаржы компаниялары жұмысының өнімділігінің жақсаруына байланысты кадрларды қайта бөлу.

Сонымен, жасанды интеллект – бұл бизнес-процестерді сапалы түрде өзгертуге және қазіргі заманғы банктердің қаржылық нәтижелерін арттыруға қабілетті революциялық технология.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ:

1 Рудакова О.С. Банковские электронные услуги: Учебное пособие. – М.: Изд. «Вузовский учебник», 2017. - 576 с.

2 Камалова Р. Р. Доступность дистанционных банковских услуг в России и их дальнейшее развитие // Молодой ученый. - 2014. - № 7. - С. 344-346.

3 Кудревич В.В., Мешков А.В., Новикова В.В. Современные тенденции развития банковских услуг // Наука без границ. - 2021. - № 3 (55). - С. 74-78.

УДК 669.1

Жунусова А.Е. (20-МФАК-2), Нурекенова Э.С. (ВКТУ)

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Оборотный капитал является одной из составляющих имущества предприятия, средств, вложенных в производственно-хозяйственную деятельность, и материальных ликвидных активов, обеспечивающих непрерывность производственно-финансовых циклов. [1]. Величина оборотных средств для каждого предприятия, структура и состав оборотных средств зависят от многих факторов, а продуктивность использования оборотных средств во многом определяет состояние предприятия и его устойчивое положение на финансовом рынке. Активное использование ротации играет немаловажную роль в стандартизации работы предприятия. Низкий оборотный капитал означает, что производственная деятельность не поддерживается должным образом, что может привести к потере ликвидности, периодическим перерывам и низкой прибыли.

Важно отметить, что оборотный капитал определяется как превышение оборотных средств предприятия над его обязательствами. Он относится к ликвидности, необходимой для оборотных средств предприятия. Характеризуется тем, что не потребляется и не расходуется, а переходит на разные виды текущих расходов предприятия. С помощью авансирования вы можете создать необходимые материальные запасы ресурсов, готовую продукцию и условия для ее реализации. При авансировании, средства, использованные после окончания производственного цикла или любого оборота, возвращаются предприятию, т.е. аванс погашается и возвращается за счет первоначальных оборотных средств. Характерным эффектом использования оборотных средств фирм является оборачиваемость оборотных средств. Он также обеспечивает непрерывный производственный процесс и в некоторых случаях описывает его эффективность. Еще одним важным фактором является размер и структура оборотных средств предприятия, которые должны удовлетворять ее потребности. Если сумма оборотных средств чрезмерна, это может привести к нарушению оборотных средств предприятия. В этом случае возникает стагнация и нарушается весь процесс оборотных средств [2]. Следует также отметить, что высокая оборачиваемость обычно оказывает негативное влияние. Это может свидетельствовать об истощении товарно-материальных ресурсов предприятия. Умение правильно анализировать потребности предприятия в определенном объеме оборотных средств позволяет предприятию продуктивно использовать оборотные средства. Основной проблемой корпоративного управления текущими активами является неэффективность управления его оборотными активами, а неэффективность управления оборотными активами приводит ко многим проблемам, связанных с управлением дебиторской задолженностью, запасами, денежными средствами и кредиторской адолженностью.

Следующие группы вопросов, связанных с управлением оборотными средствами предприятия, можно разделить на:

1. Неправильное и нерациональное управление дебиторской задолженностью. Увеличение дебиторской задолженности может привести к стагнации производственного цикла предприятия. Сегодня для многих предприятий характерны кредитные операции, которые приводят к потере оборотных средств с последующей потерей прибыли от их использования.

2. Нерациональное управление запасами или чрезмерное накопление запасов на предприятии является важной проблемой. Товарно-материальные запасы являются малоликвидной составляющей оборотного капитала. Высокий уровень товарных запасов увеличивает затраты на содержание бизнеса и, как следствие, снижает доходы компании. Темпы роста товарно-материальных запасов сдерживают ускорение оборачиваемости капитала, поэтому замедление оборачиваемости оборотных средств сказывается на выручке от продаж. Однако недостаток складских запасов, как и их избыток в компании, также может негативно сказаться на ее деятельности. Такая ситуация может привести к риску остановки производства, несоблюдения сроков поставки, так как производство, эксплуатация и обслуживание не требуют материалов. [3]

3. Серьезной проблемой является отсутствие средств на текущую деятельность из-за незапланированных расходов. Результатом этой проблемы в какой-то момент может стать прерывание производственного цикла, что приводит к невыполнению договорных обязательств с покупателем и возможной потере прибыли.

4. Следующей важной проблемой является высокий уровень кредиторской задолженности. Следует отметить, что кредиторская задолженность является источником оборотных средств на предприятиях, высокий уровень которых (особенно со сроками погашения, создающими денежные потоки) приводит к снижению ликвидности и снижению платежеспособности предприятий. Кроме того, из-за значительного уровня кредиторской задолженности и его дальнейшего роста, а также морально устаревших активов и избыточных складских запасов, у предприятия нет достаточных денежных резервов, поэтому предприятие не может его погасить. свои финансовые обязательства перед государством, различными контрагентами и другими участниками финансовых отношений. [4]

Пути повышения эффективности управления оборотным капиталом в зависимости от элементов оборотного капитала: разработка механизма работы с дебиторской задолженностью; сокращение ресурсов за счет координации деятельности планово-финансовых, производственно-диспетчерских и технологических отделов, соблюдения определенного баланса между поддержанием темпов производственных процессов и качеством обслуживания покупателей и заказчиков; мониторинг ключевых показателей эффективности закупок (КПЭ); совершенствование организации доставки, в том числе определение конкретных договорных условий поставки и обеспечение их выполнения, оптимальный выбор поставщиков, обеспечение оптимального функционирования транспорта; улучшить организацию логистики с целью

непрерывного обеспечения производства необходимыми материальными ресурсами и сокращения времени, отводимого на капитальные вложения; принять меры по уменьшению кредиторской задолженности; увеличить долю оборотных средств в стоимости владения и обеспечить, чтобы темпы роста оборотных средств были выше темпов роста заемного капитала; принять меры по увеличению источников собственных средств и сокращению заемных средств для восстановления финансовой независимости организации; увеличение инвестиций в основной капитал и их доли в общих фондах организации; сокращение продолжительности производственного цикла за счет интенсификации производства (применение новых технологий, механизация и автоматизация производственных процессов, повышение производительности труда, более полное использование производственных мощностей, трудовых и материальных ресурсов предприятия и др.) [5].

Таким образом, основными задачами управления оборотным капиталом являются: уменьшение текущей кредиторской задолженности. Эта цель состоит в том, чтобы уменьшить возможность потери ликвидности, но для ее достижения требуется использование долгосрочных источников и собственного капитала для финансирования большей части оборотного капитала; минимизация общих финансовых затрат. При этом в качестве источника хеджирования активов в основном используются краткосрочные долги, которые характеризуются низкой стоимостью использования в сочетании с высоким уровнем риска неплатежеспособности по сравнению с долгосрочной ситуацией; максимизировать общие издержки предприятия. Эта стратегия включает процесс управления оборотным капиталом в общую финансовую стратегию предприятия. Суть его в том, что любое решение в области управления оборотным капиталом, способствующее повышению экономической стоимости предприятия, следует считать целесообразным [6].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Максимова А. И. Управление оборотными активами / А. И. Максимова // Финансовый менеджмент: учебное пособие / А. И. Максимова. Пермь, 2016. - 408 с.

2. Красова Е.В. Управление оборотными активами как часть финансовой политики современного предприятия // Фундаментальные исследования. – 2016. – № 12-5. – С. 1075-1079.

3. Багова О.И., Пшукова Ф.Ф. Проблемы управления оборотным капиталом предприятия и пути их решения // Молодой ученый. – 2016. – № 5. – С. 2-5.

4. Кравчук Д. И., Кравчук В. И. Проблемы и пути решения управления дебиторской задолженностью на предприятии // Молодой ученый. — 2015. — №2. — С. 272-274.

5. Бурмистрова Л.М. Финансы организаций (предприятий): Учеб. пособие/ Л. М. Бурмистрова – Москва: ИнФра-М, 2014.

6. Жилкина А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия: учебник. – М.: Инфра-М, 2017. – 331 с.

УДК 666.9.01
Закирьянов Р.К. (20-МИМ-2), Нурекенова Э.С. (ВКТУ)

РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Инновации – одна из важнейших форм укрепления экономической системы в современном мире. На основе инноваций сближается наука, производство и рынок. В последние годы инновации превратились из элемента экономического развития в общий социальный фактор развития регионов. В большинстве случаев инновации в региональных компаниях носят спонтанный характер, с преобладанием проб и ошибок.

Инновационная деятельность - это деятельность, которая включает действия по преобразованию идеи в новый, улучшенный продукт и новый подход к организации управления. Инновации занимают важное место в деятельности компании и охватывают весь спектр научной, технической, организационной, финансовой и коммерческой деятельности. Ориентация производства на внедрение и выпуск новых продуктов требует определения целесообразности и эффективности такой деятельности. При разработке и внедрении инноваций важно определить необходимые затраты на их внедрение. Это связано с тем, что при внедрении принципиально новых технологических решений может возникнуть убыточная производственная деятельность. Выбор направления инновационной деятельности зависит от ресурсного и научно-технического потенциала компании, особенностей ее отраслевой принадлежности и требований рынка.

В современных условиях развития рынка инновационная активность предприятий приобретает все большее значение. Это связано с тем, что общее руководство стремится осваивать новые производственные технологии и тенденций управления с целью модернизации и улучшения деятельности компании в целом. Организация, развитая по всем направлениям (производство, организационная структура, научно-технический и технологический потенциал), сможет не только занять прочные позиции в выбранном сегменте рынка, но и производить и продавать конкурентоспособную продукцию высокого качества. Все это будет способствовать укреплению имиджа организации и деловой репутации. Инновационная деятельность компании может быть отнесена к системе мероприятий, суть которой заключается в использовании научного, технического и интеллектуального потенциала для получения нового продукта (услуги), новой производственной технологии или более совершенных организационных решений в управлении бизнесом.

Важную роль в инновационной деятельности играет инновационный менеджмент, который ориентирован на изменения в области планирования, организации, управления, контроля и анализа инновационных процессов на предприятии в стратегическом и оперативном плане. Исходя из вышесказанного, инновационный менеджмент по своей сути отличается от

принятия управленческих решений по другим производственным структурам. Решения инновационного менеджмента направлены на изучение широкого спектра проблем, возникающих в компании, и творческого потенциала сотрудников, способным решить их [1]. Таким образом, инновационный менеджмент необходим для выявления перспективных резервов развития в таких областях, как:

- разработка новой продукции, ее внедрение и распространение на рынке;
- усовершенствование и полная модернизация продукции;
- развитие более широкого производства традиционной продукции;
- снятие с производства устаревшей продукции, не подлежащей модификации.

Главенствующее место в управлении инновациями и инновационными процессами отводится разработке стратегий управления и мер, которые будут направлены на их реализацию. Разработка идей для производства и реализации нового продукта, а также выпуск новой продукции становятся одним из важнейших направлений стратегии компании, потому что именно этот аспект влияет на другие области, связанные с развитием компании в целом.

Мероприятия по управлению инновациями на предприятии в целом заключаются в следующем:

- разработка планов и программ инновационной деятельности; контроль процессов разработки и ее внедрения новой продукции;
- обеспечение необходимыми ресурсами обозначенных программ (финансы, материалы и другие ресурсы);
- обеспечение исполнения поставленных задач высококвалифицированным и компетентным персоналом в данной области;
- образование временных целевых групп, которые должны осуществлять решение возникающих проблем - от зарождения идеи до массового производства нового продукта [2].

В современных условиях инновационная политика крупных предприятий определяется проявлением тенденции к переориентации направлений научно-технической и производственно-сбытовой деятельности. Это выражается в стремлении увеличить долю новой высокотехнологичной продукции в ассортименте выпускаемой продукции.

Цели инновационного процесса можно следующим образом:

- поиск идеи нового продукта и обоснование этой идеи;
- проводить и организовывать фундаментальные исследования и разработки;
- подготовка к серийному производству продукции и ее налаживание;
- подготовка к продаже новой продукции;
- контроль распространения нового продукта на рынке;
- укрепление позиций, занимаемых в новых сегментах рынка, и постоянное совершенствование технологий, ведущее к повышению конкурентоспособности продукта.

Инновационная деятельность напрямую связана с маркетинговой деятельностью компании и определяет ее направление. Важнейшим критерием

в этом отношении является оценка влияния внедренного продукта на достижение целей компании в целом, а именно: объем продаж нового продукта, связанный с результатами исследования рынка; расчетное время достижения рентабельности при производстве нового продукта.

Инициатива, связанная с разработкой новых продуктов и исходящая от лиц, ответственных за маркетинговую деятельность, показывает результат маркетингового исследования, которое содержит информацию о потребностях нового продукта и его востребованности на рынке, конкурентных аналогах и замене продуктов на рынке, от технологических возможностей и потребностей самой компании.

В рыночной экономике анализ эффективности инновационной деятельности фирмы усложняется, поскольку приобретает многоэтапный и многоступенчатый характер. Это связано с тем, что необходимо учитывать большое количество показателей: новизна; уровень стандартизации и унификации; научная интенсивность; сложность изделия; возможность модификации; безопасность; управляемость; эстетические показатели; экологические показатели; экономические показатели (материалоемкость, капиталоемкость, стоимость) и другие.

Следовательно, разработка оптимальной инновационной стратегии - это неотъемлемая часть успешного развития предприятия или организации. Для того, чтобы достойно конкурировать в современном изменчивом и непредсказуемом мире, необходимо выстроить грамотную и правильную стратегию развития.

При помощи экономических и финансовых показателей, можно определить эффективность инновационной деятельности компании. Каждый инвестор определяет систему показателей самостоятельно, исходя из характеристик инновационного проекта.

Система показателей должна соответствовать следующим требованиям:

- показатели должны охватывать процессы на всех этапах жизненного цикла продукта;
- индикаторы должны быть созданы на перспективу не менее 3-5 лет на основе ретроспективного анализа деятельности организации;
- показатели должны опираться на данные по конкурентоспособности конкретных товаров на конкретных рынках за конкретный период.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1 Тайлашева М.А. Внедрение инновационных технологий в информационную систему менеджмента предприятий. - Барнаул: АГУ, 2018.

2 Иншакова А.О. Реализация эффективной конкурентной политики в сфере инноваций посредством общего интеллектуального права // Законы России: опыт, анализ, практика. – 2019. –№ 2. – С. 19–23.

УДК 336.717.13

Зиновьева К.А. (20-БУТ-1), Соколова В.А. (19-БУ-1), Шапочкина Е.Ю. (ВКТУ)

ИЗМЕНЕНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ И НАЛОГОВОМ УЧЕТЕ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН НА 2022 ГОД

Для правильного ведения учета и предоставления достоверной информации в налоговые органы, необходимо следить за ежегодным внесением поправок и изменений в бухгалтерский и налоговый учет. Данная статья посвящена основным изменениям на 2022 год, относящимся к деятельности предприятий.

По основным видам налогов в налоговом законодательстве произошли следующие дополнения.

Корпоративный подоходный налог (КПН). По данному налогу внесено уточнение порядка применения уменьшения по КПН на 100% по инвестиционному приоритетному проекту и соглашению об инвестициях, при условии получения дохода посредством эксплуатации фиксированных активов, которые были введены как новые производства, расширены или обновлены в рамках инвестиционного проекта.

Вычеты по КПН. Затраты по сделке, превышающей 1 000 МРП можно относить на вычеты при наличии ЭСФ (Электронный счет-фактура) или чека ККМ (Контрольно-кассовая машина), который содержит ИИН/БИН получателя. В расчет вычета по вознаграждению включается вознаграждение в виде дисконта и вознаграждения по займам от материнской компании.

Земельный налог. В перечень земель, не подлежащих налогообложению. включены земли зоны ядерной безопасности в рамках реализации проекта Закона РК «О Семипалатинской зоне ядерной безопасности».

Налог на добавленную стоимость (НДС). Изменен предел оборота, теперь минимум оборота для постановки на учет по НДС составит 20 000 МРП (в 2022 г. – 61 260 000 тенге в год). В минимум оборота не включаются обороты ИП, применяющего упрощенку, в пределах 124 184 МРП (в 2022 г. - 380 375 592 тенге), совершенные в безналичной форме расчетов с обязательным применением ТИС (Трехкомпонентная интегрированная система).

ТИС - это интегрированная система, состоящая из контрольно-кассовой машины с функцией фиксации и передачи данных, системы (устройства) для приема безналичных платежей, а также оборудования (устройства), оснащенного системой автоматизации управления торговли, оказания услуг, выполнения работ и учета товаров, или программно-аппаратного комплекса, заменяющего все три компонента интегрированной системы.

Порядок прекращения деятельности плательщиков НДС. Предусмотрен упрощенный порядок ликвидации к плательщикам НДС, которые, согласно данным налоговой отчетности, не осуществляли предпринимательскую деятельность в период срока исковой давности.

Налог на имущество. Субъекты социального предпринимательства оплачивают налог на имущество по ставке 0,5% к налоговой базе. С 2022 года

физические лица будут платить налог на имущество с парковочного места и с кладовки, так как в порядок расчета имущественного налога будет включаться кладовка, находящаяся в многоквартирном жилом доме и используемая в личных целях, а также парковочное место. У юридических лиц и ИП исключены из объектов налогообложения налога на имущество недвижимость на территории зоны ядерной безопасности.

Налог на транспорт. С 2022 года автомобили-фургоны будут относиться к грузовым автомобилям, порядок налогообложения будет в зависимости от грузоподъемности (п. 4 ст. 492 НК) [1].

Также стоит отметить следующие изменения:

ККМ (Контрольно-Кассовая машина). С 2022 года в чеки ККМ вводятся новые данные – ИИН/БИН покупателя. Данное новшество является дополнительным реквизитом, и оно отражается в чеке только по просьбе покупателя.

В ст. 165 НК в понятие «денежные расчеты» было внесено изменение, и теперь оно звучит так: денежные расчеты - расчеты, осуществляемые за приобретение товара, выполнение работ, оказание услуг посредством наличных денег и (или) расчетов с использованием платежных карточек и (или) мобильных платежей. Это означает, что при выполнении взаиморасчетов по мобильным платежам, продавец обязан выдать покупателю чек ККМ, тем самым мобильные платежи приравнены к денежным расчетам.

Изменения по ЭСФ (электронные счета-фактуры) в 2022 году. Налогоплательщики освобождаются от выписки «сводных» ЭСФ по розничным продажам. Также ЭСФ не требуется при продаже товаров физическим лицам (конечным потребителям) и микропредпринимателям.

Паспорт налогоплательщика. Паспорт налогоплательщика – это информационная карта субъекта предпринимательства, не являющаяся налоговой тайной, которая содержится в штрих-коде (QR-код), формируемым органом государственных доходов.

Паспорт налогоплательщика размещается налогоплательщиками, осуществляющими деятельность в сфере общественного питания и торговли, в местах непосредственного нахождения контрольно-кассовых машин и общедоступных для информирования населения.

Паспорт должен содержать следующие сведения:

1. ИИН/БИН;
2. наименование налогоплательщика;
3. ФИО индивидуального предпринимателя или руководителя юридического лица;
4. статус налогоплательщика;
5. дату постановки на регистрационный учет;
6. регистрационный номер ККМ;
7. наличие лицензий на алкогольную продукцию.

Данное понятие вводится в целях предоставления открытого доступа к данным налогоплательщика, сформированным налоговыми органами, об исполнении им налоговых обязательств и с целью информирования населения

(покупателей, пользователей услуг), контрагентов и т.д. При этом паспорт налогоплательщика формируется налоговым органом 1 раз в месяц в срок не позднее 15 числа второго месяца, следующего за отчетным месяцем [2].

В 2022 году были изменены следующие основные показатели, используемые в бухгалтерских расчетах:

1) месячный расчетный показатель (МРП) - 3 063 тенге;

2) минимальный размер заработной платы (МРЗП) - 60 000 тенге.

В связи с повышением размера МРЗП более чем на 40%, социальные и налоговые показатели теперь рассчитываются не от МЗП, а от МРП. Также это касается и расчета заработной платы.

Расчеты удержаний из заработной платы.

В соответствии с п.1 ст. 25 Закона РК «О пенсионном обеспечении в РК» обязательные пенсионные взносы (ОПВ), подлежащие уплате в единый накопительный пенсионный фонд (ЕНПФ), устанавливаются в размере 10 % от ежемесячного дохода, принимаемого для исчисления ОПВ. При этом ежемесячный доход, принимаемый для исчисления ОПВ, не должен превышать 50-кратный МРЗП (в 2022 году - 3 000 000 тенге). Формула расчета ОПВ с дохода работника:

ОПВ = (Начисленный доход - корректировки) х 10 %.

Социальные отчисления (СО). В соответствии с п.1 ст. 14 Закона РК «Об обязательном социальном страховании» в 2022 году СО устанавливаются в размере 3,5 % от объекта исчисления СО. Ежемесячный объект исчисления СО от одного плательщика не должен превышать 7-кратный МРЗП (в 2022 году - 420 000 тенге). В случае если объект исчисления СО за календарный месяц менее МРЗП, то СО исчисляются, перечисляются исходя из МРЗП (60 000 тенге). Формула расчета СО:

СО = (Начисленный доход – корректировки - ОПВ) х 3,5%.

Взносы на обязательное социальное медицинское страхование (ВОСМС). В соответствии с п.1 ст. 28 Закона РК «Об обязательном социальном медицинском страховании» в 2022 году взносы на ОСМС работников исчисляются в размере 2 % от объекта исчисления взносов. Ежемесячный доход, принимаемый для исчисления взносов на ОСМС, не должен превышать 10-кратный МРЗП (в 2022 году – 600 000 тенге). Формула расчета ВОСМС с дохода работника:

ВОСМС = (Начисленный доход - корректировки) х 2 %.

Отчисления на обязательное медицинское страхование (ООСМС). В соответствии с п.1 ст. 27 Закона РК «Об обязательном социальном медицинском страховании» с 1 января 2022 года отчисления работодателей, подлежащие уплате в фонд, устанавливаются в размере 3 % от объекта исчисления отчислений. Ежемесячный объект, принимаемый для исчисления отчислений, не должен превышать 10-кратный МРЗП (в 2022 году – 600 000 тенге). Формула расчета ООСМС с дохода работника:

ООСМС = (Начисленный доход - корректировки) х 3 %.

Индивидуальный подоходный налог (ИПН). С 1 января 2022 года изменился стандартный вычет, предусмотренный пп.1) п.1 ст.346 НК РК и

вместо 1 МРЗП, применяется показатель 14 МРП (в 2022 году – 42 882 тенге). Общая сумма стандартного вычета за календарный год не должна превышать 168-кратный размер МРП (в 2022 году – 514 584 тенге).

Формула расчета ИПН с дохода работника более 25 МРП (в 2022 году - 76 575 тенге):

ИПН = (Начисленный доход – корректировки п.1 ст. 341 НК РК – ОПВ – ВОСМС – стандартные налоговые вычеты (НВ) – прочие налоговые вычеты (НВ)) х 10 %.

В соответствии с п.1-1 ст.353 НК РК сумма облагаемого дохода работника, уменьшается на 90 %, если начисленный доход работника за налоговый период не превышает 25-кратный размер МРП (в 2022 году - 76 575 тенге).

Формула расчета ИПН с дохода работника не более 25 МРП:

ИПН = ((Начисленный доход – корректировки п. 1 ст. 341 НК РК – ОПВ – ВОСМС – стандартные НВ – прочие НВ) – 90%) х 10 %.

Социальный налог (СН). Согласно п.1 ст. 485 НК РК в 2022 году СН исчисляется по ставке 9,5% (за исключением индивидуальных предпринимателей (ИП) и товариществ с ограниченной ответственностью (ТОО), применяющих специальный налоговый режим (СНР) на основе упрощенной декларации, ИП применяющих общеустановленный режим налогообложения ОУР).

ИП применяющие ОУР исчисляют СН в 2-кратном размере МРП за себя (в 2022 году – 6 126 тенге) и 1-кратном размере МРП за каждого работника (в 2022 году – 3 063 тенге) [3].

Формула расчета СН за работников ТОО на ОУР:

СН = (Начисленный доход - ОПВ - ВОСМС - корректировки) х 9,5% - СО

Формула расчета СН за работников ИП на ОУР:

СН = 1 МРП - СО

Для наглядности рассмотрим пример расчета налогов и социальных платежей с начисленного дохода работника гражданина РК в ТОО на ОУР 150 000 тенге с применением вычета 14 МРП.

Таблица 1 – Пример расчета налогов и социальных платежей с начисленного дохода работника в ТОО на ОУР

Наимено-вание	Расчет	Комментарии
ОПВ	15 000 = 150 000 х 10 %	ОПВ = (Оклад- корректировки) х 10 %
ВОСМС	3 000 = 150 000 х 2%	ВОСМС= (Оклад-корректировки) х 2 %
ООСМС	4 500 = 150 000 х 3%	ООСМС= (Оклад-корректировки) х 3%
СО	4 725 = (150 000 – 15 000) х3,5 %	СО = (Оклад – корректировки – ОПВ) х 3,5%
ИПН	8 912 = (150 000 – 15 000 – 3 000 – 42 882) х 10 %	ИПН = (Оклад – корректировки – ОПВ – ВОСМС – 14 МРП) х 10 %
СН	7 815 = (150 000 – 15 000 – 3 000) х 9,5 % – 4 725	СН = (Оклад - ОПВ - ВОСМС - корректировки) х 9,5% - СО

На руки работнику выплачивается сумма 123 088 тенге (150 000–15 000 (ОПВ) - 3 000 (ВОСМС) – 8 912 (ИПН)).

В таблице 2 показан пример расчета налогов и социальных платежей с начисленного дохода работника в ИП на ОУР 120 000 тенге с применением вычета 14 МРП.

Таблица 2 – Пример расчета налогов и социальных платежей с начисленного дохода работника в ИП на ОУР

Наимено-вание	Расчет	Комментарии
ОПВ	12 000 = 120 000 х 10 %	ОПВ = (Оклад- корректировки) х 10 %
ВОСМС	2 400 = 120 000 х 2%	ВОСМС= (Оклад-корректировки) х 2 %
ООСМС	3 600 = 120 000 х 3%	ООСМС= (Оклад-корректировки) х 3%
СО	3 780 = (120 000 – 12 000) х 3,5 %	СО = (Оклад – корректировки – ОПВ) х 3,5%
ИПН	6 272 = (120 000 – 12 000 – 2 400 – 42 882) х 10 %	ИПН = (Оклад – корректировки – ОПВ – ВОСМС – 14 МРП) х 10 %
СН	0 = 3 063– 3 780	СН = (Оклад - ОПВ - ВОСМС - корректировки) х 9,5% - СО

На руки работнику выплачивается сумма 99 328 тенге (120 000 – 12 000 (ОПВ)– 2 400 (ВОСМС) – 6 272 (ИПН)).

В целом в данной статье освещены наиболее важные поправки и изменения в бухгалтерском и налоговом учете на 2022 год для предприятий.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1 Рахманов К. Изменения в налоговом кодексе с 2022 года [Электронный ресурс]. URL: https://www.zakon.kz.

2 Закон Республики Казахстан от 20 декабря 2021 года № 85-VII «О внесении изменений и дополнений в Кодекс Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет»

3 Изменения в налогах, бухгалтерском учете, расчетах заработной платы с 2022 года [Электронный ресурс]. URL: https://pro1c.kz.

УДК 658
Зырянова Т.А. (21-БФ-1), Кайсанова Н.Б. (ВКТУ)

ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД В УПРАВЛЕНИЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

На сегодняшний день одной из важнейших составляющих успешного функционирования компании является определение подхода к управлению предприятием. Существует несколько систем, каждая из которых характеризуется методами и структурой руководства. В менеджменте различает несколько подходов к управлению компанией: структурный, функциональный, процессный, проектный и интегрированный. В данной статье мы рассмотрим один из подходов к управлению организацией -функциональный подход. Целенаправленное, эффективное и в значительной степени рациональное достижение целей управления организацией зависит от его функционального спектра. Выделение функций управления занимает одно из важнейших мест в теории менеджмента. Переход к рыночным отношениям, реформирование собственности и появление кооперативных предприятий, хозяйственных товариществ, обществ и других организационных форм субъектов предпринимательства, неведомых прежней экономике, внесли коренные изменения в существовавший ранее порядок управления доминировавшими государственными предприятиями и потребовали изменений и усовершенствований существующих функций управления предприятиями.

В настоящее время на большинстве предприятий используется функциональный подход к менеджменту, заключающийся в видении бизнеса как механизма, состоящего из набора функций. Что же такое функциональный подход ? Функциональный подход предполагает, что процесс управления – это выполнение субъектом деятельности ряда последовательных операций. Организация делится на функции и подразделения; каждая организационная единица замкнута на выполнении своих функций и обязанностей в отрыве от других исполнителей и потребителя. Это требует разработки организационной системы управления компанией и закрепления за отдельными функциональными подразделениями обязанностей, полномочий и ответственности. В этом случае организация — это совокупность некоторых статических структур, выполняющих определенные функции, со сложной многоуровневой иерархией подразделений и жесткой централизацией управления . Как и любой подход функциональный подход имеет свою цель - достижение повышения эффективности производства с помощью управленческого цикла. А основные идеи это управление-процесс (цикл) управленческих функций, которые следует выполнять в определенном порядке: планирование -организация -мотивация – контроль – планирование. Основы функционального подхода к управлению были заложены еще в начале прошлого столетия [1].

Хорошо известны теоретические основы классического функционального подхода и базирующейся на нем системы массового производства заложены

представителями классической теории менеджмента — Ф. Тейлором, А. Файолем, М. Вебером и их последователями.

Функциональный подход характеризуется:

1.Пониманием организации как статической функции :

• Создание организационных единиц по функциям (подразделения, группы, отделы и т.п.);

• Ясные иерархические связи по отношению к информационным потокам и управленческому воздействию.

2.Структура определяется иерархическим уровнем и функциональной специализацией;

3.Структура, а не ориентация на клиента, доминирует над процессом производства.

Для функциональной модели управления характерна декомпозиция поставленных задач, то есть руководитель ставит конкретную задачу, которая спускается следующему сотруднику по иерархической лестнице в зависимости от его квалификации. Полученный результат, проходит длительные процедуры согласования у функциональных руководителей (заместителей начальника, главных специалистов и т.д.) до тех пор, пока не окажется у начальника. В ресунке- 1 показана реализация функциональной модели управления:

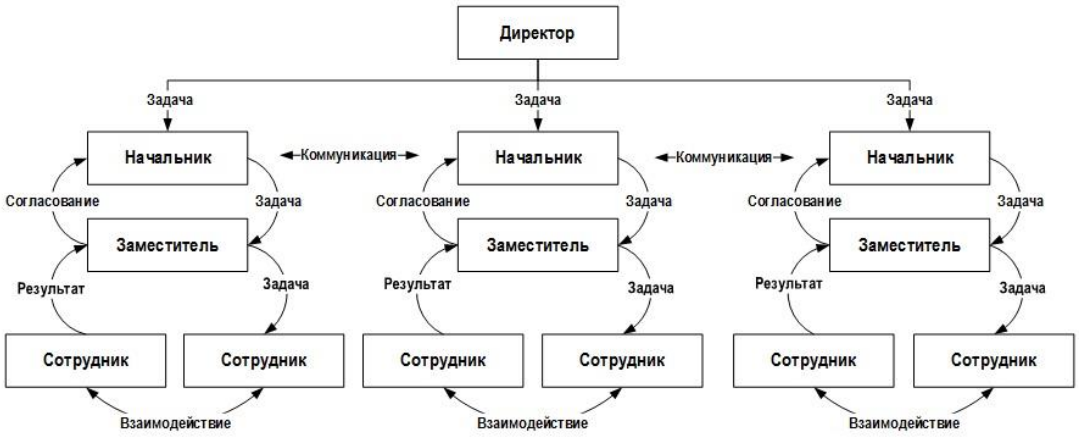


Рисунок - 1 . Реализация функциональной модели управления.

Организация представляется как механизм, обладающий рядом функций, распределяемых между подразделениями. Управление в ней осуществляется по структурным элементам (бюро, отделам, департаментам, цехам и т. п.), а их взаимодействие — через должностных лиц (начальников отделов, департаментов и цехов) и структурные подразделения более высокого уровня. Функциональный подход характеризуется четкой специализацией работ и распределением их по подразделениям. Сотрудники каждого подразделения выполняют строго отведенные функции и не отвечают за общий результат деятельности компании.

Контроль деятельности осуществляется через мониторинг выполняемых сотрудниками функций, а не результата деятельности, который имеет ценность для потребителя. Коммуникация осуществляется только между начальниками отделов на рабочих встречах, планерках, совещаниях и прочих подобных мероприятиях. Отсутствие четкого видения конечного результата у исполнителей исключает возможность координации и планирования работы структурных бизнес-единиц [2].

Взаимодействие между подразделениями осуществляется через руководителей. В целом функциональный подход идеально соответствовал предприятиям со стабильными бизнес-процессами и простой организационной структурой (когда весь бизнес-процесс протекает в рамках одной структурной единицы), что присуще предприятиям, действующим на рынках с низким уровнем конкуренции. Такой подход к управлению и развитию оправдывал себя в условиях массового производства, стабильной экономики и общего экономического роста, что позволяет ему функционировать ему на данный момент.

В Советском Союзе данный подход к управлению получил наибольшее распространение и вплоть до развала страны оставался единственным. Централизованная плановая экономика создала громоздкую и неэффективную в рыночных условиях систему управления персоналом, базировавшую на централизованном доведении до предприятия производственных заданий, норм труда, штатных расписаний и численности персонала. Эта система жестко определяла и систему оплаты труда. Чем сложнее и нестабильнее бизнес-среда, тем сильнее проигрывает привычная функциональная структура с большим количеством иерархических связей (чем больше подписей надо собрать под решением, тем меньше шансов опередить конкурента). Функционально-ориентированная система управления, по сути своей, затратная, так как в ней не разделены центры прибыли и центры затрат. По этой причине и формы стимулирования работников не учитывают реальный вклад подразделений в конечный результат деятельности организации. Как и все остальные подходы - функциональный подход к управлению компанией и его модификации имеют свои недостатки и достоинства [3]. В таблица 2 приведены преимущества и недостатки функционального подхода к управлению:

Таблица 2 преимущества и недостатки функционального подхода к управлению

	Преимущества	Недостатки
	Каждый работник знает свои задачи и оперативно их выполняет	Слабая реакция на изменения в компании
	Нет необходимости проводить переобучение персонала	Низкой уровень коммуникации между отделами
	Легко определить ответственное лицо	Персонал ориентирован не на клиента, а на руководителя
	Присутствует жесткий тоталитарный режим, что помогает контролировать работу на всех уровнях	Отсутствие инициативы
	-	Рост конкуренции между отделами

В настоящее время зачастую функциональная система управления противопоставляют процессной. Многие считают что функциональный подход теряют свою актуальность, сам по себе процесс сложный и трудоемкий ,и функциональная структура управления подходит только компаниям с устоявшейся системой, когда руководитель сам четко знает, каких результатов он хочет добиться, и что процессный подход более легкий и результата можно добиться быстрее Мы думаем что все подходы равны и вам все равно придется разбираться и вникать в тонкости и нюансы любого подхода. Как мы видим нет общепринятой системы классификаций управленческих функций. Однако, в теории менеджмента часто употребляются основные функции, которые присущи любой организации любой форм: это планирование, организация, мотивация, регулирование и контроль.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1 Одегов Ю. Г., Абдурахманов К. Х., Котова Л. Р. Оценка эффективности работы с персоналом: Методологический подход: Учебно-практическое пособие. - М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2019. - 752 с.

2 Елиферов В.Г. Бизнес-процессы: Регламентация и управление: Учебник / В.Г. Елиферов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2018. - 319 с.

3 Абдикеев Н.М. Управление знаниями корпорации и реинжиниринг бизнеса: Учебник / Н.М. Абдикеев, А.Д. Киселев ; под ред. Н.М. Абдикеева.- М. : Инфра-М, 2020.- 382 с.

УДК 334.021

Кабдуалиев А.Е. (20-МИМ-2), Рахимбердинова М.У. (ВКТУ)

ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ РАБОТНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КЛАССИФИКАЦИИ

В настоящее время использование информационно-коммуникационных технологий актуально во всех сферах жизнедеятельности человека, в том числе в образовании. На занятиях в школе, в ВУЗах применяются различные средства, такие как: компьютеры, интерактивные доски, электронные учебники, электронные пособия, электронные парты и так далее. Государство, разрабатывая стратегические планы, государственные программы неоднократно поднимает вопросы информатизации системы образования. Сегодняшний день показывает, что обучение посредством ИКТ технологий – это выход из сложной сложившейся ситуации, вызванной внешней эпидемиологической обстановкой в мире. Электронные средства обучения, как никогда становятся актуальными, и выступают помощниками системе образования в предоставлении качественного образования всем его субъектам.

Для реализации идеи создания электронного пособия по психоло-педагогическим дисциплинам необходимо обратиться к понятийно-категориальному аппарату исследования, и раскрыть сущность основной терминологии, а именно: «электронное пособие», «проектирование», «дизайн», «электронная среда в образовательном процессе».

Раскроем одно из основных понятий – «электронное пособие». Изначально электронный учебник рассматривался как электронная форма обычной печатной книги, и лишь потом как отдельное средство обучения. Во многих исследованиях используются разные термины, такие как «цифровой учебник», «электронный учебник», «электронное учебное пособие», зарубежных источниках «digital-Textbook», «e-learning-book» и другие. Во многих источниках эти понятия не имеют дифференциации, и могут встречаться, как идентично заменяющие друг–друга словосочетания. В данном исследовании мы рассматриваем эти термины как синонимы и последовательно будем использовать понятие «электронное пособие».

В современном мире все чаще при организации учебной деятельности стали использоваться информационно-коммуникационные технологии, в частности электронные средства обучения, такие как электронное учебное пособие. Причиной этому служит их гибкость, доступность, интерактивность. Определение «электронный» к термину «учебник» было использовано в связи с появлением в обучении компьютеров и возможностью с помощью них представлять информацию в электронном виде. Идеи использования компьютеров в учебном процессе нашли своё отражение в 60-ые годы в концепции программированного обучения. Что же представляет собой электронный учебник, электронное пособие, проанализируем понятия, рассмотрев позиции разных исследователей. Рассмотрим первое определение, автором которого является Е.И. Машбиц:

«Электронный учебник – это средство обучения, которое реализует следующие дидактические возможности: расширенные возможности предъявления учебной информации, возможность индивидуализации процесса обучения, возможность усиления мотивации учения, возможность реализации эффективных способов управления самостоятельной учебной деятельностью».

В данном определении электронный учебник выступает, как средство обучения, которое наряду с традиционными методами обучения помогает расширить границы учебной деятельности и повысить её эффективность.

Следующее определение предложено О. Околеловым: «Современный электронный учебный курс – это целая дидактическая система, основанная на использовании компьютерных технологий и средств Internet, ставящая цель обеспечить обучение студентов по индивидуальным и оптимальным учебным программам с управлением процессом обучения».

В данном случае автор интерпретирует понятие «электронный курс» и понимает его под системой. Это понятие входит в область нашего исследования, но не раскрывает в полной мере его сущности. Стоит отметить, что в обоих определения существует акцент на увеличение роли индивидуализма и самостоятельности процесса обучения.

С.А. Христочевский, под термином «электронный учебник» подразумевает – продукт образовательного характера, который может быть воспроизведен (использован) только с помощью средств информатики (в том числе компьютера), соответствующий утвержденной программе обучения или программе, разработанной автором для предложенного курса, и имеющий принципиально новые черты по сравнению с обычным учебником.

Часто семантика термина электронный учебник формируется на основании определения самого понятия «книга, учебник», и сводится к описанию различий между ними, что можно заметить в данном определении. Действительно автор отметил принципиальное различие – это то, что использование электронных пособий подразумевает обязательное использование информационно-коммуникационных технологий и средств, однако, в полной степени не раскрыты преимущества и функциональное назначение электронных пособий. Важно отметить, что автор определения сделал акцент на программах обучения, что является одним из основных требований к разработке содержания электронных учебных пособий. Ведь использование таких средств обучения должно идти в неразрывной связи с основным курсом обучения, и не может иметь принципиальных различий с программой, утвержденной Министерством образования.

Рассмотрим следующее определение. Электронное учебное пособие – учебное электронное издание, созданное на высоком научно-методическом и техническом уровне, частично заменяющее или дополняющее обычный учебник. Содержание электронного учебного пособия должно соответствовать требованиям и содержанию программы образовательной дисциплины, утвержденной в установленном в учебном заведении порядке.

К разработке электронного пособия предъявляются определенные требования: содержательного плана, технического плана, требования к

интерфейсу эргономике и так далее. Пособие должно включать в себя достаточно полную систему теоретических сведений, упражнений и тестовых заданий по всем основным разделам, а также обширный перечень итоговых тематических контрольных работ и тестов по всем разделам.

Внедрение таких средств обучения, как и любой технологии, как и любого метода или методики имеет свои преимущества и недостатки (Таблица 1).

Таблица 1 – Преимущества и недостатки электронных пособий

Преимущества	Недостатки
Портативность, это действительно большое преимущество, так как в настоящее время всё чаще говорится о тяжёлых сумках, объемных учебниках, наносящих ущерб здоровью	Электронное пособие подразумевает под собой использование компьютера, сотового телефона. После длительной работы с этими устройствами у человека возникает зрительное раздражение. Отсутствие рационального распределения времени может привести к ухудшению зрения.
Создание электронных пособий не требует природных ресурсов, что спасает нашу планету от потенциального экологического кризиса.	При отсутствии интернета юзер ограничен в использовании некоторых ресурсов, включенных в электронное пособие.
При разработке электронного пособия широко используется принцип наглядности, и информация передается по разным каналам восприятия.	Нетрадиционная форма работы с электронными пособиями, как сравнительно новые средства обучения, воспринимаются с недоверием со стороны пользователей, предпочитая традиции (бумажные книги, классно-урочная система и так далее).
Возможность использования не только в рамках занятия, но и при дистанционном обучении, а также для самостоятельного изучения темы и закрепления пройденного материала.	Процесс проектирования и дизайна электронных пособий требуют значительных временных, иногда даже материальных затрат со стороны профессорско-преподавательского состава и разработчиков.
Современному цифровому поколению студентов более близка цифровая среда, которая может быть сконструирована при взаимодействии с электронным пособием. За счет применения данных инновационных технологий расширяются границы занятия.	Отсутствие взаимодействия между учащимися, снижена роль коллективной формы работы.

Таким образом, проанализировав определения авторов, мы посчитали необходимым дать интегративное понятие термину «электронное пособие», которое будет соответствовать нашему исследованию. Мы предлагаем рассматривать электронное пособие, как единую систему, выполняющую функции учебника и адаптивного педагога, справочника, электронного консультанта, экзаменатора, и практикума с необходимыми гиперссылками и аудио– и видеоматериалами, направленную на повышение качества и мотивации к процессу обучения. Цели и задачи образования, содержание образования, парадигмы обучения, а в частности сам урок – динамичны,

поэтому мы предлагаем говорить об электронном пособии, как о вспомогательном средстве обучения, ведь темпы их обновления разные.

«Проектирование». Рассмотрим следующее основное понятие нашего исследования – «проектирование». Проектная деятельность, как один из ведущих видов деятельности встречается в различных отраслях жизнедеятельности человека, таких как: архитектура, инженерия, образование и так далее. Процесс проектирования ориентирован на социальный заказ. Учитывая нашу область исследования, мы проведем анализ понятия проектирование в педагогике. Несмотря на достаточно продолжительную историю развития представлений о педагогическом проектировании, до сих пор нет единой трактовки этого определения.

Психологическая наука также не стоит в стороне от процесса внедрения информационно-коммуникационных технологий. Многие известные диагностические методики переведены в электронный формат, психолог имеет возможность провести необходимый тест онлайн, при этом обработка результатов и интерпретация будут выведены автоматически. Педагог-психолог в настоящее время имеет возможность осуществлять психологическую службу дистанционно, если этого требуют сложившиеся обстоятельства. Отметим, что электронные средства обучения по психолого-педагогическим дисциплинам встречаются редко, особенно на государственном языке. Конечно, можно говорить, как о достоинствах, так и о недостатках использования информационно-коммуникационных технологий. Ведь работа в нашей области, как педагогической, так и психологической, требует взаимодействия, и непосредственного контакта с субъектами образовательного процесса. При этом современная наука требует наличия электронных средств обучения для самых разных целей: для разнообразия методики преподавания предмета, или для повышения мотивации к обучению самих школьников, студентов и так далее.

Поэтому актуален вопрос решения проблем с разработкой таких средств обучения, а также устранения существующих недостатков. Это требует глубоко изучения не только знания технологии и компьютерных программ, но и теоретических основ, концепций и подходов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Назарбаев Н.А. Стратегия « Казахстан – 2050» // http//www/akorda.kz
2. Нургалиева Г.К. и др. Педагогические технологии информатизации образования. – Алматы, 2006. – 268 с.
3. Артыкбаева Е.В. Теория и технология электронного обучения в общеобразовательной школе: дисс. ... д.п.н., 1. – Алматы, 2010. – 332 с.
4. Биккулова Г.Р. Методические основы использования электронных учебных пособий в образовании. — СПб.: БХВ Петербург, 2011. — 160 с.

ӘӨЖ 338.001.36

Каирбаева С.Р., Тоқтасын А. Т. (19-ГФМК-1), Сырымбек М. (ШҚТУ)

ШЫҒЫС-ҚАЗАҚСТАН ОБЛЫСЫ ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУЫНЫҢ БІРҚАТАР АСПЕКТІЛЕРІ

Еліміздің әр өңірі өзіне тән экономикалық даму жолы, проблемалары және нақты жетістіктері мен ерекше тұстары болатыны белгілі. Шығыс Қазақстан — ҚР өнеркәсіп өндірісіндегі көшбасшылардың бірі. Шығыс Қазақстан облысы пайдалы қазбалардың басты «қоймасы» болып саналады, мырыш, титан, магний, тантал және басқа да сирек кездесетін металдарды еліміз бойынша бірден-бір өндіруші.

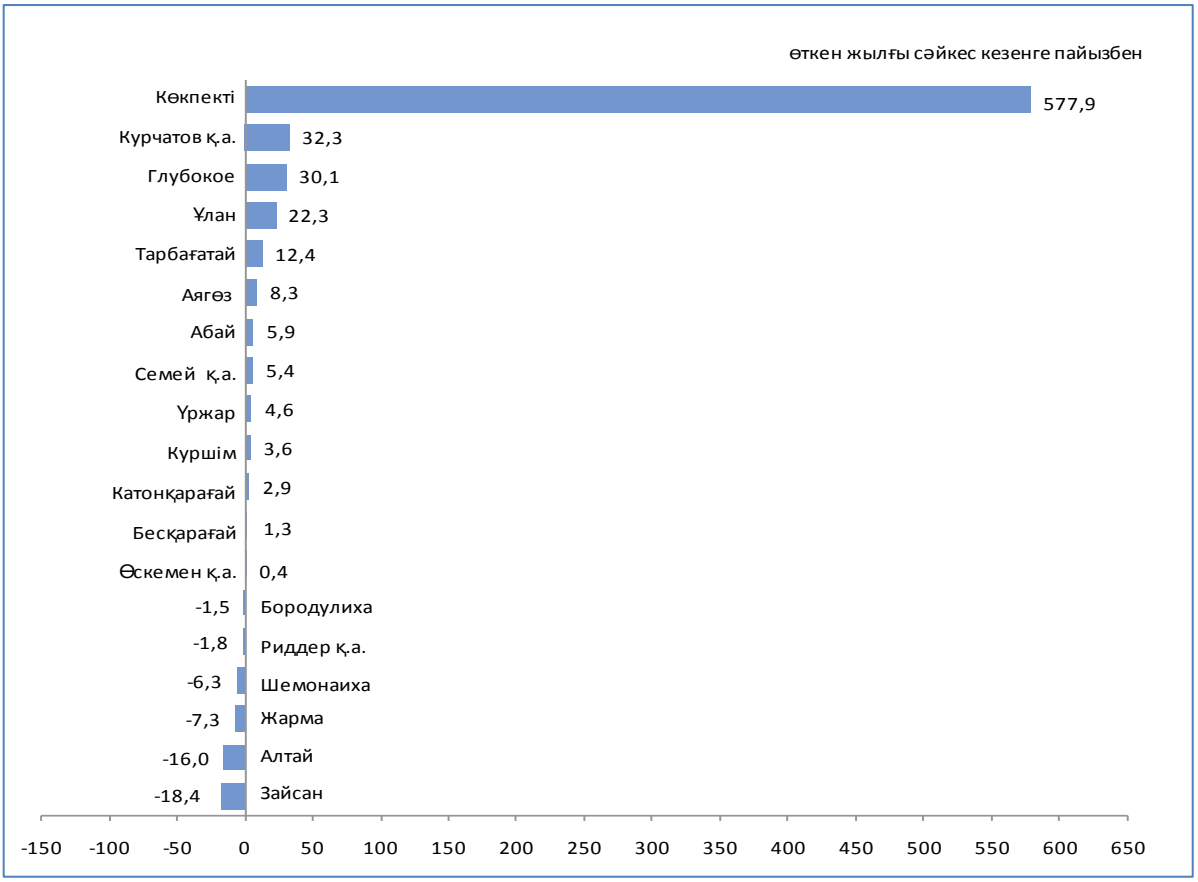
Қазіргі таңда облыс аумағында жұмыскерлерінің саны 53 мың адамнан асатын 48 ірі өнеркәсіп кәсіпорны жұмыс істейді. 2020 жылдың 4 айының ішінде өнеркәсіптік өнім өндірісінің көлемі 731,2 млрд теңгеге жетті, өсу қарқыны 2019 жылдың тиісті кезеңімен салыстырғанда 115% құрады. Тау-кен өндірісі саласында 185,8 млрд теңгеге өнеркәсіптік өнім өндірілді, 2019 жылдың тиісті кезеңімен салыстырғанда өсу қарқыны 131% құрады [1].

Саладағы негізгі кәсіпорындар - «Қазмырыш» ЖШС, «Востокцветмет» ЖШС, «KazmineralsAktogay» ЖШС, «Бақыршық тау-кен өндірісі кәсіпорны» ЖШС. Өңірдегі жер қойнауында бағалы металдардың 50 кен орны шоғырланған. Өңірдегі өнеркәсіп өндірісінің 70%-ы өңдеу өнеркәсібіне тиесілі. 2020 жылдың 4 айының қорытындысы бойынша өңдеу секторындағы кәсіпорындар 500 млрд теңге сомасына өнеркәсіп өнімін өндірді, өсім 2019 жылдың тиісті кезеңімен салыстырғанда 111% құрады.

Шығыс өңіріндегі жеңіл өнеркәсіптің өндірістік қуаттылықтарының негізгі үлесі Семей қаласында шоғырланған. Олар: «Семспецснаб» ЖШС, «УК Юнис» ЖШС, «Семей аяқ киім фабрикасы» ЖШС, «Роза-ВВК» ЖШС, «BayazitLife» ЖШС, «Корунд» ПРК, «Технология комфорта» ЖШС. Өскемен қаласында «ПКФ Рауан» ЖШС және «Иснар» ЖШС жұмыс істейді. Пандемия кезеңінде облыстағы жеңіл өнеркәсіп кәсіпорындары 1,1 млрд теңгеге өнеркәсіптік өнім өндірді, бұл өткен жылғы деңгейден 30%-ға артық көрсеткіш.

Ұлттық статистика бюросы мәліметтері бойынша 2021 жылғы қаңтар-желтоқсанда 2020 жылғы сәйкес кезеңмен салыстырғанда өнеркәсіптік өндірістің индексі 103,4%-ды құрады. Өндірістің өсуі облыстың 13 өңірінде байқалған. Төмендеу Риддер қаласында, Алтай, Бородулиха, Зайсан, Жарма және Шемонаиха аудандарында белгіленген. Өскемен қаласында өңделмеген мырыш, тазартылған алтын және күміс өндірісінің өсуі есебінен өнеркәсіптік өндірістің индексі 100,4%-ды құрады (1-суретте келтіріледі) .

Ал, Курчатов қаласында өнеркәсіптік өндірістің индексі 132,3%-ды құрады. *Плавикті шпат* өндіру, өлшеу жабдықтары өндірісінің көлемі өсті. Бірақ, Шемонаиха ауданында өнеркәсіптік өндірістің индексі 93,7%-ды құрады. Мыс, мырыш және қорғасын қойытпаларының өндіріс көлемі кеміді.



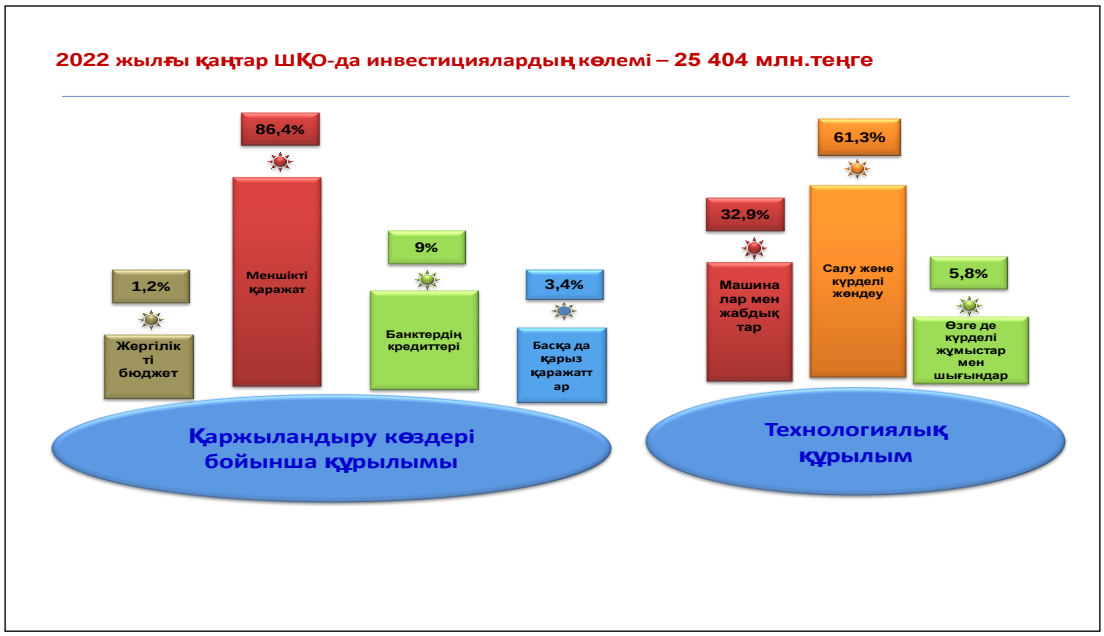
Сурет 1 - 2021 жылғы қаңтар-желтоқсанда 2020 жылғы сәйкес кезеңмен салыстырғанда өнеркәсіптік өндірістің өзгерісі

Аймақтағы Риддер қаласында қорғасын-мырыш кендерін, құрамында алтыны бар қойыртпаларын, өңделмеген мырыш өндіру көлемі төмендеген. Сондықтан өнеркәсіптік өндірістің индексі 98,2%-ды құрады. Осы кезеңде Бородулиха ауданында мыс-мырыш кендерін, мыс және мырыш қойытпаларын өндіру көлемі төмендеді. Өнеркәсіптік өндірістің индексі 98,5%-ды көрсетті.

Алайда, Семей қаласында өнеркәсіптік өндірістің индексі 105,4%-ды берді. Жүк автомобильдері, ауыл және орман шаруашылығына арналған өзге де тракторлар өндіру көлемі артты. Абай ауданында кен өндіруде көрсетілетін қызметтерінің, суды жинау, өңдеу және тарату көлемінің өсуі байқалды. Өнеркәсіптік өндірістің индексі 105,9%-ды құрады. Аягөз ауданында мыс кендерін өндіру көлемінің артуы есебінен өнеркәсіптік өндірістің индексі 108,3%-ды көрсетті [2].

Қазіргі кезде отанымызда жүзеге асырылып жатқан инвестициялық процесс әлеуметтік – экономикалық дамуымыздың негізгі алғы шартына айналып, еліміздегі реформаларды табысты іске асырудың басты себебі болып отыр. Инвестициялар кез – келген ұлттық экономиканың маңызды да қажетті қоры болып саналады. Инвестициялық жобаларды іске асыру өндірісті жетілдіріп, сатылатын тауарлардың сапасын арттыру онымен қоса жұмыс орындарының көбейіп, тұрғындарды еңбекпен толығымен қамтамасыз етуге, сөйтіп азаматтарымыздың өмір деңгейінің қарқын алуына мүмкіндік береді.

Шығыстағы өңір экономикасының стратегиялық мақсаттары шетелдік инвестицияларды тартуға қажеттілікті өсірді.



Сурет 2 – ШҚО бойынша инвестициялар көлемінің құрылымы

Биыл 2022 жылғы қаңтар ШҚО-да инвестициялардың көлемі 25 404 млн.тенге құраған. Қаржыландыру көздері бойынша меншікті қаражат үлесі 86,4%, ал жергілікті бюджет 1,2% үлесін алған. Технологиялық құрылымы бойынша үлкен үлеске салу және күрделі жөндеу алып отыр [3].

Енді Еліміздің шығысындағы тауарлар мен қызметтерді өткізу туралы көрсеткіштерін сараласақ:

2021 жылғы қаңтар-қыркүйекте ресми деректер бойынша бөлшек сауда тауар айналымы өткен жылдың тиісті кезеңімен салыстырғанда салыстырмалы бағамен 4,1%-ға артқан және 799,9 млрд. теңгені құрады.

Бөлшек тауар айналымының республикалық көлемінде Шығыс Қазақстан облысы 6-орын алады, бөлшек тауар айналымының республикалық көлеміндегі үлесі 8,7%-ды құрады.

Саудамен айналысатын кәсіпорындар көлемі өткен жылдың сәйкес кезеңімен салыстырғанда 43,5%-ға артты және облыстың бөлшек сауда тауар айналымының 30%-ын құрады. Бөлшек тауар айналымының жалпы көлемінде 66,3%-ын азық-түлік емес тауарлары, 33,7%-ын азық-түлік тауарлары құрады.

Сауданың біршама көлемі Өскемен қаласына – 455,2 млрд. теңге немесе облыстың тауар айналымының 56,9%-ы үлесін алады. Семей қаласына облыстық өткізу көлемінің 23,1%-ы. Риддер қаласына, Алтай және Глубокое аудандарына 3,1% және 2,6%-дан келеді. Қалған өңірлердің үлесі 1,6%-дан (Аягөз ауданы) 0,2%-ға дейін (Абай ауданы).

2021 жылғы қаңтар-қыркүйекте көтерме сауда көлемі 691,5 млрд. теңге сомасында қалыптасты, немесе өткен жылдың сәйкес кезеңінің деңгейіне қатысты 110,3%. Көтерме сауда тауар айналымының құрылымында азық-түлік емес тауарлар және өндірістік-техникалық мақсаттағы өнімдер 66%-ды, азық-түлік тауарлары - 34%-ды құрайды [4].

ШҚО кәсіпорындарының іскерлік белсенділігі.

Шығыс Қазақстанның ірі және орта кәсіпорындары мен ұйымдары 2021 жылғы 2 тоқсанға қаржылық-шаруашылық қызметінің қорытындыларын шығарды. Олардың қаржылық көрсеткіштері 253 шаруашылық субъектісінің есептері арқылы ұсынылған. 615 млрд. теңге сомасына өнім өндірілді және қызмет көрсетілді, бұл көрсеткіш өткен жылмен салыстырғанда 24,5%-ға өскен. Өнім өткізу мен қызмет көрсетуден түскен табыс 745,7 млрд. теңгені құрап, 5,9%-ға көбейді.

2021 жылғы өнім өндірудегі және көрсетілген қызметтегі ең жоғары үлес салмағы (59,7 %) өңдеу өнеркәсібіне тиесілі болған, оның көлемі 366,9 млрд. теңгені көрсетті. Өнім өткізу мен қызмет көрсетуден түскен табыс сияқты қаржылық көрсеткіштер бойынша Өскемен қаласының кәсіпорындары– тиісінше 398,4 млрд. теңге және 499,4 млрд. теңге нәтижелі болған. Бұл дегеніміз, облыс экономикасы тұрақты даму тенденциясын жалғастыруда екенін білдіреді.

2021 жылғы экономикалық қызмет түрлері бөлінісінде пайданың ең жоғары үлесі – 248,1 млрд. теңге өңдеу өнеркәсібі кәсіпорындарына келеді. Тіркелген ШҚО заңды тұлғалардың экономика салалары бойынша саны 2021 жылы 22227 заңды тұлға, бұл 2020 жылмен салыстырғанда 1,94% артық. Толығырақ 1-кестеде келтірілді.

Кесте 1 – Тіркелген ШҚО заңды тұлғалардың экономика салалары бойынша саны

Экономика салаларының атаулары	2017	2018	2019	2020	2021	Абс. өзгерісі 2021жылға	2021/2020 % өзгерісі
1	2	3	4	5	6	7	8
Барлығы	**21 379**	**20 761**	**21 023**	**21 803**	**22 227**	**424**	**1,944**
Ауыл, орман және балық шаруашылығы	1 173	1 177	1 174	1 269	1 424	155	12,21
Өнеркәсіп	1 980	1 890	1 920	1 983	2 034	51	2,57
Кен өндіру өнеркәсібі және карьерлерді қазу	197	219	256	299	330	31	10,36789
Өңдеу өнеркәсібі	1 539	1 426	1 416	1 430	1 445	15	1,048951
Электрмен жабдықтау, газ, бу беру	73	77	76	80	87	7	8,75
Сумен жабдықтау; кәріз жүйесі	171	168	172	174	172	-2	-1,14943
Құрылыс	2 309	2 310	2 399	2 603	2 794	191	7,337687
Көтерме және бөлшек сауда; автомобильдерді жөндеу	6 279	5 954	5 996	6 236	6 164	-72	-1,15459
Көлік және қоймалау	673	681	693	723	748	25	3,457815
1	2	3	4	5	6	7	8
Тұру және тамақтану бойынша қызметтер	296	272	285	300	304	4	1,33
Ақпарат және байланыс	257	258	281	302	302	0	0

Қаржы және сақтандыру қызметі	632	594	602	540	459	-81	-15
Жылжымайтын мүлікпен жасалатын операциялар	1 321	1 093	1 101	1 121	1 165	44	3,925
Кәсіби, ғылыми және техникалық қызмет	1 072	1 046	1 063	1 121	1 151	30	2,676
Әкімшілік және қосалқы қызмет көрсету саласындағы қызмет	807	927	965	1 022	1 043	21	2,054
Мемлекеттік басқару және қорғаныс; міндетті әлеуметтік қамтамасыз ету	895	887	892	867	876	9	1,038
Білім беру	1 390	1 390	1 396	1 418	1 432	14	0,987
Денсаулық сақтау және әлеуметтік қызметтер	508	511	505	526	543	17	3,231
Өнер, ойын-сауық және демалыс	306	305	312	322	323	1	0,3105
Өзге де қызметтер түрлерін ұсыну	1 481	1 466	1 439	1 450	1 465	15	1,034
Ескерту:	Ұлттық статистика бюросы мәліметтері негізінде авторлар орындаған						

ШҚО заңды тұлғалардың экономика салалары бойынша саны өсу тенденциясын көрсетеді. Кейбір салалары бойынша төмендеу цифрларын да көруге болады, атап айтқанда: сумен жабдықтау; кәріз жүйесі, көтерме және бөлшек сауда; автомобильдерді жөндеу, қаржы және сақтандыру қызметі.

Мақаланы қорыта айтсақ, жалпы аймақтың әлеуметтік-экономикалық дамуының бірқатар аспектілері қарастырылды. Шығыс Қазақстан Облысы экономикасының динамикалық өсуі байқалады. Коронавирустың таралуына байланысты сыртқы факторлар қысымына қарамастан, шығыс өңірі экономикалық дамуға серпін алуда. Сонымен қатар, облыста цифрлық технологиялар жедел енгізілу қажет. Ең бастысы, Еліміздің экономикасын өрістететін халықтың тұрмыс деңгейі мен әл-ауқатын арттыратын ахуалға қол жеткізуіміз керек.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ:

1. Шығыс-Қазақстан облысы әлеуметтік-экономикалық дамуына шолу / Егемен Қазақстан 12.05.2020
2. Ұлттық статистика бюросы мәліметтері
3. Электронды дереккөз:https://www.inform.kz/kz/infonew/investiciyalar_t247/2
4. Электронды дереккөз: https://pm.kz/kz/news/reviews/kurylys-shob-ty-koldau-zhane-investiciyalar-shygys-kazakstan-oblysy-pandemiya-kezeninde-kalay-damydy-383248

УДК 504.03

Каирбекова Т.Р. (19-БУ-1), Камбалина А.А. (19-БУ-1), Куур О.В. (ВКТУ)

ESG-ИНВЕСТИРОВАНИЕ - ПУТЬ К УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ

В современном мире основным направлением развития бизнеса во всех сферах деятельности становится следование принципам ESG. Эти принципы лежат в основе стратегического курса большинства динамично развивающихся компаний. Последние берут на себя обязательства исключить взаимоотношения с предприятиями и организациями, деятельность которых связана, например, с негуманным отношением к животным, использованием детского труда, «коричневыми» с точки зрения экологии производствами.

Следует отметить тот факт, что социально ответственные инвестиции не относятся к категории обычной благотворительной деятельности, а являются, инструментом финансового рынка, который направлен не только на достижение положительного социального эффекта, но и на возврат вложенных денежных средств и максимизацию прибыли.

В чем заключается актуальность ESG инвестиций?

Первые упоминания об ограничениях морально-этического характера в предпринимательской деятельности появились в рамках религиозных течений. Примером может служить запрет в общинах американских квакеров XVII века осуществлять коммерческие операции, связанные с использованием подневольного труда. В 1928 году был создан Фонд американских пионеров, который являлся прообразом фонда социальных инвестиций. Средства данного фонда не могли быть инвестированы в производство табака и алкоголя как не соответствующее идеологии «сухого закона».

Официально ESG-принципы впервые были сформулированы бывшим генеральным секретарем ООН Кофи Аннаном. Выражая беспокойство состоянием окружающей среды и негативным изменением климата, он предложил включить данные принципы в стратегические планы развития крупных корпораций.

В последние годы ESG-инвестиции набирают стремительные обороты. За рубежом они становятся все более актуальными и популярными. Как заявила в ходе открытия европейской конференции SOCAP (май 2011 г.) принцесса Голландии Максима: «От того, как мы инвестируем сегодня, зависит то, каким этот мир будет завтра» [1].

В чем заключается основное содержание ESG-принципов?

Критериями ESG-оценки ведения бизнеса являются:

- экологические критерии, которые используются для оценки бережного отношения к окружающей среде посредством минимизации наносимого вреда природе. К примеру, знаменитая кофейня Starbucks вносит свой вклад в охрану окружающей среды тем, что изготавливает подстаканники из переработанной бумаги, тем самым способствуя сокращению количества срубленных деревьев;

- социальные критерии. Они показывают отношение компании к персоналу, контрагентам, клиентам, бизнес-партнерам и потребителям. Для

соответствия стандартам, компания должна вести работу по улучшению условий труда и вкладывать инвестиции в социально значимые проекты;

- управленческие критерии, ориентированные на качество управления компаниями: прозрачность отчетности, оплату труда менеджмента, антикоррупционные меры, отношения с акционерами, микроклимат в организации.

ESG-принципы напрямую влияют на степень устойчивого развития компаний. Для достижения высоких результатов в управлении компанией должен соблюдаться баланс между всеми перечисленными критериями.

Обратимся к мировому опыту развития ESG-инвестиций. Все большее количество инвесторов розничных и институциональных компаний стали обращать внимание на ESG-фактор. В конечном итоге он стал определять вектор развития многих компании.

В начале 2000-х годов в США насчитывалось всего 20 компаний с ESG-рейтингом. Как видно из графика (рисунок 1), к 2020 году их количество выросло почти до 800. Средний рейтинг ESG за 20 лет удвоился, что напрямую связано с ростом объема, качества и доступности данных.

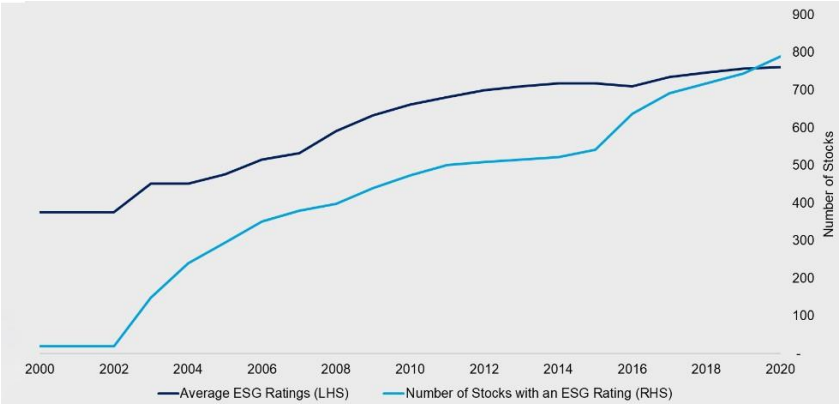


Рисунок 1 – График ESG-рейтинга [2]

В Казахстане и России принципы ESG менее распространены, чем за рубежом, но их уже постепенно внедряют в бизнес. Лидерами в продвижении принципов ESG в Республике Казахстан являются Казахстанская фондовая биржа KASE, Агентство по регулированию и развитию финансового рынка (АРРФР), а также международный финансовый центра «Астана» (МФЦА).

Следует отметить то, что в современном мире все большую популярность завоевывают зеленые банки. Их отличительной особенностью является то, что их основное назначение состоит в финансировании «зеленых» проектов. В их задачу входит достижение целей устойчивого развития через создание соответствующих финансовых продуктов. Данные банки благоприятно влияют на развитие экономики, помогая государству решать экологические и социальные проблемы.

Зеленые банки базируются преимущественно в странах с высоким ВВП. Три зеленых банка расположены в странах с уровнем дохода выше среднего,

один - в стране с уровнем дохода ниже среднего, и еще один - в странах с низким уровнем дохода.

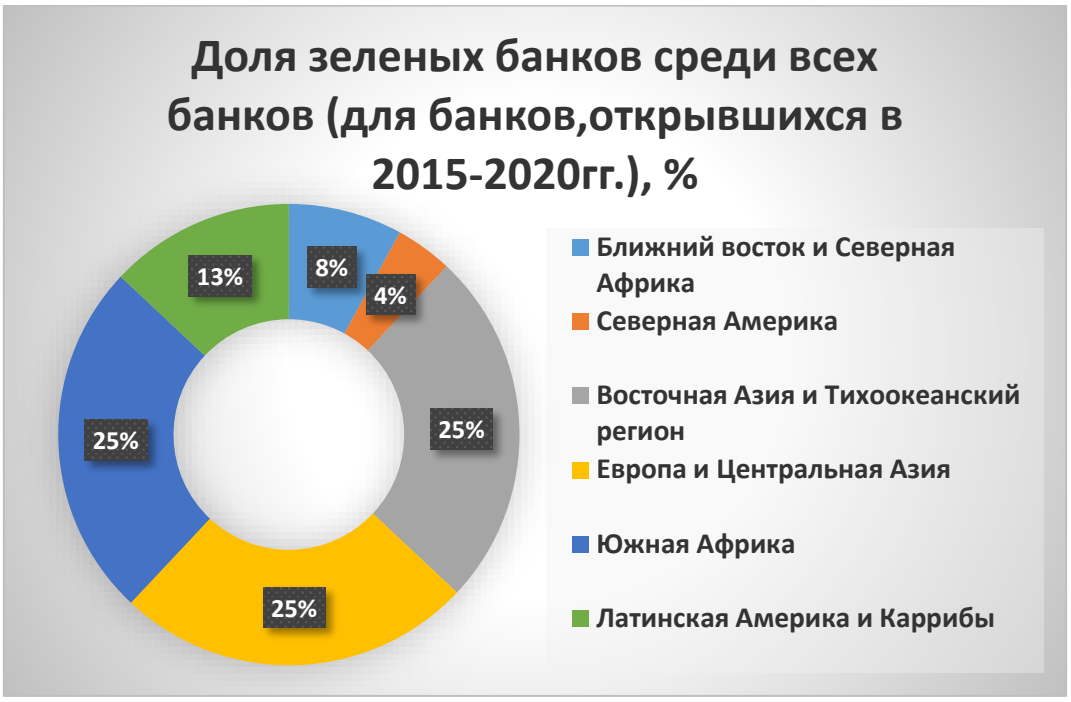


Рисунок 2 – Доля зеленых банков [1]

Как присваивается ESG-рейтинг?

В мире насчитывается более 100 ESG агентств. Крупнейшими из них являются: Sustainalytics, Bloomberg, ISS, RobecoSAM, MSCI, Vigeo Eiris и другие. У каждого агентства существует собственный метод оценки. Но все они оценивают развитие компаний по трем критериям — E, S и G с присвоением баллов от 1 до100.

Например, по рейтингу MSCI с 2019 года в сфере создания одежды и предметов роскоши лидирует конгломерат Kering. Добиться высоких результатов в данной сфере компания смогла с помощью разработанной программы стабильного развития, которая базировалась на следующих принципах:

- практически полный отказ от применения вредоносного пластика;
- применение «регенерированного» кашемира, производимого из отходов производства;
- запуск бесплатного онлайн-курса по «сознательной» моде [2].

MSCI разделяет компании на несколько категорий: лидирующие с рейтингом AA и AAA, компании со средними показателями — A, BBB, BB и отстающие — B, CCC.

Рынок предлагает несколько методов развития в сфере ESG-инвестирования. Поддержать ответственных эмитентов можно путем приобретения:

- ESG-облигаций, включающих в себя «зеленые» облигации, социальные и иные облигации, выпускаемые в целях финансирования проектов стабильного

развития. Это могут быть проекты, ориентированные на сохранение окружающей среды, развитие инфраструктуры или благотворительную деятельность;

- акций компаний, отвечающих стандартам ESG;

- ETF и ПИФов. Инвестор приобретает лот, включающий в себя набор активов эмитентов, соответствующих требованиям ESG.

Чем ESG-инвестиции предпочтительнее традиционных?

В ESG-инвестициях на первый план выступают интересы людей: их качество жизни и условия труда, справедливость в отношениях между людьми. Прибыль и иные экономические показатели бизнеса принимаются во внимание только после оценки общественной полезности компании.

Вложения с учетом ESG-факторов помогают создавать портфель, отражающий ценности инвестора. В то же время ESG-инвестиции оказываются если не более выгодными, то по крайней мере столь же результативными, как и обычные, традиционные. Так, в исследовании Morningstar отмечается, что в 2019 году ESG-фонды обошли по прибыльности обыкновенные фонды, а многие из них даже превосходили показатель S&P 500.

Со временем ESG-фонды становятся все менее рискованными вложениями по сравнению с традиционными схожими инструментами. Об этом свидетельствуют данные Института стабильного инвестирования Morgan Stanley: с 2004 по 2018 год снижение доходности в ESG-фондах было на 20% меньше, чем в обычных.

ESG-инвестирование не стоит отождествлять с социально ответственным инвестированием SRI (Socially responsible investing), впрочем, они во многом похожи, но отличаются тем, что SRI учитывает морально-этические нормы, и в этом случае выбор становится более жестким. К примеру, социально ответственное инвестирование не приемлет финансирование производства алкоголя, сигарет и оружия.

Наряду с SRI и ESG-инвестициями существуют противоположные им sin stocks-инвестиции, осуществляемые в компании, чья работа является неоднозначной с морально-этической точки зрения, но приносит достаточно высокую прибыль владельцам бизнеса и акционерам. Однако инвесторы все меньше поддерживают такие компании. В 2020 году компания EY провела анкетирование среди институциональных инвесторов — страховых и инвестиционных компаний, пенсионных и благотворительных фондов. В результате 98% проанкетированных заявили, что внимательно следят за ESG-рейтингами компаний, поскольку:

- наблюдают положительную связь между ответственным инвестированием и доходностью ценных бумаг;

- принимают в расчет, что банки отслеживают ESG-рейтинг при предоставлении кредитов. Например, Сбербанк предоставил кредит инвестиционной фирме АФК «Система» в конце 2020 года, процентная ставка по которому поставлена в зависимость от выполнения экологических требований и условий ответственного инвестирования.

Какие компании находятся в топе ESG-рейтингов?

В мире существует множество образцов успешных корпораций, которые ориентируются на принципы ESG. По версии фирмы Corporate Knights в 2021 году в первую пятерку (из числа 100 самых стабильных глобальных корпораций в мире) входили: Французская машиностроительная компания Schneider Electric, Датская транснациональная энергетическая компания Qrsted A/S, Национальный банк Бразилии, Финская нефтегазовая компания Neste Oyj, Международная компания по оказанию услуг в сфере дизайна, архитектуры и консалтинга Stantec Inc.

Можно с уверенностью сказать, что из-за разворота вектора развития всемирной экономики в сторону экологии и социальной справедливости, популярность ESG-инвестирования продолжит набирать обороты. Вложения в ценные бумаги ESG ориентированных компаний смогут обеспечить в перспективе финансовый результат, превосходящий результат деятельности компаний, не придерживающихся социальных и экологических принципов. Но решение, руководствоваться или не следовать современным трендам, каждый участник бизнес-процесса принимает самостоятельно, исходя из риск-профиля и инвестиционной стратегии своей организации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1 Руководство по социальным инвестициям. [Электронный ресурс] URL: https://epdigest.ru/wpcontent/uploads/2014/08/%D0%A0%D1%83%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%B4%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE%D0%BF%D0%BE%D1%81%D0%BE%D1%86.%D0%B8%D0%BD%D0%B2-JuBa-FIN-23.06.pdf (дата обращения 14.01.2022 г.).

2 ESG-принципы: что это такое и зачем компаниям их соблюдать? [Электронныйресурс].URL:https://trends.rbc.ru/trends/green/614b224f9a7947699655a435 1 (дата обращения 5.02.2022 г).

УДК 334.021
Каирова Л.Ц. (20-ММЭ-2п), Денисова О.К. (ВКТУ)

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В КАЗАХСТАНЕ

Экономическое развитие каждой страны обеспечивается успешной производственно-хозяйственной деятельностью крупных, средних и малых предприятий, а также индивидуальных предпринимателей. При этом каждая группа этих хозяйствующих субъектов занимает наиболее благоприятную для своего функционирования нишу. В то время как крупные предприятия, как правило, ориентированы на производство высокоемкой продукции, пользующейся массовым спросом, малые и средние предприятия производят продукцию, производство которой крупным предприятиям невыгодно. Как отмечает Р. Макинтайр, именно малые частные предприятия и предприниматели могут сыграть ключевую роль в обеспечении развития национальной экономики [1]. Малый и средний бизнес (МСБ) составляет значительную часть валового внутреннего продукта (ВВП). Так, по данным Столыпинского института экономики роста, в Германии доля МСБ в общей добавленной стоимости составляет 53%, в Швеции – 58%, в Финляндии и Израиле – 60%, в Норвегии – 61%, в Нидерландах – 63%, а в Италии – 68%. Для сравнения, доля малого и среднего бизнеса в ВВП Казахстана составляет всего 25,6%. Характерной особенностью малого и среднего бизнеса (МСБ) является универсальность действий предпринимателя, который основал и ведет бизнес на свой страх и риск, несет ответственность за результаты деятельности и принимает решения. Поэтому управление МСБ характеризуется как особенностями, присущими крупным предприятиям, так и в то же время следующими особенностями, характерными для малого и среднего бизнеса:

– совмещение функций менеджера и бизнесмена;

– отсутствие отделов планирования на многих предприятиях, что является причиной того, что планы не документируются;

– МСБ являются адаптивными системами, которые характеризуются гибкой организационной структурой, временным распределением задач и работы между исполнителями, децентрализацией полномочий и ответственности, преимуществами горизонтальных связей, минимальным использованием формальных правил и процедур и готовностью к изменениям;

– использование гибких методов контроля;

– преимущество устного (вербального) общения [2].

В своем послании народу Казахстана Глава государства К. Токаев отметил, что эффективный малый и средний бизнес – это прочная основа развития города и села, которая играет важную роль в социально-экономической и политической жизни страны. Поэтому вопрос развития предпринимательства МСБ является одним из основных приоритетов в стране.

Принимаемые реформы по улучшению бизнес-климата позволили подняться Казахстану на 25 место в рейтинге «Doing Business». Для поддержки

и развития предпринимательства в нашей стране на постоянной основе принимаются меры по улучшению бизнес-климата, в том числе функционирует:

1. Государственная программа поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса 2025» реализует инструменты государственной поддержки в виде субсидирования части ставки вознаграждения по кредитам / договорам финансового лизинга и гарантирования кредитов. Кроме того, Программа предусматривает выдачу государственных грантов и обучение предпринимателей, направленная на поддержку и развитие малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан. Целями Программы являются обеспечение устойчивого и сбалансированного роста регионального предпринимательства, а также поддержание действующих и создание новых постоянных рабочих мест. За период действия Государственной программы поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса 2025» (с 2010 г.) одобрено **3789** проекта на общую сумму **223,8 млрд.** тенге. **В 2021 году** на реализацию программы ДКБ-2025 выделено **299,493 млн.** тенге.

2. Программа «Экономика простых вещей» направлена на насыщение внутреннего рынка отечественными товарами народного потребления и стимулирование конкурентоспособности обрабатывающей промышленности, а также стимулирует увеличение доли бизнеса в экономике. По программе по состоянию на 9 октября 2020 года, банки одобрили 450 заявок на 417 млрд. тенге, выдан 661 заем на 380,4 млрд тенге.

С 1 января 2020 года сроком на три года вступил в силу мораторий на проверки, профилактический контроль и надзор с посещением в отношении субъектов малого, в том числе микропредпринимательства. В среднесрочной перспективе будет разработана «новая повестка» развития предпринимательской деятельности и дальнейший курс развития малого и среднего бизнеса будет предусмотрен в Стратегическом плане Казахстана до 2025 года. По состоянию на 2020 год количество зарегистрированных субъектов малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан составило 1357311 единиц, из них 282686 – юридические лица малого и среднего предпринимательства (20,8%), 857910 – индивидуальные предприниматели (63,2%) и 216715 – крестьянские (фермерские) хозяйства (16%). В сравнении с 2018 годом данный показатель увеличился на 115983 единиц, т.е. на 9,3%. Количество юридических лиц возросло на 20,8% (48741 единиц), количество индивидуальных предпринимателей увеличилось на 6% (48795 единиц), количество крестьянских(фермерских) хозяйств увеличилось на 9,3% (18447 единиц) (таблица 1). Как показывает статистика, основную часть зарегистрированных субъектов МСБ в Казахстане в 2020 году составляют индивидуальные предприниматели –857867 единиц. Это объясняется тем, что процедура регистрации индивидуального предпринимательства более легче и проще процедуры регистрации юридического лица.

Анализ численности работающих в разрезе организационно-правовых форм показывает сохранение численности занятых на одного человека в малом

бизнесе. В среднем бизнесе в 2019 году происходит увеличение на 6 человек, в 2020 снижение на 3 человек по сравнению с 2019 годом. Увеличение числа занятых в среднем действующем хозяйствующем субъекте за период с 2018 по 2020 годы происходит только за счет увеличения количества субъектов среднего бизнеса.

Таблица 1 – Динамика количества зарегистрированных субъектов МСБ за 2018-2020 годы, единиц

Размер предприятия	Организационно-правовая форма			Итого
	юридические лица	индивидуальные предприниматели	крестьянские хозяйства	
2018 год				
малые	231325	809070	198257	1238652
средние	2620	45	11	2676
крупные	2407	-	-	2407
Итого	236352	809115	198268	1243735
2020 год				
малые	280200	857867	216704	1354771
средние	2486	43	11	2540
крупные	2357	-	-	2357
Итого	285043	857910	216715	1359668
Рассчитано автором по официальным данным Бюро Национальной статистики [3]				

Анализ численности занятых в среднем на одного человека в МСБ в целом по Казахстану за 3 года показывает положительный рост (таблица 2).

Таблица 2 – Численность занятых в среднем на одного человека в МСБ за 2018-2020 годы

Год	Занято в среднем на одного человека		Отклонение (+/-), человек
	малом действующем хозяйствующем субъекте	среднем действующем хозяйствующем субъекте	
2018	2	140	-
2019	2	146	+6
2020	2	143	-3
Рассчитано автором по данным Бюро Национальной статистики [3]			

В ходе исследования вывлено ряд факторов, которые негативно влияют на развитие МСБ:

– кредитование и отсутствие достаточных финансовых ресурсов;

– увеличение административных барьеров, завышенные ставки налогов, несовершенное налоговое законодательство;

– неразвитая и слабая скоординированность инфраструктуры предпринимательства. Отсутствие или недостаточное развитие института предпринимательства;

– отсутствует основной капитал (служебные и производственные помещения, машины, оборудование, земля и др.);

– отсутствуют или недостаточны оборотные средства, которые обеспечивали бы их собственные инвестиционные и оборотные потребности;

– коррупция, бюрократизм, волокита и вымогательство;

– проблема квалификации предпринимателей и их обучение;

– недоосвоение бюджетных средств;

– сложная процедура выхода на мировые рынки;

– концентрация определенной части МСБ в теневом секторе;

– низкая конкурентоспособность, низкое качество отечественных товаров и услуг;

– информационная проблема: слабый уровень отражения проблем предпринимательства и распространения положительного опыта с СМИ.

Оценка существующих тенденции в развитии МСБ, анализ проблем и сложностей, негативно влияющих на перспективу развития данной сферы экономики, позволили сформулировать основные направления реализации мер поддержки МСБ, которые должны включать изменения в правовом обеспечении, кредитной, финансовой, налоговой, производственно-инновационной политиках, в кадровом и информационном обеспечении:

– отделение малого от среднего бизнеса;

– развитие долгосрочного кредитования для развития МСБ;

– поддержки МСБ со стороны крупных системообразующих предприятий Казахстана;

– цифровизация принятия управленческих решений со стороны государства;

– усиление работы по вовлечению трудоспособного населения в предпринимательство;

– использование дифференцированного подхода к различным категориям заемщиков; - создание современной инфраструктуры для проведения научно-прикладных исследований субъектами МСБ.

Таким образом, МСБ играет важную роль в развитии любой страны., так большая часть промышленной и предпринимательской деятельности начинается с малого. Обладая рыночными возможностями и видением предпринимателя, она превращается в крупную индустрию.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. MacIntyre, R. (2002). Malye predpriyatiya v ekonomike perekhodnogo perioda: analiz problem i ekonomicheskaya politika [Small enterprises in the transition economy: Problem analysis and economic policy]. *Economic Science of Modern Russia, 1*, 121-141.

2. Voronkova, O.V., Kurochkina, A.A., Firova, I.P., and Bikezina, T.V. (2018). Current trends in the development of small and medium-sized enterprises and individual entrepreneurship in the Russian Federation. *Espacios, 39* (41), p.13. Retrieved from: https://www.revistaespacios.com/a18v39n41/18394113.html.

3. Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан [Электронный ресурс: http://www.stat.gov.kz].

УДК 331. 61
Кайсанов Д.Е. (21-БФК-1), Бухатова А.С. (ШҚТУ)

АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫ ӨНДІРІСІНІҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТИІМДІЛІГІН АРТТЫРУ ЖОЛДАРЫ

Экономиканың ең маңызды саласының бірі – бұл ауыл шаруашылығы болып табылады. Ауыл шаруашылығы, сонымен қатар өзіне тән ерекшеліктерге ие. Ол табиғат климат факторларына тәуелді, ондағы өндіріс мерзімі циклдық жағдайда жүреді. Сондықтан, ауыл шаруашылығы кәсіпорындары өзгеріп отырған экономикалық және технологиялық жағдайларға баяу бейімделеді және салынған капиталдың басқа салалармен салыстырғанда қайтарымы төмен. Ауыл шаруашылығының тиімділігі- ауыл шаруашылығындағы субъектілерінің қаржы шаруашылық қызметінің нәтижесі, жоғарғы көрсеткішті өнімділікке жетуге қамтамасыз ету қабілеттілігі, табыстылығы, өнім сапасы. Ауыл шаруашылығының тиімділігі көрсеткіштер жүйесінің көмегімен өлшенеді: еңбек өнімділігімен, қор қайтарымдылығымен, өзіндік құнымен, рентабельділік, ауыл шаруашылық өнімдерінің шығымдылығымен және т.б.

Қазақстан экономикасының түпкілікті нарықтық экономикаға көшуі еліміздің агроөнеркәсіп саласына кері әсерін тигізді, себебі ауыл шаруашылығы өнімдері өндіріс көлемінің тез төмендеуіне ықпал етті. Нарықтық экономикаға көшу кезеңінде ауыл шаруашылығы өндірісінің жылдам төмендеуінің кесірінен халықтың азық-түлікті тұтыну деңгейі үштен бірге төмендеп кетті.
Барлық тұрғындарға жақсы және салауатты өмір сүру үшін қажетті көлемде азық-түлік өнімдерінің сапасы мен қауіпсіздігі және экономикалық қол жетімділігі еліміздегі тұрғындардың демографиялық өсуіне әсер етеді.

Ауыл шаруашылығы - Қазақстанның дамуында бірден бір бастапқы бағытының бірі. Бірінші кезекте, осы сектордың еліміздегі халықты қажетті өнімдермен, бірінші қажеттіліктермен, сатылымымен қамтамасыз етілетіні белгілі. Екіншіден, Қазақстан жер көлемі бойынша жер жүзінде 9 орында, ауыл шаруашылығына қолайлы жері көп, агроөндірістік нарығы әлемдік деңгейде дамуда бәсекеге қабілетті мемлекет болып саналады. Үшіншіден, ауыл шаруашылығымен мемлекеттіміздегі халықтың 43 пайызы тығыз
байланыста. Бірақ, нарықтық қарым-қатынастарға өту кезеңі экономикамызға пайдадан гөрі шығынды көбірек әкелді.

Ауыл шаруашылығы өндірісінің тиімділігі – қаржылық-шаруашылықтың қызметіне, ауыл шаруашылығында шаруашылықпен айналысатын субъектілердің өнім сапасын, табыс әкелуін, үнемділігін және өнімділікті жоғарғы дәрежеде қамтамасыз ете алу мүмкіндігі. Халық шаруашылығының аталмыш саласының тиімділігі ауыл шаруашылығында нақты және мүліктелген еңбек шығынының төмен болуымен және ауыл шаруашылық өндірістен өнімнің ең жоғарғы мөлшерде алынуымен сипатталады.

Ауыл шаруашылығы өндірісінің тиімділігі төмендегідей көрсеткіштер жүйесінің көмегімен өлшенеді: еңбек өнімділігі, қор қайтарымы, өзіндік құн, тиімділік, ауыл шаруашылық дақылдарының өнімділігі және т.б.

Тиімділікті нәтиже арасындағы қатынас сияқты және сол нәтижеге кеткен шығындар ретінде анықтауға болады.

Экономикалық тиімділік барлық қоғамдық өндірістің нәтижелілігін бағалау үшін пайдаланылады.

Тиімділік көрсеткіштері – бұл тиімділік критерийіне толығырақ сипаттама береді. Ауыл шаруашылығы өндірісінің қол жеткізген деңгейі нақты экономикалық көрсеткіштерінің көмегімен сипатталады.

Тиімділік критерийінің мазмұны мамандандырумен байланысты және кешенді сипатының мақсатты көрсетуін экономикалық әдебиеттерде басты тиімділік критерийі деп атайтын ауылшаруашылық өндірісінің тиімділік критерийімен толық сәйкес келеді.Қарқындандыру тиімділігі ылғи нақты саласының тиімділігінің өзгеруі және олардың үйлесуі арқылы білдіреді. Бұл дәл сол мақсат пен құрал-жабдық бірлігінде бұл мақсаттарға жету үшін ауыл шаруашылық өндірісінің басты критерийінің бірлік мазмұны және мамандандырылған тиімділік критерийі, сондай-ақ жалпы және қарқындандырудың тиімділігін зерттеудің бастапқысы негізінен заңды және ауыл шаруашылығын мамандандыру сол ғылыми-теориялық позициялары қарастырылған.

Кешенді талаптарға сүйене отырып, қазіргі заманғы шарттарда ауыл шаруашылық кәсіпорындарындағы өндіріс тиімділігінің басты критерийі және оның мамандандыруы, жалпы ауыл шаруашылығына қажетті өнімдерді алу еңбектің аз шығынымен жер ауданының өлшемімен және материалдық құрал-жабдықтарды өндірістегі оның өлшемін білдіреді. Аталмыш критерийде жердің маңызды өнімділігін қолдану оның өнімді жасауындағы ерекше рөлінің күшіне және нақты және өткен уақыттағы заттанған еңбектің шығын тиімділігінің артуына қажеттілік.

Тиімділіктің басты критерийі өзіндік үйлесімді екі бағытты көрсетеді: шектеулі ресурстарда ең жоғары өнімді алу және өндірістің кепілді көлемдер өнімдердің өзіндік құнын барынша азайту. Әрбір осы көрсеткіштер өндіріс ресурстарын пайдалану бойынша өзіндік экономикалық ақпарат әкеледі. Сонымен жер алқаптарының өлшеміне жалпы және тауарлық өнімдер өндірісі ауыл шаруашылығында жерлерді маңызды құрал ретінде пайдалану деңгейінен сипаттама береді. Бұл көрсеткіштердің арақатынасы мемлекеттік жоспардың тапсырысын орындауда ішкі шаруашылық ресурстарын жұмылдыру дәрежесі жөнінде шаруашылықтың тауарлығы туралы толық көрініс береді.

Жер алқаптарының өлшемі жалпы шығыс пен таза кірісті экономикалық жақтан талдайды. Нақты еңбектің өнімділігі туралы өнімді жалпы және тауарлық өнімдердің жалпы еңбек шығынына қатынасына қарай талқылауға болады. Бұл көрсеткіш бір адамға күніне үстеме өнім бөлігінің шығына таза кіріс жасау позициясымен түсіндіріледі. Таза кіріс өлшемдері жалпы өнімділік шығындарына қатысты және ауыл шарушылығына тағайындалған негізгі өндірістік қорлар мөлшері, жер алқаптарының өлшемдеріне шығыс мен таза кіріс көрсеткіштері жиынтығымен экономикалық шарттарды және кең көлемді өнімділік және халық шаруашылығының одан әрі дамуына сипаттама береді. Көрсетілген көрсеткіштер тізбегінде негізгі өндірістік қорлардың қызмет

етуінің құнына ауыл шаруашылық өнімдерінің шығысына қатынасын анықтайтын қор қайтарымы көрсеткіші де бар. Аталмыш көрсеткіштер жүйесі негізгі айналымдағы өндірістік қорлар, еңбек, жерлерді пайдалану дәрежесі беріледі. Ал бұл басқа да ескерілмеген себептер мен жағдайлар өндірісті қайта құруда, не салалардың пайда болуы ауылшаруашылық өндірістің тиімділігі мөлшерінің өзгеруі арқылы түсіндіріледі. Көптеген экономистер аталған көрсеткіштер жүйесінің мамандандыруға ықпалы жеткіліксіз деп есептей отырып, бұл жүйені басқа ауыл шаруашылығы өндірісін ұйымдардың маңыздылығы жағынан сипаттама бере алатын көрсеткіштермен толықтыруды ұсынады. Жүйені толықтыратын көрсеткіштер қатарына мыналар жатады:
- тауарлық өнім бойынша мемлекеттік жоспарды орындау;
- өнімділік және еңбек ақысы;
- ауыл шаруашылық дақылдарының өнімділігі және ірі қара өнімділігі;
- өнімнің өзіндік құны;
- күрделі салымдардың тиімділігі.

Ауыл шаруашылығын мамандандыру тиімділігінің бағасын өңдеудің әдістері серпінді және статикалық аспектіде қоғамдық, коллективтік және жеке тұлға қызығушылығына қанағаттандырарлық іс-шаралардың ықпал ету шамасының сипатын қамтамасыз етуі қажет. Ғылыми-техникалық ілгерілеу негізін өндіріс тиімділігі құрады. Экономикалық тиімділіктің критерийі қоғамдық жеке адамдардың қажеттілігін толық қанағаттандыруы және ресурстарды ұтымды пайдалануы болып табылады.

Тиімділікті жоғарылататын факторларына төмендегіделер жатады:
1. Қажеттіліктердің өсімі және күрделенуі
2. Өнімнің сапасына талаптың күшеюі
3. Ресурстардың өндірісін шектеу
4. Экономикалық потенциалды ұтымды пайдалану.

Нәтиже – бұл өндірістің мақсатын іске асырушы, соңғы нәтиже, қандайда бір үрдістің нәтижесі.

Тиімділік нәтиже қандай жағдайда жетістікке жететіндігін көрсетеді.

Тиімділік = нәтиже / шығындар

Тиімділіктің өсу қарқыны бұл тиімділікті тудыратын шығынның өсу қарқыны жоғары болуы қажет.

Экономикалық тиімділіктің көріністері:
1. Халық шаруашылығының саласы ретінде ауылшаруашылығының тиімділігі
2. Жеке кәсіпорындарда ауыл шаруашылық өндірісінің тиімділігі.
3. Ішкі шаруашылық бөлімшенің өндірісінің тиімділігі.
4. Жеке ауыл шаруашылық саланың тиімділігі.
5. Ауылшаруашылық дақылдарының тиімділігі және түрлері
6. Жеке шаруашылық шаралардың тиімділігі.

Экономикада тиімділіктің астында пайда бар екені белгілі. Салаларда, тауар жіктелмейді, бұл таза табыс.Біз ұсынып отырған өлшемдердің тиімділігінің әдістемелік негіздері көрсеткіштермен сипатталады. Олардың деңгейін анықтағанда келесі көрсеткіштер пайдаланылады:

- технологиялық тиімділікке: өнімнің өндірісінің көлемдері, техникалық деңгейдің және өндірістің жарақтанғандығының көрсеткіштері, технологияның (айталық, ауыл шаруашылық дақылдың өнімділігі) дамуының деңгейі және т.б;
- экономикалық тиімділікке: өзіндік құн, баға, пайда, тиімділік, төлемпаздық, қаржылық тұрақтылық,
- әлеуметтік тиімділікке: жан басына шаққандағы өндіріс, меншікті өндіріс есебіне әр адамға шаққандағы азық-түлікті табыстың және халықтың еңбекпен қамтуының деңгейі, әлеуметтік инфрақұрылым объектілерімен және баспанамен қамтамасыз ету және тағы басқалар;
- экологиялық тиімділікке: агроландшафты сақтау көрсеткіштері, табиғи ресурстарды пайдалану, қоршаған ортаны қорғу, игерушіліктер табиғи қамба, күзеттің табиғи қоршаған орта, экологиялық көрсеткіштер және тағы басқалар.

Агроөнеркәсіп кешені күрделі құрылымнан тұратындықтан кешеннің дамуы мен қалыптасу барысындағы мәселелерді шешуі біздің пікірімізше, оның салалары мен кәсіпорындарының қалыптастыратын айқындалған көрсеткіштер жүйесі қажет.

Агроөнеркәсіп өндірісінің қалыптастыру тиімділігінің көптеген көрсеткіштерін келесі топтарға бөлуге болады:
- негізгі өлшемдерге жатқызылатын және табиғи және құндылығы;
- құбылыстың қай жағындағы операциялар, процесстер өлшенуіне байланысты сандық және сапалық;
- көлемді және салыстырмалы - пайдалануға байланысты жеке алынған көрсеткіштер немесе олардың ара-қатынасы;
- индивидуалды және жалпылаушы – біріктіру құбылыстарының дәрежесі бойынша;
- өзгеше және жалпы құбылыстардың ерекшеліктеріне байланысты;
- жеке және бірлескен – талқылау деңгейіне байланысты (кәсіпорын, сала).

Барлық көрсеткіштер жүйесінде агроөнеркәсіп өндірісін дамыту мен қалыптастыру, экономика нарығын қалыптастыру процестеріне негізделген дәстүрлі және принципиалды жаңа тапсырмалар кешенін шешу үшін тағайындалған жиынтық түріндегі өзіндік көрсеткіштер топтамасы.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ:

1. Қазақстан Республикасының Президенті – Елбасы Н.Ә.Назарбаевтың «Қазақстан-2050» Стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты Қазақстан халқына Жолдауы 14 желтоқсан 2012ж //http://www.akorda.kz
2. А.Сейдахметов «Агробизнестің экономикалық негіздері», Алматы, «Экономика» 2001 ж. 89-97 бет.
3. Есполов Т.И., Тіреуов Қ.Мқ Қазақстанда ауылшаруашылық кооперативтерінің үлгілерін құру және енгізу: әдістемелік нұсқаулар.-Алматы: Айтұмар, 2016

УДК 338.47:656(574.3)
Калелов К. М. (21-ММЭ-1), Денисова О.К. (ВКТУ)

АНАЛИЗ ТРАНСПОТПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АВТОМОБИЛЬНЫХ ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗОК

На сегодняшний день вопросы, связанные с транспортной деятельностью пассажирских перевозок довольно актуальны. Анализ, который показывает, как изменяются показатели состояния транспортной деятельности автомобильных пассажирских перевозок в Республике Казахстан за последние 5 лет, может помочь дать оценку работе правительственных программ.

В настоящее время транспортная деятельность в стране регулируется правовым документом, а именно: Приказом и.о. Министра по инвестициям и развитию Республики Казахстан от 26 марта 2015 года № 349 «Об утверждении Правил перевозок пассажиров и багажа автомобильным транспортом» [1].

На конец 2021 года в Республике Казахстан насчитывается 83 581 автобус, что на 3,5% меньше относительно 2020 года. Относительно 2017 года данный показатель сократился на 15,28%. Из них 50,45% (42 164 единицы) принадлежит индивидуальным владельцам. Сокращение количества автобусов у индивидуальных владельцев по отношению к показателям 2020 года составило 9,58%, а относительно 2017 года 25,91%.

На рисунке 1 представлены изменения наличия автобусов в Республике за последние 5 лет.

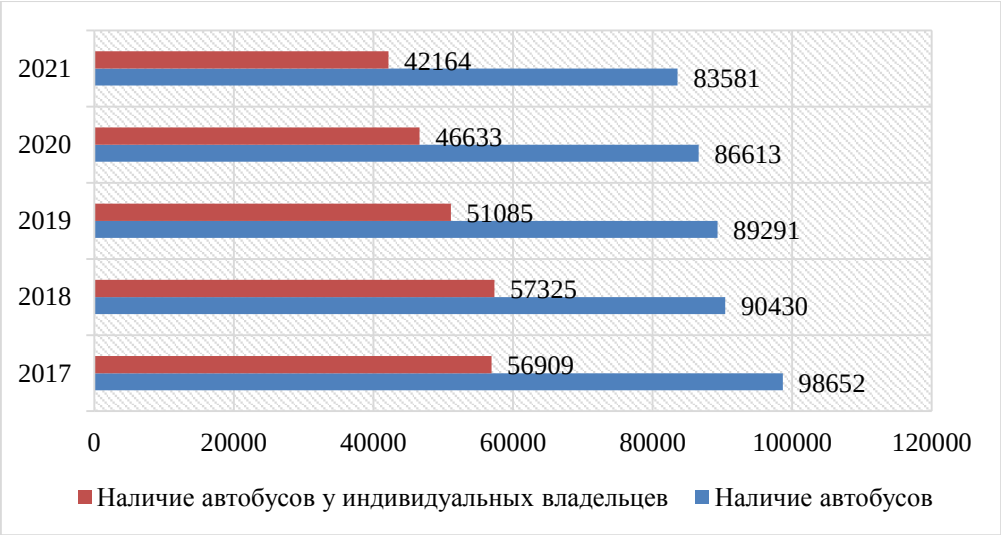


Рисунок 1 – Наличие автобусов в Республике Казахстан, единиц

Наибольшая доля автобусов по Республике приходится на Туркестанскую область – 13,18% (11 015), что можно увидеть на рисунке 2, из них 81,1% (8 933) приходится на индивидуальных владельцев. На втором месте располагается город Алматы – 10,6% (8 859), автобусы индивидуальных владельце составляют 28,33%.

Рисунок 2 – Долевое соотношение по регионам Республики Казахстан по наличию автобусов

На рисунке 3 графически отражено соотношение регионов в Республике по наличию индивидуальных владельцев автобусами.

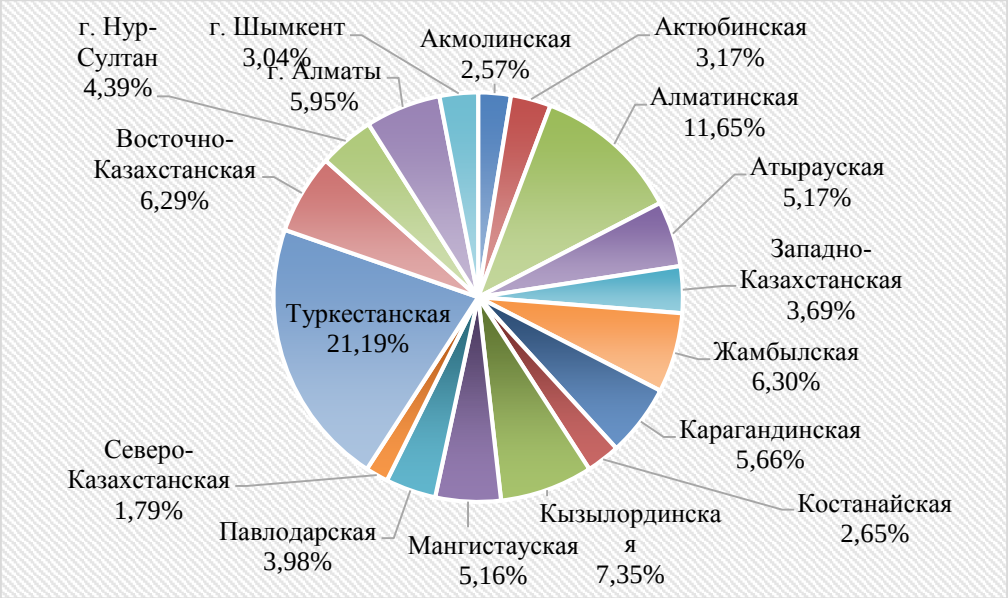


Рисунок 3 – Долевое соотношение индивидуальных владельцев автобусами по регионам Республики Казахстан

В Северно-Казахстанской области насчитывается наименьше количество индивидуальных владельцев автобусами – 756 единиц, что составляет 35,7% от общего количества автобусов в данном регионе.

Регионы «лидеры» среди наличия индивидуальных владельцев автобусами является Туркестанская область – 21,19% и Алматинская область – 11,65%. От общего количества автобусов в регионах соответственно приходится 81,1% и 67,4%.

Рисунок 4 – Динамика изменения пассажирских перевозок автобусами в Республике Казахстан

Динамика, представленная на рисунке 4, изменения пассажирских перевозок автобусами в Республике показывает динамический характер. Небольшое сокращение на 8,9% в 2018 году, затем подъем на 15,3% в 2019 году, после чего резкое снижение в 2020 году на 72,8% по причине мировой пандемии Covid-19 и Лок-дауна введенным правительством Республики Казахстан, для сокращения распространения инфекции среди граждан страны. Общественный транспорт был парализован в течении длительного периода времени. Но в 2021 году обстановку улучшилась и показатель вырос в 2,5 раза, однако не достиг результатов 2019 года, разница составила 16,6% (2 911,8 млн. чел). Причинами такой разницы служит продолжительность ограничений в начале 2021 года.

Показатели пассажирооборота автобусов в Республике Казахстан, представленные на рисунке 5, показали схожую динамика изменения за исследуемый период.

Показатель пассажирооборота в 2020 году сократился на 70,5% относительно предыдущего периода, по выше указанным причинам. В 2021 году данный показатель вырос в 2,6 раз, но результатов 2019 года не достиг, разница составила 15,94% (28 879 пкм).

Данная динамика рассмотренных ранее показателей повлияла на доходы по перевозкам и вспомогательной транспортной деятельности предприятий Республики Казахстан.

Рисунок 5 – Динамика изменения пассажирооборота в Республике Казахстан

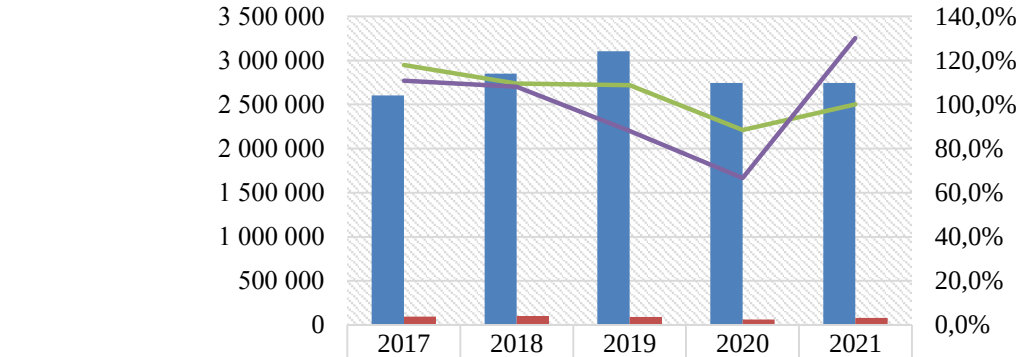
В 2020 году доходы по стране упали на 20,4% (358 996 млн. тенге) по отношению к показателю 2019 года. В 2021 году доходы выросли на 11,6% (554 млн. тенге), разница с показателем 2019 года составила 8,8% (358 433 млн. тенге).

Рисунок 5 – Соотношение доходов по перевозкам и вспомогательной транспортной деятельности предприятий Республики Казахстан

Наибольшая доля в доходе транспортной деятельности в стране приходится на транспортирование по трубопроводу – 47,66% (1 307 млрд. тенге). На втором месте грузовой железнодорожный транспорт – 27,34% (750 млрд. тенге). Перевозки автобусами составляют 2,9% (78 739 млн. тенге). Более подробно, соотношение доходов от транспортной деятельности в Республике представлена диаграмма на рисунке 6.

Наименьшая доля доходов приходится на речной пассажирский транспорт, всего 20 млн. тенге.

На рисунке 7 представлена динамика изменения доходов перевозок автобусами относительно всех доходов от перевозок в стране.



	2017	2018	2019	2020	2021
Всего в РК	2 603 009	2 851 541	3 103 669	2 744 672	2 745 226
Перевозки автобусами	95 592	103 218	90 843	60 519	78 739
Индекс дохода всего, %	117,9%	109,5%	108,8%	88,4%	100,0%
Индекс дохода автобусов, %	110,7%	108,0%	88,0%	66,6%	130,1%

Рисунок 7 – Динамика изменения доходов по перевозкам пассажиров автобусами относительного показателя всех перевозок Республики Казахстан

Так в 2020 году разница изменения отклонения в 2020 году у перевозок автобусами составила 21,4%, однако в 2019 году также наблюдается снижение дохода на 20%, а в 2021 году рост составил 63,5%.

Перевозки пассажиров автобусами составляют 71,63% (14 620 млн. человек) от объема перевозок пассажиров в стране. 27,86% (5 687 млн. человек) приходится на такси, на железнодорожный 0,1% (19,7 млн. человек), 0,24% (50 млн. человек) – троллейбусный.

В свою очередь пассажирооборот автобусами составляет 59,4% (152 314 пкм). Пассажирооборот такси составляет 28,3% (72 592 пкм) и железнодорожного транспорта - 6,2% (15 888 пкм).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Приказ и.о. Министра по инвестициям и развитию Республики Казахстан от 26 марта 2015 года № 349 «Об утверждении Правил перевозок пассажиров и багажа автомобильным транспортом».

2. Официальный государственный сайт Бюро статистики РК; - Режим доступа: stat.gov.kz, свободный доступ

УДК 331.5
Калимова Г.К. (20-МФАК-2), Суйеубаева С.Н. (ВКТУ)

ОЦЕНКА УРОВНЯ ЗАДЕЙСТВОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В ГОРНО-МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

Ведущей отраслью в экономике Республике Казахстан является горно-металлургическая отрасль [1]. Доля горнодобывающей промышленности в общем объеме валового внутреннего продукта страны составляет 24,2%, это на 6,9% больше показатель в 2020 году, когда в 2020 году показатель уменьшился на 5,8%. Доля промышленного производства в ВВП страны составляет 50,5%, что свидетельствует о том, что основная часть населения трудится в горно-металлургической промышленности.

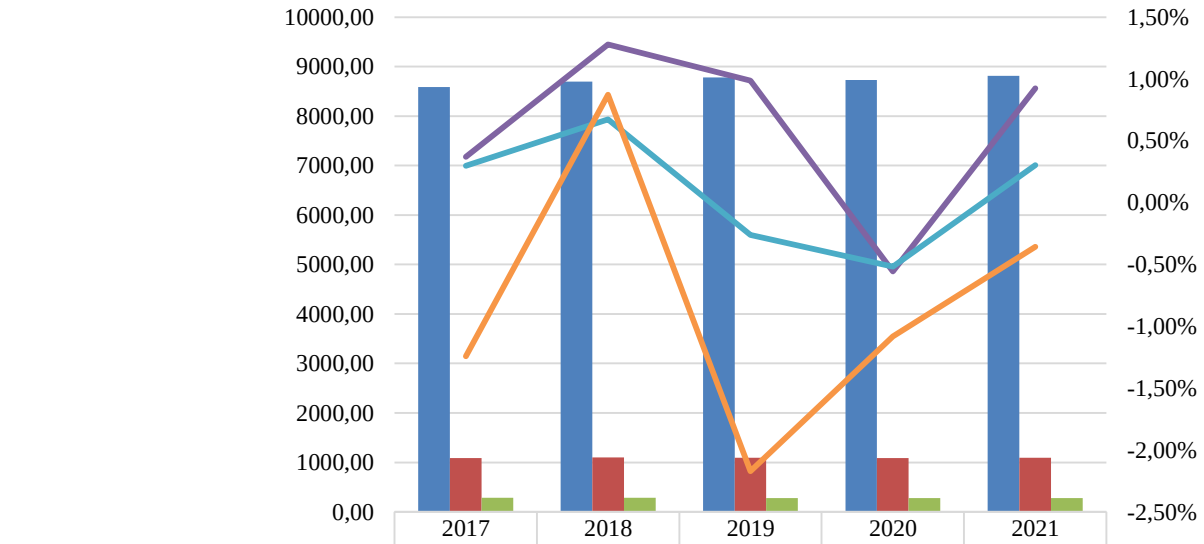
Так по итогам 2021 года в промышленности РК трудится 1092,526 тыс. человек (12,4%) [2]. Из них в горнодобывающей промышленности и разработке карьеров трудится 275,918 тыс. человек (3,13%). Доля горнодобывающей промышленности в общем объеме промышленности составляет 25,26%. В таблице 1 представлены показатели занятости населения по видам экономической деятельности в стране по итогам 2021 года, по регионам.

Таблица 1 – Занятое население по видам экономической деятельности в Республике Казахстан по регионам за 2021 год

Регионы	Абсолютные показатели, тыс. человек			Доля горнодобывающей промышленности, %	
	Занято в экономике, всего	Промыш-ть	горнодоб-я пром-сть	В общем объеме занятых	В промыш-ти
Республика Казахстан	8812,861	1092,526	275,918	3,13%	25,26%
Акмолинская	397,442	49,584	9,057	2,28%	18,27%
Актюбинская	420,724	81,434	41,062	9,76%	50,42%
Алматинская	974,637	82,65	3,914	0,40%	4,74%
Атырауская	317,576	38,284	16,846	5,30%	44,00%
Западно-Казахстанская	322,011	31,259	7,123	2,21%	22,79%
Жамбылская	502,932	40,556	10,429	2,07%	25,72%
Карагандинская	641,139	172,416	52,711	8,22%	30,57%
Костанайская	475,498	65,075	26,382	5,55%	40,54%
Кызылординская	331,043	31,772	10,597	3,20%	33,35%
Мангистауская	335,27	78,049	39,925	11,91%	51,15%
Павлодарская	384,096	88,985	11,575	3,01%	13,01%
Северо-Казахстанская	291,032	24,7	0,871	0,30%	3,53%
Туркестанская	777,049	45,685	9,765	1,26%	21,37%
Восточно-Казахстанская	666,859	104,223	25,865	3,88%	24,82%
г. Нур Султан	580,489	41,483	2,832	0,49%	6,83%
г. Алматы	981,332	84,109	3,55	0,36%	4,22%
г. Шымкент	413,732	32,262	3,414	0,83%	10,58%

Наибольшая доля занятых в горнодобывающей промышленности относительно обще занятого населения страны приходится на Мангистаускую область 11,91%, это 51,15% в общей объеме, занятых в промышленности по данной области.

Рассматривая динамику изменения численности занятого населения по экономическим видам деятельности, а именно горнодобывающей промышленности необходимо обратиться к рисунку 2, где все изменения отображены графически и наглядно.



	2017	2018	2019	2020	2021
Занято в экономике, всего тыс. чел	8585,15	8694,99	8780,83	8732,04	8812,86
Промышленность, тыс. чел	1090,44	1097,77	1094,90	1089,22	1092,53
горнодоб-я пром-сть, тыс. чел	283,68	286,15	279,94	276,91	275,92
Темпы изменения Занятых в экономике, %	0,37%	1,28%	0,99%	-0,56%	0,93%
Темпы изменения занятых в Промышленности,%	0,30%	0,67%	-0,26%	-0,52%	0,30%
Темпы изменения занятых в горнодоб-я пром-сти, %	-1,24%	0,87%	-2,17%	-1,08%	-0,36%

Рисунок 2 – Динамика изменения показателя занятости населения Республики Казахстан по экономическим видам деятельности с 2017 по 2021 год

На графике представленном выше видно, что в 2020 году темпы изменения занятого населения в экономике по стране имеют резкое снижение в 1,5 раза. Также с 2019 года наблюдается снижение темпов занятого населения в промышленности в 3 раза. Что касаемо горнодобывающей промышленности, видно в 2019 году резкое снижение численности занятых на 6 216 человек. В 2020 году темп изменения вырос в 2 раза, но показателя 2019 года не достиг, и даже в 2021 году число занятых в горнодобывающей промышленности не достигло показателя 2019 года.

Структура занятого населения в горнодобывающей промышленности Республики Казахстан по итогам 2021 года представлена на рисунке 3, где видно, что наибольшая часть населения занятая в данной промышленности

приходится на Карагандинскую область (19,1%), Актюбинскую область (14,88%) и Мангистаускую область (14,47%). Сравнивая с показателем ВРП по объемам производства промышленной продукции можно отметить, что Мангистауская область является одним из основных регионов в горнодобывающей промышленности.

В таких регионах как, Северный Казахстан и города областного значения занятое население страны имеет наименьшие показатели по численности.

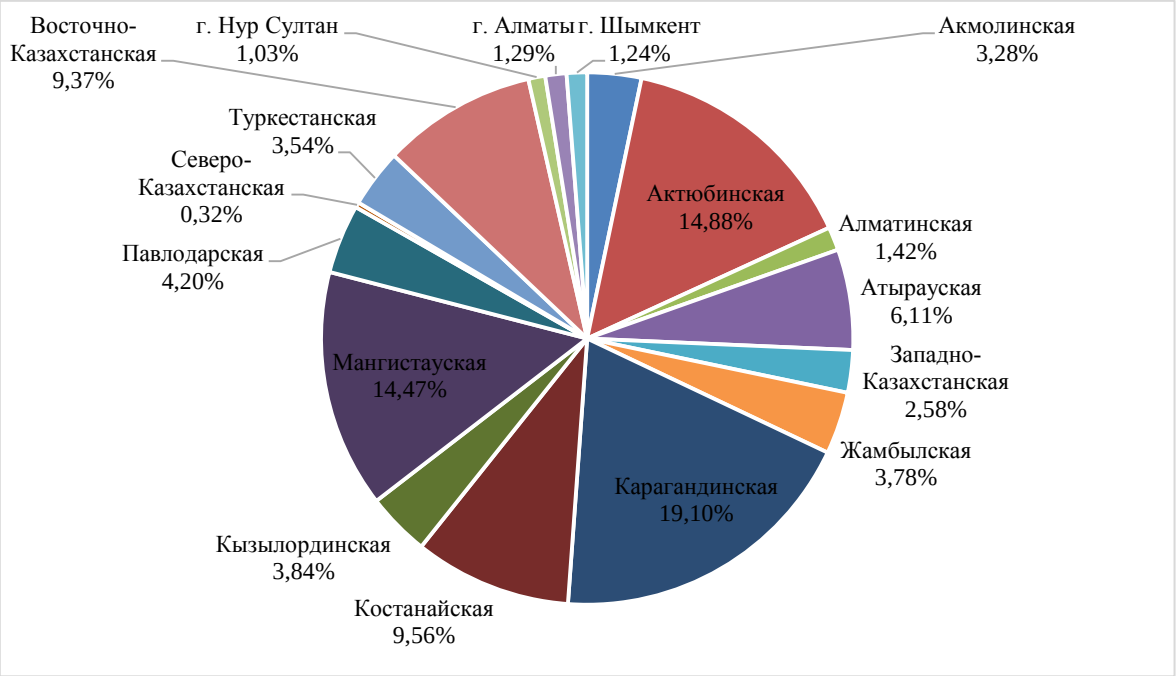
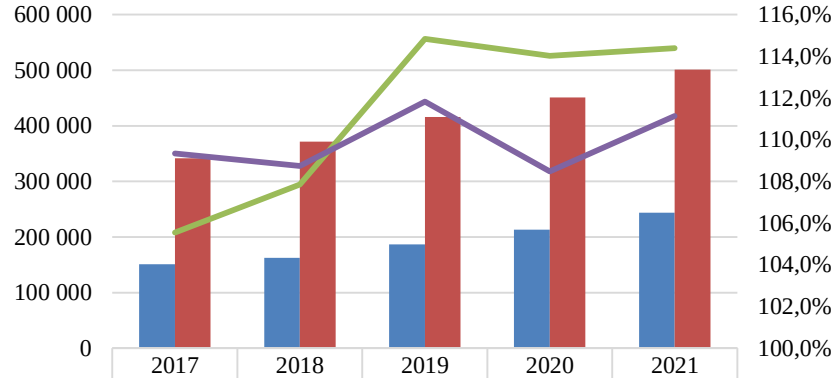


Рисунок 3 – Структура занятого населения РК в горнодобывающей промышленности и разработке карьеров по регионам, за 2021 год

Проводя анализ уровня задействования человеческих ресурсов в горно-металлургической отрасли, нельзя оставить без внимания главный мотивирующий фактор работы, такой как заработная плата [3]. По данным Бюро агентства по статистики Республики Казахстан горнодобывающая промышленность и разработка карьеров в промышленности республики занимает 44,39% по уровню средней заработной платы [2].

В 2021 году уровень средней заработной платы составил 500 994 тенге, когда средняя заработная плата по Казахстану составила 243 667 тенге. В горнодобывающей промышленности самый высокий уровень по заработной плате по стране, на втором месте финансовая и страховая деятельность со средним уровнем дохода 452 813 тенге. На третьем месте расположилась профессиональная научная и техническая деятельность со средней заработной платой 369 479 тенге.



	2017	2018	2019	2020	2021
Средняя ЗП по РК, тг	150 827	162 673	186 815	213 003	243 667
Средняя ЗП в горнодоб-й пром-ти, тг	341 775	371 637	415 584	450 809	500 994
Темпы изменения ЗП по РК, %	105,5%	107,9%	114,8%	114,0%	114,4%
Темпы изменения ЗП в ГДП, %	109,3%	108,7%	111,8%	108,5%	111,1%

Рисунок 4 – Динамика изменения уровня средней заработной платы в горнодобывающей промышленности относительно показателя по Республике Казахстан

Рассматривая показатель средней заработной платы по Республике Казахстан в динамике за 5 лет, данные которых представлены графически на рисунке 4, можно увидеть рост. Однако темпы роста имеют динамический характер, как по Республике в целом так и в горнодобывающей промышленности. Так в 2019 году темпы роста средней заработной платы в горнодобывающей промышленности выросли до 111,8%, а в 2020 году показатель снизился на 3,3%, и в 2021 году снова вырос, но уровня 2019 года не достиг. По Республике в целом темпы роста средней заработной платы снизились в 2020 году на 0,8%, в 2021 году темп роста вырос на 0,4%, но не достиг показателей в 2019 году.

Таким образом по итогам проведенного анализа можно отметить, что в связи с мировым кризисом численность занятого населения сократилась по Республике в целом и по отраслям в 2020 году, а рост в 2021 году не достиг показателей 2019 года. Однако при этом произошел рост средней заработной платы, хотя темпы роста снизились.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1 Государственная программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2020 - 2025 годы утверждена постановлением Правительства Республики Казахстан от 31 декабря 2019 года № 1050

2 Официальный государственный сайт Бюро статистики РК; - Режим доступа: stat.gov.kz, свободный доступ.

3 Петрова Е.А. Современный подход к оценке человеческих ресурсов региона // Известия ИГЭА. 2009. № 6 (68) – С.106-109

УДК 334.021
Камзина А.К. (21-МФАК-1), Нурекенова Э.С. (ВКТУ)

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

В течение последних десятилетий, в условиях непрерывного развития человеческой коммерческой цивилизации, волна экономической глобализации прокатилась по всем уголкам мира. Бухгалтерский учет, как точный “деловой язык”, находится в контексте культурных, языковых и социальных систем. Раскрытие и передача деловой информации играет решающую роль и все больше ценится людьми из всех слоев общества. Финансовая отчетность, являясь основным средством отражения финансового положения, деловой активности и движения денежных средств предприятия, также затрагивает интересы всех сторон и имеет исключительное значение. Из-за этого вопрос о том, как анализировать и интерпретировать финансовую отчетность, стал темой, которую необходимо постоянно изучать и изучать в новом столетии. Финансовая отчетность определяется как форма бухгалтерского учета, отражающая общую картину состояния бизнеса, включая отчет о движении денежных средств, отчет о прибылях и убытках и бухгалтерский баланс бизнеса. Это может обеспечить показатели финансового положения и изменения для корпорации. Инвесторы или финансовые работники могут выявить факторы финансового риска на основе качественного текстового раскрытия информации о рисках, представленных в финансовой отчетности.

Руководство предприятия использует финансовую информацию организации для того, чтобы определить правильное сочетание краткосрочного долга, долгосрочного долга и капитала владельцев. Также представляет интерес структура активов предприятия: сочетание наличных денежных средств, товарных запасов, дебиторской задолженности, инвестиций и основных средств. Руководство должно вести предприятие к сбалансированной политике управления кратко- и долгосрочными финансовыми ресурсами, а также к заработку прибыли.

Финансовая отчетность подготовлена для разных групп заинтересованных лиц. Пользователи финансовой информации имеют свои собственные цели при анализе.

Анализ финансового состояния в кризисных условиях, а именно: многие методики не приспособлены к инфляции, которая порождает значительные сложности в оценке финансового состояния; сложность оценки финансового состояния состоит в выборе «нормативных» или «критических» значений коэффициентов; проблемой оценки финансового состояния, является приведение в соответствие с международными и отечественными стандартами бухгалтерского учета, бухгалтерской отчетности.

Важно отметить, что каждый хозяйствующий субъект имеет свою точку зрения и преследует отличные от других интересы при проведении анализа финансового состояния. Особая роль в этом вопросе отведена руководству предприятия, которое применяет результаты финансового анализа организации при обосновании планов, принятии управленческих решений, выработке экономических стратегий на среднесрочную и долгосрочную перспективы.

Если посмотреть на сложившуюся ситуацию в мире, в которой с 2020 года кризисные условия с каждым годом становятся важной проблемой при подготовке промежуточной и годовой финансовой отчетности для компаний. Раскрытие информации в отношении способности компании продолжать непрерывную деятельность в обозримом будущем как минимум 12 месяцев после отчетной даты, так как в условиях волатильности и неопределенности очень трудно предсказать.

Для подготовки необходимых данных руководству компаний необходимо будет провести оценку способности продолжать непрерывную деятельность и в этом им помогут пересмотр и корректировка ранее составленных бюджетов, планов, с учетом новой информации. Причем рекомендуется составить не один возможный сценарий развития событий при подготовке бюджетов, а несколько наиболее вероятных сценариев, и присвоив вероятность наступления каждого из вариантов, определить ожидаемый вариант развития событий. Руководству обязательно следует учесть вероятную продолжительность сложившейся ситуации, возможность временного закрытия подразделений, способность компаний погашать свои обязательства перед кредиторами и работниками.

Таким образом, в промежуточной и годовой финансовой отчетности за период кризисных условий руководству необходимо будет отразить, испытывают ли компании значительную неопределенность в отношении непрерывности деятельности и что привело руководство к таким выводам, в противном случае нужно будет отразить, насколько компания финансово устойчива.

Неспособность погашать свои обязательства приведет к тому, что компаниям необходимо будет привлекать дополнительное финансирование или пересматривать условия существующих займов.

По существующим займам руководству компаний необходимо будет оценить, способны ли они далее обслуживать займы без нарушения условий погашения и условий (ковенантов) по договорам займа. Если есть вероятность нарушения условий договоров, то в раскрытиях к финансовой отчетности необходимо будет указать этот факт. Также руководству следует рассмотреть вопрос, что кредитор в случае нарушения условий займа может потребовать немедленного погашения обязательств, что приведет к изменению классификации займов с долгосрочных на краткосрочные в промежуточной или годовой отчетности.

Пересмотр условий существующих договоров займа приведет к отражению модификации займов, что может существенно повлиять на отчет о прибылях и убытках в зависимости от характера изменений и примененных принципов бухгалтерского учета.

Оценка ликвидности будет одним из ключевых вопросов при подготовке раскрытий. Инвесторов, кредиторов и прочих пользователей финансовой отчетности будет интересовать, как компании управляют риском ликвидности в условиях нынешней ситуации, а также данные в отношении видов обязательств, способности их покрытия за счет собственных средств, сопоставление сроков погашения финансовых активов и обязательств, наличие доступных заемных средств, способности кредиторов предоставить их в текущей ситуации, случаи нарушения условий займов. Кроме того, обязательному раскрытию подлежат возможные неблагоприятные события, которые могут повлиять на ухудшение финансовых показателей и кредитного рейтинга компании.

Помимо влияния на финансовую отчетность вышеописанных факторов компаниям необходимо отслеживать новую информацию с целью учета ее влияния на следующие области:

- учет последующих событий;
- неопределенность оценок;
- раскрытие информации в промежуточной отчетности в целом.

Последующие события необходимо оценивать с точки зрения существовавших на отчетную дату – корректирующих событий и не существовавших на отчетную дату – не корректирующих событий.

На протяжении всего процесса подготовки финансовой отчетности руководство применяет профессиональное суждение в отношении неопределенностей в оценках. Пользователям финансовой отчетности важно иметь прозрачную информацию о неопределенностях в оценках, чтобы понимать проблемы при подготовке отчетности.

МСФО 34 «Промежуточная финансовая отчетность» основывается на принципе обновления последней годовой финансовой отчетности соответствующей информацией, которая важна для понимания результатов деятельности и финансового положения компании, а также потоков денежных средств за промежуточный период. В свете постоянно меняющейся информации инвесторам и кредиторам может потребоваться больше информации, чем обычно.

Учитывая, что в начале июля начинается пора подготовки промежуточной финансовой отчетности за первое полугодие, нельзя недооценивать увеличение как количественного, так и качественного объема раскрытий по сравнению с прошлыми периодами, влияние модификации займов и признания ожидаемых кредитных убытков на финансовую отчетность. Подготовка качественной финансовой отчетности, учитывающей требования по раскрытию, в том числе

описание возможных стратегий выхода из кризисной ситуации, отражение изменений стоимости отдельных статей финансовой отчетности может сослужить компаниям хорошую службу: даст возможность привлечь дополнительное финансирование от кредиторов, повысить шансы компаний на получение помощи от государства и привлечение новых инвесторов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Мазурина, Т.Ю. Финансы организаций (предприятий): Учебное пособие / Т.Ю. Мазурина. - М.: ИЦ РИОР, ИНФРА-М, 2017. - 160 с.

2. Artis, M., & Hoffmann, M. (2008). Financial Globalization, International Business Cycles and Consumption Risk Sharing. Scandinavian Journal of Economics, 110, 447-471.

3. Wagner, H. (2019). Analyzing a Bank’s Financial Statements. New York: Investopedia. https://www.investopedia.com/articles/stocks/07/bankfinancials.asp

4. Wei, L., Li, G., Zhu, X., & Li, J. (2019). Discovering Bank Risk Factors from Financial Statements Based on a New Semi-Supervised Text Mining Algorithm. Accounting & Finance, 37,1-54.

5. МСФО (IAS) 34 «Промежуточная финансовая отчетность»

6. «Финансы и кредит» т. 28, вып. 1, январь 2022, стр. 149–178 ст. К ВОПРОСУ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ КОМПАНИЙ МЕТАНОЛЬНОЙ ОТРАСЛИ МЕТОДОМ ДИСКОНТИРОВАННЫХ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ (Емельянов А.М. / Тылибцева Е.С.)

7. «Финансы и кредит» т. 28, вып. 2, февраль 2022, стр. 252–268 Мировая валютная система: специфика современного этапа развития и направления эволюции (Бурлачков В.К. / Горбачева Т.А.)

ӘӨЖ 338.47

Капасов М.Н., Қажиахмет А.Е. (19-КДК-1), Сагидолдина А. Ж.(ШҚТУ)

КАРАНТИННІҢ АВТОМОБИЛЬ НАРЫҒЫНА ТИГІЗГЕН ӘСЕРІ

Дүниенің төрт бұрышына тараған індеттің әлемдік экономикаға тигізген әсері аз болмай тұр. Соның ішінде өндірісі біршама тұралап қалған автоиндустрия саласы да бар.

Пандемияға байланысты 2020-2021 жылдары әлемдік автокөлік сатылымы 24 пайызға төмендеген. Сарапшылар нарықтың бұлай күйреуіне бірнеше себеп келтіріп отыр. Біріншіден, карантин кезіндегі шектеу шаралары көлік құралдарына деген сұранысты азайтқан. Яғни сұраныстың төмендеуі мен шекаралардың жабылуынан автонарықтағы өнім айтарлықтай азайған. Екінші себеп – пандемия кезінде автомобиль өндірісінің тұралап қалуы. Оған қоса, карантин кезінде валюта бағамы құбылып, 2020 жылдың екінші жартысынан бастап автокөлік бағасының өсуі байқалып отыр. COVID-19-дың салдарынан әлемдік автонарықтың күйреуіне сеп болған тағы бір фактор –көптеген кәсіпорындардың жабылуы және жұмыссыздықтың өсуі. БҰҰ жанындағы халықаралық еңбек ұйымының мәліметтеріне сүйенсек, 2020 жылдың тоғыз айында шамамен 323 млн. жұмыс орны қысқарған екен.

Өткен жылы автокөлік сатып алушылар негізінен Toyota компаниясының өнімдеріне таңдау жасаған. Олар 3 миллиондай көлік саудалаған. Үздік үштікті 1,9 және 1,7 млн. данасы сатылған Volkswagen мен Ford көліктері қорытындылаған. Бұл өткен жылдармен салыстырғанда өте төмен көрсеткіш. Нақтырақ айтсақ, пандемияның әсерінен ең үлкен шығынға ұшыраған Volkswagen өндіруішілері. 2019 жылмен салыстырғанда бұл компанияның көліктерді сату көрсеткіші 74,1%-ға төмендеген. Антирейтингтің екінші орнында сатылымы 71,2%-ға төмендеген Suzuki маркасы тұрса, сауда көрсеткіші 70,1 пайызға азайған Hyundai үштікті түйіндеген. Одан кейінгі орындарда Nissan, Chevrolet, Honda, Ford, Mercedes-Benz, Toyota және Kia маркалары тұр.

Дүниежүзілік деңгейдегі Freedom Finance Insurance сақтандыру компаниясы жаңа көліктерді сату көрсеткіші қай елдерде төмендегенін зерделеп, тізімін жасады. Оның ішінде Қазақстан да бар. 2019 жылмен салыстырғанда былтыр отандық нарықта жеңіл көлік сату көрсеткіші 2,2%-ға төмендеп, бар болғаны 74,5 мың автомобиль сатылған екен. Ең көп сатылған жаңа марка – 2 мыңнан астам данасы саудаланған Hyundai көлігі. Одан кейін Chevrolet (1,7 мыңнан астам) пен Lada (1,2 мың дана). Енді өзге елдердегі көлік саудасына тоқталсақ.

Автонарығы әлсіреген елдердің көшін Италия бастап тұр. 2020 жылы бұл елде бар болғаны 1,2 млн көлік сатылып, көрсеткіш 40,1%-ға төмендеген. Екінші орында сату көрсеткіші 40%-ға төмендеген Испания тұрса, автонарығы дағдарысқа ұшыраған бестікті Ұлыбртания (30%), Франция (25%) мен АҚШ (24%) түйіндеген. Сондай-ақ, көлік саудасы құлдыраған елдер қатарында

Жапония (19%), Германия (19%), Қытай (13%) және Ресей (9,1%) сынды елдер бар.

Карантин кезінде Қазақстанда автокөлік сатылымын жақсартқан ол онлайн-сату болды. Автодилерлер автокөліктерді онлайн-сатуы белсенді дамыды.Бұл үрдіс карантиндік шектеулермен байланысты болды, дегенмен ол - авторитейлдегі заманауи әлемдік трендтердің бірі.

Айта кету керек, авторитейлдің интернет-кеңістігіне өтуі - бір қарағанда ұсақ көрінгенімен, әлдеқайда жаһандық процесс. Интернет-дүкендер де жақында пайда болды. Алайда, бүгінгі күні олардың қызметтерін миллиондаған адамдар пайдаланады.

Сонымен бірге, әлемдік авторитейл 100 жылдан астам уақыт бойы әдеттегі схема бойынша жұмыс істеді: сатып алушы бірнеше автосалонға барады, кеңесшілермен әңгімелеседі, белгілі бір модельді таңдауға тоқталады, тест-драйвтан өтіп, ақырында өзінің жеке көлік құралын алады.

Психологтар милленниал немесе Y буыны үшін (әлеуметтанушылар шартты түрде оларға 1981 жылдан 1996 жылға дейін туылған адамдарды жатқызады), онлайн сатып алу көп жағдайда сатушымен "тірі" байланысқа қарағанда әлдеқайда қолайлы екенін айтады. Оның үстіне милленниалдар, әсіресе мегаполистердің тұрғындары уақытты үнемдеуге дағдыланған. Қазіргі уақытта олар автосалондардың ең көп мақсатты аудиториясын құрайды.

Еуропалық және шетелдік сатып алушылар интернет арқылы автокөлікті спорттық аяқ кимді сатып алудан қиынырақ емес деп пайымдай бастады. Себебі киім тура келмеуі мүмкін. Ол жекелей келеді. Мысалы, сіз онлайн сатып алған көліктер автосалонда сатып алынғаннан өзгеше болмайды. Әрине, түстер мен комплектацияны қоспағанда. Десек те, кез келген жағдайда сатып алушыға өзі күткенін иеленуге кепілдік береді.

Пандемия жағдайындағы көлік сатылымы онлайнға ауыстырылды. Бүкіл әлемдегі автодилерлер COVID-19-дан бірнеше жыл бұрын ғаламтор кеңістігін игере бастады. Frost & Sullivan халықаралық консалтингтік компаниясының мәліметі бойынша, өткен жылы Интернет арқылы 825 мың жаңа автомобиль сатылды, бұл бір жыл бұрынғыға қарағанда 30 пайызға артық. Рас, тұтастай алғанда әлемдік автомобиль нарығындағы автомобильдердің онлайн-сатылымының үлесі әлі де төмен, ол 1 пайыздан да аз. Дегенмен, сандық автокөлік нарығы баяу, бірақ тұрақты түрде өсуде.

Қазақстандық авторитейл өкілдері электронды сатылымға мұндай жедел көшуді жоспарламағаны әбден мүмкін, олар ағымдағы жағдайға байланысты оны рекордтық мерзімде игеруге тиіс болды.

Orbis Auto автомобиль тобының бас директоры Динара Ысқақованың"Біз бұрын да сандық кеңістікке көшу туралы ойладық. Коронавирустық пандемия осы трансформацияны тездетті. Бізге жедел түрде бизнес-процестерге қайта қарап, digital-маркетинг саласындағы инвестицияларды ұлғайта дилерлік орталықтарымыздың барлық сайттарын онлайн сатуға бейімдеуімізге тура келді".

Алайда, Динара, автосалондардың көптеген өкілдері сияқты, Қазақстанда қашықтан сатуға толық көшу екіталай екеніне сенімді. Себеп -

біздің менталитетіміз. Дей тұрғанмен, онлайн-сатып алулар негізгі карантиндік шектеулер алынып тасталғаннан кейін де қазақстандық автосалондарда өз жалғасын тапты.

Автокөлікті онлайн сатып алушылардың пікірі өте жақсы болды.Олардың пікірінше онлайн сатып алудың тиімділігі уақытты үнемдеу емес, көлікті белгілі бір күнде алу мүмкіндігі өте жоғары екендігін айтты.Онлайн сатып алу бұл өте тиімді үйде жатып көлік тандап қалаған көлігіне тапсырыс бере аласын.Және де бөліп төлеуде қарастырылған.

Тек қана автокөліктерді емес автобөлшектерді де онлайн түрде алуға болады.Бұл автобөлшектерді арнайы қоймадан барып сатып алғаннан көрі,онлайн сатып алған ыңғайлы болып табылады. Мысалы, келесі бір жағдайды елестетіп көріңіз: сізге қажет бөлшектер қоймада жоқ. Сізге тапсырыс беру үшін алдын-ала төлем жасау керек. Бұл қисынды. Ал, егер онлайн төлем жасау мүмкіндігі болса, тауар келгенше күтесіз. Егер бұл функция жоқ болса, сіз автосалонға баруыңыз керек. Оның іс жүзінде қаладан шығар тұста орналасқанын ескерсек, уақытыңызды жұмсайсыз. Содан кейін тағы да қосалқы бөлікті алып кетуге баруға тура келеді.Сол себепті онлайн сатылым өте ыңғайлы.

Онлайн жұмыс бұл егде адамдарға орта жастағы адамдарға қолайсыз болуы мүмкін. Себебі олар интернет жүйесі арқылы жүзеге асатып жұмыс болып табылады.Ал интернет арқылы жұмыс жасау ол көптеген егде,орта жастағы адамдар үшін қолайсыз болып табылады.Дегенмен бұл заманның талабы интернет деген.Ал жастар үшін онлайн сатып алу өте ыңғайлы болып келеді. Сатып алушылардың көпшілігі интернет арқылы автокөлікті сатып алу мүмкіндігі мен артықшылықтарына қызығушылық танытты. Сонымен қатар, бірқатар автосалондар көктемде карантин жұмсартылғаннан кейін офлайн-сатылымдар қайта жанданғанын қуанышпен хабарланды, оның үстіне онлайн-сатылымдардың үлесі 3-5 пайызға өскеніті. Бұл автокөлік дилерлері ашық болған кезде де қазақстандықтардың интернет арқылы темір тұлпарды сатып алуға дайын екендігін растайды.

Orbis Auto дилерлік тобының диджитал бөлімшесінің директоры Марат Көкенов мұндай қызығушылықты заңды деп санайды.

"Қазақстандық сатып алушы бұл форматқа оң жауап қатты, неге екенін түсіндірейін. Біріншіден, біздің нарықта онлайн-қызмет көрсету форматын пайдалануға арналған барлық құралдар бар. Күн сайын біздің азаматтар мессенджерлерді, бейнеқоңырауларды пайдаланады, танымал сайттарда бейнешолулар көреді және, әрине, тауарлар мен қызметтер үшін онлайн-банкингті немесе қолма-қол ақшасыз төлем түрін пайдаланады. Екіншіден, біздің дилерлік орталықтарымыз Қазақстандағы және жалпы әлемдегі ағымдағы жағдайға жедел жауап берді. Қызмет те қажет болған кезде пайда болды. Сондай-ақ, кэшбек түріндегі ауқымды плюс туралы да ұмытпаңыз", - дейді ол.

Тиісінше, онлайн режимінде сіз жаңа немесе жүрісі бар автомобильді таңдай аласыз, Trade-In бағдарламасы үшін өз көлігіңізді бағалай аласыз, қажетті шарттармен несие есебін ала аласыз, автомобиль үшін алдын-ала төлем

жасай аласыз немесе автомобильді толығымен төлеп, оны бастапқы есепке қоя аласыз. Сөз жоқ, Қазақстандықтар еуропалықтар мен американдықтарға қарағанда консервативті. Біз үшін автокөлік сатып алу - бұл рәсім. Алайда, өздеріңіз куә болғандай, консерватизм жайлылықпен бәсекелесетін жерде біз жайлылықты таңдауға дайынбыз. Біздің елімізде онлайн сату одан әрі дами түспек. Карантинде елімізде жаңа көліктердің саудасы қызды деп пайымдайды автокөлік кәсіпорындарының иелері. Дегенмен, індет кезінде «тұлпар» тізгіндеуге асыққандар саны көбейгені қызық-ақ мәлімет болды. 2020 жылы шілде айында көліктер 11 пайызға қымбаттаған болатын.

2020 жылы бір ғана маусым айында 83,4 млрд теңгеге 9 677 жаңа көлік сатылыпты. Қараңыз, бұл індеттің нағыз өршіп тұрған шағы болатын. Бұдан бөлек, отандық көліктерге сұрау көбейіпті. Осы аталған 6 ай ішінде еліміздің автозауыттарында құрастырылған 24 314 көлік сатылған. 10 772 автомобиль импортқа жөнелтілген. Соған сай осы уақыт аралығында көлікті өз атына онлайн тіркегендер де күрт көбейгенін айттық.

Пандемия басталған шақта еліміздегі көлік саудасы 40 пайызға кеміген болатын. Бірақ бұл Kolesa.kz сайтындағы кө-ліктерге қатысты дерек. Сол кезде көлік саудасы тұралап қалғанымен, автокөлік бағасы арзандамады. Байқасаңыз, аталған сайтта көбіне бұрын біраз жүрген көліктер сатылады, ал жоғарыда айт-қаны-мыздай, жаңа авто-көліктердің саудасы жүріп тұр. Жаңа автокөлік пен ескі көліктің сатылым деңгейі неге біркелкі емес?

Біз 2020 жылы наурыз айында автомобиль нарығында көлік саудасының ең жоғары деңгейін байқадық. Өткен жылдың наурызымен салыстырсақ, өсім 40 пайызға жетіпті. Бұған автомобиль нарығындағы сұраныстың артуы мен АҚШ долларының бірден көтеріліп кетуі себеп болды. Халық көлік қымбаттап кетеді деген үреймен автомобиль алып қалуға тырысқан сияқты. Ал наурыз айының соңына қарай елде ка-рантинге орай ХҚКО жабылып қалса да, дилерлер онлайн сауданы тоқтатқан жоқ. Ал мемлекет те онлайн түрінде көліктерді тіркеуге қоюға қадам жасады. Осының бәрі айналып келгенде көлік саудасын қарқынды етті.

Түйіндей келе ұққанымыз – пандемия Қазақстанның авто-көлік нарығына кері әсер ете алмады. Осылайша, жаңа көліктердің дәурені жүрді. Алайда Kolesa.kz-тегі бұрын жүрген автомобильдердің жайы басқа. Сондықтан жаңа автокөліктерге қатысты сұраныс артқанын жалпы автомобиль нарығындағы өрлеу деп айта алмаспыз.

ҚОЛДАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ:

1. https://24.kz/kz/zha-aly-tar/ekonomika/item/394040-karantinnen-kejin-k-lik-nary-y-alaj-zgeredi
2. http://www.matritca.kz/news/82640-klk-saudasyna-pandemiyany-klekes-tsped.html
3. https://kaz.tengrinews.kz/autos/kazakstanda-pandemiya-keznde-kolkt-onlayn-satyip-alu-jiled-312178/

ӘОЖ 33.2964

Карыпова.А.Г., Ахмадиева.К.М. (19-БФК-1), Сагидолдина А.Ж. (ШҚТУ)

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ПАНДЕМИЯ КЕЗІНДЕГІ ЖҰМЫССЫЗДЫҚТЫҢ САЛДАРЫ МЕН ШЕШУ ЖОЛДАРЫ

Коронавирустық пандемия жаһандық еңбек нарықтарына үлкен өзгерістер әкелді. Мамандардың айтуынша, ауру жұқтырғандар санының өсуі қаншалықты тез тоқтаса да, оның әсері ұзаққа созылады. Менің зерттеуім Қазақстандағы пандемия кезіндегі жұмыссыздықтың оң және теріс әсерін сипаттайтын болады. Жалпы, жұмыстың мақсаты – Қазақстандағы пандемия кезіндегі жұмыссыздықтың салдары мен шешу жолдарын зерттеу.

Зерттелетін тақырып Қазақстанда екінші жыл жалғасып жатқан пандемияға байланысты өзекті болып отыр. Бұл тақырыптың зерттелуі, оның салдары мен шешімдері маңызды.

Жұмыссыздық - әрбір адамға ең тікелей және күшті әсер ететін макроэкономикалық мәселе. Көптеген адамдар үшін пандемияға байланысты жұмысынан айырылу өмір сүру деңгейінің төмендеуін білдіреді және ауыр психологиялық жарақат тудырады. Сондықтан жұмыссыздық мәселесі жиі саяси пікірталастың нысанасына айналуы ғажап емес.

Пандемия жұмыспен қамту нысандарының өзгеруіне әсер етті. Дағдарыстан ең көп зардап шеккендер нарықтық қызмет көрсету саласының жұмысшылары болды: демалыс, ойын-сауық, туризм, қонақ үйлер, қоғамдық тамақтандыру, бұрын өнеркәсіп пен құрылыстан кейін дағдарыстың әсеріне ұшыраған. Жастарды жұмыспен қамту да зардап шекті, нәтижесінде жұмыссыздық пен мамандықтан тыс жұмыс орындарының қаупі жоғары болды. Еңбек мигранттары мен біліктілігі төмен жұмысшылар қатты зардап шекті; Халықаралық еңбек ұйымының мәліметтері бойынша олардың жұмысбастылығының төмендеуі жоғары білікті жұмысшыларға қарағанда бес есе көп болды.

Жұмыссыздық түрінде көрінетін басылған сұраныс жағдайында біліктілігі төмен адамдар тұрақты жұмыстың экономикалық қауіпсіздігіне қол жеткізуге тырысады, әрқашан және сөзсіз білімді адамдардың бәсекелестігіне тап болады. Пандемиямен және оның салдарымен байланысты ағымдағы дағдарыс бұл жағдайды қиындатып, әлеуметтік шиеленісті қайғылы шекке дейін жеткізді.

Алдымен Қазақстандағы жұмыссыздықтың қандай деңгейде екенін анықтайық? Статистика 2022 жылы Қазақстандағы нақты жұмыссыздық деңгейі 4,9% құрайтынын айтады. Мәліметтерді Орталық статистикалық агенттік ай сайын жариялайды.

Әлемнің барлық елдерінде жұмыссыздықтың әртүрлі жас топтары мен жыныстары арасында өзіндік, әртүрлі бөлінуі бар екені белгілі, сондықтан оның құрылымдық ерекшеліктерін зерттеу жұмыссыздықтың себептерін түсіну және оның деңгейін төмендету бойынша бағдарламалық шараларды әзірлеу үшін маңызды болып табылады.

Қазақстан Республикасы Стратегиялық жоспарлау және реформалар агенттігінің Ұлттық статистика бюросының мәліметі бойынша, 2020 жылға Қазақстан Республикасының ерлер халқының арасындағы жұмыссыздық деңгейі халықтың 4,4% құрайды. Ал 2020 жылға Қазақстан Республикасының әйелдер арасындағы жұмыссыздық деңгейі 5,4% құрайды. Бұл кестелерден жынысы мен жасы бойынша бөлінген жұмыссыздық деңгейін көруге болады:

Кесте 1 - 2 жылдағы жұмыссыздық деңгейі, жынысы мен жасы бойынша бөлінген.

Қазақстан Республикасы	**Әйелдер арасында**		**Ерлер арасында**	
жыл	**2019**	**2020**	**2019**	**2020**
15-19	5,3	5,4	4,3	4,4
20-24	4,6	3,1	3,8	3,3
25-29	4,0	4,2	3,1	3,4
30-34	5,3	5,5	4,5	4,1
35-39	7,7	7,5	5,4	5,4
40-44	5,4	5,6	3,9	4,6
45-49	4,8	4,8	3,8	3,8
50-54	4,8	3,9	4,5	3,8
55-59	3,8	5,0	4,2	5,3
60-64	5,7	6,6	5,1	5,8

Жұмыссыздықтың экономикалық зардаптарын ұлттық деңгейде және жеке деңгейде бөліп көрсету мақсатқа сай. Жұмыссыздықтың ұлттық деңгейінде ЖІӨ көлемі төмендеуде. Кез келген құбылыс сияқты жұмыссыздықтың да оң және теріс салдары бар.

Біз жұмыссыздықтың жалпы оң әсерлерін тізіп, олардың қазақстандық жұмыссыздықпен байланысын қарастырамыз.

Елдегі кәсіпкерлік белсенділіктің өсуіне жұмыссыздық ықпал етуде. Расында да, карантиндік шараларға байланысты жақында Еңбек және халықты әлеуметтік қорғау министрлігі жұмыссыздықты азайтуға бағытталған бизнестің жаңа жол картасы әзірленгенін хабарлады. Жол картасына сәйкес елімізде 242 мың жаңа жұмыс орны ашылады. Бұл ретте «Еңбек» бағдарламасы бойынша мемлекет 136 мың жаңа жұмыс орнын ашады.

Азаматтарды біліктілігі мен білім деңгейін көтеруге итермелеу. Соңғы екі жылда әлеуметтік желілерде адамдарға онлайн режимінде кәсіп игеріп, қашықтан ақша табуға көмектесетін көптеген оқу курстары тарады.

Халықтың белсенділігінің артуы, өндірістің дамуы және жұмыс орны құнының өсуі сияқты жұмыссыздықтың басқа да жағымды жақтары да солай.

Енді жұмыссыздықтың кері әсерін қарастырайық:

Оқушылар мен студенттердің білім сапасының төмендеуі. Сауалнама барысында респонденттердің 30%-ға жуығы балаларының білім сапасының төмендегенін де атап өтті.

Жұмыссыздардың және олардың отбасыларының өмір сүру сапасының нашарлауы. Жақын адамдармен, туыстармен, достармен қарым-қатынасты шектеу халық үшін ең ауыр сынақтардың бірі болды. Зейнеткерлердің қозғалысы шектелді. Респонденттердің өмір сүру сапасы тойларға, мерекелерге, еске алу шараларына барудың және оларды өткізудің мүмкін еместігінен төмендеді, үйреншікті әлеуметтік байланыстар мен дәстүрлі қарым-қатынас тәсілі бұзыла бастады.

Халық арасында жиі атап өтілетін және сезілетін өмір сапасының факторлары:

- табыстың/жалақының төмендеуі және жұмыс орнын жоғалту;
- кинотеатрларға, театрларға, сауда орталықтарына бара алмау;
- кез келген жерде саяхаттау, Қазақстан және басқа елдерді аралау мүмкін еместігі;
- балаларға білім беру сапасының төмендеуі;
- депрессия.
- қоғамда қылмыстың көбеюіне әкелуі.

Жұмыссыздықтың жоғары деңгейі жағдайында жұмыссыздарды әлеуметтік қамсыздандыруға мемлекеттік шығыстар өсуде. Соның салдарынан жұмыс істейтін азаматтардың салық жүктемесі артып отыр.

Ғылыми орталық тұрғындар арасында сауалнама жүргізді. Сауалнамаға 18 жастан асқан 1100 респондент, Қазақстан Республикасының азаматтары қатысты. «Коронавирустық індетке байланысты төтенше жағдайға байланысты жұмысыңыздан айырылдыңыз ба?» сауалнамасының қорытындысы бойынша. Сауалнамаға қатысқандардың 24,6%-ы «Мен жұмыссызмын», 15,5%-ы «Иә, жұмыссыз қалдым» деп жауап берді. Респонденттердің 8,9%-ы: «Мен күн сайын күн көремін, осыған байланысты жұмыс жоқ» деп жауап берді. Бұл ретте респонденттердің 5,7%-ы «Мен жеке кәсіпкермін, жұмысым тоқтатылды» деп жауап берсе, 32,1%-ы «Жоқ, жұмыс істеймін, қашықтан жұмыс істеймін» деп жауап берді. Қорытындылай келе, сауалнама нәтижелері ағымдағы карантиндік кезеңде респонденттердің 67,9%-ы жұмыссыздар екенін көрсетті.

Әлемде жұмысбастылықты экономикалық дағдарыстарға бейімдеудің әртүрлі нұсқалары қалыптасты. Англосаксон елдері әдетте жұмысшыларды қысқартуға, жұмысқа қабылдаудан бас тартуға жүгінеді, бұл жұмыссыздықтың өсуіне әкеледі. Еуропа елдері мен Жапония қызметкерлерді толық емес немесе апта сайынғы жұмыс уақытына ауыстыру арқылы жұмыс уақытын қысқартуды жөн көреді. Ішкі еңбек нарығы дағдарыстарға жалақыны қысқарту арқылы бейімделді.

Қазақстандағы жұмыссыздықтың осындай зардаптарына байланысты. Біз өз жұмысымызда бұл мәселені шешу жолдарын ұсынамыз.

1) Мемлекеттік шығыстар есебінен жұмыс орындарын тікелей құру, көбінесе қоғамдық мүдделер үшін жұмыстарды орындау. Бұл, мысалы, қоршаған ортаны қорғау, автомобиль және темір жол салу, тұрғын үйлерді қоқыстан тазарту және т.б. Бұл тәсіл АҚШ-тағы Ұлы Депрессия кезінде тиімді болды.

2) Ірі және шағын бизнесті ынталандыру жаңа жұмыс орындарын салыстырмалы түрде жылдам құруға мүмкіндік береді. Кәсіпорындар даму барысында жаңа жұмыс орындарын ашып, халықты жұмыспен қамтуға ықпал етеді деп болжануда.

3) Еңбек нарығына әсер ету, оның ішінде оны дамыту мақсатында. Бұл:

- жас мамандардың еңбек нарығына араласуына көмектесу.

- еңбек нарығын бар бос жұмыс орындары туралы ақпаратпен қамтамасыз етуді жақсарту. Әрине, жұмыссызда бұл ақпарат болмаса, ол жұмысқа орналаса алмайды. Бұл мәселені шешу үшін еңбек биржалары, жұмыспен қамту орталықтары және басқа да осыған ұқсас жеке немесе мемлекеттік ұйымдар құрылуда.

- Зейнеткерлік жасты төмендету. Бұл кейбір жұмыс орындарын босатады, бірақ зейнетақы жүйесіне қосымша салмақ түсіреді.

- жұмыссыздық бойынша жәрдемақы төлеу;

- Жұмыспен қамту қызметтерін (жұмыспен қамту кеңселерін) құру;

- Жұмыссыздарды жұмыспен қамту қызметтеріне тіркеу тәртібін жеңілдету;

Дәл осы мәселені шешудің осы әдістері, біздің ойымызша, еліміздегі жұмыссыздық мәселесін шеше алады. Қазақстан Республикасындағы жұмыссыздық нарығына талдау жасай отырып, біз нарық шын мәнінде өте жақсы деген қорытындыға келдік. 5% жұмыссыздық дағдарыс емес, керісінше, мұндай көрсеткіш әлемде стандарт болып табылады.

Қазіргі уақытта халықты жұмыспен қамту, еңбек нарығын қалыптастыру және реттеу саласындағы мемлекеттік статистиканы жетілдіру мәселелері ерекше өзектілікке ие болуда. Мемлекеттік емес кәсіпорындар мен ұйымдарда жұмыс күшін пайдалану, оларды даярлау және қайта даярлау процестерін дамыту, жағдайлар мен еңбекақыны жақсарту және т.б. туралы статистикалық ақпараттың күрт жетіспеушілігі байқалады. Статистика органдарының халықты жұмыспен қамту саласындағы жұмысында жұмыссыздық және жұмысқа мұқтаж адамдарды әлеуметтік қорғау мәселелерін зерттеуге айтарлықтай бейімділік байқалады. Бұл ретте әртүрлі меншік нысанындағы кәсіпорындар мен ұйымдарда жұмыс күшін пайдалану тиімділігі, жұмыс орындарының қозғалысы, өңірлік деңгейде кадрларды даярлау және қайта даярлау және т.б. мәселелер назардан тыс қалып отыр. Мұндай статистикалық зерттеулер, атап айтқанда, меншіктің жаңа нысандарының дамуы халықты жұмыспен қамтудың салалық құрылымының өзгеруіне, халық қызметінің әртүрлі түрлерінің алуандығына қалай әсер ететінін ашуға көмектеседі.

Жұмыссыздық макроэкономикалық проблема болып табылады, ол әрқашан болған, бар және болады. Жұмыссыздық пен жұмыспен қамту деңгейі мемлекет экономикасының негізгі аспектілерінің бірі болып табылады. Олар белгілі бір уақыт кезеңінде барлық мемлекеттер үшін, әсіресе Қазақстан үшін табысты даму мен өркендеудің анықтаушы факторларының бірі болып табылатын нарықтық қатынастардың жұмыс істеуі мен дамуының тиімділігін анықтаудың бағалау факторлары ретінде қызмет етеді.

Қорытындылай келе, Қазақстан пандемиялық дағдарысты бастан кешіріп, дамудың жаңа деңгейіне қадам басып келеді деп айта аламыз. Дегенмен, жұмыссыздық мәселесі өзекті мәселелердің бірі болып қала береді. Жастар арасындағы жұмыссыздықты азайту мақсатында «Бизнестің жол картасы-2020» бағдарламасы аясында «Жастар тәжірибесі» мемлекеттік білім беру бағдарламасы әзірленіп, онда жұмыссыз білімді жастарға қолдау көрсету қолға алынды.

Қазақстан Республикасы дағдарысты бастан өткеруде, ол өндірістің құлдырауымен, инфляцияның өсуімен, мемлекеттік бюджет тапшылығымен, өмір сүру деңгейінің төмендеуімен қатар жүреді.

Мемлекет тарапынан халықты ең қажетті кәсіптер мен мамандықтар бойынша қайта даярлауға мүмкіндік беру қажет. Жастар арасындағы жұмыссыздыққа қатысты жоғарыда айтылған Германия тәжірибесін қолдануға болады. Ауыл тұрғындары арасында жұмыссыздардың өте жоғары пайызы. Ауылшаруашылық өнеркәсібінің құлдырауына байланысты жұмыссыздар қалалар беретін мүмкіндіктерге үмітпен үлкен елді мекендерге қоныс аударуда. Бірақ олар әрқашан ақтала бермейді, бұл драмалық салдарға әкеледі, мысалы, қылмыстың өсуі және т.б.

Ауыл шаруашылығын қалпына келтіру жұмыссыздардың санын қысқартып қана қоймай, мемлекет бюджетіне қомақты қаржы түсіреді. Ауыл шаруашылығы әрқашан республиканың халық шаруашылығының негізгі салаларының бірі болды. Мұны біздің ата-бабаларымыз кеңестік дәуірге дейін жасаған.

Үкіметтің елімізді дағдарысты жағдайдан шығару жөніндегі «Қазақстан-2030» бағдарламасында таяу болашақта әлемнің экономикалық дамыған жиырма елінің қатарына кіретініміз айтылған. Бұған билік пен халықтың күш-жігерін біріктіру, олардың өзара толық түсіністікпен қарау арқылы ғана қол жеткізуге болады. Біз халық ретінде өз күшімізді қолдап, мемлекетті жоғары дамыған елдердің деңгейіне көтеруге атсалысу қажеттігін түсінеміз деп сенеміз.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ:

1. Covid-19 в Казахстане: масштабы проблемы, оценка услуг здравоохранения и социальной защиты. Социологиялық зерттеу.
2. stat.gov.kz Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігі Статистика комитетінің ресми сайты
3. Анализ причин безработицы в Республике Казахстан. – https://www.kazportal.kz
4. Последствия безработицы [Электронды ресурс] URL: http://www.economicwind.ru/ecowins-206-1.html

УДК 657.2

Кожапова А.А. (21-МБУ-2п), Шапочкина Е.Ю. (ВКТУ)

СНТ ИЛИ БОРЬБА ГОСУДАРСТВА С ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКОЙ

Проблема сокрытия доходов от государственного учета является актуальной для Республики Казахстан. По словам Президента Республики Казахстан Касым-Жомарта Токаева в тени находится около 1/3 ВВП страны, что дает огромный потенциал для повышения доходов бюджета.

В настоящее время реализуется Государственная программа «Цифровой Казахстан», утвержденная постановлением Правительства Республики Казахстан от 12 декабря 2017 года № 827, одним из индикаторов которой является снижение доли теневой экономики до уровня, сопоставимого с ТОП-30 странами мира. В Стратегическом плане развития Республики Казахстан до 2025 года предусмотрен индикатор по снижению доли теневой экономики к ВВП к 2025 году до 20%.

Как инструмент борьбы с теневой экономикой, лжеимпортом, уклонением от таможенных пошлин, платежей и налога на добавленную стоимость, Комитетом государственных доходов Министерства Финансов Республики Казахстан были разработаны сопроводительные накладные на товары.

История сопроводительных накладных на товары началась еще в 2017 году, когда соответствующую норму планировали внести в Налоговый кодекс, однако по причине принятия новой редакции кодекса внедрение сопроводительных накладных на товары было перенесено на 2020 год. В октябре 2019 года Министерство Финансов Республики Казахстан выносит приказ о введении сопроводительных накладных на товары с 1 января 2020 года.

Позже, ввиду неготовности системы, срок был перенесен на апрель 2020 года. Но уже в марте того же года внедрение СНТ отложили на июль, сославшись на локдаун и Covid, затем на октябрь.

С декабря 2020 года на территории Республики Казахстан был наконец-то запущен проект по внедрению электронных сопроводительных накладных на товары (СНТ). Задача проекта обеспечить возможность отслеживания государством перемещения определенных категорий товаров, таких как, например, алкоголь и табак.

Данное нововведение испугало многих предпринимателей, которые не понимали, какие меры предпринять к работе с сопроводительными накладными на товары.

Для начала стоит дать расшифровку: СНТ - сопроводительная накладная на товар. Это сопровождающий бухгалтерский документ, который необходим при перемещениях товара от одного лица к другому. Главным отличием СНТ от привычной нам бумажной накладной на отпуск товара является тот факт, что сопроводительная накладная на товары необходима для определенных товарных групп.

СНТ в Казахстане оформляются в электронном виде на платформе информационной системы электронных счетов-фактур.

Кого же коснулось внедрение СНТ?

В первую очередь, СНТ коснулось предпринимателей-импортеров. Принимая во внимание тот факт, что в Казахстане 80% товаров ввозятся из-за границы, можно сказать, что сопроводительные накладные на товары затронут практически весь бизнес в стране.

Требование по оформлению СНТ пока что предусмотрено для таких товаров как: биотопливо, этиловый спирт и алкоголь, некоторые виды нефтепродуктов, табачные изделия, товары из Перечня изъятия, импорт/экспорт товаров из ЕАЭС, товары, подлежащие маркировке, товары Виртуального склада. Так как Перечень изъятий постоянно расширяется, можно сказать, что необходимость выписки СНТ со временем коснется абсолютно всех товаров.

В настоящее время для выписки СНТ действует «Пилотный проект» в рамках которого не предусмотрены штрафы и административная ответственность за нарушение сроков выписки СНТ или за невыписку СНТ. Данный период предоставляется юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям для плавного перехода на выписку СНТ в «боевом» режиме [1].

Так какова же цель государства при введении СНТ?

При помощи введения СНТ государство создает прозрачную систему товарооборота в стране, которая позволит отслеживать все сделки и движения товара от момента ввоза или производства товара, до реализации единицы товара конечному потребителю, то есть выявлению «уклонистов» от налогов.

В настоящее время, когда пилот по СНТ уже реализован, можно подвести промежуточные итоги.

Продолжая курс цифровизации документооборота, государство внедрением СНТ желает искоренить в первую очередь теневую экономику. Также в числе преимуществ внедрения СНТ было заявлено, что выписка сопроводительных накладных на товары позволит сократить ожидание на пропускных пунктах таможенного контроля, пресечь коррупционные моменты на местах, облегчить работу предпринимателям и бухгалтерам.

Но желание государства получения большего дохода в казну рознятся с возможностями на местах. Именно поэтому пилотный проект по СНТ неоднократно переносился.

Однако реалии таковы, что на данный момент СНТ только усложнили работу бизнеса. Сроки выписки СНТ вынуждают бухгалтеров работать 24/7, а штрафы за нарушение сроков высоки. Так, при движении товара в рамках ЕАЭС СНТ должна быть выписана за день до пересечения границы. При реализации же товара внутри Республики Казахстан СНТ должна выписываться день в день, без учета праздничных и выходных дней. Кроме того, импортеру не только необходимо выписать СНТ до пересечения границы, как говорилось ранее, но и указать государственный номер автотранспорта, дату отгрузки, место отгрузки товара, то есть всю ту информацию которую предоставляют

поставщик и компания грузоперевозчик. А как известно невозможно полностью исключить и человеческий фактор и тот факт, что предоставленные данные могут независимо от покупателя измениться, либо вообще быть предоставлены не в срок. И совершенно не принимая во внимание все эти нюансы, Комитет государственных доходов будет штрафовать именно покупателя. Также правилами выписки сопроводительных накладных на товары в ИС ЭСФ установлено требование по подтверждению СНТ получателем товаров. Обусловлено это тем, что получатель должен быть «согласен» с операцией оприходования товаров на его виртуальный склад [2].

Фактическое перемещение товаров с виртуального склада отправителя на виртуальный склад получателя осуществляется в ИС ЭСФ не в момент выписки СНТ поставщиком, а в момент подтверждения электронного документа покупателем (получателем). Необходимо отметить, получатель (покупатель) обязан подтвердить либо отклонить СНТ в срок 20 календарных дней после даты регистрации электронного документа в ИС ЭСФ [3].

В случае непредставления либо несвоевременного представления СНТ получатель несет административную ответственность в соответствии с законодательством Республики Казахстан.

И где тут можно утверждать, что все внедрения, в том числе СНТ, идут на благо бизнеса и ему во благо.

Также очевидно, что внедрение СНТ на этапе, когда уже предусмотрена обязательная выписка электронных счетов-фактур предположительно для 95-98% предпринимателей Казахстана, неразумна. Невозможно отрицать и тот факт, что информация, вносимая в электронный счет-фактуру, практически в полной мере удовлетворяет всем условиям для прослеживаемости товаров как внутри страны, так и за ее пределы. То есть, по сути, достаточно было лишь дополнить/модифицировать форму электронного счета-фактуры, а не внедрять новый документ, тем самым еще больше усложняя работу бизнеса и препятствуя его развитию. Неужели предприниматель должен тратить еще больше времени на документы, а не развивать экономику нашей страны.

На мой взгляд, СНТ как проект, как попытка государства учесть то, что не было учтено - бесполезны!

Приказом Минфина № 1127 от 01.11.2021 г. внесены изменения в Правила и сроки реализации Пилотного проекта по СНТ. Приказ вступает в силу с 16.11.2021 г. [4].

Согласно новым нормам сдвинуты сроки реализации Пилота:

1) по подакцизной продукции, ввозу/вывозу товаров на территорию РК и по товарам Виртуального склада - с 31.12.2020 г. до 01.04.2022 г.;

2) по товарам из Перечня изъятия ВТО и товарам с применением цифровой маркировки – с 01.10.2021 - 01.08.2022 г.;

3) по строительным материалам, по которым ЭСФ подлежат выписке посредством Виртуального склада – с 01.02.2022 - 01.11.2022 г.

В преддверии такой важной даты для всех предпринимателей и бухгалтеров как 1 апреля 2022 года, даты с которой оформление

сопроводительных накладных на товары уже будет реализовано в «боевом» режиме, обеспокоенность представителей бизнеса растет с каждым днем [5].

На данный момент на имя Президента Республики Казахстан Токаева Касым-Жомарта Кемелевича, а также в другие государственные органы, неоднократно были адресована петиции с просьбой отмены СНТ.

СНТ глазами налогоплательщиков Республики Казахстан - это расходы на доработку учетных систем, перенос действующих настроек, наем дополнительных бухгалтеров либо оплата сверхурочных бухгалтерам, усложнение бизнес-процессов.

С очередным обновлением СНТ, которое проходит каждый четверг, в информационной системе появляются новые ошибки или перестают работать уже отработанные ранее сервисы. В связи с этим законодательно применение сопроводительных накладных на товары должно быть отменено.

Как сказал председатель комитета малого и среднего бизнеса президиума НПП «Атамекен» Берик Заиров: «Пилотный проект стал головной болью для бизнеса».

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1 Приказ Министра Финансов Республики Казахстан от 16 ноября 2020 года № 1104 «Об утверждении Правил и сроков реализации пилотного проекта по оформлению сопроводительных накладных на товары и их документооборот». [Электронный ресурс]. URL: https://adilet.zan.kz/rus/docs/V2000021631

2 Закон Республики Казахстан от 20 декабря 2021 года № 85-VII «О внесении изменений и дополнений в Кодекс Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет»

3 Приказ Первого заместителя Премьер-Министра Республики Казахстан – Министра Финансов Республики Казахстан от 22 апреля 2019 года № 370 «Об утверждении Правил выписки счета-фактуры в электронной форме в информационной системе электронных счетов-фактур и его формы». - [Электронный ресурс]. URL: https://adilet.zan.kz/rus/docs/V1900018583

4 Приказ Министра финансов Республики Казахстан от 1 ноября 2021 года № 1127 «О внесении изменений и дополнений в некоторые приказы Министерства финансов Республики Казахстан». - [Электронный ресурс]. URL: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=39986602

5 Приказ Министра Финансов Республики Казахстан от 4 июня 2021 года № 531 «О внесении изменений и дополнений в некоторые приказы Министерства финансов Республики Казахстан». [Электронный ресурс]. URL: https://adilet.zan.kz/rus/docs/V2100022932

УДК 65.01

Курмангалиева А.С. (21-МИМ-1), Рахимбердинова М.У. (ВКТУ)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЕЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ АУТСОРСИНГА

Одним из наиболее ответственных и трудных направлений современного бизнеса является управление компанией. Чтобы обеспечить успех конкурентоспособности на рынке менеджеры предприятия обязаны применять знания, накопленные современной наукой.

Современная наука корпоративного управления сталкивается со сложной задача – превратить руководства компании компанией в процесс подготовки к конкурентоспособности на рынке и осуществление стратегий и решений, которые были разработаны. Для этого необходимо создать несложные и понятные способы управления компанией. Данная методика включает в себя хорошо знаменитую теорию и практику аутсорсинга либо делегирования полномочий, которая давно положительно зарекомендовала себя в развитых странах.

Система отношений, которая возникает, когда компания передаёт часть своей деятельности специализированным компаниям на основе долгосрочных контрактов является экономическая сущность аутсорсинга [1, с.17-21].

А. Смит предложил, если производственные процессы в принципах организации труда в промышленности разделить на простые и элементарные задачи, которые мог выполнить отдельный работник, что приведёт к увеличению национального богатства. От сотрудника для этого не требовалось высокой квалификации. Впоследствии, при массовом производстве типовой продукции данная идея была реализована [2, с.680]

Сегодня принципы, сформулированные А. Смитом, по-прежнему остаются актуальными: в комплексе мер, принимаемых руководством компаний начали формироваться процессы принятия и исполнения решений.

В то же время растущая конкуренция на рынке вынуждает компании находить новые методы совершенствования управления, чтобы сократить производственные и управленческие расходы, сократить избыточную внутреннюю работу компании, повысить производительность труда сотрудников за счет повышения уровня их обучения и повышения ответственности.

История возникновения аутсорсинг, начинается довольно давно. И это совпало с создание и развитием самой крупной интегрированной вертикально компании, основанной Г. Фордом.

Американцы были первыми, кто начал применять понятие «аутсорсинг». А все началось с момента назначения в 20-х годах 19 века Альфреда Слоуна генеральным директором General Motors, который имел целью отбить часть рынка у Генри Форда - главного конкурента компании GM. Слоуна осенила мысль, что компании следует сосредоточиться на основных ее функциях, а вспомогательные можно «отдать на сторону», тем самым значительно

уменьшить уровень расходов и оптимизировать бизнес-процессы. Он был первым, кто пришел к такому выводу.

В дальнейшем такую передачу неприбыльных функций специализированной сторонней фирме стали называть аутсорсингом (от англ. «outsourcing»), что буквально означает использование неких внешних ресурсов, источников. Б. Аникин и некоторые другие ученые, введение этого термина в теорию менеджмента, связывают с теорией управления в области информационных технологий, когда организациям или поставщикам необходимо было использовать внешние ресурсы [3, с.7-9]

60-м гг. 20 века относят к началу «эпохи аутсорсинга» непосредственно до 1962 г., когда было основана американская компанию ElectronicDataSystemCorporation (EDS) - предоставляющая услуги в области информационных технологий, и представительства в 86 странах (рисунок 1) [4, с.42-52].

Рисунок – 1 Основные исторические этапы развития аутсорсинга
Примечание: источник [5, с.106-115]

В США на заводах Форда была внедрена система Тейлора и назвали её «фордизм». Как организационная форма фабричного труда, он характеризовался разделением производственных процессов на относительно небольшие и простые операций, (чтобы было легче управлять и контролировать), система, стимулирующих и карательных мер по оптимизации трудового процесса (превышение нормы - увеличение заработной платы, невыполнение или выдача брака - удержание и увольнение).

В Японии идеи Тейлора и Форда были пересмотрены, впервые. Вера в людей и в их качества является основа японской системы управления. Применение этих идей открыла возможности принципам централизации внутри компаний, а позже на межфирменном уровне.

После промышленной революции компании столкнулись с тем, как они могут использовать своё конкурентное преимущество для увеличения своих рынков и получения прибыли. Моделью для большей части крупных интегрированных компанией XX-го века была «владеть, управлять и напрямую контролировать» свои активы. В 1950-х и 1960-х годах объединяющим призывом была диверсификация для расширения корпоративных баз и использования преимуществ масштаба.

Благодаря диверсификации компании ожидали защиты прибыли, хотя расширение требовало нескольких уровней управления. Впоследствии организации, пытавшиеся конкурировать на мировом рынке в 1970-х и 1980-х годах, были лишены подвижности из-за раздутых структур управления. Чтобы повысить гибкость и креативность, многие крупные компании разработали новую стратегию, направленную на их основной бизнес.

В конце XX – начале XXI веков в бизнес-среде для достижения конкурентных преимуществ по всем направления, появление принципиально новых элементов, привели к развитию модели делегирования полномочий - аутсорсинга.

Новой моделью коммерческой деятельности, обеспечивающие дополнительным конкурентным преимуществом для достижения успеха на рынке, главным источником которого является использования ресурсов (нематериальных и материальных) других организации.

Множество определений аутсорсинга существуют в литературе по менеджменту таких как:

– привлечение сторонних организаций, не связанных с компанией, для выполнения определенных задач;

– отказаться от собственного бизнес-процесса и приобрести услуг по реализации данного бизнес-процесса у сторонней организацей;

– сотрудничество;

– использование временного работника с заключением трудового договора с ним через специализированное учреждение;

– работы по подряду (пример, строительство);

– передача компаниями, работающими в области IT-технологии, части операций за рубежом с целью дистанционного использования работы программистов;

– для обработки финансовых и банковских данных использование внешней поставщика при осуществлении коммерческих операций.

Одним из самых популярных определений аутсорсинга: «передача внутренних подразделении компании и связанных с ней всех активов внешнему поставщику услуг, предлагающего выполнить некую услугу в течение определенного срока по оговоренной стоимости». Из этого следуют что,

выведение вспомогательных, либо можно некоторых основных бизнес-процессов за пределы компании составляет важную черту аутсорсинга.

Аутсорсинг можно определить, как «стратегическое использование внешних ресурсов для выполнения мероприятий, которые традиционно выполняются внутренним персоналом и ресурсами». Аутсорсинг, иногда именуемый также, как «управление объектами», представляет собой стратегию, с помощью которой организация передает основные функции специализированным и эффективным поставщикам услуг, которые становятся ценными деловыми партнёрами.

Аутсорсинг - это передача сторонним подрядчикам - аутсорсерам, субподрядчикам, высококвалифицированным специалистам сторонней компании не ключевых классических функций компании.

Естественно, что развивающаяся технология аутсорсинга сегодня позволяет не зарабатывать деньги, создавая производственные единицы (с дополнительными затратами, соответствующими этому процессу), а интегрируя существующие предприятия в систему.

С другой стороны, постоянная недостаточность оборотных средств и ограниченные ресурсы для развития не дают организациям расходовать средства на высококвалифицированного бухгалтера необходимого для ведения бухгалтерского учета. С серьезными проблемами, такими как налоговые проверки, приводящие к ощутимым потерям, а неправильными принятыми решениями менеджмента и владельцев компании исходя из неправильных данных учета рано или поздно компании сталкиваются в большинстве случаев.

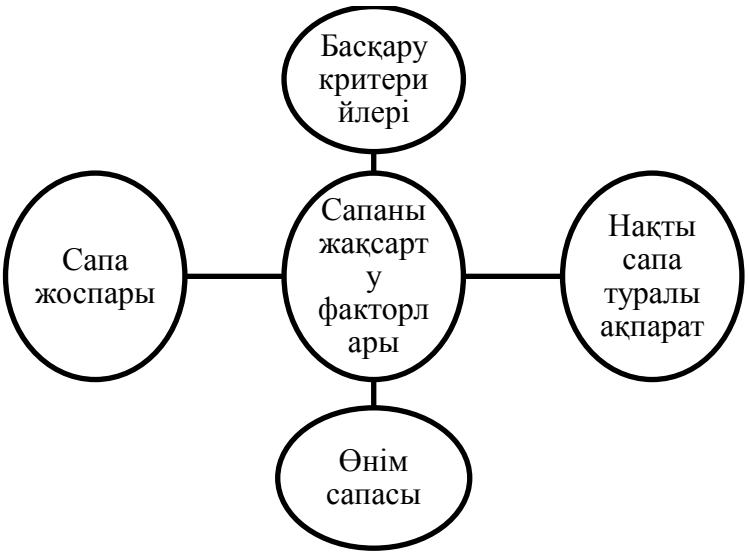
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Календжян С. О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний. – М.: Дело, 2017. – 272 с.
2. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов.- Москва: Издательство социально-экономической литературы, 1991. -680с.
3. Курбанов А.Х., Плотников В.А. Аутсорсинг: история, методология, практика. Монография. - М. Инфра-М, 2013. - 47 с.
4. Маркеева Г.А., Михнева С.Г. Этапы и закономерности развития аутсорсинговых отношений: опыт Запада и уроки для России // Российское предпринимательство. – 2014. – Том 15. – № 3. – С. 42-52.
5. Маркеева Г.А., Михнева С.Г. История возникновения и этапы развития аутсорсинга // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Экономические науки. - 2014. - № 1. - С. 106-115.

УДК 330.101.54 (075.8)
Қадесова Н.Т. (21-МИМК-1), Нурекенова Э.С.(ВКТУ)

ӨНІМ САПАСЫН ЖАҚСАРТУ АРҚЫЛЫ КӘСІПОРЫННЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН АРТТЫРУ

Халықаралық нарықтардың қарқынды дамуына байланысты нарықтық экономика бәсекелестіктің дамуына әсер етеді. Әр кәсіпорынның әкімшілігі қаржылық тұрақтылықтың және өндірістік көрсеткіштердің күшеюін, сондай-ақ өз өнімдерінің бәсекеге қабілеттілігін арттыруын қалайды. Осыған байланысты кәсіпорын басшылығы оны ішкі және сыртқы жағынан дамытудың әртүрлі әдістерін қолданады. Ал бұл өз кезегінде өнімнің сапасын және сәйкесінше бизнестің бәсекеге қабілеттілігін жақсартады. Осы ғылыми мақаланың мәні Қазақстан Республикасы экономикасының шаруашылық қызметіндегі барлық жағдайлары мен нюанстарын ескере отырып, кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін жақсартуға мүмкіндік беретін сапаны басқарудың әртүрлі тәсілдерін зерттеу болып табылады.



Сурет 1 – Кәсіпорын өнімінің сапасын басқару процесінің көрсеткіштері.

Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін арттырудың басты және негізгі шарты менеджмент, өндірілетін өнімнің құны мен сапасының артуы сияқты негізгі көрсеткіштердің есебінен өнімнің бәсекеге қабілеттілігін басқару болып табылады. Өнімнің түпкілікті құны өнімнің өзіндік құнын төмендетуді басқару әдістеріне байланысты. Ал өндірілетін өнімнің сапасын арттыру өнімнің негізгі жеткізушілерінің жұмысына, бастапқы материалдар және кәсіпорын жабдықтарының техникалық жабдықталу дәрежесі сияқты жағдайларға байланысты. Өндіріліп отырған өнімнің сапасы әр кәсіпорынның негізгі көрсеткіші болып табылады. Өнім сапасының жақсаруын кәсіпорынның өзгермелі нарықтық жағдайларға, өндіріс технологияларының жаңашылдығына бейімделуі арқылы көре аламыз.

Өнімнің тиімділігін арттырудың басты шарты болып сапа менеджменті үлкен рөл атқарады. Кәсіпорынның табысқа жетудегі басты мақсаты өнім сапасын басқару менеджменті болып табылады. Өнім сапасын басқарудың негізгі шарттары: жеткізушілерге деген сенімділіктің болуы; қызметкерлердің үлкен қызығушылығы; қойылған міндеттерді сауатты орындау; өнім сапасын жаңарту; кәсіпорын басшылығының құзыреттілігі; шығарылатын өнімді нарықта тиімді сату. Соңғы тұтынушылар арасында шығарылатын өнімге қажеттілікті және шығарылатын өнім сапасының дәрежесін айқындау,өнім сапасын арттырудың әдістері, кәсіпорын өнімінің сапасын басқару менеджментін жетілдірудің басты өлшемі болып табылады (1-сурет).

Осыған байланысты өнім сапасын басқару жүйесін жақсарту мәселелерінің шешімін ұсына аламыз: кәсіпорын қызметкерлерінің шығарылатын өнімнің сапасын арттыруға қызығушылығын ынталандыру; қызметкерлердің білім деңгейін жетілдіру және кәсіби біліктілігін арттыру мақсатында әртүрлі ғылыми-техникалық конференцияларға белсенді қатысуы; персоналдың еңбек саласындағы қызмет процестерін жаңарту; әр түрлі бөлімшелер арасында кәсіпорын ішіндегі байланыстарды нығайту; кәсіпорын ішіндегі бөлімшелер арасында бәсекеге қабілеттілік жүйесін енгізу; кәсіпорын өнімдерінің сапасын бақылауды үздіксіз жаңарту және жақсарту; қызметкерлердің әр бөлім ішіндегі, сондай-ақ олардың бөлімше арасындағы қатынасы , кәсіпорынның шығарып отырған өнімінің сапасында айқындалады.

Сонымен, жеткізушілердің сенімділігі, қызметкерлердің біліктілік деңгейі, сондай-ақ кәсіпорынның техникалық жабдықталуының жаңаруы және дамуы-сапаны арттырудың негізгі шарттары болып табылады. Жоғарыда аталғанның барлығын қорытындылай келе, персоналды басқару және кәсіпорынның техникалық процестерін тиімді қолдану әдістері ,сұраныс пен өнімге деген қажеттіліктің пайда болуына әсер етеді және Қазақстан Республикасының кәсіпорындарының арасындағы бәсекеге қабілеттілікті арттырады. Сондықтан өнім сапасының артуы оның бәсекеге қабілеттілігіне әсер етеді, ал бұл өз кезегінде әрбір кәсіпорынның басты міндеті болып табылады.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ:

1. Щербаков В. Н., Дубровский А. В. Интеграциялық өнеркәсіпті жаңғырту стратегиясында бизнес пен мемлекеттің байланыстарын жетілдіру //Экономика және кәсіпкерлік. – 2016. – №12-2 (72-2). – 1188-1192 Б.

2. Куприянова л. м. Өнім сапасын фактор ретінде басқару // жаңа экономика әлемі. – 2015. – №4.

3. Постнов в. в. Кәсіпорынның шығаратын өнім сапасының деңгейі және оның бәсекеге қабілеттілігі / В. В. Постнов, А. С., Селиверстов, Д. Е. Митрофанов, Д. Ю. Уткин / / Жас ғалым. – 2017. – №43.

4. Бондарская т. а. Сапаны басқару жүйесін жетілдіру/ Т. А. Бондарская, Н.В. Злобина, А. Ю. Сизикин [Электрондық ресурс]. - Кіру режимі: https://www.tstu.ru/book/elib/pdf/2016/zlobina.pdf (күніөтініштер: 15.05.2020).

УДК 338.26
Қадылов Э. Б. (21-MSMM-2п), Мухамедгалиева Н.Н. (ШҚТУ)

НАРЫҚТЫҚ ЭКОНОМИКАДАҒЫ ИННОВАЦИЯЛЫҚ МАРКЕТИНГ

Жаңа технологиялардың дамуы және осы технологияны қолдана отырып, жаңа және жетілдірілген өнімдер мен қызметтердің тез пайда болуы тұтынушылардың қажеттіліктері мен нарықтық жағдайлардың тез өзгеруіне әкеледі. Қазіргі нарықта тұтынушы нені және қайда, қандай күйде, қандай бағамен таңдайды өзі шешелі. Бұл арқылы өндірушілерді осы шарттарды ескеруге міндеттейді. Нарықтағы бәсекелестік артып келеді осыған байланысты өндірушілер тұтынушыларға әсер ету қиын екенін түсінді және олардың назарын аудару үшін қолдан келгеннің бәрін жасайды.

Бұл тұрғыда бизнестің дамуы – өндірісті жылжыту үшін автоматтандыруды, жаңа технологиялық құралдарды және озық технологияларды енгізумен, сондай-ақ инновация құралдарын қолданумен тікелей байланысты. Басқаша айтқанда, тұтынушылардың қажеттіліктерін қанағаттандыру және нарықта жоғары бәсекеге қабілеттілікке қол жеткізу үшін біз инновацияларға ұмтылып, жаңа бірегей ұсыныстар жасауымыз керек.

Қазіргі уақытта мемлекет заманауи технологияларды пайдалану қажеттілігін түсінеді.

Көптеген жобалар "инновация" бағытында жүзеге асырылады. Осындай жақсы бастамалардың бірі – тұңғыш президентіміз Н. Назарбаевтың жолдауы. Назарбаевтың "Жаңа онжылдық - жаңа экономикалық өрлеу - Қазақстанның жаңа мүмкіндіктері" жолдауында Қазақстанды толғандыратын көптеген мәселелер, оның ішінде экономиканы әртараптандыру, орынды іскерлік саясат жүргізу, инвестициялар тарту, кәсіпкерлік пен инфрақұрылымды дамыту жөніндегі стратегиялық жоспар қаралады. Басты және қиын мақсат - жаңа әлемде жаңа Қазақстанды қалыптастыру. Елімізде жетекші елдерден қалып қоймау және халықтың әл-ауқатының жоғары деңгейіне қол жеткізу үшін барлық қажетті алғышарттар бар. Сондықтан экономиканы әртараптандыруды жеделдету және бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету үшін алдағы онжылдықта өнімділікті арттыру және инновацияларды енгізу қажет, өйткені инновациялар еңбек өнімділігінің жылдам өсуіне оң әсер етеді.

Өкінішке орай, осы бастамамен елде инновациялық жобалар мен бағдарламалардың жүзеге асырылуына қарамастан, олар толығымен іске асырылмаған. Мұның себептері: тәжірибенің жетіспеушілігі, инновацияның мәнін түсінбеу, олардың элементтерін, деңгейлерін, іске асыру әдістерін түсінбеу, кейде тіпті капиталдың жетіспеушілігі, тәуекел деңгейі және басқалар. Біздің ішкі нарықта күрделі идеялар, осындай идеялардың иелері және инновациялық - перспективалы жобалар бар, бірақ олар әлі де қолдау таппай тұр, тіптен қолдау тапса да, қанаттарын жайып, алысқа бармауда.

Көбінесе компания өз бизнесіне жаңа әдісті немесе инновацияны енгізген кезде, оны мақтанышпен "инновация" деп атайды және осы мақтанышпен шектеліп қалады. Біздің жобаларымыз көптеген кедергілерге тап болып,

жоспарлау мен іске асырудағы кемшіліктерге байланысты олар өз мақсаттарына жете алмауда. Өнеркәсіпте инновациялық жобаларды іске асыруды бастау – үлкен міндет. Бұл үлкен тәжірибе мен дағдыларды қажет етеді. Осы проблемалардың жалғыз шешімі - инновациялық маркетингті пайдалану.

Инновациялық маркетинг – бұл қолданысқа жаңадан енген ұғымдардың бірі. Экономиканың пайда болуының бұл алғышарттары, компаниядағы өсіп келе жатқан инновациялардың маңыздылығымен тікелей байланысты.

Инновациялық маркетинг инновацияны басқарудың міндетті бөлігі болып табылады. Инновациялық маркетингке сәйкес, компания үнемі маркетингтік әдістер мен инновациялық өнімдерді жетілдіріп отыруы керек.

Инновациялық маркетингтің негізгі мақсаты келесі сұрақтарға жауап табу болып табылады: нарыққа қандай жаңа өнім қажет, осы өнімді құру үшін қандай зияткерлік және материалдық ресурстар пайдаланылуы мүмкін, инновациялық өндірісті қайда және қалай жоспарлау және ұйымдастыру керек.

Терминнің мағынасын толық түсіну үшін бірнеше авторлардың анықтамаларын қарастыруға болады. "Инновациялық маркетинг" терминінің көптеген анықтамалары бар. Мысалы, инновациялық маркетинг - бұл инновацияны дамытудан бастап тұтынушыларға жеткізуге дейінгі тұтынушылардың қажеттіліктерін қанағаттандыруға бағытталған іс-шаралар жиынтығы. Басқаша айтқанда, инновациялық маркетинг - бұл инновациялық өнімдерді жоспарлау, әзірлеу және тұтынушыларға жеткізу арасындағы маркетингтік әрекеттер жиынтығы.

Келесі авторлық анықтамаға сәйкес, инновациялық маркетинг - бұл компанияның маркетингтік өнімдерін, әдістері мен формаларын үнемі жетілдіріп отыратын дәстүрлі маркетингтік тұжырымдама.

Маркетинг тұжырымдамасына сүйене отырып, үшінші автор: "қазіргі заманғы тұрғыдан алғанда, инновациялық маркетинг бизнес, саясат, басқару әдістері мен процестерінің, әдіснамалық негізін сипаттайды" дейді.

Келесі автордың айтуынша, инновациялық маркетинг тұжырымдамасы маркетингтік зерттеулердің және бәсекеге қабілетті стратегияны іздеудің негізі болып табылады. Инновациялық ізденістің бастапқы кезеңдерінде маркетинг бөлімдерінің алғашқы міндеттері маркетингтік зерттеулер болып табылады, яғни сұраныс пен бәсекелестік деңгейі, тұтынушылардың мінез-құлқы мен тілектері, бәсекеге қабілетті өнімді ұсыну және нарықта жаңа өнімдерді орналастыру мүмкіндігін зерттеу.

Біздің соңғы авторымыздың пікірінше, инновациялық маркетинг инновацияны басқарудың екі маңызды және күрделі саласы болып табылады: өнімнің қазіргі өмірлік циклінің негізгі кезеңдеріндегі инновациялар және жаңа өнімдерді сатуға мүмкіндік беретін маркетинг тұжырымдамасы.

Жоғарыда келтірілген анықтамаларға сүйене отырып, біз инновациялық маркетингтің мақсаттарын анықтай аламыз. Инновациялық маркетингтің құралдары – зияткерлік меншік құқығы, жаңа материалдар мен компоненттер, жаңа өнімдер, жаңа тенденциялар, жаңа нарықтар, тауарлар мен қызметтерді жылжытудың жаңа әдістері, басқарудың жаңа формалары.

Экономистер көбінесе инновациялық маркетинг пен нарықтық инновация ұғымдарын ажырата алмайды. Шын мәнінде, бұл екі түрлі нәрсе емес, бірақ инновациялық маркетинг - бұл маркетингтегі инновациядан гөрі кең ұғым және жобаларды жоспарлау, ойлау философиясы, зерттеу, басқару стилі және тәртіпті қамтиды. Бұл үздіксіз инновация, қарым-қатынастың ерекше түрі және тәуекелдерді тамаша қабылдау. Маркетингтегі инновацияның кілті-тұтынушының жаңа өнімді қабылдау сапасын және тұтынушы үшін маңызды сапа көрсеткіштерін мұқият зерттеуге негізделген жаңа өнімге сұранысты зерттеу және болжау болып табылады.

Инновациялық маркетинг пен дәстүрлі маркетингтің басты айырмашылығы - инновациялық маркетинг нақты өніммен емес, идеялармен және инновациялармен жұмыс істейді. Негізгі міндет - бұл идея мен инновацияның инновацияларды қолдау шығындарын өтеу үшін жеткілікті пайда әкелуін қамтамасыз ету.

Инновациялық маркетингтің сипаттамаларына мыналар жатады: біріншіден, ғылыми-техникалық жұмыс нәтижелерінің пәнаралық сипаттамаларын есептеу қажеттілігі. Бұл принцип бірнеше салада нақты инновацияларды қолдану қажеттілігін зерттеу арқылы жүзеге асырылады. Екіншіден, ғылыми-техникалық өнімді сату тәжірибесі бар қарапайым тұтынушыға сүйенген дұрыс. Себебі мұндай өнімді таңдау қиын және ұзақ уақытты, арнайы келіссөздерді қажет етеді. Үшіншіден, ғылыми-техникалық өнімдерді сату бойынша жарнамалық науқан жүргізу қажет, мысалы, егер тұтынушыға инновацияның мәні толық түсіндірілмесе, ол бұл өнімді сатып алмайды, өйткені ол тауарды мүлдем білмейді. Инновациялық өнімнің техникалық күрделілігі өндірушіден сатудан кейінгі қызметті қажет етеді. Бұл төртінші ерекшелік. Қысқасы, егер қызмет болмаса - инновациялық өнімнің коммерциялық тиімділігі де жоқ. Соңғы бесінші ерекшелігі - ғылыми-техникалық өнімді сату тұтынушылардың инновациялық әлеуетінің сапасы мен санына да байланысты.

Инновациялық маркетингтің негізгі терминдеріне компанияның инновациялық әлеуеті, яғни олар инновациялық мақсатқа, инновацияға, инновациялық жобаларға жету үшін қадамдар жасауға қаншалықты дайын.

Инновация жаңа технологияларды қолданумен байланысты қызмет ретінде қарастырылады. Көптеген мекемелер инновацияны өз бетінше жасауға тырысады, яғни инновациялық орталықтарды, тапсырыс бойынша жасалған инновациялық өнімдерді жылжытуға және пайдалануға бағытталған еншілес компанияларды құрумен айналысады. Ол сонымен қатар инновацияны іскерлік мақсатта қолдануға қажетті мамандарды жалдайды. Жаңа өнімнің сәтті маркетингімен ұйым өзінің өнім желісін кеңейтеді немесе өз атынан жаңа өнім санатын жасайды. Осылайша, сіз жаңа өнімдерді енгізу, яғни инновацияларды қолдану және жаңа өнім санатында көшбасшы болу арқылы нарықта үлкен жетістікке жете алады.

Соңғы он жылда Қазақстан экономикасы түбегейлі өзгерді. Біз мемлекеттік басқару жүйесін бұзып, жаңа экономика құрдық. Қазақстанда аумақтық маркетинг әлі де зерттелмеген маркетинг саласы болып қала береді.

Бүгінгі таңда көптеген көшбасшылар Бизнестің сәттілігі тиімді басшылыққа, оңтайлы шешім қабылдауға, нарықты зерттеуге, қызметкерлерді таңдауға және компания ішіндегі маркетингтік қатынастарды жақсартуға байланысты екенін түсінеді. Мұның бәрі маркетинг тақырыбына толық немесе ішінара енеді.

Қазіргі маркетинг ғылымындағы жаңа тенденциялардың бірі серіктестік маркетинг болып табылады, ол саясатты дамыту тақырыбына айналады. Мұндай тәсіл шетелде бұрыннан қолданылып келеді және қазақстандық нарықта енгізілуде. Сарапшылар серіктестік маркетингтің мақсатын ұйымның негізгі ойыншыларымен - клиенттермен, жеткізушілермен, дистрибьюторлармен және қызметкерлермен жұмыс істеудің тиімді маркетингтік жүйесі ретінде анықтайды.

Мұндай тәжірибені шетелдік нарықтардан көруге болады. Атап айтқанда, Америка Құрама Штаттары, Жапония, Үндістан және Қытай ғылыми-техникалық зерттеулер мен инновациялық жобаларды жүзеге асыруға айтарлықтай қаржыландыру мен қолдау көрсетеді. Бұл елдер әлемдегі "инновациялық көшбасшылар" мәртебесіне ие. Мысалы, соңғы бес жыл ішінде инновацияға қомақты қаржы салатын ірі және жетекші әлемдік компаниялар осы елдерде орналасқан. Мысал ретінде Жапониядағы Трансұлттық компаниялар: Sony, Honda Motor, Toyota, Америка Құрама Штаттарында: Ford, General Motors, Microsoft, IBM, Intel. Тиісінше, бұл елдерде алдыңғы қатарлы әлемдік технологиялар, инновациялық өнімдер, заманауи құралдар мен әдістер шығарылады.

Инновациялық маркетинг жоғары бәсекеге қабілетті инновациялық өнімдерді ұсынып және халықтың әл-ауқатының жоғары деңгейіне қол жеткізе отырып, елдің жетекші елдермен тең болуы үшін қажет. Бәсекелестіктің күшеюі нарықтың барлық қатысушыларының жеңіс үшін табанды күресуін талап етеді. Осыған байланысты біз әйгілі жазушы Льюис Карроллдың: "өз ұстанымыңызды сақтау үшін сіз үнемі жалғастыруыңыз керек" деген сөзін еске түсіреміз. Біздің еліміздің алға жылжуы және озық технологиялар саласында жетекші орынға шығуы үшін ол үнемі инновацияларға әуес болып, қозғалыста болуы тиіс. Осылайша, инновациялық маркетингтің үлкен үлесі мен үлкен перспективалары бар деп қорытынды жасауға болады.

ӘӨЖ 336.774.3

Қалиасқарова Ұ. Ж., Давлетпаева Д.К. (19-БУК-1), Абдрахманова Ж.С. (ШҚТУ)

ИПОТЕКАЛЫҚ НЕСИЕЛЕУ ЖҮЙЕСІНІҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ МӘНІ

Ипотекалық несие - бұл тұрғын үй құрылысына инвестиция тартудың ең тиімді тәсілі. «Ипотека» және «ипотекалық несие» терминдерінің шығу тегіне және экономикалық категория ретінде мәніне аса көңіл аудару қажет.

Көптеген экономист-ғалымдар «ипотека» терминін нарықтық экономикасы дамыған елдерде пайда болған қазіргі терминдердің бірі ретінде санайды. Соңғы жылдардағы біздің еліміздегі ипотеканың пайда болуын шетел инвестицияларымен байланыстыратындар да аз емес. Бұл негізінен бастапқыда халықтың арасында кең таралмағандықтан және еліміздегі ипотекалық несиенің қызмет етуінің экономикалық-құқықтық жағынан толық қамтамасыз етілмегендігімен байланысты болып отыр.

Тарихқа жүгінсек, «ипотека» сөзі алғаш рет б.э.д. VI ғасырда Грецияда пайда болған (оны архонт Солон енгізген) және сол уақытта ол, қарыз алушының несие беруші алдындағы жауапкершілігін жер бөлімшелермен қамтамасыз етуін білдірген [1].

Жеке басының жауапкершілігін мүліктік жауапкершілікке ауыстыру мақсатында Салон, борышқордың атына мына жер белгілі бір соманы өтеуді қамтамасыз етуге арналған деген жазуы бар «тіреу» қоюды ұсынады. Мұндай «тіреу» кейіннен ипотека деп аталады.

Грек сөзінде "hypoieiheca" - тіреу қою, кепіл беру деген ұғымды білдіреді. Ол тіреуде жер иесінің белгілі бір қарыз сомасы жазылды. Мұндай тіреу қарыз беруші кепілге қойылған жер бөлімшесінің шекарасына апарып қояды және ол қарыз алушының мүліктік жауапкершілігін куәландырады. Кейіннен осындай мақсатқа арнайы кітапшалар қолданыла бастайды және оларды да ипотека деп атайды [2].

Ипотека сөзі біртіндеп ортағасырлық еуропа заңдылықтарына енеді. Германияда ол XIV ғасырда, ал Францияда XVI ғасырда дамиды. Орта ғасырлық кодекстердегі берілген анықтамаларда ипотека өзінің жаратылысы жағынан бөлінбейтін зат, ол қанағаттанарлық алу құқығына негізделген деп қарастырылады.

Жоғары айтылғандардан қорытындылай келе біз мынандай тұжырым жасаймыз: ипотекалық несие - жерді, өндіріс және тұрғын үй құрылысы мақсатындағы жылжымайтын мүліктерді кепілге алып, ұзақ мерзімге берілетін несиені білдіреді.

Отандық банктік тәжірибеде ипотекалық несие тек қана үй сатып алуға арналған несие түрі ретінде қарастырылып отыр. Кейбір екінші деңгейдегі банктеріміз қарыз алушының меншігінде бар тұрғын үйді кепілге ала отырып, несие берсе оны ипотекалық несие ретінде санамайды. Сонымен қатар, коммерциялық банктер ауыл шаруашылығына несие беруге ынтасыздық танытуда. Оның басты себебі, жер өтімді кепіл заты ретінде айналысқа түспейді деген сылтау айтады.

Ресей тәжірибесінде ипотекалық несиенің бір түрі ретінде тұрғын үй несиесі бөліп қарастырылады. Тұрғын үй несиесі туралы оларды арнайы жарлық, яғни нормативтік акті қабылданған. Бірақ ипотека саласындағы мамандардың пайымдауынша Ресейде бүгінгі күні тұрғын ипотекасы жоқ деп санайды. Дегенмен де Ресейде ипотекалық несиелеу жүйесінің негізгі элементтері қалыптасқан, сондықтан да айтылған пікірлер негізсіз болып табылады [3].

Тұрғын үйді ипотекалық несиелеу жүйесі өзінің қызмет етуі барысында мынадай үш басты қызмет атқарады:

1) тұрғын үй несиелерін қаржыландыруға қажетті қаражаттармен қамтамасыз ету;

2) тұрғын үй несиелерін беру және оларға қызмет көрсету;

3) инвестордың қызметін атқару.

Тұрғын үйді ипотекалық несиелеу жүйесінің өзге экономикалық жүйелер сияқты, өзіне тән ішкі құрылымық элементтері болады.

Біздің көзқарасымызша, тұрғын үйді ипотекалық несиелеу жүйесінің құрылымдық элементтеріне мыналарды жатқызуға болады:

- тұрғын үйді ипотекалық несиелеу субъектілері;
- тұрғын үйді ипотекалық несиелеу объектілері;
- тұрғын үйді ипотекалық несиелеу принциптері;
- тұрғын үйді ипотекалық несиелеу шарттары;
- тұрғын үйді ипотекалық несиелеудің ұйымдастырушылық-экономикалық негізі немесе несиелеу технологиясы.

Тұрғын үй ипотекалық несиелеу жүйесінің негізгі элементіне оны субъектілері жатады. Субъектілеріне мыналарды жатқызуға болады:

- қарыз алушылар;
- несие берушілер;
- риэлторлық және сақтандыру компаниялары;
- инвесторлар;
- үкімет.
- тұрғын үй құрылысына арналған жер телімшесі;
- тұрғын үй құрылысы және қайта құру;
- тұрғын үйді сатып алу.

Бұл аталған субъектілер тұрғын үйді ипотекалық несиелеу нарығынын қатысушылары болып табылады.

Тұрғын үйді ипотекалық несиелеу объектісіне тұрғын үй несиесін үш түрге бөлуге болады:

1) тұрғын үй құрылысына арналған жерді сатып алуға берілетін несиелер;

2) тұрғын үй құрылысына жөне қайта құруға берілетін несиелер;

3) тұрғын үйді сатып алуға берілетін несиелер.

Олардың мақсаттары мен қызметтері 1-кестеде берілген.

Кестеден көріп отырғанымыздай тұрғын үйді ипотекалық несиелеу нарығында көптеген қатысушылар қызмет етеді. Мұндай қатысушылардың болуы тұрғын үйді ипотекалық несиелеудің өзіндік ерекшеліктерін сипаттайды.

1 кесте - Тұрғын үйді ипотекалық несиелеу субъектілері: мақсаты мен қызметтері

Субъектілері	Мақсаты және қызметтері
1	2
Қарыз алушылар	Мүмкіндігіне қарай жақсы үй сатып алу, соныман қатар несие бойынша ай сайынғы төлемді төлеуге әзір болу
Несие берушілер (екінші деңгейдегі банктер және өзге де қаржы-несие институттары)	Қарыз алушының төлем қабілетсіздігіне байланысты тәуекелдерді азайту арқылы пайданы арттыру.
Үй сатушылар (жеке тұлғалар)	Үйді тиімді бағада сату
Риэлторлық ұйымдар	Үшінші бір тұлғаның тапсырмасы бойынша, оның меншігіндегі үйді тиімді бағада сатып, одан өзіне тиісті комиссиондық сыйақыны алу
Жылжымайтын мүлікке деген құқықты тіркеуші және онымен мәміле жасаушы орган (Жылжымайтын мүлік жөніндегі орталық)	Қазақстан Республикасы аумағында жылжымайтын мүлікке деген меншік құқығы туралы ақпарат жинау, тіркеу және беру
Сақтандыру компаниялары	Мәмілені толық сақтандыру, пайда табу
Тәуелсіз бағалаушылар	Ипотекалық несиелеуде кепіл заты болып саналатын тұрғын үйді бағалау және оның кепіл құнын анықтау
Қазақстан Ипотекалық компаниясы АҚ	Ипотекалық несие беру, ипотекалық облигациялар шығару және орналастыру
Ипотекалық несие тәуекелін сақтандыру компаниясы	Ипотекалық несиелерден туындайтын тәуекелді сақтандыру
Инвесторлар (ипотекалық облигацияны сатып алушы заңды және жеке тұлғалар)	Ипотекалық облигацияға қаржат салып пайда алу
Қамқорлық жасау органы	Кәмелетке толмаған азаматтардың құқықтары мен мүдделерін қорғау
Мемлекет	Ипотекалық несиелеу жүйесінің тұрақты және тиімді қызмет етуін қамтамасыз ету; банк салымшыларының мүдделерін қорғау мақсатында ипотекалық несиелеу нарығына қатысушылардың қызметіне бақылау және қадағалау жүргізу; түрмысы төмен отбасылардың тұрғын үй сатып алуына жағдай жасау

Отандық банктік тәжірибедегі ипотекалық несиелеу ерекшеліктеріне сәйкес аталған соңғы екі несие түрінің өзара айырмашылығын былай беруге болады: тұрғын үй құрылысына берілген несиеде кепілге басқа өтімді мүліктің болуын талап етеді және ол қысқа мерзімдік сипатта болуы мүмкін, ал халықтың тұрғын үй сатып алуға берілетін несие бойынша кепіл заты ретінде сол сатып алынған үйдің өзі алынады және мұндай несиенің берілу мерзімі ұзақ мерзімді құрайды, мысалы 10-15 жыл және одан жоғары.

Ипотекалық несие әрқашан жылжымайтын мүлік кепілдігі-ипотекамен, ал тұрғын үй ипотекалық несиесі тек қана тұрғын үй жылжымайтын мүлігімен қамтамасыз етіледі. Аталған несиелеу нысанында бір ғана қамтамасыз етілу кепілдігіне несие қаражаттарына алған тұрғын үй жатады. Мұндай жағдайда банк пен қарыз алушының арасында келісімшарт жасалады және соның негізінде қарыз алушы - кепілдік беруші, ал қарыз беруші қарыз алушының несиені және пайызды қайтаруға байланысты міндеттемесін толық орындағанша дейін кепілдікті ұстаушы болып саналады.

Кепілдік беруші (қарыз алушы) өз міндеттемесін орындамаған жағдайда, кепілдікті ұстаушы (қарыз беруші) кепілге қойылған мүліктің құны есебінен өзінің талабын қанағаттандыруға құқы бар.

Біздің ойымызша, мұндай қамтамасыз ету түрінің өзіндік кемшіліктері бар. Атап айтсақ, қарыз алушы үшін: кепіл заты ретінде оны рәсімдеу қымбаттығы; несиені қайтармаған жағдайда тұрғын үйді босату қажеттігі (бұл жерде қарыз алушының үйді сатып алғаннан соң жасаған қосымша шығындары есепке алынбай қалуы); ал банк үшін: несиені беруден бұрын кепілге алатын объектіге толық тексеру және бағалау жұмыстарын жүргізу қажеттігі; жылжымайтын мүліктің өтімділігінің төмен болуы; ұзақ мерзімді несиелеу барысында кепілге алған мүліктің құнының төмендеу қауіпінің болуы.

Тұрғын үй ипотекалық несиесін қайтаруды қамтамасыз ету негізгі формалары мыналар [4]:

- жер телімшесі бар дайын жеке тұрғын үй кепілі;
- тұрғын үй объектісін салуға арналған жер телімшесі кепілі;
- аяқталмаған тұрғын үй құрылысының жүріп жатқан жер телімшесінің кепілі;
- көп қабатты үйдегі жекешелендірілген пәтер кепілі.

Жалпы тұрғын үй ипотекалық несиесін қамтамасыз етуде, қажет уақытында қамтамасыз етудің өзге де нысандары кепілхат, кепілдеме және сақтандыру міндеттемелері де пайдаланылуы мүмкін.

Тұрғын үй ипотекалық несиелеу жүйесінің келесі бір элементіне -несиелеу шарты жатады. Несиелеу шарты - деп несиелеудің базалық элементтері: несиелеу субъектілері мен объектілері және несиенің қамтамасыз етілуге қойылатын талаптарды түсінуге болады. Тұрғын үйді ипотекалық несиелеу жүйесінің келесі элементіне тұрғын үйді ипотекалық несиелеуді экономикалық-ұйымдастыру тәсілдері жатады. Бұл элементтің көмегімен несиені беру және банкке қайтару жолдары анықталады. Несиелеуді экономикалық-ұйымдастыру төсілдері экономиканың әр түрлі салаларындағы банктік операциялардың ерекшеліктерімен байланысты келеді. Бұл тәсілдерді қысқартудың ақшалай қаражаттарды беру барысында еңбек шығынын азайту және банк қызметкерлерінің жұмысын біріктіру үшін маңызы бар.

Біздің ойымызша: "тұрғын үйді ипотекалық несиелеу жүйесі бұл тұрғын үй құрылысының дамуын қамтамасыз ететін тұрғын үйді несиелеу процесін ұйымдастыруды анықтайтын элементтер жиынтығы".

Қазіргі кезде ипотекалық несиелеу жүйесі мемлекеттің тұрғын үйді дамыту бағдарламасына сәйкес мемлекет тарапынан қолдау табуда. Ел дамуына

бағытталған мемлекеттік бағдарламалардың негізгі бағыттары тұрғын үйдің құнын арзандату арқылы, халықтың қалың жігі үшін қолжетімді тұрғын үй құрлысының тұрақты өсу қарқынын қамтамасыз ету, тұрғын үйге несие беру мерзімдерін ұзарту, несие берудің бастапқы жарнасы мен мөлшерлемелерін азайту болып табылды.

Қорыта айтсақ, тұрғын үйді ипотекалық несиелеу жүйесі - жылжымайтын мүлік нарығындағы ең маңызды қайшылықтардың бірін, нақтырақ айтсақ жылжымайтын мүлік объектісінің (тұрғын үйдің) құнының жоғарылығы мен оны сатып алушылардың ағымдағы табыстарының шамалары арасындағы қайшылықтарды шешуге бағытталған тетіктердің жиынтығы.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ:

1. Разумова, И. А. Ипотечное кредитование. – СПб. : Питер; М., 2011.
2. Статистический бюллетень Национального Банка Республики Казахстан. – 2016. – № 1; 2017. – № 1; 2018. – № 1; 2019. – № 1; 2020. – № 1.
3. https://adilet.zan.kz/kaz/docs/P000001290_
4. https://egov.kz/cms/kk/articles/buy_sale/mortgage
5. https://egemen.kz/article/293280-ipotekalyq-nesie-kolemi-osti
6. Кенжеболат Жолдыбай. «В поисках истины, или как решить проблему ипотеки» // Ежедневная республиканская общественно политическая газета. – 2014, 2 мая.

УДК 330.1
Қалиханова А. Т. (21-МФА-2п), Саденова А.М. (ШҚТУ)

ҚАЗАҚСТАНДА ИННОВАЦИЯЛЫҚ ЖОБАЛАРДЫ КОММЕРЦИЯЛАНДЫРУ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Инновациялық жобаның қажеттілігі мен практикалық іске асырылуын қамтамасыз ететін ғылыми-инновациялық процестің маңызды кезеңі технологияларды коммерцияландыру болып табылады.

Коммерцияландыру дегеніміз – пайда табу мақсатында пайдалануға болатын білімді өнімге немесе қызметке айналдыру процесі.

Инновацияны коммерцияландыру процесі (Трансфер технология) – бұл инновацияны нарыққа шығару, қандай да бір мақсатқа жетуге және қол жеткізуге арналған ақпаратты беру немесе бір нәрсені қалай жасау керектігі туралы білім беру процесі.

Бір жағынан, университеттің негізгі қызмет түрлері білім және ғылым орталығы болып табылады. Екінші жағынан, ЖОО-ға Қазақстан Республикасы экономикасының қазіргі жай-күйі айтарлықтай әсер етеді. Біріншіден, университеттің бюджеттік қаржыландыру деңгейі төмендеуде. Қаржыландырудың бұл көзі әрқашан университеттің қызметі үшін басым рөл атқарды. Екіншіден, қаржыландырудың көп арналы болуы қазіргі университеттің экономикалық қызметінің маңызды факторы болып табылады. Үшіншіден, бәсекелестіктің артуымен сипатталатын елдің экономикалық жағдайы, ол бүгінде университетке де тән: студенттер үшін бәсекелестік, білікті кадрлар үшін бәсекелестік, мемлекеттік тапсырыстар үшін бәсекелестік [1].

Қазіргі уақытта жоғары мектептің өмір сүру факторларының бірі университеттің қызметін коммерцияландырумен тікелей байланысты. Бүгінгі таңда университет орналасқан экономикалық жағдайлар қаржыландырудың жаңа көздерін, университетті басқарудың жаңа технологияларын және университет қызметіне қатысушылардың жаңа рөлдік схемаларын іздеуді талап етеді. Білім беру және ғылыми қызмет нәтижелерін коммерцияландыру сізді университет процестеріне басқаша қарауға мәжбүр етеді. Білім беру және ғылыми іс-шаралар кешені ұйымдастырушылық, технологиялық, қаржылық және коммерциялық аспектілермен толықтырылады. Қазіргі жағдайда университеттің қызметін коммерцияландыру тек қажеттілік емес, сонымен қатар университеттің сәтті дамуының формуласына айналады.

Дамудың бастапқы кезеңдерінде коммерцияландырудың негізгі проблемасы патенттік зерттеулерге, технологиялық аудитке, нарықтық зерттеулерге, конъюнктураға, маркетингтік зерттеулерге жеткіліксіз назар аудару болып табылады. Бұл зияткерлік және қаржылық ресурстарды ұтымсыз пайдалануға әкеледі.

Коммерцияландыру – бұл жеке қызмет түрі және ол ғылыми-зерттеу жұмыстарын міндетті түрде жалғастыруды білдірмейді.

Бұл нәтижелер тапсырыс берушіге, соның ішінде оларға берілген құқықтарға да берілуі мүмкін. Коммерцияландыру процесі жоғары оқу орны

алған тәжірибесі мен білімінен пайда алу міндетін қойған сәттен басталады. Бұл жағдайда мәміле тақырыбы бұрын жасалған нәрсе емес. Ғылыми-техникалық нәтиже – бұл «ноу-хау» емес, бұл ғылыми нәтиженің салдары. Сондықтан, коммерциализацияны әзірлеуші-автордың функцияларына енгізу мүмкін емес.

Сонымен қатар, тәжірибе әзірлеушіні сыртқы күштермен өзара әрекеттесуден шеттету керек екенін көрсетеді. Коммерцияландыру мақсатында жаңа білім мен тәжірибені қолдану мүмкіндіктерін айқындау – жеке міндет, оны шешу зияткерлік капиталды басқарудың өзіндік өнері болып табылады.

Коммерцияландырудың күрделілігі университетте бұрын білім беру мекемесіне тән емес жаңа функциялар мен қызмет түрлерінің пайда болуымен, мысалы, экономикалық факультеттердің дербестігі немесе ғылыми-зерттеу қызметін маркетингтік зерттеулерден бастап ғылыми нәтижелерді коммерцияландыруға дейінгі барлық кезеңдерде коммерциялық қолдаумен жүзеге асырылады. Бүгінгі таңда деканға, мұғалімге, ғалымға тек кәсіби білім ғана емес, сонымен қатар экономист пен менеджердің дағдылары қажет болған кезде жағдай туындайды, бұл көбінесе олар үшін түсінікті және таныс емес.

Бүгінгі таңда университеттің инновацияларын коммерцияландыру процесін келесідей ұсынуға болады [2]:

1 жол – жобаны іске асырудың бастапқы және кейінгі сатыларында қайтарымсыз негізде бюджеттік қаржыландыруды іздестіру:

– конкурсқа қатысу үшін бизнес-жоспар түрінде жобаны рәсімдеу;

– көрмелерге, конференцияларға қатысу үшін жарнамалық материалдар құрастыру;

– зияткерлік меншікті қорғау;

– команданы іріктеу, оны жобаны іске асыру үшін оқыту;

– ғылыми зерттеулерді қаржыландыру үшін инвестор іздеу;

– зерттеу жұмысының (ҒЗЖ);

– тәжірибелік-өндірістік учаскеге үй-жайды жалға алу;

– коммерциялық құрылым құру;

– кәсіпорындар бойынша өнімдердің жарнамалық үлгілерін дайындау және тарату;

– тәжірибелік-конструкторлық жұмысты қаржыландыру бойынша инвесторды іздеу (ТКЖ);

– жоба бойынша өнімнің құрамдас бөліктерін өндіруші кәсіпорындарды іздеу;

– кәсіпорындарды іздеу, кәсіпорындар үшін өнімнің сериялық партияларын дайындау бойынша конкурстық сауда-саттықты ұйымдастыру және қатысу.

2 жол – банктік тетіктердің көмегімен қаржыландыруды дербес іздеу.

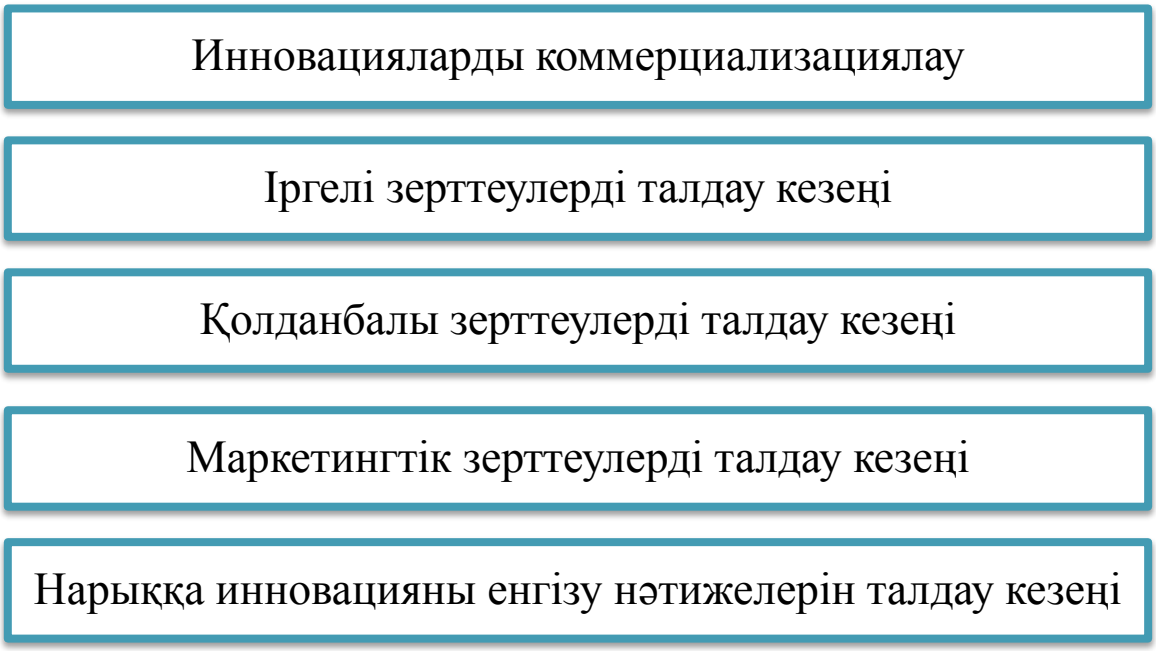
Бұл жол неғұрлым қатаң, өйткені жоғарыда аталған шайлар несие немесе лизинг бойынша пайыздарды қайтару үшін ілеспе өндіріспен немесе қызмет көрсетумен бірге жүруі керек.

3 жол – коммерциялық сектордағы қаржыландыруды іздеу.

Ең ұтымды болып көрінеді. Бұл коммерциялық құрылыммен бірге кәсіпорынды ұйымдастыру арқылы ғылыми-техникалық дамуды, жобаны жүзеге асыру. Бұл ретте патентпен, куәлікпен қорғалған зияткерлік меншікті жарғылық капитал ретінде, лицензиялық шарт бойынша құқықтарды басқаға бере отырып салу парасатты ынтымақтастықтың кепілі болады.

Коммерцияландыру процесіне инфрақұрылымды жолға қою және дамыту ықпал етеді - бұл инновациялық жобаларды іске асыру процесінде, оның ішінде жобаларға қатысушыларды оқыту бойынша проблемалардың бір бөлігін өз мойнына алуға қабілетті кәсіпорындар, фирмалар. Мұнда негізгі проблема - оқу-ғылыми қызмет нәтижелерін тиімді коммерцияландыру, инновациялық компаниялар мен жобаларды басқару білімдері мен дағдылары бар білікті менеджерлер мен ғалымдардың жеткілікті санының болмауы [3].

Сондықтан университеттік инновациялық инфрақұрылымның маңызды міндеттерінің бірі шағын инновациялық компаниялардың мамандарын инновациялық менеджмент негіздеріне оқыту, жоғары технологиялар менеджерлерін даярлау болып табылады.



Сурет 1 - Инновацияларды коммерциализациялау моделі

Зияткерлік меншікті коммерцияландыру және технолоиялық трансфер технопарктің басты функцияларының бірі болып табылады, өйткені ол инновациялық процестің толық циклі іске асырылатын, университеттен, ҒЗИ — дан, КБ-дан, ғылыми орталықтан өнеркәсіптік ортаға, экономикаға немесе инновациялық өнім нарығына технологияларды «тасымалдаушылардың» шағын және орта инновациялық фирмаларын табысты «өсіру» жүріп жатқан мінсіз орта болып табылады. Өз кезегінде, университеттің инновациялық әзірлемелерін коммерцияландырудың негізгі кезеңдерін 1-ші суреттегідей ұсынуға болады.

Инновацияларды коммерцияландырудың алдыңғы кезеңінде жасалған бизнес-жоспар мен оны орындау сатыларының арасындағы сәйкестікке талдау

жүргізіледі. Бақылау операцияларын жүргізу кезінде өндірістік процестердің сәйкестік дәрежесі, шығарылатын өнім көлемін бағалау, өнімнің болжамды және нақты бөлшек сауда бағаларының сәйкестігі, сату арналарының сапасы, жарнамалық қызмет сияқты бірнеше параметрлерді ескеру ұсынылады.

Инновациялық өнімді коммерцияландыруды талдау және бағалау. Негізгі міндет – іске асырылған жобаның алдын-ала бағаларын алынған нәтижелермен салыстырмалы талдау. Бұл талдау инновацияларды коммерцияландырудың ұсынылған әдістемесін түзету үшін қажет [4].

Соңғы кезең ұсынылған модельді жақсартуға және түзетуге бағытталған инновацияларды коммерцияландырудың қолданыстағы моделі бойынша кері байланысты қамтамасыз ету үшін қажет.

Бұл модельдің айрықша ерекшелігі инновациялардың өмірлік циклінің басынан бастап инновацияларды коммерцияландыру мәселелерін қарастыру қажеттілігі болып табылады, яғни іргелі зерттеулер кезеңінде алынған деректерді талдау және есепке алу қажет [5]. Инновацияларды коммерцияландыруды талдау нәтижелері инновацияны одан әрі енгізу барысына, оның ішінде инновациядан уақтылы бас тартуға шешуші әсер ететінін есте ұстаған жөн.

Инновацияларды коммерцияландырудың ұсынылып отырған моделі құрылған инновацияларды инновациялық-бағдарланған қазіргі заманғы жоғары оқу орындарында енгізудің тиімділігін арттыруға және венчурлік инвестициялау тәуекелдерін елеулі төмендетуге мүмкіндік береді.

Сондай-ақ, инновацияларды коммерцияландыру моделі технологиялық инновацияны коммерцияландыру мүмкіндігін бағалауға талап етілетін уақытты едәуір қысқартуға мүмкіндік береді, бұл материалдық ресурстардың, ақша қаражатының және экономикалық тұрғыдан келешегі жоқ инновациялық жобаларды енгізуге кететін уақыт.

Коммерцияландыру моделі инновацияларды коммерцияландырудың көрсеткіштерін арттыруға ықпал етеді, олардың инвестициялық тартымдылығын арттырады. Инновацияларды коммерцияландырудың мұндай тетігі әмбебап болып табылады және оны инновациялық бағдарланған қазіргі заманғы жоғары оқу орындарының кез келген түрлері үшін бейімдеуге болады.

Әрине, университеттің инновацияларын коммерцияландырудың қазіргі моделін жүзеге асыру белгілі бір тәсілдерді қажет етеді [6]:

1) Инновациялық әзірлемелерді (қаржылық, кадрлық, ұйымдастырушылық, материалдық-техникалық және технологиялық)коммерцияландыру процесін кешенді ресурстық қамтамасыз етуді есепке алу қажеттілігі;

2) Инновациялық өнім трансфері процесін заңды сүйемелдеу талаптарын, ең алдымен инновациялық процестің барлық сатыларында зияткерлік меншік объектілеріне құқықтарды қорғаудың екі реттілігіне қойылатын талаптарды есепке алу;

3) Инновациялық жобаны коммерцияландырудың барлық сатыларында маркетингтің заманауи тұжырымдамалары мен технологияларын пайдалану;

4) ЖОО ғылыми-зерттеу қызметінің нәтижелерін коммерцияландыруға жауап беретін басқару құрылымын құруға сүйену, бұл ЖОО әзірлемелерін коммерцияландыру есебінен ресурстық қамтамасыз ету көздерін кеңейтуге мүмкіндік береді;

5) ЖОО-ның инновациялық-білім беру кешенінің қолда бар инновациялық технологиялық және материалдық-техникалық базасына сүйену.

Бұл талаптар ЖОО-ның инновациялық әзірлемелерін коммерцияландыру процесін табысты іске асыру үшін қажетті факторлар мен ресурстардың кешенді есебін қамтамасыз етуге мүмкіндік береді.

Жоғарыда айтылғандарға сүйене отырып, инновациялық даму жолын ұстанғысы келетін, инновацияларды енгізу процестерін жандандырғысы келетін, жас ғалымдар мен мамандарға қолдау көрсеткісі келетін, сондай-ақ олардың қызметіне жаңа мүмкіндіктер ашқысы келетін, оның ішінде пайда тапқысы келетін қазіргі заманғы қазақстандық университеттер үшін инновациялық қызметті және инновациялық процестерді дамыту үшін белгілі бір бағдарлама жасау қажет.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ:

1. С.К. Мухамбетжанов. О процессе коммерциализации технологий в Казахстане. 2020. Интернет көзі: https://nauka.kz/page.php?page_id=75&lang=1&article_id=33

2. О.Б. Кенжалиев, Л.Н. Салыкова, Ж.Б. Ильмалиев, Т.С. Садыкова. Обзор проблем в управлении проектами коммерциализации капиталоемких научных разработок. КИМС №3.-2018.

3. Технологияларды коммерцияландыруға инновациялық гранттар беру қағидаларын бекіту туралы ҚР-ның «Цифрлық даму, инновациялар және аэроғарыш өнеркәсібі» министрінің 2020 жылғы 1 қазандағы № 365/НҚ бұйрығы

4. Коммерциализация технологий – инструмент интеграции науки и бизнеса. 18 желтоқсан 2019. Интернет көзі: https://anazher.kz/a36053-kommertsializatsiya-tehnologij-instrument.html

5. Морозов Ф. А. Модельдерді және инновацияларды коммерцияландыру тетігін қалыптастыру әдістері – Санкт-Петербург, 2018.

6. O.B. Kenzhaliyev, Zh. B.Ilmaliyev, A.F.Tsekhovoy, Moch B. Triyono, G.K.Kassymova, G. ZhAlibekova, G. Zh. Tayauova. Conditions to facilitate commercialization of R & D in case of Kazakhstan. Technology in Society, Volume 67, November 2021.

УДК 336.11 (574)
Қалиханова А. Т. (21-МФА-2п), Ургушева С.С. (ШҚТУ)

КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТЕРДІҢ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТІНДЕГІ ҚАРЖЫЛЫҚ ТӘУЕКЕЛДЕР

Банктің бағалы қағаздар портфелін басқару процесінде Банктің инвестициялық Тәуекелдерін басқару маңызды орын алады.

Бағалы қағаздар нарығындағы инвестициялық тәуекел - бұл Банктің бағалы қағаздарды сатып алу-сату жөніндегі операцияларды жүргізуі нәтижесінде пайда (залал) алу ықтималдығы.

Банктің бағалы қағаздар портфелін басқару процесінде Банктің инвестициялық Тәуекелдерін басқару маңызды орын алады.

Банктің бағалы қағаздарды сатып алу-сату жөніндегі операцияларды жүргізуі нәтижесінде пайда (залал) алу ықтималдығы бағалы қағаздар рыногында инвестициялық тәуекел деп аталады. Коммерциялық банктің инвестициялық тәуекелдері: инфляцияның өсуі кезінде бағалы қағаздарға орналастырылған қаражаттың құнсыздануы; бұрын салынған қаражат бойынша күтілетін табысты толық немесе ішінара төлемеу; қалаған кірісті алуды кешіктіру мүмкіндігімен байланысты. [1, 25-39]

Тәуекел дәрежесі бойынша рұқсат етілген тәуекел бөлінеді-пайданың жоғалуы, сыни тәуекел-пайданың жоғалуы және шығындардың орнын толтыру, апатты тәуекел – инвестициялардың толық жоғалуы. Тәуекел аймағы-бұл жалпы шығындар белгілі бір тәуекел дәрежесінің шекті мәнінен аспайтын ықтимал шығындар аймағы. Инвестициялық тәуекел дәрежесін бағалау кезінде банк инвестициялық тәуекелдің себептерін және оларды жою мүмкіндіктерін айқындайды, яғни инвестициялық тәуекелдерді басқаруды жүзеге асырады.

Банктің инвестициялық тәуекелін сапалы бағалау мыналарды қамтиды: тәуекел факторларын анықтау; тәуекел туындайтын жағдайларды талдау; тәуекелдің ықтимал салаларын анықтау.

Тәуекелді сандық бағалау әртүрлі әдістермен: статистикалық, Талдамалық, сараптамалық бағалау әдісімен, аналогтарды пайдалану әдісімен және т. б. жүргізіледі.

Инвестициялық тәуекелдерді басқару оларды уақтылы сәйкестендіруді, бағалауды, талдауды және белгілі бір инвестициялық тәуекелді төмендетудің ең оңтайлы және тиімді әдісін анықтауды қамтиды. Тәуекелдерді азайтудың банктер кеңінен қолданатын тәсілдерінің бірі Банктің бағалы қағаздар портфелін әртараптандыруы болып табылады. Егер портфельде 10-нан 15-ке дейін түрлі бағалы қағаздар болса, инвестициялық тәуекелдерді барынша азайтуға болады.

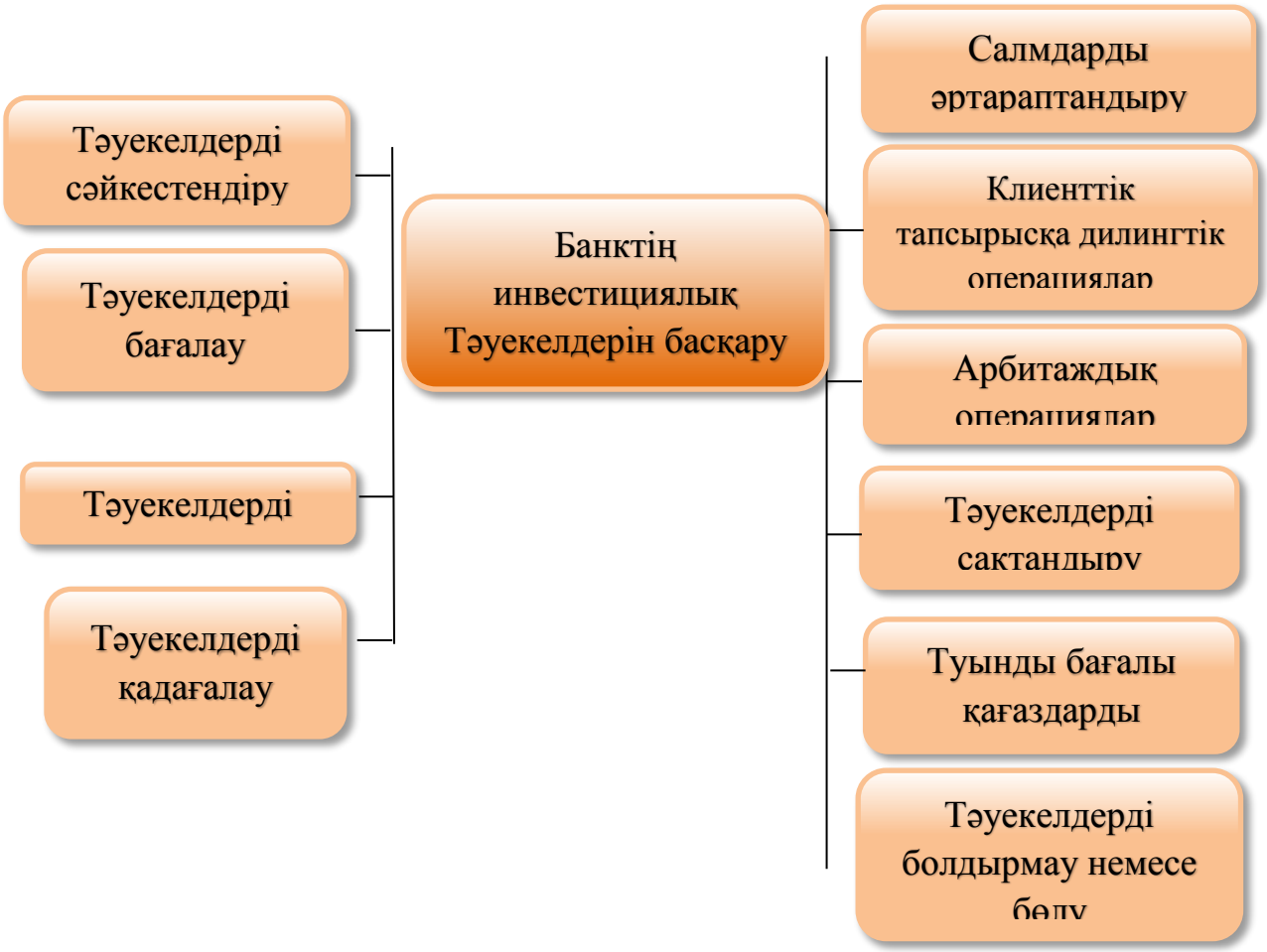
Шамадан тыс әртараптандыру портфельді сапалы басқарудың қиындықтарына әкелуі мүмкін: Банктің бағалы қағаздарды іздеуіне, бағалы қағаздардың ұсақ пакеттерін сатып алуға, жеткілікті сенімді емес, табысты және жоғары өтімді бағалы қағаздарды сатып алуға байланысты шығындардың өсуі.

Инвестициялық тәуекелдерді басқару процесі 1-суретте көрсетілген мынадай тәсілдер мен әдістерді қамтиды:

Бағалы қағаздар нарығында инвестициялық операцияларды жүргізу кезінде инвестор ықтимал қаржылық шығындардың белгілі бір тәуекеліне тап болады:

- өтімділік тәуекелі,
- кредиттік тәуекел,
- пайыздық тәуекел,
- техникалық тәуекелдер [2, б.25].

Бұл жағдайда олардың негізгісі өтімділік тәуекелі болып табылады. Акциялар нарығының өтімділігін сақтау үшін онда айтарлықтай капитал болуы керек. Сонымен қатар, мемлекеттік қағаздармен операциялар ең сенімді, жақсы табыс әкеледі және бағалы қағаздарға меншік құқығын қайта рәсімдеуде айтарлықтай қаражатты тартады. Корпоративтік қағаздар нарығының тұрақсыздығы өтімділіктің төмендеуіне айтарлықтай әсер етеді. Банк өз қаражатын акцияларға салу бойынша жоғары тәуекелді төмендетуге мүдделі және алыпсатарлық операциялар сияқты осы нарықтағы ең аз тәуекелді операциялармен шектеледі. [3. 16 б]



Сурет 1- Банктегі инвестициялық тәуекелдерді басқару схемасы

Осылайша, инвестицияларды басқарудың негізгі мақсаты-белгілі бір тәуекел деңгейінде максималды кіріс алу немесе белгілі бір кіріс деңгейінде тәуекелді азайту. Инвестициялық портфельді әртүрлі қаржы құралдары арасында бөле отырып, яғни әртараптандыру әдісін пайдалана отырып, банк мүмкіндігінше тәуекелді толық жоюға немесе оны азайтуға ұмтылады. Корпоративтік бағалы қағаздар тәуекелінің жоғары үлесіне байланысты банк осы қаржы құралдарына өз қаражатының аз бөлігін инвестициялайды. Банк негізгі салымдарды мемлекеттік бағалы қағаздарға неғұрлым табысты, белгілі бір дәрежеде тәуекелге ұшырамайтын, жеңілдікті салық салынатын ретінде жүргізеді.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Роджерс к. (2011) қор нарығы: жаңадан бастаушыларға арналған курс / ағылш. – Изд. 3-е. - м.: Альпина Паблишер. – 281 Б.

2. Қазақстан Республикасы Үкіметінің Қаулысы. Қазақстан Республикасының Үкіметі мен Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің Ұлттық қор нарығын дамыту жөніндегі 2018-2021 жылдарға арналған бірлескен іс-қимыл жоспары: бекітілген. 25 Қаңтар 2018, №32 // https://www.zakon.kz/4901594-utverzhden-plan-sovmestnyh-deystviy.html. 09.09.2018

3. Кокенова з.б. Қазақстан Республикасының экономикалық қауіпсіздігін қамтамасыз ету жүйесінде банктік тәуекелдерді басқару:дис.канд.экон. ғылымдар. / З.б. Көкенова – Алматы : әл-Фараби атындағы ҚазҰУ, 2017.–180 б.

УДК 339.138
Қинаятова А. Е. (18-МБК-1), Кайсанова Н.Б. (ШҚТУ)

БАНК ҚЫЗМЕТІНДЕГІ МАРКЕТИНГТІК БРЕНДТІҢ РӨЛІ

Бұл мақалада біз банк клиенттеріне қызмет көрсетуді ұйымдастыруды жетілдіру мәселесін қарастырдық. Мәселе банк нарығындағы бәсекелестіктің артуына байланысты шиеленісе түсті, нәтижесінде өмір сүргісі келетін банктер клиенттер үшін күресуі керек. Қазіргі уақытта қызмет көрсету тәсілдерін жетілдірудің негізгі құралдарының бірі банктік маркетингті пайдалану болуы мүмкін.

Қазіргі уақытта Қазақстанның банктік қызмет көрсету нарығы шетелдік инвесторлар үшін ашық. Шетелдік банктердің бәсекеге қабілеттілігі қазақстандықтардың капитал көлеміне, басқару схемасына, сенімділігіне және маркетинг жүйесінің дамуына сәйкес бәсекеге қабілеттілігінен едәуір асып түседі. Сондықтан қазақстандық банктер өз позицияларын сақтау үшін күресуге мәжбүр. Сонымен қатар, шетелдік банктердің айтарлықтай артықшылықтары, оларды жеңу әлі қиын, корпоративті мәдениет және ғасырлар бойы қалыптасқан клиентпен жұмыс істеу мүмкіндігі, сонымен қатар заманауи жұмыс технологиялары.

Отандық банк жүйесі клиенттерді сақтап, оларды тұрақты серіктестерге айналдыру үшін сауатты стратегия, ішкі құрылымды шебер басқару және клиенттермен өзара әрекеттесудің дұрыс әдісін таңдау қажет. Клиенттер мен банк арасындағы тығыз байланыс шетелдік бәсекелестердің Қазақстан нарығына енуін қиындата алады. Қызмет көрсету тәсілдерін жетілдіру қажет, бұл қолда бар технологияларды жетілдіруді ғана емес, сонымен қатар банк пен тұтынушылар арасындағы шынымен тиімді қарым-қатынасты қалыптастыруға ықпал ететін жаңа қызметтерді енгізуді де білдіреді. Қалыптасқан жағдайда қызмет көрсету тәсілдерін жетілдірудің негізгі құралдарының бірі банктік маркетингті пайдалану болуы мүмкін.

Ішкі банк нарығындағы жағдайды талдау келесі проблемаларды анықтады:

- табыс қызметтерінің ауқымы күрт қысқарды, осыған байланысты табыстың бір көзі – несиелендірудің рөлі айтарлықтай өсті;
- өз кезегінде, күш-жігердің несиелендіруге шоғырлануы жаңа кіріс қызметтерін құру, енгізу және тарату қарқынының баяулауына әсер етті;
- аналитикалық функцияны жеткіліксіз пайдалану банктердің нарықтың әлеуетті тиімді сегменттерінде өздерінің маркетингтік саясатын белсенді жүргізбеуіне әкеледі;
- ұсынылатын қызметтер сапасының төмендігі орын алуда;
- банктік технологиялар саласында артта қалушылық байқалады.

Бұл мақаланың мақсаты теориялық ережелерді қарастыру және клиенттерге қызмет көрсетуді жақсарту бойынша практикалық әрекеттерді ұсыну болып табылады.

Ал банк клиенттеріне қызмет көрсету процесін жетілдіру оның бәсекеге қабілеттілігін арттыруға алып келеді.

Шамамен 1960 жылдардың ортасына дейін экономикалық дамыған елдердің коммерциялық банктері нарықта ұсынылатын қызметтер кешенінің маркетингтік мәселелеріне көп көңіл бөлмеді. 1960 жылдардың соңында бірқатар елдерде кең ауқымды науқандар ұйымдастырылды, олардың мақсаты клиенттердің назарын бір немесе бірнеше банктерге емес, тұтастай алғанда банктік бизнеске және жалпы банктік қызметтерге аудару болды. Ал 1970 жылдары жеке банктерді білдіретін жарнамалық науқандар басталды, сонымен бірге банктер бұрыннан бар және болашақ клиенттермен қарым-қатынастарын маркетингтік талдаумен айналыса бастады. 1980 жылдары коммерциялық банктер мен басқа да несие-қаржы институттары арасындағы бәсекелестіктің күшеюі нәтижесінде маркетингке көбірек көңіл бөліне бастады.

Қазақстандық банк жүйесіне келетін болсақ, оның маркетингті қолдану тәжірибесі әлдеқайда аз. Сондықтан оның алдында шетелдік тәжірибені зерттеу, жүйелеу және пайдалану ғана емес, сонымен қатар өз тәжірибесін жинақтау міндеті тұр.

Заманауи әдістерді қолдану алдыңғы қатарлы шетелдік және отандық технологияларды қолданумен қатар, Қазақстанның банк жүйесі мен тұтастай ел экономикасының бәсекеге қабілеттілігін арттыру құралы бола алады, бұл әлемдік экономиканың тұрақсыздығы жағдайында өте маңызды. Банктер экономиканы дамытудың құралы болып табылатыны және тауарлар мен қызметтерді тұтынуды ынталандыруға ықпал ететіні белгілі болғандықтан, банк саласының мүмкіндіктерін, әсіресе отандық өндірушілерді қолдаудың арнайы әзірленген бағдарламаларымен бірге пайдалану өндіріс пен тұтынудың өсуін ынталандыруға мүмкіндік береді. Банк кәсіпкерлерді қолдаудан және тұтынушыларға қызмет көрсетуден басқа, тұрақсыздық жағдайында мемлекеттік құрылымдардың көмегімен халықтың жекелеген топтарына айтарлықтай көмек көрсете алатын әлеуметтік институттың рөлін орындай алады.

Қазақстандық және шетелдік ғалымдар мен банк мамандарының еңбектері банктік қызметті басқарудың заманауи талаптарына сәйкес келетін банктік технологияларды құру, дамыту және кеңейту мәселелеріне арналған. А. Н. Мороз, А. В. Дзюблюк, М. Д. Алексеенконың банк ісінің теориясы мен практикасы бойынша, сондай-ақ Ф. Котлер, Е. А. Уткин, И. Н. Герчикова, Г. С. Панова, И. О. Спицынның Банктік маркетинг бойынша ғылыми еңбектерін атап өткен жөн.

Әдеби дереккөздерді талдай отырып, отандық және шетелдік экономист ғалымдар банктік маркетингті енгізу және дамыту, Банк қызметтері нарығындағы Менеджмент және стратегияны таңдау мәселелерін зерттеді деп айта аламыз. Алайда, мәселелер олардың өзара байланысы мен өзара тәуелділігін ескерместен бөлек қарастырылады.

Ішкі банктік қызметтер нарығындағы бәсекелестіктің күшеюі, шетелдік банктік топтарды енгізу жағдайында банктік маркетингке және оны қазақстан

банктерінің жұмыс істеу процесін жақсарту үшін пайдалану мүмкіндігіне көп көңіл бөлу керек.

Банктік маркетинг пен қызмет көрсету әдістерін жетілдіру процесі арасында тікелей байланыс бар, өйткені Банктік маркетинг құралдарының бірі-жаңа қызметтерді енгізу немесе қолданыстағы қызметтерді жаңарту жүзеге асырылатын тауар саясаты. Сонымен қатар, Банктік маркетинг олардың тұтынылуын ынталандырады.

Отандық экономиканы дамытудың осы кезеңінде банктерден дәстүрлі қызметтерді сапалы, тиімді, уақтылы ұсыну мүмкіндігі ғана емес, сонымен қатар клиенттің қажеттіліктерін толығымен қанағаттандыру үшін жаңа, дәстүрлі емес қызметтерді ұсынуды қамтамасыз ету мүмкіндігі қажет. Осындай саясатты ұстана отырып, банк бәсекеге қабілеттілікті қамтамасыз етеді, өйткені бір банкке басқаларға қатысты ең жақсы бәсекелестік позицияны қамтамасыз етуге мүмкіндік беретін банктік қызметтердің бір ерекшелігі тиімді болуы керек көрсетілетін қызметтердің ассортименті болып табылады. Сондықтан, банк қызметтері нарығындағы өз қызметінің стратегиясын жасай отырып, банктер ағымдағы кірістілікті, акционерлер мен клиенттердің мүдделерін есте ұстауы керек. Қазіргі нарықтық жағдайларда Банктің кешенді дамуын көптеген сыртқы факторларды ескермей, әртүрлі аудиториялардың мүдделерін ескермей жүзеге асыру мүмкін емес. Банк мұндай қызметті тек банк маркетингінің көмегімен жүзеге асыра алады.

Банктік маркетинг – бұл клиенттерге банктік өнімдер мен қызметтерді дамыту, жылжыту және сатудың нарықтық стратегияларының бірі. Банктік маркетингті белгілі бір қызмет түрлерінің жиынтығы ретінде сипаттауға болады, оның негізгі мақсаты соңғысы үшін ең тиімді түрде банк құрылымдарының клиенттерінің қажеттіліктерін толық және уақтылы қанағаттандыру болып табылады.

Банк секторындағы маркетингтік қызмет – тұтыну типологиясын әзірлеу, банк өнімдеріне сұранысты зерттеу, банк өнімінің өндіріс көлемін болжау жөніндегі іс-шаралар кешені. Бүгінгі таңда банк секторындағы маркетингтік қызмет қаржылық ресурстарды зерттеуге, болашақ клиенттердің қаржылық жағдайын талдауға, қаржы институттарына депозиттерді тартуға және т.б. Осылайша, мұндай қызмет көп дәрежеде клиенттің қаржылық өнімдер мен қызметтерге нақты қажеттіліктеріне, тиісті нарықтағы бар сұранысты қанағаттандыруға бағытталғанын білдіреді. Банк құрылымының нақты қызметін анықтайтын факторлардың ерекшеліктеріне байланысты маркетингтік қызметтің әртүрлі түрлерін жіктеуге болады.

Банк маркетингі туралы "бір жағынан, нарықты зерттеу және ондағы банктік қызметтерді жылжыту бойынша нақты қызмет ретінде, екінші жағынан, егер ол ең алдымен клиенттердің қажеттіліктерін зерттеуге және қанағаттандыруға бағытталған болса, банк қызметінде маркетинг тұжырымдамасын пайдалану туралы" сөйлескен жөн [1, 14 – бет]. Осылайша, В.Е. Черкасов және Л. А. Пла ти цына маркетинг жаңа, жетілдірілген қызметтерді жылжыту құралы болып табылатындығын атап өтті. Банк маркетингіне ұқсас мақсаттарды Е.Ф. Жуков қояды [2, Б. 139]. Алайда,

маркетингтің кез-келген анықтамасы қандай да бір жолмен ойлау тәсілі, тұжырымдамасы немесе іс-шаралар жиынтығы ретінде оған деген көзқарасқа байланысты. Жалпылау мен нақтылаудың әртүрлі деңгейлерін ескере отырып, анықтамалардың көпшілігі бір-біріне сәйкес келеді. Осылайша, біздің ойымызша, банк маркетингін басқару жүйесі, банк қызметін ұйымдастыру, Банктің идеологиясы, стратегиясы, тактикасы және саясаты ретінде анықтау, оған сәйкес оның барлық қызметі нарыққа бағытталған.

Сапалы қызмет көрсету мен банктік маркетингтің үздіксіздігі айқын. Маркетингтің мақсаты клиенттерді тарту және ұстап қалу болып табылады, және бұл олардың банкпен өзара әрекеттесуінен қанағаттанусыз мүмкін емес [3, 21-бет]. Қызметті дұрыс таңдау және оны көрсету тәсілі, шетелдік авторлардың пікірінше, тиімді маркетингтің элементі болып табылады [4].

Банк қызметтерінің бір ерекшелігі-банк қызметкерінің клиентке мұқият және жауапты қатынасы, өйткені банк қызметтерін тұтыну, әдетте, өзара әрекеттесудің бір актісі емес, жемісті және ұзақ мерзімді ынтымақтастықтың нәтижесі болып табылады және айтарлықтай қаржылық мүдделерге әсер етеді. Банктердің операциялардың үш түрін – белсенді, пассивті және есеп айырысуды жүзеге асыруы қызметтердің әрқайсысын жылжыту үшін мүлдем басқа маркетингтік қозғалыстарды қолдануды талап етеді.

Қазіргі заманғы отандық авторлардың зерттеулерінде интернет-технологияларды қолдануға банктік қызмет көрсету әдістерін жетілдіруге ерекше назар аударылады. Банк саласында жаңа ақпараттық технологияларды қолдану мәселесін зерттейтін шетелдік авторлардың еңбектерінің ішінде Х.У. Деригтің жұмысы бар [5]. В.Волобуевтің пікірінше, қашықтан банктік қызмет көрсетуді жүзеге асырудың балама әдісі ISDN стандартты желілерін пайдалану болып табылады [6].

Осылайша, кез келген банктік маркетингтік қызметтің негізгі мақсатын оның үздіксіз өзгеретін сыртқы ортамен өзара әрекеттесуі үшін ең қолайлы жағдайлар жасау арқылы қаржы институтының бәсекеге қабілеттілігі мен кірістілігі деңгейін арттыру деп атауға болады, яғни. нарықтық параметрлермен. Банк секторындағы маркетингті банк құрылымы мен қаржы өнімдері мен қызметтері нарығы арасындағы байланыстың бір түрі ретінде сипаттауға болады, ол арқылы қаржы институты әртүрлі ақпараттарды алады және нарыққа әртүрлі тәсілдермен тікелей әсер етеді. Банктік құрылымды басқарудағы маркетинг мақсаттарының бірі ретінде инвестициялау көздерінің бірі ретінде пайдаланылуы мүмкін пайданы құру, банк құрылымдарының менеджерлерінің қызметкерлеріне бонустар, дивидендтер төлеу деп атауға болады.

Байланыс технологияларын дамыту жағдайында қашықтан банктік қызметтерді дамытуға ерекше назар аудару керек, оларды пайдалану географиялық жағынан алыс, бірақ банктік қызметтерге қызығушылық танытатын және қаржылық қамтамасыз етілген клиенттерді қамтуға мүмкіндік береді.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ:

1 Черкасов В.Е., Плотицына Л.А. Банковские операции: маркетинг, анализ, расчеты: учеб.-практ. пособие. – М.: Метаинформ. – 1995. – 208 с.

2 Жуков Е.Ф. Менеджмент и маркетинг в банках: учеб. пособие для вузов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ. – 1997. – 191 с.

3 Лопатинская И.В. Управление комплексом маркетинга предприятия на основе CRM технологий // Маркетинг в России и за рубежом. – 2002. – № 2. – С. 20–31.

4 Зубченко Л.А. Новые тенденции в развитии банковского маркетинга (обзор материалов французских журналов) // Маркетинг в России и за рубежом. – 2000.№ 1. – С. 125–134.

5 Дериг Х.-У. Универсальный банк – банк будущего. – М.: Международные отношения, 1999. – 383 с.

6 Волобуев В. Технология ISDN в информационных сетях // Сети. – 1997. – № 4. – С. 14–24.

ӘӨЖ 331.522
Құттубаев Е.Р. (19-ПСК-1), Абдрахманова Ж.С. (ШҚТУ)

ҰЛТТЫҚ ЭКОНОМИКАДА ЕҢБЕК ӨНІМДІЛІГІН АРТТЫРУ ФАКТОРЛАРЫ

Бүгінгі күн кәсіпорындардың еңбек өнімділігін жоғарылатуды, көрсететін қызметтердің бәсекеге қабілеттілігін арттыруды, ғылыми-техникалық прогрестің нәтижелерін енгізуді, өндірісті басқарудың және шаруашылықты жүргізудің жаңа заманғы тәсілдерін қолдануды талап етеді. Еңбек өнімділігін жоғарылату шаруашылықтың кез-келген жүйесі үшін экономикалық қажеттілік болып табылады. Себебі, өндіріліп жатқан өнім көлемі мен ұлттық табыс екі фактордың әсірінің натижесінде ұлғаяды: еңбек өнімділігін жоғарылату және жұмысшылар санын көбейту. Алайда, қазіргі таңда еңбекке жарамды жұмысшылар санын көбейту мүмкіндігі шектеулі.

Қазақстан экономикасы өсуінің жоғары қарқыны ұзақ мерзімді жоспарлауға негізделген дамуының өз моделін құру мен іске асырудың тиімділігін дәлелдейді. Индустриялық-инновациялық даму стратегиясының іске асырылуы мемлекеттен экономиканың барлық саласын қарқынды да сапалы дамытуға және кадр әлеуетін арттыруға бағытталған кешенді күш-жігерді талап етеді.

Кәсіпорынның ең маңызды көрсеткіштерінің бірі еңбек өнімділігі болып табылады, бұл еңбек шығындарының тиімділігін көрсетеді. Жоғары өнімділік ел экономикасының тұрақты өсуінің негізі. Осыған байланысты еңбек өнімділігінің артуы елдің әлеуметтік-экономикалық даму қарқынын жеделдетудің басты міндеті болып табылады. Экономикалық дағдарыс жағдайында көптеген басшылар ұйымның барлық деңгейлерінде шығындарды азайту туралы шешім қабылдауға мәжбүр болды.

Еңбек өнімділігі еңбекақының өсуіменде байланысты. Еңбек өнімділігін арттырудың негізгі факторлары еңбек әлеуетін пайдалану, кәсіпорындарда еңбекті ұйымдастыруды жетілдіру, жоғары сапалы жұмыс орындарын құру және оларды есептеу әдістерін жетілдіру, сондай-ақ кәсіпорындардың материалдық-техникалық базасын жетілдіру және экономиканың нақты секторына заманауи технологияларды енгізу болып табылады.

Өнімділікті төменгі ресурстық шығындар бойынша жоғары нәтижелерге қол жеткізу тәсілі ретінде қарастыру кезінде, жоғарыда аталғандардан басқа мақсаттарға жетудің инновациялық жолдарын пайдалануға назар аудару керек. Жаңа әдістер кәсіпорынның тиімділігіне әсер ететін өзара байланысты факторлардың әсерін ескеруі керек.

Еңбек өнімділігіне әсер ететін көптеген факторларға қарамастан, оның көрінісінің бес негізгі түрін атап көрсетуге болады:

- уақыт үнемдеуін көрсететін тұтыну құнын бірлікке жұмсайтын еңбек шығынын азайту түрінде. Микро деңгейде уақытты үнемдеу көрсеткіші ұйымның пайдасының өсуін, өз кезегінде, макро деңгейде – шаруашылық дамудың қол жеткен деңгейін көрсетеді;

- уақыт кезеңі ішінде пайдалану құндылықтарының массасын ұлғайту түрінде. Бұл жағдайда еңбек нәтижесі өнім көлемін кеңейту мен сапасын жақсарту сияқты маңызды көрсеткіш болып табылады;

- тірі және заттастырылған еңбек үлесінің өзгеру түрінде, себебі еңбек процесі үш негізгі элемент арқылы жүзеге асырылады: еңбек құралдары, еңбек пәні пен еңбектің өзі. Тірі және заттастырылған еңбек үлесі әртүрлі дәрежеде еңбек өнімділігін өзгерте алатындығын ескеру қажет;

- артық өнімнің массасы мен жылдамдығының өсуі түрінде;

- өндіріске ғылыми-техникалық прогресті енгізу, уақыттық шығындарды төмендетуге ықпал ететін шетелдік тәжірибені қабылдау арқылы айналым уақытын қысқарту түрінде [1].

Сапалы адам капиталы еңбек өнімділігінің артуының негізгі элементі болып табылады. Адам капиталының сапасын арттырып, сәйкес деңгейге жеткізудің көптеген жолдары бар. Бұл көрсеткішке мемлекеттің бизнес және халық арасында үйлестірілген ісәрекеттері арқылы жетуге болады. Оларға мыналар жатады:

- Мемлекет адам әлеуетінің дамут инфрақұрылымын жаңғыртады. Яғни білім беру (оның ішінде кәсіби), денсаулық сақтау, демографиялық көрсеткіштердің өсуін ынталандырады, тиімді ішкі және сыртқы (жоғары, орта кәсіби мамандарды тарту) көші-қон саясатын жүргізеді
- Бұдан бөлек, мемлекет бизнеспен және азаматтық сектормен байланыста кәсібилік, патриоттылық, жауапкершілікке бағытталған идеологиялық саясатты жүзеге асырады.
- Бизнес адам капиталына қаржы салып, ол құрылымдық капиталмен қосылған кезде еңбек өнімділігінің артуының тиімді элементі ретіндегі интеллектуалды капиталдың пайда болуына әсерін тигізеді [2].

Сапалы кадрлар даярлау мәселесі еңбек өнімділігін арттырудың кепілі.

Кәсіпорын алдында қандайда бір ұйымдастыру, басқарушылық артықшылығы, техникалық мүмкіндіктері ашылғанымен, лайықты еңбек ресурстарынсыз ол тиімді жұмыс істей алмайды. Өйткені кәсіпорынның түпкі нәтижесі адамдарға, олардың біліктілігіне, жұмыс істеу қабілетіне, ықыласына байланысты [3].

Кадрларды қабылдау механизміне қатысты, қандай да бір бекітілген жүйе мен құжат арқылы бекітілген ережелердің болуы фирма қызметіндегі еңбек ресурсын тиімді пайдалануды қамтамасыз ететінін айта кету қажет. Қызметкерлерді таңдаған кезде, басшылық, ең алдымен, жоғары білімінің барлығы принципіне жүгінгендігі ерекше көзге түсерлік факт болып табылады.

Біліктілікті жоғарылатудың жүйелендірілген бағдарламасының жоқтығына қарамастан, кәсіпорында мамандық бағытындағы әр түрлі тақырыптар бойынша оқу-әдістемелік әдебиеттерден тұратын кішігірім кітапхана қоры жасалған, бұл жұмысшыларға қажет болған жағдайда өздерінің кәсіпкерлік деңгейін жоғарылатуға және ұйымның қажетті деңгейде жоғары имиджін сақтауға мүмкіндік береді.

Басқаруды экономикалық бағалаудың жалпы мағынасы – басқарудың өндірістің экономикалық мақсаттарына жетудегі құрал бола білу қажеттілігіне байланысты анықталады.

Бұл бағалау адам ресурстарын басқарудың тиімділігінсіз жүзеге асырылмайды. Ол ұйымның барлық қызмет ету салаларын қамтиды және басқа жүйелердің тиімділігіне ықпал етеді.

Ұйым қызметкерлерді басқару жүйесінің біртұтастылығына мынадай шараларды жүзеге асыру жолымен қол жеткізе алады:

- ұйымның мақсаттарын дәл анықтау;
- барлық қызмет орны үшін өндірістік тәртіпті жан жақты модельдеу;
- еңбек ресурстары қызметінің бөлімшелеріндегі жұмыстың үйлестірілуі;
- адам ресурстары бойынша мамандардың тікелей басшылықпен, басқару персоналымен тұрақты өзара қатынасы.

Қазіргі таңда еңбек өнімділігінің серпініндегі құрылымдық фактордың рөлінің артуы байқалуда. Бұл әуелі ақпараттық-байланыс, жаңа ғылыми сыйымдылығы жоғары өнеркәсіп салаларының және қызмет көрсету сфераларының дамуымен экономиканың әртараптануына байланысты. Бұл сектордың еңбек өнімділігіне әсері инновацияны, ғылыми білімді жинау мен оны бүкіл халық шаруашылық топтарына таратуда көрініс табады. Сондай-ақ өндіріс процесіне «Үнемді өндіріс» бағдарламасын енгізу де, шығындарды азайтуға мүмкіндік береді.

Бұл шаралардың қарқынды іске асып, өнімділікті арттырудағы құрылымды фактордың рөлін арттыру үшін білім беру жүйесіне аса назар аудару қажет. Білім беру жүйесін жаңғыртуға келетін болсақ, білім берудегі басты мәселе білім алушылардың білім деңгейіне талабы ұсынылып отырған деңгеймен салыстырғанда жоғары, сондай-ақ өндірістің техника-технологиялық даму қажеттілігі де білім сапасының деңгейін басып озуда.

Еңбек өнімділігін арттырудағы басты фактор адам капиталының сапасын арттыру болып табылады. Адам капиталының төмен деңгейде сақталуы ең бірінші кезекте мемлекет, ғылым және бизнестің арасындағы өзара үйлесімді қатынастың сақталмауынан орын алуда.

Сол себепті, еңбек өнімділігін арттырудың бағдарламалары жүзеге асырылуда. Яғни өндірістегі ғылым, инновация және адам әлеуетінің үлесі мен сапасын арттыру еңбек өнімділігінің артуының кепілі болып табылмақ.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Митрофанова М.Ю. Еңбек өнімділігі мәселесі бойынша// Чуваш университетінің Хабаршысы. – 2010. – № 1. – Б. 430–433.

2 Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігі Статистика комитетінің сайтында берілген мәліметтер: www.stat.gov.kz.

3 Голованов А.И. Өнімділіктен жұмыс тиімділігіне дейін// Томск мемлекеттік университетінің Хабаршысы. – 2013. – № 376. – Б. 137–141.5

4. Государственная программа «Производительность-2020»// www.ukimet.kz

ӘОЖ 33.332

Құматай А.Қ. (19-БМК-1), Бытикова Н.Қ. (19-БФК-1), Сагидолдина А.Ж.
(ШҚТУ)

АЙМАҚТЫҚ ЭКОНОМИКАҒА ПАНДЕМИЯНЫҢ ӘСЕРІ
(Шығыс Қазақстан облысы бойынша)

Пандемия - гректің "пандемос" деген сөзінен шыққан. Қазақша мағынасы "барлық адамға тиесілі" дегенді білдіреді. Пандемия — аурудың жаһандық ауқымда таралуы. Көбіне бұған адамнан адамға оңай жұғатын вирус түрі не жаңа штамм себеп болады. Вирустың жаңа штамы мутациялауға ұшырағанда ол оңай пандемияға ұласуы мүмкін. Маусымдық аурулар не эпидемия бұған дейін болған вирустардың түрінен шықса, пандемияда жаңа вирустар пайда болады. Оған қоса пандемия кезінде өлім саны да, пайыздық көрсеткіші де әлдеқайда жоғары болады.

Тарихқа көз жүгіртсек 100 жыл бұрын “Испан тұмауы” деген індет әлемге тараған болатын. Соған ұқсас “Covid-19” вирусыда әлемге тез тарап пандемияға айналды. Осы індетте Қазақстанды айналып өтпей, біздің әр-түрлі салаларға өзінің әсерін көп тигізді. Сол салалардың ішінде экономика саласына қатты әсері тиіп әлсіреді.

Қазақстанда төтенше жағдай кезінде шағын және орта бизнес өкілдері көп жапа шеккен болатын. Экономиканың зардап шеккен секторларында жұмыс істеген көптеген азаматтар табыс көзінсіз қалды. Оларды қолдау үшін Мемлекеттік әлеуметтік сақтандыру қорынан 42 500 теңге мөлшерінде әлеуметтік төлемдер қарастырылған. Төтенше жағдай кезінде төлемдерді алуға 8 млн-ға жуық қазақстандық өтінім берді, нәтижесінде 16 наурыз бен 10 мамыр аралығында 4,6 млн азамат 321,9 млрд теңге сомасына әлеуметтік көмек алды.

Ресми мәліметтер бойынша, Қазақстан коронавируспен күреске миллиардтан астам доллар бағыттады. Билік республикалық бюджеттен 326 миллиард теңге (шамамен 785 миллион доллар), одан кейін тағы 145 миллиард теңге (349 миллион доллар) бөлгенін мәлімдеді.

115,4 миллиард теңге денсаулық сақтау саласына бөлінде . Бұл қаражат медицина қызметкерлеріне төлемдер жасауға, модульдік ауруханалар салуға және жылу түсіргіштер сатып алуға жұмсалды. Білім және ғылым министрлігіне 71 миллиард теңге бөлінді. Бұл қаражат қашықтықтан оқытуды ұйымдастыруға және аз қамтылған отбасылардың балаларына компьютерлік техника сатып алуға бағытталған.

Еңбек және халықты әлеуметтік қорғау министрлігі 30,8 миллиард теңге алды. Бұл ақша төтенше жағдай кезінде 1-3 топтағы мүгедектерге және мүгедек балалары бар ата-аналарға атаулы көмек төлеуге бағытталған. Индустрия және инфрақұрылымдық даму министрлігіне 27,6 миллиард теңге берілді. Бұл сомаға үш мыңнан астам ӨЖЖ аппараты сатып алынды.

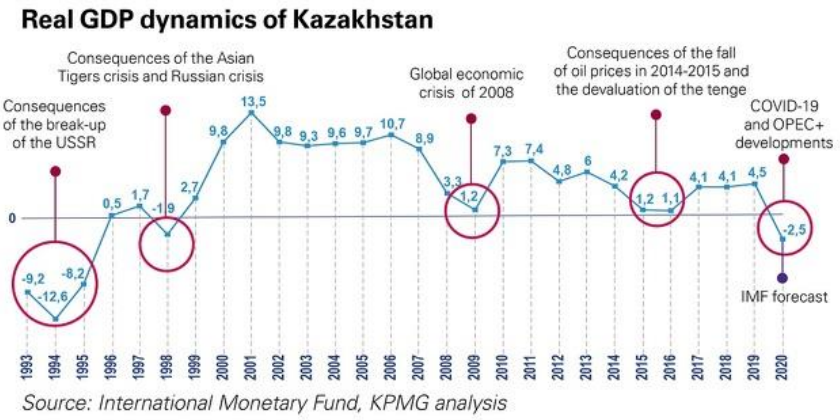
Ішкі істер министрлігіне індетке қарсы күреске қатысқан Ішкі істер министрлігі мен Ұлттық ұлан қызметкерлеріне төлеуге 8,1 миллиард теңге бөлінді.

Пандемиядан туындаған сыртқы факторлар да Қазақстан экономикасына теріс әсер етті: бұл мұнай бағасының құлдырауы, шекаралардың жабылуы және басқа мемлекеттермен өзара іс-қимылдың қысқаруына әкеп соқты.

Экономиканы қолдау үшін Үкімет дағдарысқа қарсы шаралар әзірледі, оған бизнесті жеңілдікпен кредиттеу, экономиканың зардап шеккен секторларында салық төлеуден босату, Жұмыспен қамтудың жол картасын іске қосу, еңбекақысыз қалған азаматтарға жәрдемақы төлеу және тағы басқалар кірді. Бұл іс – шараларға 5,93 трлн теңге қарастырылған, оның 3,46 трлн теңгесі – республикалық бюджет есебінен, 2,47 трлн теңгесі-бюджеттен тыс қаражат есебінен.

Жалпы қарастырғанда Covid-19 пандемиясының шектеулеріне байланысты экономиканың төмендеуі көтерме және бөлшек саудада, автомобильдер мен мотоциклдерді жөндеуде, тау-кен жұмыстарында, сондай-ақ тасымалдау мен қоймада байқалды. Өңдеу саласы пандемияға байланысты айтарлықтай қысымға ұшырады, дегенмен саладағы өндіріс құнының индексі оң болып қалды.

Осы 2020 жыл қорытындысы бойынша қызмет көрсету саласы ең көп зардап шекті, ол жылды 5,6% өсу қарқынының нөлдік көрсеткішімен аяқтады. Есесіне Ақпарат және байланыс саласында 8,6% — ға, ауыл шаруашылығында — 5,6% - ға және білім беруде-2,3% - ға өсу байқалды.



Сурет 1- Қазақстанның нақты ЖІӨ серпіні

Шығыс Қазақстанда орта шоғырланған шоғырланған өнеркәсіптер дамыған өңірдің бірі болып табылады. Экономиканың негізгі саласы түсті металлургия болып табылады, сондай-ақ машина жасау және металл өңдеу, энергетика, орман және ағаш өңдеу, жеңіл, тамақ өнеркәсібі дамыған. Осы өңір пандемияның қандай әсері тигізгеніне көз жүгіртейік.

2020 жылы Қазақстан экономикасы коронавирустың таралуын болдырмау үшін қатаң шаралары жүргізілді. Әлемдік сауда ағындары қысқарды, іскерлік белсенділік айтарлықтай баяулады. Негізінен шағын және орта бизнес жұмыс істейтін қызмет көрсету саласы зардап шекті.

Сыртқы сын-қатерлердің салдарын бәсеңдету үшін шағын және орта бизнесті, АӨК-ні қолдауға, инфрақұрылымды дамытуға, жұмыспен қамтуды қамтамасыз етуге, сондай-ақ халық табысының төмендеуіне жол бермеуге бағытталған дағдарысқа қарсы шаралар іске асырылды.

Уақытылы қабылданған шаралардың нәтижесінде 2020 жылы облыста әлеуметтік-экономикалық дамудың оң қарқынына қол жеткізілді.

2020 жылғы қаңтар - желтоқсандағы алдын ала деректер бойынша жалпы өңірлік өнімнің (бұдан әрі – ЖӨӨ) көлемі 4,7 трлн. теңгені құрады, НКИ – 100,6%. Жан басына шаққандағы ЖӨӨ – 3,5 млн.теңге. ЖІӨ-нің республикалық көлеміндегі облыстың үлесі – 6,7%, бұл ел өңірлері арасындағы 4 көрсеткіш.

Нақты сектордың оң серпіні әлеуметтік саланың дамуына оң әсерін тигізді. Халықтың нақты ақшалай табыстары 103,4%-ға, орташа айлық жалақы 117,3%-ға, жеке тұлғалардың депозиттері 118,4%-ға ұлғайды, 29 мыңнан астам жаңа жұмыс орындары құрылды. Жұмыссыздық деңгейі 4,9%-дан аспады.

COVID-19 пандемиясының таралуына байланысты жағымсыз салдарларды азайту мақсатында жергілікті деңгейде шағын және орта бизнесті, АӨК-ті қолдауға, инфрақұрылымды дамытуға, жұмыспен қамтуды қамтамасыз етуге, халықтың табысын төмендетуге жол бермеуге бағытталған дағдарысқа қарсы шаралар іске асырылуда.

Шағын және орта кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау аясында 2020 жылдың соңына дейін 2497 жұмыс орнын құрумен 76,7 млрд теңге несие сомасына 1558 жобаны іске асыру жоспарлануда. Жалпы, 2020 жылы кәсіпкерлікті дамытуға 35 млрд теңге қарастырылған, оның ішінде ауыл шаруашылығы желісі бойынша – 27,1 млрд теңге, мемлекеттік бағдарламалар аясында кәсіпкерлікті қолдау үшін – 7,9 млрд теңге. 2020 жылдың 7 айында облыстың шағын және орта бизнесіне жалпы сомасы 47,3 млрд теңгеге салық төленді. 2020 жылдың 1 тоқсанында ШОБ субъектілері 215,6 млрд теңгеге өнім шығарды, ал ШОБ-та жұмыспен қамтылғандар саны 227 919 адам болды.

2020 жылы экономиканың түрлі салаларында 25 367 жұмыс орнын, оның ішінде 11 767 уақытша жұмыс орнын және 13600 тұрақты жұмыс орнын құру жоспарланған. 2020 жылғы 1 тамыздағы жағдай бойынша іс жүзінде 16 061 жұмыс орны құрылды немесе жоспардан 63%, оның ішінде: 6572 тұрақты (48%) және 9489 уақытша (81%) жұмыс орны бар. Жұмыссыздықты қысқарту мақсатында «Еңбек» мемлекеттік бағдарламасын іске асыруға ерекше назар аударылады, 17 мың адам бағдарламаға қатысып, мемлекеттік қолдау шараларына ие болды. Бұдан басқа, облыста жұмыссыздық деңгейін ұстап тұруға Жұмыспен қамтудың жол картасын іске асыру ықпал етті, оның шеңберінде шамамен 19,5 мың жұмыс орны құрылды, оның ішінде 10 мыңнан астамы немесе 52,5% халықты жұмыспен қамту орталықтарының бағыттары бойынша ашылды. Жұмыспен қамтудың жол картасы аясында 817 жобаның 817 жобасы (100%) бойынша 77,4 млрд теңгеге келісімшарт жасалды, оның ішінде: республикалық бюджеттен нысаналы трансферттер есебінен – 23,2 млрд теңгеге 666 жоба; мемлекеттік бағалы қағаздар (МБҚ) шығару есебінен – 54,2 млрд теңгеге 151 жоба. Барлығы 817 жобаның 628-і аяқталды, 2020 жылдың 1 қыркүйегіне қарай 19,5 млрд теңге сомасына 694 жобаны немесе 85%-ды аяқтау

көзделіп отыр. Барлығы 20 020 жұмыс орнын құру көзделуде, оның ішінде 18 870 – уақытша және 1 150 – тұрақты жұмыс орны.

Өткен 2020 жылғы 20 тамыздағы жағдай бойынша іс жүзінде 19 459 уақытша жұмыс орны құрылды (жоспардан 103%), оның ішінде жұмыспен қамту орталықтарының жолдамалары бойынша 10 207 адам жұмысқа орналастырылды (жоспардан 106%). Тауар өндіруші экспорттаушыларға өндірілген өнімді сыртқы нарықтарға ілгерлету кезінде шығындарды өтеу бойынша қолдау көрсетіледі. 2020 жылы өтінімдерді қабылдау 12 наурыздан бастап ашылды. Шығындарды өтеу екі негізгі бағытқа бөлінеді: индустриялық-инновациялық қызмет субъектілерінің отандық өңделген тауарларды сыртқы нарықта ілгерлету бойынша шығындары (шетелдік көрмелерге, жәрмеңкелерге қатысу); тауарларды теміржол, автомобиль, әуе, теңіз көлігімен жеткізу және тасымалдауды ұйымдастыру (көлік шығыстары – 50%). 2020 жылдың өткен кезеңінде облыстың 20 экспорттаушы кәсіпорны шығындардың бір бөлігін өтеуге 60 өтінім берді, оның 9-ы мақұлданды. «Бизнестің жол картасы-2025» бизнесті қолдау мен дамытудың мемлекеттік бағдарламасын іске асыруға 2020 жылы 6 млрд теңгеден астам қаржы қарастырылды.

Әлем бойынша пандемия кезінде экономикалық әлеуметтік жағдай нашарлап әлемдік дағдарыс болды. Сол дағдарыс Қазақстанды айналып өтпей өз әсерін тигізген болатын. Қазақстанға маңызы бар салаларға үлкен әсерін тигізді. Соның ішінде экономика саласы әлсіреді.

COVID-19 пандемиясы Қазақстан экономикасына айтарлықтай соққы берді: ЖІӨ-нің төмендеуі -2,7% деңгейінде бағаланады, 2020 жылдың қорытындысы бойынша инфляция таргеттелетін дәліздің жоғарғы шекарасынан асып, 7,4% - ды құрады. Мемлекеттік бюджеттің кірістері төмендеді, бұл шығыстардың өсуімен бір мезгілде мемлекеттік борыштың — бірінші кезекте рыноктық қарыздың ұлғаюына алып келді, Қазақстанның қаржы министрлігі Мемлекеттік бағалы қағаздарды 7 млрд долларға орналастырды. Фискалдық қолдау шараларының көлемі ЖІӨ-нің шамамен 9% - ын құрады, бұдан басқа, бизнесті қолдау шаралары, әлеуметтік қолдау шаралары енгізілді.

Ал Қазақстанның аймақтарының ішінде Шығыс Қазақстанның экономикасына да әсерін тигізді. Алайда соған қарамастан ШҚО-да шағын және орта бизнес субъектілерінің саны 7%-ға өсті. Қазіргі таңда экономика саласын дамыту үшін мемлекет тарапынан көптеген іс-шаралар жүргізілуде.

ПАЙДАЛАНҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ:

1. Ресми сайт. URL: https://inbusiness.kz/ru/news/kak-pandemiya-povliyala-na-regionalnuyu-ekonomiku
2. Ресми сайт. URL: https://www.kz.undp.org/content/kazakhstan/kk/home/presscenter/news/2020/undp-supports-kazakhstan-during-the-novel-covid-19-pandemic.html
3. Экономика устойчивого развития -Сергей Николаевич Бобылев Москва: КНОРУС, 2021. - 672 с.

УДК 336.64
Li Xiaohui (21-МБУ-1), Нурекенова Э.С. (ВКТУ)

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Ритмичность, слаженность и высокая результативность работы предприятия во многом зависят от его обеспеченности денежными средствами и эффективности их использования.

Денежный поток – это поступление (положительный денежный поток) и расходование (отрицательный денежный поток) денежных средств в процессе осуществления хозяйственной деятельности предприятия. Понятие «денежный поток» является синтетическим, включающим в свой состав многочисленные виды потоков, обслуживающих его хозяйственную деятельность. Поэтому для правильной организации денежного обращения на предприятии огромное значение имеет анализ денежных потоков.

Целью анализа денежных потоков является подготовка информации об объемах, временных параметрах, источниках поступления и направлениях расходования денежных средств, которая необходима для обоснованного принятия решений по управлению ими с учетом влияния объективных и субъективных, внутренних и внешних факторов. Достижению поставленных целей способствует решение ряда задач в ходе проведения анализа денежных средств:

- изучение структуры и динамики денежных средств;
- расчет показателей оборачиваемости денежных средств;
- анализ движения денежных средств прямым и косвенным методом;
- определение достаточности чистого денежного потока;
- изучение эффективности денежных потоков;
- рассмотрение реинвестирования денежных потоков;
- определение рентабельности положительного денежного потока, среднего остатка денежных средств и чистого денежного потока в анализируемом периоде;
- планирование денежных потоков предприятия в разрезе различных их видов;
- оптимизация денежных потоков предприятия.

Движение денежных средств компании обобщается и анализируется **по трем видам деятельности:**

- операционной деятельности;
- инвестиционной деятельности;
- финансовой деятельности.

При этом в соответствии с МСФО, одна и та же операция может включать поступления и платежи денежных средств, классифицируемых по разным видам деятельности. *Например,* когда денежное погашение кредита включает в себя как проценты, так и основную сумму долга, то часть, составляющая проценты, может классифицироваться как операционная деятельность, а часть,

составляющая основную сумму, классифицируется как финансовая деятельность.

Операционная деятельность – это деятельность, для которой создана компания, и которая, в большинстве случаев, приносит основной доход. Поэтому денежные средства, которые получает или расходует компания в результате этой деятельности, являются важнейшим показателем финансового состояния предприятия. Эти потоки денежных средств включают в себя:

- поступление денежных средств от продажи товаров, продукции или оказания услуг;
- поступление денежных средств в виде процентов и дивидендов по выданным кредитам, по инвестициям в ценные бумаги;
- денежные поступления от предоставления прав пользования лицензиями, гонораров, комиссионных вознаграждений и иных доходов;
- выплаты денежных средств поставщикам за товары и услуги;
- выплаты процентов за пользование кредитами, налогов и заработной платы и т.д.

Операции, классифицируемые как операционная деятельность, обычно затрагивают счета доходов и расходов, а также краткосрочных активов и краткосрочных обязательств.

Инвестиционная деятельность – это деятельность, связанная с приобретением и продажей основных средств, нематериальных активов и других инвестиций компании. Эти потоки денежных средств включают в себя:

- затраты денежных средств, связанные с приобретением основных средств, нематериальных активов, а также платежи, связанные с капитализируемыми расходами на разработки и с основными средствами собственного производства;
- поступление денежных средств от продажи основных средств, нематериальных и других долгосрочных активов;
- платежи и поступления денежных средств, относящихся к долевым и долговым инструментам, долям участия в совместных предприятиях;
- авансовые денежные платежи и кредиты, предоставляемые другим предприятиям, и поступления денежных средств, связанные с погашением этих авансов и кредитов.

Финансовая деятельность – это деятельность, которая приводит к изменениям в размере и составе капитала и заемных средств компании. Эти потоки денежных средств включают в себя:

- поступления денежных средств от выпуска акций (взносов в уставной капитал) или иных долевых инструментов, долговых ценных бумаг (облигаций, закладных, векселей) и получения краткосрочных и долгосрочных кредитов;
- выплаты дивидендов акционерам (учредителям);
- погашение основного долга заемных средств;
- отток денежных средств на выкуп собственных акций;
- денежные платежи арендатора для уменьшения задолженности по финансовой аренде.

В процессе проведения анализа денежных потоков предприятия рассчитываются следующие показатеди:

1) анализ оборачиваемости денежных средств. **Коэффициент оборачиваемости денежных средств** относится к группе показателей деловой активности, и характеризует скорость обращения денежных средств на предприятии. Коэффициент отражает количество оборотов, которые совершили денежные средства на счетах и в кассе предприятия.

Коэффициент оборачиваемости денежных средств представляет собой отношение выручки от продаж товаров к среднему объему денежных средств в кассе и на счетах предприятия, который определяется по формуле:

$$К_{одс} = \text{Выручка}/\text{Денежные средства}, \quad (1)$$

Значение показателя показывает сколько раз за период, денежные средства, находящиеся на счетах и в кассе организации совершили оборотов;

2) продолжительность оборота денежных средств рассчитывается по формуле:

$$То(ДС)=360/Ко(ДС), \quad (2)$$

Период оборачиваемости денежных средств показывает количество дней необходимых для совершения одного полного цикла;

4) коэффициент достаточности денежного потока (Кд) рассчитывается по формуле:

5)

$$Кд = П / Р * 100\%, \quad (3)$$

где П – сумма денежных притоков (поступления);

Р – сумма денежных оттоков (платежей).

4) чистый денежных поток является одним из основных показателей, применяемых для оценки финансового состояния. Он характеризует разницу между положительным и отрицательным денежными потоками (поступлением и расходованием денежных средств) и позволяет во многом определить финансовое равновесие и темпы возрастания рыночной стоимости предприятия. Чистый денежный поток рассчитывается за определенный интервал времени (отчетный период) по приведенной ниже формуле:

$$ЧДП = ПДП – ОДП, \quad (4)$$

где ЧДП – чистый денежный поток;

ПДП – сумма положительного денежного потока (поступление денежных средств) за отчетный период;

ОДП – сумма отрицательного денежного потока (расходование денежных средств) за отчетный период.

Финансовым службам предприятия рекомендуется рассчитывать чистый денежный поток не только при составлении бизнес-планов или в иных обязательных случаях, но и по истечении каждого отчетного периода. Это

позволит постоянно контролировать ситуацию и своевременно соответствующим образом реагировать на те либо иные изменения.

На разных стадиях жизненного цикла предприятия формируются не только разные объемы денежных потоков, но и их виды (по структуре источников формирования положительного денежного потока и направлений использования отрицательного денежного потока). Характер развития предприятия по стадиям жизненного цикла играет большую роль в прогнозировании объемов и видов его денежных потоков.

Влияние продолжительности операционного цикла заключается в том, что, чем короче цикл, тем больше оборотов совершают денежные средства, инвестированные в оборотные активы, и тем больше объем и выше интенсивность как положительного, так и отрицательного денежных потоков предприятия. Увеличение объемов денежных потоков при ускорении операционного цикла не только не приводит к росту потребности в денежных средствах, инвестированных в оборотные активы, но даже снижает размер этой потребности.

По источникам возникновения (сезонные условия производства, сезонные особенности спроса) сезонность производства и реализации продукции можно было бы отнести к числу внешних, однако технологический прогресс позволяет предприятию оказывать непосредственное воздействие на интенсивность его проявления. Этот фактор оказывает существенное влияние на формирование денежных потоков предприятия во времени, определяя ликвидность этих потоков в разрезе отдельных временных интервалов. Кроме того, этот фактор необходимо учитывать в процессе управления эффективностью использования временно свободных остатков денежных средств, вызванных отрицательной корреляцией положительного и отрицательного денежных потоков во времени. Неотложность инвестиционных программ формирует потребность в объеме отрицательного денежного потока, одновременно увеличивая необходимость формирования положительного денежного потока. Этот фактор оказывает существенное влияние не только на объемы денежных потоков предприятия, но и на характер их протекания во времени.

Таким образом, эффективное управление денежными потоками предприятия способствует формированию дополнительных финансовых ресурсов для осуществления финансовых инвестиций, являющихся источником прибыли. Но главная роль в управлении денежными потоками отводится обеспечению их сбалансированности по видам, объемам, временным интервалам и другим существенным характеристикам. Чтобы успешно решить эту задачу, нужно внедрить в организации системы планирования, учета, анализа и контроля.

УДК 669
Ломова В.П. (18-БЭ-1), Краузе Н.В. (ВКТУ)

О СОСТОЯНИИ В ОБЛАСТИ УПРАВЛЕНИЯ КОММУНАЛЬНЫМИ ОТХОДАМИ (НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА УСТЬ-КАМЕНОГОРСК)

Обращение с коммунальными отходами (КО), в том числе твердыми бытовыми отходами (ТБО), – это разносторонняя сложная проблема городского хозяйства, значение которой определяется всевозрастающим влиянием на экологические условия проживания людей и эстетический вид города. При этом под коммунальными отходами понимаются смешанные отходы и раздельно собранные отходы домашних хозяйств, а также из других источников, если такие отходы по своему характеру и составу сходны с отходами домашних хозяйств. Под твердыми бытовыми отходами понимаются коммунальные отходы в твердой форме.

Общественные отношения в области обращения с коммунальными отходами являются сферой государственной политики и регулируются Экологическим кодексом Республики Казахстан. Экологические требования в области управления коммунальными отходами регулируются главой 27, статьями 365-368 нового ЭК РК [1], которые содержат ряд новых положений, призванных способствовать устойчивому развитию страны при минимизации антропогенного воздействия на окружающую среду, снижении уровня образования и захоронения отходов, а также стимулировании их использования в качестве вторичных ресурсов.

Комплексное и системное решение проблемы ТБО предполагает использование принципов иерархии. Первый уровень рассматривает мероприятия по первичному сокращению отходов, под которым понимается уменьшение общего количества отходов вследствие переориентации производителей и потребителей на продукты и упаковку, приводящие к меньшему количеству отходов, снижению их токсичности и вредных свойств.

Второй уровень рассматривает мероприятия по вторичному сокращению отходов. Вторичная переработка – это так называемый рециклинг отходов с глубокой их сортировкой и выделением вторичного сырья. Именно эффективное разделение потоков отходов является ключом к успешному решению проблем в управлении КО.

Согласно внесенным поправкам к старому Экологическому кодексу РК (2007 года утверждения) по обращению с отходами с января 2019 года был введен запрет на захоронение на полигонах отдельных видов ТБО, таких как пластмасса, макулатура, картон, бумажные отходы, стеклобой. В этой связи началась соответствующая подготовительная работа.

Во исполнение поручения Главы государства о принятии мер по своевременной утилизации твердых бытовых отходов (ТБО) Министерством энергетики совместно с акиматами был разработан проект «Комплекс мер по современной утилизации и переработке ТБО с широким вовлечением субъектов малого и среднего бизнеса». Для увеличения доли переработки ТБО начала

вестись работа по внедрению раздельного сбора отходов, развитию сектора переработки отходов с получением продукции из вторсырья с привлечением инвестиций, в том числе, через государственно-частное партнерство. С 2017 г. в рамках расширенных обязательств производителей (РОП) осуществляется финансирование сбора и переработки отходов, таких как пластик, полиэтилен, картон, бумага, стекло и металл.

В городе Усть-Каменогорск с 2017 года началось внедрение раздельного сбора отходов (пластика и бумаги) и начальной сортировки у источников образования ТБО с последующей реализацией их перерабатывающим компаниям. Часть отходов перерабатывается (прессованием) в самом городе, часть – вывозится за пределы города.

В городе три компании занимались раздельным сбором пластика, бумаги с реализацией перерабатывающим компаниям: ТОО «ЭкоВостокЛидер», ИП «Чистое небо», ТОО «Өскеменспецкоммунтранс». Также в городе имеются предприятия, которые занимаются сбором отходов только от юридических лиц: ИП ВТС Өскемен (макулатура, картон), ТОО «Полигранд» (пластик, пластмасса), ИП Тураров (ПЭТ тары). Объем раздельного сбора, сортировки и переработки ТБО за 2018 год составил 62, 4 тыс. м^3 [2].

В январе 2020 года была утверждена Дорожная карта по внедрению раздельного сбора и сортировки ТБО в городе Усть-Каменогорске в рамках целевой Программы при финансовой поддержке ТОО "Оператор РОП". Также была разработана Программа по внедрению раздельного сбора и сортировки твердых бытовых отходов в городе Усть-Каменогорск [2].

Существующая в настоящее время в городе схема движения отходов «сбор – транспортировка (частичная избирательная сортировка) – полигон» должна быть трансформирована в более гибкую и совершенную «глубокий раздельный сбор – транспортировка – сортировочная линия (глубокая сортировка) – полигон».

Программа включает нижеследующие подходы к организации раздельного сбора и сортировки.

1 Накапливаемые ТБО при раздельном сборе и сортировке у источников образования - на контейнерных площадках многоквартирных жилых домов делятся на три потока: первый – для сбора «легкой» фракции (вторичное сырье: бумага, пластмасса); второй – для сбора органических отходов (пищевые отходы, кости и прочее); третий - для тяжелых фракций (стекло и стеклобой).

2 Для сбора «легкой» фракции предусматриваются пластиковые евроконтейнеры желтого цвета объемом 1,1 м^3. Для сбора органических отходов предусматриваются евроконтейнеры зеленого цвета объемом 1,1 м^3. Для сбора тяжелых фракций предусматриваются стеклопластиковые контейнеры колокольного типа синего цвета объемом 1,5 м^3.

3 Транспортировка «легкой» фракции должна осуществляться новыми мусоровозами на базе Камаз белого цвета; органических фракций – имеющимися мусоровозами на базе КамАз мусоровывозящих организаций; транспортировка «тяжелой» фракции - новыми мусоровозами с портальной загрузкой (манипулятором).

4 Для организации и стимулирования раздельного сбора отходов от населения, особенно проживающего в частном секторе, предусматривается организация десяти приемных пунктов вторсырья на платной основе.

5 Начально сортированные отходы у источников образования транспортируются специальными мусоровозами (визуально оформленными) на сортировочную линию для дальнейшей глубокой сортировки и переработки.

В соответствии с морфологическим составом мусора города Усть-Каменогорск, среднее удельное количество отходов, потенциально пригодного для переработки и вторичного использования, составляет 51% (бумага-картон - 28%; пластмасса - 13%; стекло - 7%; металл - 3%).

Настоящим проектом предполагается, что после внедрения системы раздельного сбора и сортировки отходов, запуска сортировочной линии процент количества отобранного вторичного сырья составит 30 %, или 39 680 тонн в год от общего количества отходов, начиная в первый год после запуска мусоросортировочной линии. К 2030 году глубина переработки будет доведена до 51%, что составит 85 353 тонн в год. При этом в соответствии с морфологическим составом предполагается ежегодный прирост глубины переработки отходов 2-3%. Это количество не включает материал для приготовления компоста (пищевые отходы).

Итоговая сумма инвестиционных затрат составляет 4,2 млрд. тенге, из них: средства ТОО «Оператор РОП» - 43,00% (поставка 1 274 контейнеров, 6 мусоровозов; 1 мусоросортировочной линии); средства мусоровывозящих организаций – 6,66%; бюджетные средства – 50,34%.

Строительство сортировочной линии началось в конце июня 2021 года подрядной организацией ТОО «МК - Corparation». Поставщиком оборудования является греческая компания Sabo S.A. Поставка оборудования сортировочной линии завершена в декабре 2021 года. Завершение строительства объекта планируется в первом квартале 2022 года. Ответственной организацией по эксплуатации объекта сортировочной линии определено ТОО «Өскеменспецкоммунтранс».

Важным направлением сферы обращения с КО является создание механизма возмещения расходов на оказание услуг по их сбору, транспортировке, сортировке и захоронению, основы которого заложены в Экологическом кодексе РК.

Государственная политика в области управления коммунальными отходами обеспечивается Уполномоченным органом в области охраны окружающей среды (Министерством энергетики) посредством:

- утверждения правил управления коммунальными отходами;
- утверждения типовых правил расчета норм образования и накопления коммунальных отходов;
- утверждения методики расчета тарифа для населения на сбор, транспортировку, сортировку и захоронение твердых бытовых отходов [1, ст. 365, п.2].

В свою очередь, местные исполнительные органы обеспечивают разработку и представление на утверждение местным представительным

органам норм образования и накопления КО, а также тарифов для населения, рассчитанных в соответствии с утвержденной методикой.

В основе расчета цены услуги по обращению с ТБО – экономически обоснованного тарифа лежит себестоимость, которая отражает фактические и/или нормативные затраты участников рынка, осуществляющих сбор, транспортировку, сортировку и захоронение ТБО [3, п.7]. В свою очередь, тариф прямо пропорционально связан с нормами образования и накопления коммунальных отходов, что характеризует особенность тарифообразования в данной сфере [3, п.15]. По мере «устаревания» норм разрыв между получаемыми доходами и реальным объемом затрат на удаление отходов увеличивается, что ведет к убыточности в этой сфере деятельности. Достоверная информация о количестве накапливающихся в городе отходов позволяет квалифицированно проектировать, организовывать и финансировать всю цепочку сбора – транспортировки – сортировки – захоронения КО.

В г. Усть-Каменогорске последний пересмотр норм осуществлен в декабре 2020, утвержден решением городского маслихата. До этого действовали нормы накопления 2013 года разработки и утверждения. Нормы для благоустроенных домовладений увеличились с 1,98 м3 в год на 1 жителя до 2,68 м^3, т. е. на 35%; для неблагоустроенных домовладений с 2,53 м^3 на 1 жителя до 2,54 м^3, или на 0,4%.

Работа по расчету норм в соответствии с Типовыми правилами расчета норм образования и накопления коммунальных отходов является очень трудоемкой. Для ее выполнения Государственным управлением «Отдел ЖКХ, ПТ и АД города Усть-Каменогорска» привлекаются преподаватели и студенты ВКТУ им. Д. Серикбаева. Нормы разрабатываются на основе обработки результатов годичных выборочных натурных замеров фактического количества накапливающихся отходов по видам объектов с последующим расчетом объема накопления на расчетную единицу [4].

Пересмотр тарифов осуществляется чаще, чем пересмотр норм, как правило, через 2 года. В настоящее время в городе действуют тарифы 2019 года утверждения. При этом тарифы для населения в 2019 году были не то, что увеличены, а снижены на 5% по отношению к ранее действовавшим по поручению Премьер-Министра РК в силу сложной социально-экономической ситуации в стране. Анализ финансово-экономических показателей деятельности основных мусоровывозящих организаций города, ТОО «Өскемен-Тазалық» и ТОО «Өскеменспецкоммунтранс», показывает, что этот вид деятельности является убыточным. В этой связи пересмотр и утверждение новых тарифов на сбор, транспортировку и захоронение твердых бытовых отходов является чрезвычайно актуальным. При этом в соответствии с новой Методикой [3] местными представительными органами утверждаются тарифы только для населения.

В текущем году фактически совпадают пересмотр норм и расчет тарифов на услуги по обращению с ТБО, поэтому следует ожидать достаточно значительного увеличения тарифа для жителей благоустроенных

домовладений. Ситуация усугубляется снижением тарифов в 2019 году, практически, в административном порядке.

В целом, в новом Экологическим кодексе РК систематизированы и расширены особенности управления КО, требования к централизованной системе сбора и транспортировке ТБО, реализации проектов государственно-частного партнерства в данной области, которые призваны обеспечить нормативно-правовую базу совершенствования всей системы управления КО, реализацию принципа устойчивого социально-экономического развития в интересах настоящего и будущего поколений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Экологический кодекс Республики Казахстан от 2 января 2021 года № 400-VI ЗРК

2. Программа по внедрению раздельного сбора и сортировки твердых бытовых отходов в городе Усть-Каменогорск. – Усть-Каменогорск, 2020

3. Методика расчета тарифа для населения на сбор, транспортировку, сортировку и захоронение твердых бытовых отходов. Утверждена Приказом Министра экологии, геологии и природных ресурсов Республики Казахстан от 14 сентября 2021 года № 377

4. Типовые правила расчета норм образования и накопления коммунальных отходов. Утверждены Приказом Министра экологии, геологии и природных ресурсов Республики Казахстан от 1 сентября 2021 года № 347

УДК 339.924
Максименко Т.В. (21-БЭТ-1), Кайсанова Н.Б. (ВКТУ)

ОСОБЕННОСТИ ИНТЕГРАЦИОННОГО ПРОЦЕССА В МЕНЕДЖМЕНТЕ

Управление, могут рассматривают в статистических характеристиках и еще в динамике осуществления воздействий. Сам процесс управления охватывает множество характеристик, которые показывают особенность их осуществления. Наиболее важной является интеграция процессов управления.

Итак, интеграционные процессы менеджмента, они позволяют предотвратить и разрешить конфликтные ситуации. Они могут возникнуть с несоответствием между стратегическими и оперативными управлениями.

Конфликтные ситуации могут возникать в любой момент времени и должны разрешаться на каждой стадии претворения стратегии в жизнь [1].

Стратегии эффективного менеджмента являются:

-Диверсификация;

-Интеграция ;

-Специализация .

Разработка и реализация стратегических решений, обеспечивают соответствие между внешними и внутренними условиям организации и ориентируют её как на реализацию идей развития, так и идей функционирования в текущий период, являются источником эффективного менеджмента.

Интеграция — объединение, углубление взаимодействия между частями организации, в менеджменте вытекает из потребности самого производства и управления им.

С одной стороны, единый управленческий процесс, представляет собой интеграцию основных и конкретных функций управления, которые выступают как целенаправленные виды труда, а само управление — как их совокупность, а с другой — интеграция в менеджменте — объединение подразделений, производств в единый производственный организм. В свою очередь, организации могут объединяться в различные организационно-правовые формы по экономическим признакам.

Пределы этого объединения регулируются отношениями производства и управления. Интеграционные процессы осуществляются до тех пор, пока они способствуют высоким темпам нововведений, мобильности технологической переориентации, внедрению изобретений, высокому уровню занятости, устойчивости в условиях жёсткой конкуренции.

Интеграция осуществляется путём установления временных и постоянных связей на всех уровнях реализации функций управления и информационного обеспечения [2].

Основными источниками интеграции управления являются:

- миссия, цели и задачи организации;
- структура управления;

- коммуникационные системы;
- система принятия решений;
- гармонизация стратегии и тактики управления;
- рациональное сочетание централизации и децентрализации в управлении;
- сочетание формально и неформального управления;
- поиск разумного компромисса в управлении внутренней и внешней направленности;
- сильная организационная культура [2].

Миссия и цели управления являются главной силой, которая объединяет людей в организации как в системе их совместной деятельности.

Задачи управления отражают последовательные, параллельные и последовательно-параллельные блоки решений, которые разграничивают обязанности и объединяют усилия по достижению намеченных целей.

Структура управления отражает строение, внутреннюю форму организации, состав и взаимосвязь её элементов. Структура объединяет составляющие элементы внутренней среды организации с помощью коммуникаций, потоков информации и документооборота.

Коммуникационные процессы и процесс принятия решений являются основными связующими процессами в организации, так как обмен информацией и принятие решений встроены во все основные виды управленческой деятельности, являются составными частями любой управленческой функции.

Неразрывное перетекание имеющихся и вновь поступающих в организацию ресурсов в пространстве и во времени обеспечивает гармонизация стратегии и тактики управления.

Рациональное сочетание централизации и децентрализации в управлении позволяет обеспечить интенсивность деятельности, гибкость и адаптивность функционирования организации как системы в сложной, динамичной внешней среде. Несомненно, что в организации работы менеджера лежит умение работать с разными людьми. Изучая их сильные и слабые стороны, что требует сочетание формального и неформального управления. А найти подход к любому человеку не так уж и просто.

В процессе деятельности в организации менеджер, должен учитывать свои управленческие силы внутренней направленности, так же связи с внешними обстоятельствами. Каждый сотрудник в организации анализирует все то, что происходит внутри организации. Конечно, все это требует от менеджера разумного компромисса в направлении внешней и внутренней направленности [3].

Факторами интеграции менеджмента в организации являются:

- степень дифференциации управления;
- содержание и структура ценностей организации;
- технологии управления;
- система компетенций (наличие необходимой информации, как в виде знаний, так и в текущем информационном обеспечении);

- динамика промежуточных результатов по достижению целей организации;
- тип управления
- стиль управления.

Структура интеграционных процессов в менеджменте представлена в таблице 1:

Факторы интеграции менеджмента: затраты, качество, время			
Нормативное управление			
Регулирование деятельности организации	Политика организации	Корпоративная культура организации	**Уровни интеграции менеджмента**
Стратегическое управление			
Система управления организационной структурой	Программа стратегического развития	Изучение и решение проблем	
Оперативное управление			
Формирование организационных процессов	Реализация мероприятий	Координация исполнительных действий	
Структура	**Деятельность организации**	**Поведение работников**	**Составляющие интеграции менеджмента**

Менеджеру необходимо постоянное совершенствование новых интеллектуальных знаний, в условиях теории и практики. Менеджеры понимают, что стратегические аспекты управления с современным высокотехнологичным предприятием, следует интегрировать с внешней средой, требуя иной теоретической базой по сравнению с принципами управленческого рационализма.

Для управления современной организацией требуется иная концепция организации, менее тем, что та которая преобладала в школах управления. Главное внимание менеджмента переходит с управления трудовых процессов на передачу исполнительно – технологических функций и полного логического автоматизма от человека машине.

На сегодняшний день организация рассматривается как совокупность различных потоков работ, таких как – бизнес – процессов. В данном случае организация представляется как динамическая система с входами и выходами. Это обеспечивается для того, чтобы обеспечивалась связь с внешней средой и определяя границы основных бизнес – процессов первого порядка.

Как правило, внутри организации должны существовать потоки работы, которые обеспечивают основные бизнес – процессы второго и третьего порядка. Они также имеет свои границы, входы и выходы.

Основные и вспомогательные бизнес – процессов определяют содержание проблемы, а организация превращается в систему принятия решений [4].

Управление процессами ориентируется на проблемную модель организации, в которой проблемы рассматриваются не столько как препятствия при достижении цели, сколько как естественные условия функционирования организации. В основе деятельности проблемно-ориентированной организации лежит не достижение заранее определённых целей, а обеспечение устойчивого развития организации. Выявление проблем в этом случае также становится бизнес-процессом.

Процесс интеграции менеджмента характеризуется отчётливо выраженным организационным градиентом: на уровне организации в целом и в основных бизнес-процессах он проявляется в меньшей степени и усиливается в процессах более высокого порядка.

На смену традиционным подразделениям организации приходят динамичные команды специалистов, не обязательно находящиеся на одной территории, но обязательно имеющие эффективные коммуникации.

Управление организацией на основе бизнес-процессов требует нового управленческого мышления и нового поколения менеджеров, которые способны решать принципиально новые задачи. Поэтому управление бизнес-процессами в каждой организации может принимать свои неповторимые черты.

Концепция управления бизнес-процессами формируется благодаря предпосылкам, способствующим развитию интеграционных процессов. Отдельными проявлениями предпосылок были и японские кружки качества, и бригадные формы организации труда, и система управления производством «точно в срок», и матричные структуры управления, и гибкие автоматизированные производственные системы, и децентрализация управления, и другие нововведения последних лет.

Исследование интеграционных процессов в науках, составляющих теоретическую базу менеджмента, а также изучение реальных процессов в современной организации дают основание говорить о том, что традиционный менеджмент постепенно будет трансформироваться из процесса воздействия субъекта управления на объект управления во взаимодействие субъектов в организации, её саморазвитие.

Процессы интеграции в менеджменте должны происходить эволюционным путём.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1 М.I.Мурашко, Менеджмент персоналу [Электронный ресурс] URL.: https://studbooks.net/16760/menedzhment/etapy_effektivnogo_menedzhmenta

2 М. I.Мурашко., Менеджмент персоналу [Электронный ресурс] URL.: https://studbooks.net/16760/menedzhment/etapy_effektivnogo_menedzhmenta

3 А.В. Тебекин, Б.С. Касаев., Менеджмент организации [Электронный ресурс] URL.: https://intuit.ru/studies/courses/3626/868/lecture/31787?page=2

4 Дорофеева Л.И., Основы теории управления URL.: https://be5.biz/ekonomika/u007/17.html

УДК 330.322
Мампасов Ш. Ф. (20-МФАК-1), Ислям Г.И. (ШҚТУ)

ҚАЗАҚСТАН ЭКОНОМИКАСЫНА ИНВЕСТИЦИЯ ТАРТУ – ӨЗЕКТІ ІС

Қазақстан шетелдік инвестицияны тартуда, қаржы ресурстарын тарту есебінен аймақтағы көшбасшы қалпын сақтау міндеті өзекті мәселе. Еліміздің экономикасын өрістететін халықтың тұрмыс деңгейі мен әл-ауқатын арттыру үшін тартымды инвестициялық ахуал қалыптастыру басты міндет болып табылады. Қай елде болмасын инвестицияның келуі инвестициялық климат дәрежесіне және оны анықтайтын факторларға тікелей байланысты. Инвестициялық климатты анықтау шетел инвесторларын тарту мен пайдалану саясатының негізгі міндеті болып табылады. Себебі, біріншіден, инвестициялық климат шетел инвесторларына әсер ететін факторларды анықтауға, екіншіден мемлекеттегі жағдайды тереңірек бағалауға, үшіншіден шетел субъектілерінің мінез-құлықтарын анықтауға мүмкіндік береді.

Инвестициялық климат мемлекетте, аймақта және қалада инвестицияның қызмет жағын анықтайтын заңдық, нормативтік, ұйымдастырушылық, экономикалық, әлеуметтік, саяси және мәдени және тағы басқалары бір-бірімен байланысты факторлардың әсерінен қалыптасады. Яғни, инвестициялық климатты бірнеше көрсеткіштер (факторлар) арқылы бағалауға болады. Оларға: экономикалық реформаның жағдайы; банк жүйесінің тұрақтылығы; саяси реформаның тұрақтылығы; табиғи және еңбек ресурстарымен қамтамасыз етілуі; инвестициялық қызметтің құқықтық реттелу дәрежесі және халықаралық стандартқа сай жасалған заңдылықтар мен нормативтік актілердің болуы; инфляция қарқыны; сыртқы экономикалық байланыстар дәрежесі; білікті жұмыс күшінің болуы; мемлекеттік нарық потенцалының сипаты (ЖІӨ, халық саны); нарық инфрақұрылымының және валюта нарығының дамуы және тағы басқалар жатады.

Бүгінде біздің еліміз Қазақстан мемлекетінде жұмыс істеуге ниетті кезекте тұрған инвесторлардан өзіне қажеттісін сенімді түрде іріктей алады. Тәуелсіздік кезеңінде Қазақстанға әлемнің 120-дан аса елінен $330 млрд шетелдік инвестиция тартылды. Инвестициялардың негізгі бөлігі - 50%-дан астамы Еуропалық Одақ елдеріне тиесілі, Америка Құрама Штаттарына — 15% тікелей шетелдік инвестициялар, 5%-ға жуығын Ұлыбритания мен ҚХР инвестициялары құрайды. Қазақстан экономикасының жылдан-жылға инвесторлар үшін бәсекеге қабілетті және тартымды болып келе жатқанын айта кеткен жөн. Биыл қазан айының соңындағы жағдай бойынша елімізде шетелдік капиталмен 16,8 мың компания жұмыс істейді, бұл өткен жылдың осындай кезеңімен салыстырғанда 18,1%-ға артық (14,3 компания). Биыл Қазақстан жаһандық бәсекеге қабілеттілік рейтингінде ТОП-55 елдің қатарына кіріп, 4 жолға көтерілді.

Жобалар туралы айта отырып, Қазақстанда шетелдік инвестициялар динамикасы мен құрылысы өзгеріп жатқанын атай кеткен жөн. Егер салалар бойынша бұрын кен өндіру салаларында жобалар басым болса, қазір

инвесторлардың басқа да секторлардағы жоғары белсенділігі байқалып отыр. 2019 жылдың 11 айының қорытындысы бойынша Қазақстанға 26 елден инвесторлар тартылды, тартылған инвестициялар көлемі бойынша ЕС ($10,1 млрд, 37 жоба), Ресей ($5,4 млрд, 26 жоба), Түркия ($1,6 млрд, 16 жоба), АҚШ ($718 млн, 9 жоба) және Сингапур ($2,1 млрд, 7 жоба) тәрізді елдер көш басында. Инвесторларды тарту саясатында қосылған құны жоғары өнімдердің өнеркәсіптік өндірісіне, көрсетілетін қызметтер мен жаңа технологияларға баса назар аударылады. Нәтижесінде Қазақстанда инвестициялық жобалар көлемі бойынша бүгінде көш басында: машинажасау, тау-кен өндіру кешені және металлургия, АӨК, ЖЭК, мұнайгаз химиясы, химия өнеркәсібі, көлік және логистика, сондай-ақ құрылыс материалдары. Инвестициялардың ең көп көлемі әдетте тау-кен өндірісі өнеркәсібінде және карьерлер өндірісінде байқалады: $7,3 млрд немесе барлық көлемнің 60,1%-ы.

Өткен жылдың ұқсас кезеңімен салыстырғанда, инвестициялар сомасы 8,1%-ға өсті. Аса тартымды салалардың үштігіне сонымен қатар өңдеу өнеркәсібі, бөлшек және көтерме сауда кірді. Бұл салалар үштігі Қазақстанның экономикалық дамуына едәуір ықпалын тигізеді. Мәселен, а.ж. қаңтар-қыркүйек айларында ел экономикасының өсімі бір жыл бұрынғы тиісті кезеңге 4,3% құрады, негізгі үлесті тау-кен өндірісі саласы (+3,1% жыл ішінде), сондай-ақ қайта өңдеу саласы (+3,5% жыл ішінде) және сауда (+7,6% жыл ішінде) құрады. Тікелей шетелдік инвестициялар бойынша салалардың топ-5-іне сонымен қатар көлік пен қоймалау ($642 млн, +49,2% жыл ішінде), құрылыс ($463,2 млн, +45,1% жыл ішінде) кірді. Перспективалы салалар қатарына ақпараттық-коммуникациялық технологиялар, туризм және қаржы кірді. Бұл топ инвесторлар ұзақмерзімді перспективада мүдделі бола алатын салалардан тұрады. Бұл салаларда оң нәтижелер қазірдің өзінде байқалып отыр. Мәселен, 2018 жылы тікелей шетелдік инвестициялардың жалпы ағымы ақпарат және байланыс саласында 27,8%-ға, $185 млн дейін артты. 2019 жылдың бірінші жартыжылдығының қорытындысы бойынша тікелей шетелдік инвестициялар ағымы жыл ішінде 14,7%-ға артып, $142,5 млн-ға жетті. Ақпараттық-коммуникациялық технологиялар саласындағы жобаларды қолдау кәсіпорындарға жоғары технологиялы әлемдік экономикаға бағдарланған жағдайларда бәсекеге түсуге мүмкіндік береді. Ал қаржы және сақтандыру қызметіне тікелей шетелдік инвестициялардың жалпы ағымы 2018 жылы 3 есе, $1,3 млрд-қа дейін артты.

2027 жылға қарай шетелдік инвесторлардың қатысуымен басымдықты секторларда ұсынылған жобалар саны 124-ке жетуі тиіс, жалпы сомасы — $5 млрд. Өңдеу өнеркәсібінің негізгі капиталына ивнестициялардың өсуі өз кезегінде 2020 жылдан 2027 жыл аралығында жылына 109,8% құрауы тиіс. «Doing Business 2020»: Қазақстан әлемнің 190 елінің ішінде 25 орынға ие болды Ұлттық инвестициялық стратегия аясында инвестициялар тарту бойынша қызмет Қазақстан экономикасының басымдықты секторларына шоғырланған. Олардың қатарына тамақ өнеркәсібі, пайдалы қазбаларды тереңінен өңдеу, металлургия, химия және мұнай химиясы, машина жасау кіреді. Экономикаға шетелдік инвестицияларды тарту мәселесі әлемнің кез келген елінде өзекті

екенін айта кету керек. Шетелдік инвестициялар үшін дамушы елдер ғана емес, дамыған мемлекеттер де сайысқа түсуде. Елдер инвестициялық ахуалды жақсарту және бизнес жүргізу үшін аса бәсекелі жағдайлар ұсыну бойынша шаралар қабылдауда, салықтарды төмендетуде немесе алып тастауда, көптеген жеңілдіктер мен инфрақұрылымдық жобалар ұсынуда т.б.

Қазақстан әлемнің аса ірі екі нарығы - Еуропа мен Азияның қиылысында орналасқан. Бұл экспорттық әлеует және ірі азиялық және еуропалық нарықтарға қолжетімділік тәрізді белгілі бір артықшылықтар береді. Орналасуының арқасында, Қазақстан Еуразиялық құрлықтың дәл ортасындағы заманауи транзиттік торапқа айналды.

Біздің еліміз 500 млн астам тұтынушысы бар аймақтық нарыққа артықшылықты қолжетімділікке ие, оның ішінде 180 млн астам тұтынушысы бар ЕАЭО, Орталық Азия нарықтары (50 млн), Батыс Қытай (300 млн) және Каспий теңізі елдері (150 млн) бар. Сонымен қоса, Қазақстан «Белдеу - жол бастамасын» іске асыруда басты рөл атқарады. Жалпы ұзындығы 10 000 шақырымнан 3000 шақырымнан астамы Қазақстан аумағы арқылы өтеді, бұл оны негізгі құрлық жолы дәлізінің маңызды учаскесі етеді және тасымалдау уақыты мен құнын едәуір төмендетеді.

2018 жылдың желтоқсан айынан бастап инвестициялар тарту функциясы ҚР Сыртқы істер министрлігіне берілді, өз кезегінде инвестицияларды тарту саясаты ҚР Ұлттық экономика министрлігіне берілді. ҚР СІМ құрылымына ҚР Үкіметімен құрылтайландырылған және оның атынан бірыңғай келіссөз жүргізуші болып табылатын, инвесторлармен келіссөздер жүргізу және инвестициялық жобаларды іске асыруды бақылау бойынша барлық құзыреттер берілген Инвестициялар жөніндегі комитет пен «KAZAKH INVEST» Ұлттық компаниясы» АҚ берілді.

Инвесторларға «бір терезе» қағидаты бойынша идеяларды іздеуден бастап жобаны пайдалануға беруге дейінгі қолдау көрсетудің толық қызметтер спектрі көрсетіледі, сондай-ақ инвестициядан кейінгі кезеңде мониторинг жүргізеді, бұл әрбір инвестормен және жобамен дәлме-дәл, барлық кезеңдерде жұмыс істеуге мүмкіндік береді. Мұндай механизм өңірлерден жобаларды тікелей шетелдік мекемелерге әлеуетті инвесторларды іздеу үшін және керісінше таратуға мүмкіндік береді. Бүгінде Үкіметтің командалық жұмысының арқасында инвесторлар үшін «жұмсақ инфрақұрылым» жасалды: қазақстандық заңнама мен рәсімдерді түсіндіру бойынша жүйелі жұмыстар жолға қойылды, шешімдер қабылдау ашықтығы қамтамасыз етілді, әкімшілік жкүтеме төмендетілді. Кез келген компанияға преспективалы саланың, өткізу нарықтарының болуы ғана емес, бизнес үшін қолайлы ортаның болуы да маңызды. Ал бұл институционалдық орта, заңнаманың тұрақтылығы, визалық режим шарттары мен басқа да көптеген құрауыштар. Сондықтан инвестициялық ұсыныстарды әзірлеуді, инвесторларды қолдауды, қолайсыз факторларды анықтау мен жоюды қамтитын жаңа тәсілдер әзірленіп, енгізілді. Отандық инвесторларды қолдау мәселелерінде бизнесті кеңейтуге әзірлік кезінде стратегиялық инвесторларды іздеу, жаңа нарықтарға шығу, өндірістік-өткізу байланыстарының синергиясын қамтамасыз ету тәрізді маңызды

мәселелер қамтылады, себебі, инвесторларға жергілікті серіктестер, адал жеткізушілер қажет. Ел экономикасына инвестициялар тарту жұмыстарының тиімділігін арттыру мақсатында ақпараттық-мониторингтік CRM-жүйесі енгізілуде, оған оларды іске асыру бойынша барлық келісімдер, әзірленген жол карталары кіреді, барлық процеске қатысушылардың - орталық мемлекеттік және жергілікті атқарушы органдардың міндеттері бекітіледі.

Жыл басынан бері барлығы 40-қа жуық жаңа шетелдік инвестор тартылды. Олардың ішінен келесілерін атап өтуге болады: SUEZ (Франция) – кәріз-тазарту жүйелерін салу және олардың реконструкциясы; Fortescue (Австралия) – геологиялық барлау жұмыстарын жүргізу және түсті металдар кен орындарын әзірлеу; Demir Export (Түркия) – қалайы кенін өндіру және өңдеу бойынша «Сырымбет» тау-кен металлургиясы кешенін салу (инвесторларға кен орнына кешенді сараптама жүргізіледі); Suhail Bahwan Group (Оман) – базалық майлады өндіру зауытын салу; RHI Magnesita (Австрия) – отқа төзімді материалдар шығаратын зауыт салу; Bitfury (Нидерланды) – блокчейн құзыреті орталығын салу; Shanghai Construction (ҚХР) – 1000 төсек-орындық көпбейінді емхана салу; «Бобровский кварцит» (РФ) – кремний карбидін өндіру; «Эко-Культура» (РФ) – өнеркәсіптік жылыжайларды салу. Бүгінде KAZAKH INVEST паплайнында түрлі іске асырылу сатыларында жалпы сомасы $3,1 млрд болатын 27 АӨК жобасы бар. Машинажасау және құрамдас бөліктерін шығару саласы $2,6 млрд-қа 26 жобаны қамтиды, мұнайгаз химиясында - $21,8 млрд-қа 26 жоба, ЖЭК - $1,3 млрд-қа 22 жоба бар. Барлығы шетелдік инвесторлардың қатысуымен іске асырылуда. Елге инвестиция тарту бойынша қандай жұмыстар атқарылуда? 2018-2027 жылдарға арналған KAZAKH INVEST дамыту Стратегиясын іске асыру аясында елге инвестициялар тарту жұмысы жүйеленді. Компания әлеуетті инвесторларға ұсыну үшін жаңа «тауашақ» жобаларды іздеу мен іріктеу жұмыстарын жүргізді. Осы жұмыс нәтижесінде жергілікті бизнестен 200-ге жуық инвестициялық жоба жиналды. KAZAKH INVEST Deloitte-мен бірлесіп металлургия, газ химиясы, тамақ өнеркәсібі, туризм және басқалары тәрізді салаларда 60 «тауашақты» жобалар бойынша бизнес-жоспарлар, тизерлер және қаржы модельдерін әзірледі.

Инвестииициялық әлеует пен нақты жобаларды ілгерілетуде ірі компаниялардың басшылығын жинайтын инвестициялық іс-шараларды өткізудің маңызы зор. Бұл - іскерлік байланыстар орнату және инвестициялық мүмкіндіктер туралы ақпараттандыру үшін тіимді алаң, осындай шаралар алаңдарында инвесторлармен егжей-тегжейлі жұмыстар жүргізу, шешімдер қабылдауға ықпал ететін нысаналы инвесторлар, факторлар алдын ала зерделенеді, қазақстандық тараптан мүмкін болатын серіктестері іріктеледі.

ҚР-ның статистикалық мәліметтеріне сәйкес, халықтың өмір сүру деңгейі жақсарғаны байқалады. Осылайша, Қазақстанда соңғы 8 жылда ЖІӨ-нің деңгейі 62,6 %-ға өсті, айтарлықтай күнкөріс деңгейінен кем тұратын халықтың үлесі қысқарды, шамамен 1% кедейлік деңгейі төмендеді. Яғни бүгінде осы проблемаларға ҚР-ның Президенті ерекше көңіл бөледі және осы проблемалардың оң тенденциясы инвестициялық қызметпен анықталады.

Ары қарай талдауға жүгінсек, 2021 жылы негізгі капиталға салынған инвестициялар көлемі 13,2 трлн теңгені құрады, бұл 2020 жылғы көрсеткіштен 7,3%-ға артық. Инвестициялар өсімінің негізгі локомотивтері экономиканың шикізаттық емес секторлары болды. Мәселен, инвестициялардың нақты көлем индекстері өңдеу өнеркәсібінде 1,4 есе, құрылыста 1,2 есе, ауыл шаруашылығында 1,3 есе өсті.

Өңдеу өнеркәсібінде өсімінің неғұрлым жоғары көрсеткіштеріне металлургияда (+27%), тоқыма өндірісінде (+28%), фармацевтикада (+39%), химия өнеркәсібінде (+55%), минералдық өнімдерде (+100%) қол жеткізілді.

Республика бойынша негізгі капиталға инвестициялар тарту бойынша жылдық жоспар 94%-ға орындалды. Нысаналы көрсеткіштер Шымкент қаласында (115,5%), Ақтөбе (101,8%) және Қостанай (101,3%) облыстарында асыра орындалды. Қарағанды облысында (99,9%), Алматы қаласында (99,8%), Атырау (99,1%), Жамбыл (97,4%), Павлодар (96,2%) облыстарында, Нұр-Сұлтан қаласында (96,1%) сәл артта қалушылық бар. Шығыс Қазақстан (92,1%) және Маңғыстау (90,8%), Алматы (89,7%), Ақмола (89,4%), Түркістан (82,5%), Солтүстік Қазақстан (80,4%) облыстарында жоспар орындалмаған.

Ең төменгі көрсеткіштер Батыс Қазақстан (69,6%) және Қызылорда (66,4%) облыстарында тіркелді. Премьер-министрдің тапсырмасы бойынша аталған екі өңір әкімдерінің орынбасарлары тәртіптік жауапкершілікке тартылатын болады. 2021 жылдың 9 айының қорытындысы бойынша ҚР экономикасына тікелей шетелдік инвестициялар көлемі 49%-ға артып, $18,7 млрд құрады. Қазақстан экономикасына іс жүзінде барлық негізгі инвестор елдер бойынша капитал ағынының өсуі байқалады. Топ-10 инвестор мемлекеттің қатарына Нидерланды, АҚШ, Швейцария, ҚХР, Ресей, Ұлыбритания, Бельгия, Түркия, Оңтүстік Корея және Франция кірді.

Атап айтқанда, шетелдік инвестиция тарту жөніндегі жұмыстарды күшейту үшін халықаралық салада басымдыққа ие елдердегі Қазақстан елшіліктерінде инвестициялар жөніндегі кеңесшілер тағайындау туралы Елбасының тапсырмасы жүзеге асырылуда.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР:

1 Стратегия «Казахстан – 2050»: новый политический курс состоявшегося государства. Послание Президента Республики Казахстан

2 https://lenta.inform.kz/kz/kazakstan-ekonomikasyna-kuyylatyn-tikeley-shetel-investiciyasy-kashan-artady.

3 Национальный инвестиционный веб-сайт. — http://invest.gov.kz

4 https://invest.gov.kz/kz/media-center/press-releases

5 http://finprom.kz

ӘӨЖ 06.73.21
Мампасов Ш.Ф. (20-МФАК-1), Ислям Г.И. (ШҚТУ)

ӨҢІРДІҢ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ БЕЛСЕНДІЛІГІН ТАЛДАУ ЖӘНЕ ОНЫ ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ

Кез келген аймақтың және тұтастай алғанда елдің экономикасының дамуының қажетті шарты бола отырып, инвестициялық қызмет материалдық өндірістің және әлеуметтік саланың басым салаларына инвестицияның өсуі арқылы қол жеткізіледі.

Инвестиция тек экономикалық ғана емес, сонымен қатар ең маңызды іргелі тәртіптегі философиялық категория. Барлық жүйелердің өміршеңдігін еш өзгеріссіз сақтау инвестицияға байланысты. Олардың ұзақ мерзімді перспективада болуы инвестицияның сипаты мен ауқымына байланысты. Экономикада инвестицияның маңызы, орны мен рөлі ерекше зор. Егер ел экономикасында инвестициялардың ауқымы мен қарқындылығы оның негізгі қорларының физикалық тозуынан артта қалса, онда оның ұлттық экономикасы толық экономикалық күйреуге ұшырайды.

Аймақтың экономикасын зерделеудегі ең маңызды концепция ашықтықпен және тепе-теңдікпен сипатталатын республика экономикасының ішкі жүйесі ретіндегі аймақтық нарық болып табылады. Мұндай ішкі жүйе өзара байланысты және қалыптасу процесіндегі ашық тауар, қаржылық, инвестициялық нарықтардан, шаруашылық жүргізуші субъектілер жиынтығынан және сәйкес нарықтық инфрақұрылымнан тұрады. Бұл нарықтардың кейбірі бірыңғай республикалық нарықтың органикалық бөлігі болып табылады. Оларға қаржы, ақша нарықтары, бағалы қағаздар нарығы жатады. Нарықтардың басқа бөлігі табиғаты жағынан неғұрлым жабық – бұл еңбек нарықтары, аймақішілік сұраныстың табиғи ресурстары.

Аймақтың қаржы-инвестициялық кешені – бұл елдің белгілі бір аймақтық шекараларында локализацияланған белгілі бір саяси және әкімшілік құрылым шегінде ақша қорларын қалыптастырумен және оларды инвестициялық мақсатқа пайдаланумен байланысты экономикалық қатынастардың жиынтығы.

Шетелдік инвестициялар мен ішкі жинақтардың жоғары деңгейі бар ашық нарықтық экономикаға негізделген экономикалық өсу еліміздің даму стратегиясының басым бағыттарының бірі болып табылады.

Бүкіл экономиканы әртараптандырудың катализаторы мен негізі ретінде мемлекеттік индустрияландыру саясатының басты мақсаты өңдеуші өнеркәсіптің ел экономикасының негізгі драйвері ретінде дамуы мен қалыптасуы үшін жағдай жасау болып табылады.

Өңдеуші сектордың орнықты өсуі мен бәсекеге қабілеттілігіне технологиялық прогрессивті өнеркәсіп құру, кейіннен жаһандық нарықтарға шыға отырып, орта, жоғары технологиялы өнім құруға бағдарланған жұмыс істеп тұрған кәсіпорындардың негізгі қорларын трансформациялау және цифрландыру жолымен қол жеткізілетін болады.

Мәселен, индустрияландыру жылдарында өңдеуші өнеркәсіп өнімдерін шығару өсімінің озық қарқынына қол жеткізілді, еңбек өнімділігі 1,3 есеге өсті, сала кәсіпорындарының негізгі капиталына инвестициялар ағыны 2,1 есеге ұлғайды.

Сапалы индустриялық серпіліс жасау және бәсекеге қабілетті өңдеуші өнеркәсіп құру үшін, әсіресе геосаяси жағдай мен жаһандық сауда қақтығыстары шиеленіскен жағдайда, бизнес пен мемлекет мүдделерінің теңгерімін сақтауды және елдің әлеуметтік-экономикалық дамуын жақсартуды ескере отырып, дәйекті әрі сараланған мемлекеттік саясат жүргізу талап етіледі. Осы мақсатта Қазақстан Республикасын индустриялық-инновациялық дамытудың 2020 – 2025 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы әзірленді, ол экономиканы әртараптандыру жөніндегі ұзақ мерзімді бағдардың қисынды жалғасы болып табылады.

Бүкіл экономика мен өнеркәсіп бөлінісінде өңдеуші саланың негізгі капиталына инвестициялар ағынын елдің жалпы ішкі өнімдегі өңдеуші өнеркәсіптің және тұтастай алғанда, өнеркәсіптің үлесімен салыстыруға болады. Мәселен, 2010 – 2018 жылдары бүкіл экономика мен өнеркәсіп бойынша негізгі капиталға инвестициялар тиісінше 144,8 % және 198,8 %-ға кумулятивті түрде өсті. Оның ішінде 19,6 п.т. және 59,7 п.т. өңдеуші өнеркәсіпке тиесілі.

Сурет 1 - 2010 – 2018 жылдары бүкіл экономика мен өнеркәсіп бойынша негізгі капиталға салынған инвестициялардың жинақталған өсу қарқыны, %-бен

Талданып отырған бүкіл кезең ішінде инвестициялардың ең қомақты көлемі металлургия өнеркәсібіне – бүкіл кезеңдегі инвестициялардың жиынтық көлемінің 34,6 %-ы, кокс және мұнай өңдеу өнімдеріне – 23,9 %-ы, өзге де металл емес минералдық өнімдерге – 9,5 %-ы, химия өнімдеріне – 8,5 %-ы, азық-түлік өнімдеріне – 7,7 %-ы түсті. Өңдеуші өнеркәсіптің қалған секторларының негізгі капиталына тартылған инвестициялар көлемі шамалы (жалпы көлемнің 1-ден 2 %-ына дейінгі шегінде).

Өңдеуші өнеркәсіпке инвестициялардың Қазақстан Республикасының өңірлері бойынша бөлінуі өнеркәсіп кәсіпорындарының салалық мамандануы мен географиялық шоғырлануына байланысты. Негізгі капиталға

инвестициялардың басым бөлігі өңдеуші өнеркәсіптің (металлургия және мұнай өңдеу) базалық салаларының ірі кәсіпорындары орналасқан өңірлерде – Павлодар, Қарағанды, Түркістан, Атырау облыстарында салынады.

Талданып отырған кезеңде өңдеуші өнеркәсіпке 150 млрд. теңгеден аз инвестиция алған Солтүстік Қазақстан, Батыс Қазақстан, Қызылорда және Қостанай облыстары аутсайдерлер қатарында болды.

Инвестицияларды тарту және экспортты ілгерілету үшін Қазақстанда елдің индустриялық-инновациялық жүйесінің инфрақұрылымын құрайтын арнайы экономикалық аймақтар және индустриялық аймақтар құрылды. Бүгінгі күні елімізде 13 арнайы экономикалық аймақ және 23 индустриялық аймақ жұмыс істейді.

Индустриялық аймақтарда инвестиция көлемі 183 млрд. теңгеге жуық 168 өндіріс іске қосылды. 8,5 мыңнан астам жұмыс орны құрылды. Индустриялық аймақтардың инфрақұрылымына 85,9 млрд. теңге салынды. Осылайша, салынған 1 бюджеттік теңгеге 2,1 теңге инвестиция тартылды.

Тартылған инвестиция көлемі бойынша Қызылорда облысының индустриялық аймағы көш бастап тұр. Жобалардың басым бөлігі (43 млрд. теңге сомасына 60-тан астам) Шымкент қаласында пайдалануға берілді, 4 мыңнан астам жұмыс орны құрылды. Жұмыс істеп тұрған индустриялық аймақтардың басым бөлігі (7) Түркістан облысында шоғырланған.

"Қорғас – Шығыс қақпасы" арнайы экономикалық аймағын басқару үшін "JEBEL ALI" арнайы экономикалық аймағын (Дубай қаласы, Біріккен Араб Әмірліктері) басқаруда табысты тәжірибесі бар "DP World" халықаралық компаниясы тартылды. Бұл әлемдік арнайы экономикалық аймақтар рейтингінде алғашқы ондыққа кіретін Таяу Шығыстағы ең ірі порт. Сонымен қатар, қазіргі уақытта басқару мен қаржыландырудағы әртүрлі тәсілдер әрбір арнайы экономикалық аймақты дамытудың біркелкілігіне әсер етті.

Мысалы, әлемдік практикада арнайы экономикалық аймақтардың толық инфрақұрылымын салуға орта есеппен 2 – 3 жыл (Біріккен Араб Әмірліктері, Польша, Қытай) жұмсалады. Ал Қазақстанда базалық инфрақұрылым шамамен 5 жылға жуық салынады.

Аталған проблемаларды шешу үшін, сондай-ақ арнайы экономикалық және индустриялық аймақтарды одан әрі дамыту, тікелей инвестицияларды тарту және экспортты ілгерілету мақсатында 2014 жылдан бастап 2019 жыл аралығындағы кезеңде заңнаманы жетілдіру бойынша үлкен жұмыс жүргізілді, оның ішінде 2019 жылғы 3 сәуірде "Арнайы экономикалық және индустриялық аймақтар туралы" Қазақстан Республикасының жаңа Заңына қол қойылды, онда мемлекеттік шараларды алу рәсімін оңайлату, Қазақстан Республикасының салық заңнамасына сәйкес салықтық жеңілдіктер беру және басқалары көзделген.

Жаңа Заң арнайы экономикалық және индустриялық аймақтардың жұмыс істеуінің негізгі проблемаларын шешуге, атап айтқанда, олардың толтырылуына, оның ішінде қандай да бір арнайы экономикалық аймақ қызметінің басым түрлеріне жататын жобалармен, қосылған құны жоғары өнім шығару жөніндегі жобалармен толтырылуына; жер учаскелерін бөлу және

инфрақұрылымдық құрылыстар салу мерзімін ұзартумен; шетелдік инвесторларды аймақтарға тартумен; арнайы экономикалық және индустриялық аймақтар менеджментінің нашар болуымен байланысты проблемаларды жоюға бағытталған.

Қабылданып жатқан шараларға және қол жеткізілген нәтижелерге қарамастан, арнайы экономикалық және индустриялық аймақтарды дамыту әлеуеті толық ашылмаған, бұл оларды одан әрі дамыту үшін перспективалар ашады.

Аймақтың инвестициялық әлеуеті немесе қалаларды басқарудың негізгі мақсаттарының бірі - нарықтық экономика жағдайында инвестициялық белсенділікті күшейту болып табылады, өйткені инвестиция тұрақты экономикалық мүмкіндіктер өсуіне, инновациялық белсенділікті күшейтуге және халықтың өмір сүру сапасын жақсартуға жағдай жасайды. Демек, инвестиция тарту мәселелері кез келген жағдайда ұзақ мерзімді экономикалық даму үшін үлкен рөл атқаратыны сөзсіз.

Сондықтан зерттеушілердің қазіргі уақытта немесе жақын болашақта аймақтың немесе қаланың инвестициялық белсенділігі мен әлеуетіне қандай факторлар оң әсер етуі мүмкін екендігі туралы ағымдағы әлеуметтік-экономикалық және технологиялық контекст көрсеткіштерге сүйене отырып, жүйелі түрде зерттеулер жүргізілуде.

Орталық Азияның ең ірі экономикасына шетелдік инвесторлардың қызығушылығы әлі де жоғары деңгейде. Пандемияның ауыр экономикалық зардаптарына қарамастан, Қазақстан елге шетелдік капитал ағынының азаю тенденциясын жойып қана қоймай, сонымен бірге «плюске» де кіре алды. Тек «KAZAKH INVEST» ҰК» АҚ қолдауымен өткен жылы жалпы құны 3,8 миллиард доллардан асатын елуден астам жоба жүзеге асырылды, бұл 2020 жылмен салыстырғанда 2,4 есеге көп. Сонымен қатар 5 мыңға жуық жұмыс орны ашылды.

2021 жылдың соңында бізде жалпы құны 3,8 миллиард доллардан асатын 57 жаңа жоба бар, оның ішінде агроөнеркәсіптік кешен, мұнай-химия, тау-кен металлургия кешені, жаңартылатын энергия көздері, құрылыс материалдарын өндіру, тұрмыстық техника және т.б. салалардағы жобалар бар.

Жалпы статистикаға келетін болсақ, ҚР Ұлттық банкінің мәліметі бойынша 2021 жылдың 9 айының қорытындысы бойынша Қазақстанға 18,7 млрд доллар тартылған. 2020 жылмен салыстырғанда инвестиция көлемі 50 пайызға өскен. Өсу Қазақстан Республикасындағы инвестор-елдердің ондығына кіретін барлық дерлік елдерде байқалады. Мәселен, АҚШ-тан келетін ағын екі есеге, Швейцариядан – 41 пайызға, Нидерландыдан – 37 пайызға, Ресейден – 36 пайызға, Қытайдан үш есеге жуық өсті.

Сондай-ақ барлық дерлік салаларда осындай өсім байқалады: өңдеу өнеркәсібінде – 53%-ға, саудада – 60%-ға, білім беру мен денсаулық сақтауда – 56%-ға және т.б.

Жалпы, 2021 жыл біз үшін өте жемісті жыл болды. Атап айтқанда, инвестицияларды тартудың үш деңгейлі жүйесі аясында швед-неміс компанияларымен бірлесе отырып, жасыл сутегін өндіру және құны 30 ГВт

жаңартылатын энергия көздерін салу объектілерін салу бойынша 30 миллиард долларды құрайтын жобаны іске асыру бойынша алдын ала келісімдерге қол жеткізілді. SVEVIND компаниясы. Бұл ұзақ мерзімді жоба, оны кезең-кезеңімен жүзеге асыру еліміздің 2060 жылға қарай көміртегі бейтараптығына қол жеткізу жоспарларына толығымен сәйкес келеді.

ТМК секторында жаңа ферроқорытпа зауытын салу және никель-кобальт кен орындарын игеру жобалары пысықталуда, кейіннен құны 1 миллиард доллардан асатын аккумуляторлар шығарылады. Фармацевтика саласында биологиялық өнімдер өндірісін жерсіндіріп, емхана салу үшін бірнеше компаниямен келіссөздер жүргізілуде.

Агроөнеркәсіптік кешенде швейцариялық және испандық инвесторлардың қатысуымен ет-сүт бағытындағы мал шаруашылығы, сондай-ақ Нидерланды мен Ресей инвесторларымен өнеркәсіптік жылыжайлар салу бойынша бірқатар жобалар жүзеге асырылуда. Осы жобалардың барлығының «қонуы» бойынша белсенді жұмыс жүргізіліп жатыр.

Жалпы, KAZAKH INVEST шетелдік инвесторлардың қатысуымен инвестициялық жобалар пулын тұрақты негізде жүргізеді. Бүгінде оның құрамына 65,8 миллиард долларды құрайтын 60 мыңнан астам жұмыс орны ашылатын 518 жоба кіреді.

Қарастырылған іс-шаралар экономикалық әлеуетті дамытуда, сонымен қатар өмір сүру сапасын арттыруда, халықты, әсіресе халықтың әлеуметтік осал топтарын қорғау, оның ішінде аймақтағы инвестициялық ахуалды дамытуға ат салысады.

Қазіргі заманғы әлемдік экономикада жаһандық экономикалық бәсеке күшейе түсуде, бұл Қазақстанның алдына өз экономикасын "цифрлық дәуірге" дайындау міндетін қояды. Осыны ескере отырып, индустриялық-инновациялық даму ұзақ мерзімді перспективада мемлекеттік саясаттың негізгі басымдықтарының бірі болып қала береді.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ:

1. http://ranking.kz/ Инвестициялар

2. Қазақстан Республикасын индустриялық-инновациялық дамытудың 2020 – 2025 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасын

3. https://www.if24.ru/rejting-investiaktivnosti-region-01-2021/
https://www.inform.kz/ Қазақстан экономикасы 2021 жылы қандай
көрсеткіштерге қол жеткізді.

5. https://kapital.kz/

УДК 346.7

Мамуканова Л.Л. (ВКУ им. С. Аманжолова, г.Усть-Каменогорск)

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Становление малого бизнеса в Республике Казахстан с первых дней экономических реформ является одним из приоритетов экономической политики государства. Предпринимательский класс выступает неотъемлемым атрибутом рыночной экономики, самостоятельным субъектом экономических отношений. Большая часть предпринимателей относится к так называемому среднему классу, который обеспечивает устойчивость не только экономики государства, базирующейся на рыночной системе хозяйствования, но и оказывает влияние на политические процессы в обществе, не допуская отхода от либеральных и рыночных ценностей. В условиях кризиса состояние развития предпринимательства - один из основных инструментов его преодоления. Этим объясняется постоянное пристальное внимание государства к предпринимательству. За период независимости в Казахстане создан огромный массив правовой базы, регулирующий предпринимательскую деятельность, на уровне Конституции Республики Казахстан, законодательных актов, а также подзаконных актов.

Рассматривая вопрос становления законодательства Казахстана о предпринимательской деятельности можно отметить такие законодательные акты как: Закон СССР «Об индивидуальной трудовой деятельности» от 19 ноября 1986 г. и Закон СССР «О кооперации в СССР» от 26 мая 1988 г., Постановление Совета Министров СССР «О дальнейшем развитии внешнеэкономической деятельности государственных, кооперативных и иных общественных предприятий, объединений и организаций» от 2 декабря 1988 г., «О мерах государственного регулирования внешнеэкономической деятельности» от 7 марта 1989 г. Вышеназванными нормативными актами определился переход к осуществлению реформ в области хозяйственной деятельности и формированию системы предпринимательского законодательства.

В декабре 1990 года принят Закон Казахской ССР «О свободе хозяйственной деятельности и развитии предпринимательства в Казахской ССР», который провозгласил принцип свободы предпринимательской деятельности и допустил к участию в предпринимательской деятельности граждан Казахской ССР, лиц без гражданства, юридических лиц РК, иностранных физических и юридических лиц.

Принятые такие законодательные акты как: Закон РК «Об обращении ценных бумаг и фондовой бирже в Республике Казахстан» от 11 июня 1991 г.; Закон РК «О хозяйственных товариществах и акционерных обществах» от 21 июня 1991 г.; Закон РК «О концессиях в Республике Казахстан» от 23 декабря 1991 г.; Закон РК «О налоговой системе в Республике Казахстан» от 25 декабря

1991 г., Гражданский кодекс РК (общая часть), принятый 27 декабря 1994 г. и др. повлияли на формирование правовой основы деятельности субъектов предпринимательской деятельности в Республике Казахстан.

В качестве законодательного акта, оказавшего позитивное воздействие на предпринимательские отношения, можно назвать Закон РК «О государственной поддержке прямых инвестиций» от 28 февраля 1997 г., которым определялись такие основные задачи, как: внедрение новых технологий, передовой техники и ноу-хау; наполнение внутреннего рынка высококачественными товарами и услугами; поддержка и стимулирование отечественных производителей; развитие производства на экспорт и импорт; создание новых рабочих мест; улучшение окружающей природной среды и т.п. В соответствии с данным актом предоставлялись серьезные преференции и льготы при осуществлении инвестирования в приоритетных секторах экономики [1].

В 2006 году был принят Закон РК «О частном предпринимательстве», которым было предусмотрено создание экспертных советов при государственных органах. В результате бизнес получил возможность участвовать в разработке нормативных правовых актов через экспертные советы, созданные при центральных государственных, местных представительных и исполнительных органах. Закреплены принципы государственной защиты и поддержки частного предпринимательства, критерии определения размерности и многое другое. В 2007 году нормативная база пополнилась Законом РК «О лицензировании», которым был утвержден исчерпывающий перечень видов лицензируемой деятельности и новые принципы лицензирования.

Принятый в 2011 году Закон РК «О государственном контроле и надзоре в Республике Казахстан» сыграл определенную роль в реформировании вопросов государственного контроля и надзора в отношении субъектов предпринимательства.

29 октября 2015 года Президентом Республики Казахстан был подписан Предпринимательский кодекс Республики Казахстан, который был введен в действие 1 января 2016 года [2]. Разработка Кодекса была начата в 2011 году и усилена в 2014 году в связи со стремлением систематизировать законодательство Казахстана, регулирующее предпринимательскую деятельность. Разработка сопровождалась спорами и дискуссиями на тему его целесообразности, соотношения с иным законодательством Казахстана, в том числе соответствии Конституции Казахстана, нормативным правовым актам вышестоящих уровней, международным обязательствам Казахстана и соотношении с Гражданским кодексом Казахстана, необходимости обеспечения внутреннего единства Предпринимательского Кодекса, при котором отсутствовали бы пробелы, противоречия и коллизии [3].

Целью разработки Предпринимательского Кодекса являлось совершенствование и развитие законодательства Казахстана в сфере взаимодействия субъектов предпринимательства и государства, в том числе государственного регулирования и поддержки предпринимательства, устранение пробелов и противоречий в правовом регулировании

предпринимательских отношений, а также систематизация правовых, экономических, социальных условий и гарантий, обеспечивающих свободу предпринимательства в Казахстане.

Результатом проведенных реформ должно было стать уменьшение влияния и давления со стороны контролирующих органов на предпринимателей.

Регулирование государственной поддержки частного предпринимательства осуществлено посредством закрепления основных направлений данной поддержки:

- малое и среднее предпринимательство, агропромышленный комплекс и несельскохозяйственные виды предпринимательской деятельности в сельской местности;
- индустриально-инновационная деятельность, специальные экономические зоны, инвестиционная деятельность;
- предпринимательство отечественных производителей товаров [4].

Отражены все возможные способы внесудебного и досудебного урегулирования споров. Одной из форм защиты прав субъектов предпринимательства предусмотрено обжалование субъектами предпринимательства действий и актов государственных органов.

Предпринимательский кодекс закрепил базовые принципы государственного регулирования отношений с участием субъектов предпринимательства:

- гарантия свободы частного предпринимательства (разрешено осуществление любых видов деятельности, не запрещенных законодательством Республики Казахстан), обеспечение его защиты и поддержки (принцип свободы частного предпринимательства);
- равенство всех субъектов предпринимательства на осуществление предпринимательской деятельности (принцип равенства субъектов предпринимательства);
- гарантия неприкосновенности и защиты собственности субъектов предпринимательства (принцип неприкосновенности собственности);
- действие субъектов предпринимательства в пределах Конституции Республики Казахстан и принятых в соответствии с ней нормативных правовых актов (принцип законности);
- стимулирование предпринимательской деятельности, включая поддержку и приоритет развития малого предпринимательства (принцип стимулирования предпринимательской деятельности);
- участие субъектов предпринимательства в экспертизе проектов нормативных правовых актов, текстов международных договоров и иных обязательств Республики Казахстан, затрагивающих интересы предпринимательства (принцип участия в нормотворчестве) [5].

Эффективность мер государственного регулирования предпринимательской деятельности также зависит от стабильности институциональной структуры предпринимательской деятельности. Однако, постоянные изменения, вносимые в законодательные акты, с целью его

совершенствования, устранения пробелов и недостатков приводит к непрерывному изменению разнообразных нормативно-правовых актов. В следствии этого предпринимателям приходится больше тратить времени, чтобы вникнуть в постоянно меняющиеся нормативные акты, что ведет к увеличению как явных, так и неявных трансакционных издержек [6]. Поэтому государственное регулирование предпринимательской деятельности должно учитывать влияние коллективных действий, а также неформальных институциональных ограничений на процесс развития предпринимательских структур.

Подводя итоги, следует отметить, что государственное регулирование предпринимательской деятельности является важнейшим рычагом рыночной экономики, где основным инструментом выступает право, способное оказать большое регулирующее воздействие на основные сферы жизни общества, в том числе и на предпринимательскую деятельность. Поэтому необходим равноправный союз между экономическими изменениями и законодательной базой, который позволит создать благоприятные условия для развития предпринимательской деятельности, при тесном взаимодействии предпринимательства и государства и именно это равноправие поможет сделать Казахстан экономически развитой страной с большими перспективами развития.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1 Дуброва Н.Б., Сарбасов Б.А Правовые основы государственного регулирования предпринимательской деятельности в Республике Казахстан // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. - №3. – 2017. – С. 25-29.

2 Предпринимательский кодекс Республики от 29 октября 2015 года № 375-V (с изменениями и дополнениями по состоянию на 11.01.2022 г.) // Юрист: справ. система: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // https://online.zakon.kz

3 Кысыкова Г.Б. Некоторые вопросы правового мониторинга Предпринимательского Кодекса Республики Казахстан // Вестник Института законодательства и правовой информации Республики Казахстан. - №4 (49). - 2017. - С. 118-12.1

4 Мороз С.П. Предпринимательское (хозяйственное) право: Учебник. - 2-е изд., перераб. и доп. - Алматы: Бастау, 2010.

5 Гражданское право. Часть 1: Учебник / Под ред. В.П. Мозолина, А.И. Масляева. – Москва: Юристь, 2007. – 756 с.

6 Зубкова Н.М. Особенности правового статуса индивидуального предпринимателя / Н.М. Зубкова // Контентус. – 2019. – С. 115-120.

УДК 657.6
Манапова А.Б. (21-БУ-1), Кайсанова Н.Б (ВКТУ)

ОСОБЕННОСТИ КОНТРОЛЯ КАК ФУНКЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ

В современном обществе контроль все чаще внедряется в качестве регулирующего средства для решения определенных экономических проблем. Контроль может помочь координировать деятельность предприятия или отдельного производственного участка, задать направление его деятельности и способствовать достижению намеченных целей и показателей деятельности предприятия. Как функция управления он позволяет своевременно выявлять и устранять условия и факторы, не способствующие эффективному ведению производства и достижению поставленной цели. Следовательно, контроль, является функцией управления, выступает средством обратной связи между объектом управления и системой управления, оповещая объект управления о фактическом положении дел, и реализации управленческих решений.

На данный момент менеджмент состоит из четырех основных функций: планирование, организация, координация и контроль. Каждая из этих функций является базовой и имеют большое влияние. В данной статье будет рассматриваться одна из них – функция контроля [1].

Если рассматривать контроль не как функцию управления, а как более обширное понятие, то следует, что он существует как объективная экономическая категория вне системы управления.

Как объект научного исследования контроль в определенной степени эволюционировал. Исторически первой была интерпретация контроля как способа проверки правдивости и достоверности документов, сообщений и т.д. Следующим этапом является идея контроля, такого как обеспечение того, чтобы работа была налажена, а законы действовали, контроль есть функция прямого и постоянного надзора, который может подтверждать деятельность кого-то или чего-то. Затем в контроль начали включать и анализ отклонений и их причины. В результате понятие «контроль» постоянно развивается и наполняется новым содержанием [1].

В теории управления не сложилось цельного мнения к интерпретации категории «функции управления». При этом под наиболее распространенной формой функции управления понимается «определенный вид управленческой деятельности, осуществляемой различными методами и средствами». В таблице 1 приведены примеры понятий «функция управления»:

Таблица 1. Содержание понятия «функция управления» с позиции различных авторов

Автор	«Функция управления»
С.Е. Каменицера	
	информацией и спецификой подготавливаемых решений».
А.Н. Ильин	«…особый вид управленческой деятельности, обеспечивающий выполнение соответствующих социально- экономических задач».
Г.Х. Попов	«часть управленческой деятельности, которая обладает определенным единством содержания, т.е. это специализированная часть управленческой деятельности, продукт разделения труда и специализации в сфере управления».

Должно отметить, что представленные авторы рассматривают функцию управления как специфический вид деятельности с разными целями, типами задач. Исходя из этого, функции управления неоднородны по своему содержанию, но в равной мере необходимы для реализации управленческих решений, образуя процесс управления. При этом весь процесс управления не может осуществляться без одной из функций.

А. Файоль писал: «Управлять — это значит предвидеть, организовать, руководить, координировать и контролировать. Предвидеть — значит исследовать будущее и набрасывать программу действий. Организовать — значит создавать двойной организм предприятия, материальный и социальный. Руководить — значит заставлять функционировать личный состав. Координировать — значит связывать, объединять, гармонизировать все акты и все усилия. Контролировать — значит наблюдать за тем, чтобы все происходило сообразно установленным правилам и приказам» [2] .

В современной литературе контроль всегда рассматривается применительно к самым разным объектам, в основном к сфере управления производством. Такое положение значительно снижает сущность контроля и не способствует развитию контроля как науки. При этом содержание понятия «контроля в управлении» применительно производству изрекается авторами в узком и широком значении.

В узком значении контроль сочетается с любой функцией управления, которую другие функции определяют, как средство реализации целей системы управления.

Широкое значение придается понятию «контроль в управлении», который определяется как проверка соблюдения и выполнения нормативных документов, установленных действий, планов и решений и т.п. Здесь подчеркивается его возникновение на определенной стадии управленческого процесса. То есть, контроль определяется как функция управления наравне с другими функциями.

Широкие и узкие интерпретации понятия контроля зависят не только от факторов, входящих в определение, но и от того, что находится под контролем.

Понятие «контроль» применительно к управленческому процессу рассматривается экономистами в разрезе основных аспектов:

1) контроль как планомерная и конструктивная деятельность руководителей, одна из их основных управленческих функций, т.е. контроль как деятельность;

2) контроль как неотъемлемая часть процесса принятия управленческих решений, непрерывно участвующая в этом процессе от его начала и до окончания;

3) контроль как завершающая стадия процесса управления, средоточие которой является механизм обратной связи [2].

Контроль является главной функцией управления, призванный неизменно давать информацию о состоянии дела по выполнению решений. С другой стороны, контроль является самостоятельной экономической категорией, с характерными категории свойствами, постановками целей и определенным информационным обеспечением. Контроль как функция управления и как самостоятельный экономический процесс начинается с получения информации о подлинном состоянии управляемого объекта и заканчивается принятием решений, которые преследуют коррекцию в динамике системы для достижения намеченной цели. Без контроля процесс управления остается незавершенным. В этом моменте, видна отчетливая взаимосвязь между контролем и управлением как экономических категорий, наблюдается взаимообусловленность категорий управления и контроля.

Контроль есть фундаментальный элемент процесса управления. Ни планирование, ни мотивацию нельзя рассматривать полностью отдельно от контроля. Действительно, фактически все они являются неотъемлемыми частями общей системы контроля в данной организации. В таблице 2 приведены виды управленческого контроля по этапам осуществления.

Таблица 2. Основные виды управленческого контроля по этапам осуществления

Виды (этапы) управленческого контроля	Отличительные особенности		
	Время проведения	Содержание	Целевое назначение
Предварительный	До начала работ	Ресурсы. Готовность организации к действиям	Создание условий для успешного выполнения плана
Текущий	В процессе проведения работ	Эквивалентно фактическому курсу действий с планом	Предотвратить неудачи в работе, отклонений от плана
Заключительный	После выполнения работ	Сходство достигнутых результатов, плановым	Анализ достижений и недостатков для улучшения показателей в будущем

По форме исполнения все эти виды контроля похожи, так как имеют одну и ту же цель, а именно, содействовать тому, чтобы фактически получаемые результаты были как можно ближе к требуемым. Различаются они в основном временем реализации.

Предварительный контроль реализуется до начала фактических работ по всем видам ресурсов. Основным средством этого контроля является реализация определенных правил, процедур и линий поведения. Прежде всего, он применяется по отношению к человеческим, материальным и финансовым ресурсам.

Текущий контроль осуществляется непосредственно в процессе работы. В большинстве случаев предметом контроля является деятельность подчиненных. Его цель – исключить отклонения от запланированных планов и указаний.

Заключительный контроль реализуются после того, как работа выполнена. Он, во-первых, дает руководителю информацию для планирования на случай, если аналогичная работа будет предложена в будущем. Во-вторых, оценивая качество выполняемой работы, он помогает повысить мотивацию сотрудников к эффективности.

Контроль не только выявляет проблемы и реагирует на них таким образом, чтобы достигнуть запланированных целей, но также помогает руководству определить, когда необходимы фундаментальные изменения в организационной деятельности.

Элементы контроля обеспечивают обратную связь и информацию о состоянии процесса на основании того факта, что они являются важным компонентом управленческого процесса, без которой управление не происходит. Контроль не является самоцелью, не существует сам по себе, не может исполняться беспорядочно и произвольно.

С другой стороны, контроль же является не общей функцией управления, а самостоятельным социальным явлением, используемым для наблюдения за тем, как реализуется сам процесс управления на определенном уровне. Таким образом, там, где позволяют условия, он существует самостоятельно, как выражение определенного общественного договора, посредством которого возникает и действует власть и другие органы управления, создаваемые человеческим обществом в целях собственной самоорганизации, упорядочения и систематизации отношений.

Следовательно, контроль является одной из функций управления и представляет собой систему, осуществляющую контроль за поведением управляемого объекта для оценки эффективности принятия управленческих .

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Кобзик Е. Г., Митрофанова Г.В. Контроль как функция управления / Е.Г. Кобзик, Г.В. Митрофанова //Вестник ГГТУ имени П. О. Сухого: научно - практический журнал. – 2019. – № 2 (25). – С. 75-77.
2. Брасс А. А. Менеджмент. / Брасс А. А. – Москва: Просвещение, 2016

УДК 338.364.4
Мелдешұлы Б. (21-ММЭК-1), Денисова О.К. (ВКТУ)

АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМИ ПРОЦЕССАМИ ПРОИЗВОДСТВА МЕДИ НА ПРЕДПРИЯТИИ «KAZ MINERALS AKTOGAY»

Современные технологии в XXI веке помогают не только совершенствовать производство, но и значительно облегчить его деятельность. Так, для получения наиболее высоких результатов, предприятия переходят на автоматизацию технологических процессов, которая подразумевает собой полную или выборочную замену действий, контролируемую людьми. При этом не означает полное вытеснение человека на производстве, но направленность его действий изменяется; труд человека приобретает новую качественною окраску, становится более сложным и содержательным. Центр тяжести трудовой деятельности человека перемещается на техническое обслуживание машин-автоматов и на аналитически-распределительную деятельность. Работа одного человека становится такой же важной, как и работа целого подразделения (участка, цеха, лаборатории).

Автоматизированная система управления технологическим процессом (АСУ ТП) – это комплекс программных и технических средств, предназначенный для автоматизации управления технологическим оборудованием на предприятиях.

Основная задача внедрения АСУ ТП – увеличить производительность и снизить расходы. Автоматизация упрощает управление процессами, уменьшает себестоимость продукции, облегчает рабочий труд на предприятии. Главным критерием целесообразности автоматизации технологических процессов, является экономическая эффективность, которая измеряется степенью снижения совокупного труда, затрачиваемого на производство одной единицы готовой продукции. Таким образом, эффективность автоматизации определяется суммарным уменьшением затрат на изготовление одного продукта. Уровень технологии любого производства оказывает решающее влияние на его экономические показатели, поэтому выбор оптимального варианта технологического процесса должен осуществляться исходя из важнейших показателей его эффективности: производительности, исходной стоимости и качества производимой продукции.

Экономическая эффективность автоматизации формируется из четырех составляющих: энергетической, трудовой, структурной и технологической. Энергетическая составляющая определяется по снижению расхода топлива и электроэнергии, увеличению надежности и долговечности работы энергетического оборудования, экономичности работы систем энергообеспечения. Трудовая составляющая связана с сокращением прямых трудовых затрат обслуживающего персонала на выполнение технологического процесса. При автоматизации процесса затраты труда существенно сокращаются. В то же время происходит незначительное увеличение

капитальных затрат на ее техническое обеспечение. Структурная составляющая обусловлена сокращением регулирующего и запасного оборудования, служебных помещений и инженерных коммуникаций, снижением металлоемкости и стоимости оборудования, увеличением количества продукции, получаемой с единицы площади, или объема производственных зданий, повышением концентрации построек на территории. Технологическая составляющая обусловлена увеличением производства продукции за счет автоматизации технологического процесса.

Для расчета эффективности автоматизации необходимо учитывать такие величины, как капитальные затраты, которые состоят из таких составляющих, как стоимость средств, используемых при автоматизации, в том числе доставка и монтаж оборудования, усовершенствование установленного оборудование, реконструкция помещений при проведении автоматизации. Вычисляя капитальные затраты при внедрении автоматизации необходимо учитывать только те дополнительные расходы, которые были вызваны именно внедрением средств, необходимых при автоматизации. При расчете эффективности автоматизации нужно так же учитывать такую составляющую, как годовые эксплуатационные издержки, они складываются из расходов на заработную плату, амортизации оборудования, затрачиваемой электроэнергией. Производительность труда является очень важным показателем при определении эффективности труда, ведь за одну единицу времени увеличивается количество и качество производимой продукции. Рост производительности труда, произошедший в результате внедрения АСУ ТП, выражается в количественном снижении затрат.

Кроме того, автоматизация процессов производства помогает выполнять многие, ранее не доступные человеку, технологические операции, сокращая при этом трудовые расходы.

KAZ Minerals – компания-производитель меди с высоким потенциалом роста, ориентированная на разработку крупномасштабных, низкозатратных рудников открытого типа в СНГ, имеющая успешный опыт освоения новых месторождений. В состав Группы KAZ Minerals входят: рудники открытого типа Бозшаколь в Павлодарской области и Актогай в Восточно-Казахстанской области, три подземных рудника в Восточном Казахстане и золотомедный рудник Бозымчак открытого типа в Кыргызстане. Динамика объема производства меди на Kazminerals PLC с 2014 по 2020 годы представлена на рисунке 1, который увеличился в 2020 году по сравнению с 2015 годом в 3,6 раза. Акции KAZ Minerals PLC торгуются на Лондонской и Казахстанской фондовых биржах. Производство меди из оксидной руды составит около 20 тыс. тонн в год до 2024 года.

KAZ Minerals Aktogay – крупный рудник открытого типа на юго-востоке Казахстана, примерно в 250 км от казахстанско-китайской границы. Месторождение разрабатывается компанией Kazminerals PLC и является вторым крупным горнорудным проектом роста предприятия. Актогайское рудное тело состоит из месторождения окисленных руд, залегающего над сульфидным месторождением. Последние залежи также содержат молибден в

качестве попутного компонента. Срок эксплуатации рудника и обогатительной фабрики на месторождении Актогай составит свыше 25 лет.

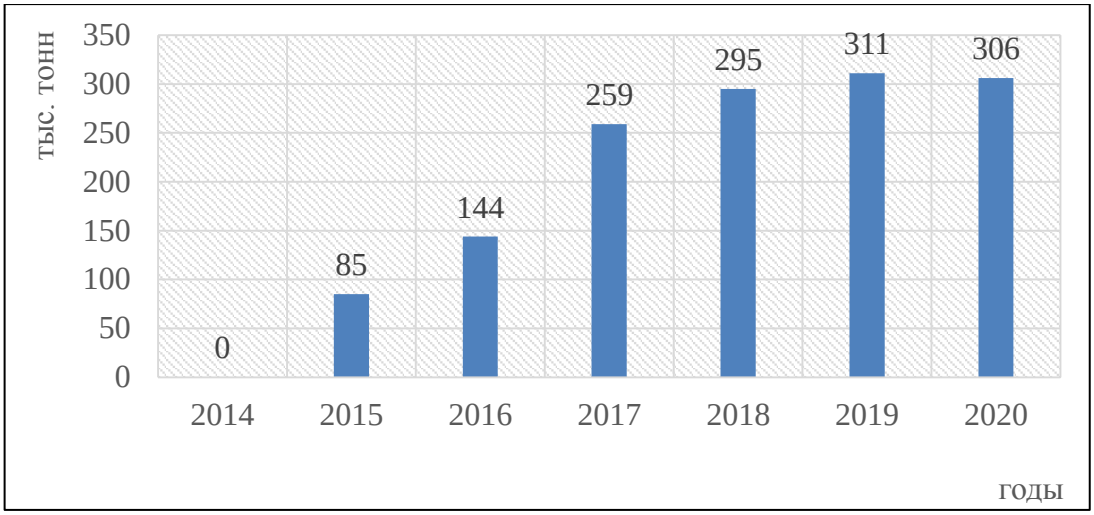


Рисунок 1 – Динамика объема производства меди на Kazminerals PLC с 2014 по 2020 годы

Объем производства меди на KAZ Minerals Aktogay в 2020 году – 131,2 тыс. тонн, в том числе 21,3 тыс. тонн из оксидной руды (2019 году – 145,7 тыс. тонн, в т.ч. 22,7 тыс. тонн из оксидной руды). Переработано 24,1 млн. тонн сульфидной руды (2019 году – 25,2 млн тонн), коэффициент извлечения 85,0% (2019 году – 88,0%). Годовой объем производства до 2021 года составлял в среднем 100 тыс. тонн меди из сульфидной руды и увеличится до 170 тыс. тонн с 2022 до 2027 годы после запуска производства на второй обогатительной фабрики.

Процесс добычи медной и молибденовой руды на Актогайском руднике начинается с первичного дробления в конусной дробилке, куда доставляют руду с карьера. Конусная дробилка работает по заранее выстаденным оператором параметрам и данные технологического процесса выводятся на панель управления. За процессом наблюдают операторы и диспетчеры. Далее руда по ленточному конвейеру доставляется на фабрику, где добывают медь и молибден. Дробленая руда поступает в мельницу полусамо-измельчения и дальше в шаровые мельницы. После измельченная руда поступает на основную и колективную флотацию, где отделаяется медь, а молибден на молибденовую флотацию.

На примере работы оборудования «Courier» опишем АСУ ТП на KAZ Minerals Aktogay. «Courier» – автоматический пробоотборник, который отбирает пробы с различных линий на участках процесса, начиная с измельчения и заканчивая хвостами пустой породы, каждые 15-20 мин и показывает содержание и плотность пульпы и концентрата (рисунок 2).

Рисунок 2 – Автоматический пробоотборник «Courier»

Преимущество работы пробоотборника «Courier» состоит в том, что он замеряет содержание меди, молибдена, железа и плотности пульпы на различных участках процесса, начиная от флотации до пустых пород в сгустителях в автоматическом режиме с выдачей результатов на экран. Операторы флотации, технологи и операторы DCS, путем сокращения время на замер через химическую лабороторию, наблюдают за процессом и реагируют в случае отклонений показателей от технологического регламента.

Таким образом, применяя АСУ ТП на KAZ Minerals Aktogay, можно получить существенные финансовые выгоды путем снижения количества бракованной продукции, сокращения убытков. Четкая слаженная деятельность автоматики позволяет обретать продукцию высокого качества на предприятии.

На KAZ Minerals Aktogay продолжается автоматизация систем управления технологическими процессами. В октябре 2021 года был открыт Президентом Республики Казахстан – План расширения с общий бюджетом проекта около 1,2 млрд.$. В рамках проекта планируется строительство второй обогатительной фабрики по переработке сульфидной руды**.** Несмотря на сложности, связанные с пандемией COVID-19, в конце 2022 года планируется завершение проекта. Ожидается, что первая продукция будет получена в конце 2022 года. Проект расширения увеличит мощности по переработке сульфидной руды вдвое – с 25 до 50 млн тонн в год. Дополнительно будет производиться около 80 тыс. тонн меди в год с 2022 по 2027 годы и около 60 тыс. тонн с 2028 года.

Сырьевые аналитики прогнозируют, что мировой рынок меди в среднесрочной перспективе столкнется с дефицитом предложения в связи с сокращением объемов добычи на действующих шахтах и ограниченностью строящихся проектов. Спрос на медь останется высоким, поскольку традиционные факторы экономического развития и урбанизации дополняются новым спросом со стороны инвестиций в производство чистой энергии и более широкого внедрения электромобилей.

УДК 331.5

Молдатаев Т.Д. (20-ПБ-2р), Солтанбекова Ш.О. (Высший IT-колледж ВКТУ)

БЕЗРАБОТИЦА В КАЗАХСТАНЕ

Образование и рынок труда неразрывно связаны. Сегодня в Казахстане есть спрос, но нет достойного предложения, особенно это касается рабочих специальностей. Уровень безработицы в стране в 2021 году составил 4,9 процента. Это значит, что нет работы у более чем 450 тысяч казахстанцев. Однако, как уверены экономические эксперты, реальные цифры намного больше. Иначе как можно объяснить, что во многих развитых странах ситуация на рынке труда резко изменилась из-за эпидемии и показатель безработицы составил не менее 10 процентов? А изменения в Казахстане - всего 0,2 процента?

Международная организация труда ООН предсказывает ухудшение ситуации на мировом рынке труда. В 2022 году ожидается рост числа безработных до 205 миллионов человек. Сегодня более половины республиканского бюджета направляется на социальную сферу и улучшение жизни населения. Но всего 14 процентов антикризисных проектов направлены на создание долгосрочных экономических активов и объектов. Ответственные ведомства при борьбе с безработицей чаще выбирают методы с краткосрочным эффектом. Депутаты считают, что в дополнение к действующей программе занятости «Енбек» необходимо провести работу по жесткому надзору за правильным расходованием средств в размере один триллион тенге, выделенных на программу «Дорожная карта занятости», включающую меры по созданию рабочих мест за счет строительства и развития объектов инфраструктуры. Эти две программы должны обеспечивать постоянную занятость населения, а не временную.

Уровень безработицы среди молодежи от 15 до 28 лет в третьем квартале 2021 года составил 3,7 процента по сравнению с 3,9 процента годом ранее. Особенно актуальна эта проблема в таких регионах, как Алматы, Нур-Султан и Карагандинская область. Высокая доля молодежи категории NEET (Not in Education, Employment, or Training - не учатся, не работают, не проходят переподготовку) вызывала тревогу в Казахстане и до пандемии COVID-19. Еще в 2019 году Президент Касым-Жомарт Токаев поставил задачу принять эффективные меры по сокращению молодежи категории NEET минимум на один процент в год и достичь показателя шесть процентов в 2021 году. Однако пандемия и глобальный спад экономики оказали значительное негативное влияние на рынок труда и перспективы молодежи. Мировая организация труда (МОТ) прогнозирует рост доли молодежи категории NEET во всем мире, но в первую очередь в развивающихся странах. В Казахстане самые высокие показатели доли NEET в структуре молодежи наблюдаются в южных регионах страны. После январских событий Правительство приняло План оперативных действий по стабилизации социально-экономической ситуации в стране, в

котором, в частности, указана такая цель как снижение уровня молодежной безработицы. Будут увеличены сроки прохождения и размеры заработных плат в рамках проектов «Молодежная практика» и «Первое рабочее место». Также будут созданы условия для реализации деловых инициатив молодежи. Правительству поручено проработать возможность увеличения гранта на предпринимательские цели в два раза, до 400 МРП. Эти меры позволят обеспечить плавный переход молодежи от учебы к работе.

Важно развивать и мотивацию работодателей, которые нанимают на работу молодежь из числа NEET, в частности, снижать социальные отчисления для новых сотрудников либо субсидировать те компании, которые нанимают длительно безработную, малоквалифицированную молодежь. Но корень проблемы того, что молодые люди не могут найти достойную работу, кроется в некачественном образовании. Грамотность в стране падает, и это подтверждают различные международным исследования. При этом взрослое население продемонстрировало лучшие знания. То есть старшее поколение гораздо качественнее подготовлено, чем молодежь, и сохранило полученные навыки на долгие годы. Таким образом, вместо развития человеческого капитала Казахстан откатывается в ряды отстающих развивающихся стран.

В Казахстане численность безработного населения в первом квартале 2021 года составила 451,3 тысячи человек. Это на два процента больше по сравнению с прошлым годом. Уровень безработицы незначительно увеличился — с 4,8 до 4,9 процента за год. Самыми "безработными" регионами назвали Алматы, Туркестанскую область и Шымкент. Усилия правительства сейчас направлены на создание внутренней трудовой эмиграции. На юге страны очень большая плотность населения, но мало свободных вакансий, а на севере страны большой дефицит рабочей силы. Работа вахтовым методом в Казахстане – хороший выход из проблемной ситуации. Проблема нехватки людей с простыми рабочими профессиями возникла не сразу. Причиной этому стало, с одной стороны, закрытие большого количества ПТУ, которые готовили необходимые кадры. С другой, нежелание молодёжи учиться на простых рабочих – все хотят быть менеджерами и юристами.

Сейчас активно готовится программа переселения на север страны. В рамках проекта планируется материальная поддержка и обучение всех желающих получить рабочее место, что поможет снизить уровень безработицы в стране. Безработица в Казахстане вызвана многими проблемами, и это не только наличие свободных вакантных мест. Остро стоит проблема нехватки квалифицированных специалистов. Многие предприятия просто не могут найти людей с хорошей подготовкой. В это же время есть очень много людей, с невостребованными профессиями, где конкуренция на рабочее место очень велика. Молодые люди после выпуска с учебных заведений обладают недостаточными практическими навыками, и предприятие не готовы их брать на работу. Также, как и во многих странах, у молодёжи есть стереотип, что на заводе работать непрестижно. Все хотят работать в уютном офисе, а еще лучше нечего не делать. Всех с детства учат: будешь плохо учиться пойдешь на завод.

Устоялось мнение, что на заводах люди работают сутками, ничего при этом не получая. Это уже давно не так, но разрушить этот стереотип очень сложно.

В настоящее время усиливающаяся безработица и вынужденная эмиграция из Казахстана в другие страны беспокоит правительство. В ближайшее время планируется внести некоторые изменения в социальную программу занятости:

стимулировать роста занятости трудоспособного населения; сбалансировать рынок труда по спросу и предложению;организовать занятость населению, особенно нуждающемуся в поддержке; стимулировать развитие малого и среднего бизнеса, особенно создающего новые рабочие места;на базе службы занятости населения организовать курсы переподготовки и обучения кадров на востребованные профессии;создать систему оплачиваемых общественных работ;повысить активность региональной власти в решении вопросов занятости;

создать общую систему связи службы занятости с прямыми работодателями и частными агентствами по подбору персонала;разработать инвестиционные программы с созданием новых рабочих мест.

Все эти меры должны регулировать занятость населения. Создание новых вакансий снизит социальную напряжённость. А возможность получить в центре новые профессии поможет решить проблему дефицита рабочих кадров и специалистов на предприятиях. Данные перспективы развития в социальной сфере дают надежду на изменения к лучшему.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Борвихин В.Н. Пороховщиков В.Г. Социально-экономические аспекты занятости. - М., 2005. - 102с.
2. Бункина М. К. Экономическая теория. - М., 2015. - 272с.
3. Н.А. Назарбаев «Казахстан-2030», Алматы, 2019.

УДК 001.895:35.073.526 (574)
Мубараков Е.Е. (21-МИМ-2п), Рахимбердинова М.У. (ВКТУ)

ECONOMIC MANAGEMENT PROBLEMS IN INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE EDUCATION SYSTEM

Innovation is a broad concept. In terms of education, it is the use of new technological and methodological research and the timely replacement of outdated standards.

Innovation in education is a combination of procedures and tools that turn learning into a tangible innovation. The main elements of the process are the generation and use of innovations in combination with systems, integrality and integrity.

Innovation is innovation in education, which means improving an existing one, generating an idea into a ready-to-use product. The process is sound and takes the current system to a new level, the development regime. The regulation of the renewal process in an educational establishment is the synchronization of the regulatory and regulated systems, the ultimate goal of which is «spiritualization» of education and improvement of the quality of teaching. The management of the process is influenced by many factors, and therefore needs to be seen as a way of providing overall guidance on the following functions: the implementation of governing body directives; Application of technological and scientific innovations; Updating the theoretical part of pedagogy; study of students' needs. Innovation in education is a priority for States interested in systemic economic development, strengthening the role of science, improving the well-being of the population and reducing social tensions. It is obvious that the stalemate in the teaching system is a negative phenomenon affecting the State and society, leading to the accumulation of systemic problems at all levels of existence.

Modern society is developing at a fairly rapid pace, making it necessary to innovate and innovate at all levels of human resources and relationships. The development of modern society is impossible without innovation. In an age of change, the success of the individual, as well as of society as a whole, depends on their ability to absorb and use various innovations. The innovative economy has posed the challenge for the modern education system of identifying innovative factors in the innovative ways in which graduates of educational institutions can think and act Psychological and functional readiness for innovation. This issue is relevant because current research shows that a general education school does not develop skills that go beyond the mental activities defined by the curriculum.

The innovative strategy of the State requires a scientific search of the psychological basis of the innovative activity of students, building a system of principles on formation and development of readiness for innovative activity of graduates of the modern school. In addressing the issues of pedagogical innovators, scholars have come to the conclusion that fundamental education should ensure the self-development and innovative behaviour of a person on the basis of moral and intellectual potential that determines his or her innovative behaviour. This requires a

substantial overhaul and subordination of the education system to the logic of innovative development. At present, innovation is a major component of the educational activities of any institution, as it provides the foundation for the creation of a competitive graduate capable of functioning effectively in an innovative space. The modern man lives in a constantly changing world and must be able to adapt to it quickly. The more successful one will be the one who can learn more quickly how to respond to new circumstances. Shaping the readiness of students to innovate is particularly important in meeting the challenges of modernizing education. An education system that focuses on the innovative behaviour of learners needs to innovate in its internal world. The programme documents defining the prospects for the development of the country's school system set out requirements for the personal, meta-specific and substantive results of students who have completed the basic curriculum of general secondary (complete) education.

In education, innovative changes are now taking place in such areas as the development of new educational content; Development and implementation of new training technologies; Creation of conditions for the development and self-determination of the individual in the process of education; A change in the way in which both teachers and students think, a change in the relationship between them and the development of creative innovative communities and individuals.

It is now a matter of urgency that the modern education system requires students and graduates to innovate, but there are no special methods and techniques (specialised programmes) Preparation for innovation, personal preparation of students for innovation and innovative behaviour. Thus, there is a contradiction between the absence of a systematic programme to prepare students for innovative activities already at the school level and the increasing demands of society ine1104;to improve already at the university level. Rastèt demand a new theoretical understanding of the essence of innovative activity of learners in an educational institution, development of conditions ensuring formation of capacity of learners for new types and forms of activity that are innovative.

Today, in a modern Kazakh family, parents are trying to raise and push their children to places where they can get a lot of money, i.e. today it is a State. And in doing so, killing their creativity, not allowing them to find their place in life and build their mountain in the same place. And it follows that the number of employed individuals in the public service is increasing, reflecting all this on their wages, i.e. decreasing, and therefore increasing corruption. Well, of course, and not just because of «this». In many educational institutions, not only there, copyrights are violated, that is, pirated software is used. Of course, there are not enough funds in the state budget to provide its structure with paid licensing programs. The solution is ACT (free software), in particular free. The point is that everyone can use these programmes and make changes to the same programmes. Many countries, mainly the European Union, Ukraine and Russia, have adopted free STRs, but not completely. This has had a positive impact on them. We have a group of developers in Kazakhstan who create their distribution on the basis of free STR. By switching to STRs, a huge part of the money will be saved, the security of information technology will multiply, the number of programmers will increase, etc.

The recommendations for the current introduction of the reform of education have become so routine that interest in this topic on the part of the administration of educational institutions and ordinary teachers is beginning to fade. Yet they have not disappeared. Existing problems need to be addressed regardless of how we view them. The problem of perceiving and dealing with change is complex. To date, a large number of literature has been published, aimed at solving problems arising in the innovative mode, that is, in conditions of continuous change. It is a literature of both «general management» topics, and educational. The current stage of educational reform places very high demands on the participants in the educational process. At present, failure to meet these requirements leads to the impossibility of achieving the goals set in the Russian education. The question is, why do people have to change so radically, and do they want that? When we talk about the resistance (resistance) of employees (in our case teachers and education managers) to change (innovation), we have to consider several levels of resistance. A teacher is a person engaged in a certain professional activity with certain personal qualities (capabilities).

Summing up all the above-mentioned problems in innovative development of education are still valid today. These problems need to be addressed in the way that we construct an algorithm to solve them. If we have these problems, progress in education will be unrealistic. In the 21st century, innovation occupies a special place in everything. Our country must analyse the current situation of the education system with regard to innovation. In introducing innovation into the education system, the mentality of our people must be taken into account. This plays a special role. The education system is being reborn by a pandemic. There have been many innovative projects that have focused on the non-proliferation of infection. But when the projects were created, the technical and material capabilities of citizens were not taken into account. For example, In distance learning environments, the middle-school family does not have the capacity to provide technical equipment to schoolchildren and students. Management in this country is a mess. The budget allocated for the development of innovative projects in education has been poorly allocated. I also believe that the Ministry of Education and Science should pay more attention to students and schoolchildren with special needs in terms of technical equipment for obtaining quality content and education.

LIST OF REFERENCES:

1. Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан. Утвержденая Указом Президента Республики Казахстан.
2. Баймуратов У. «Инвестиции и инновации: нелинейный синтез». – Алматы: БИС, – 320 с.
3. Муканова А. Основные тенденции инновационного (научно-техничес-кого) развития Казахстана // Транзитная экономика. – № 5-6, – с. 42-47
4. Оспанов Б. Инновации как направление государственной стратегии развития в Республике Казахстан // Саясат. – №2, – с. 17-21
5. European Innovation Scoreboard – 2010, trendchart.org

УДК 331.108

Муканова И.А. (21 -МИМ-1), Пестунова Г.Б. (ВКТУ)

РЕКРУТМЕНТ: ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ

На сегодняшний день современным организациям на рынке для эффективного функционирования и постоянного роста крайне необходим квалифицированный персонал – это компетентные специалисты того или иного направления. Результаты исследования компанией Accenture [1] среди 300 успешно развивающихся организаций выявили, что 72% руководящего состава главным своим конкурентным преимуществом считают персонал.

Одно из приоритетных направлений развития государства на период 2016- 2020 гг. – человеческий потенциал и его развитие. Такая стратегия развития имеет социальную направленность экономической политики посредством социальных гарантий и минимальных государственных стандартов, а также формирования человеческого капитала, который отвечал бы задачам активного инновационного развития экономики. Развитие человеческого потенциала должно быть важнейшим ресурсом экономического роста государства в целом. Рекрутингом же сегодня называют процесс подбора квалифицированных специалистов на определенные должности компании. Данный бизнес-процесс входит в компетенцию службы управления персоналом. Одновременно с этим независимым рекрутингом занимаются и специалисты по подбору персонала в кадровых агентствах, в функции которых также входит подбор персонала для предприятий-заказчиков. Неотъемлемой частью рекрутинга как процесса являются различные инструменты для оценки кандидата, способы формирования базы кандидатов и постоянное совершенствование технологии рекрутмента в целом. Таким образом, рекрутмент - это совокупность определенных методов в подборе персонала (рекрутинге). Существуют разные подходы к определению рекрутмента. В данном исследовании мы рассмотрим рекрутмент относительно позиции исполнителя. То есть рекрутмент может осуществляться как внутренними HR – специалистами, так и внешними агентствами, предоставляющими данный вид услуг. Рекрутеры внутри компании участники «внутреннего рекрутмента», а рекрутинговые агентства предоставляют услуги «внешнего рекрутмента». Цель рекрутмента направлена на достижение целей всего бизнеса через разработку, внедрение и использование комплекса различных эффективных методов и инструментов подбора персонала. То есть подобрать персонал в нужном количестве и в нужные для бизнеса сроки, который будет приносить пользу и выгоду компании. Поток некомпетентных сотрудников повышают угрозу над стратегическим развитием предприятия и, конечно, несет убытки.

Основные задачи рекрутмента [2]:

– аналитика текущего рынка труда, тенденций и перспектив развития этой сферы;

– поиск кандидатов, подбор персонала;

– отбор кандидатов по квалификационным требованиям работодателей;

– формирование кадрового резерва;

– мониторинг рынка труда, заработной платы и другие.

Так, «рекрутмент – сфера деятельности, основной задачей которой обеспечивается поиск и подбор специалистов. Рекрутинг – процесс поиска и подбора специалистов на должность в организации».

Специфика нашего рынка рекрутинговых услуг заключается в том, что он изначально стал формироваться как самостоятельный вид бизнеса, а не сопутствующий управленческому и финансовому консультированию, как это было на Западе. Крупные западные компании, действующие в своих представительствах и совместных предприятиях, начали искать новые источники набора персонала. Именно руководители международных компаний использовали услуги рекрутеров для выбора лучших менеджеров. К 1993-1995 годам рекрутинговые компании стали выходить на Казахстанский рынок - отечественный и зарубежный. Некоторые - с готовой технологией, проверенной годами, финансовая поддержка - пришли из-за границы, другие - были созданы здесь. Многие компании, пришедшие из-за рубежа, твердо определили свой рынок как рынок для высоких позиций, в то время как другие компании заняли рынок для средних позиций. Между тем, отечественные рекрутинговые компании интенсивно осваивают лучшие западные рекрутинговые технологии, разрабатывают собственные оригинальные методы и набираются опыта.

В настоящее время в Казахстане действует около 189 кадровых агентств. Это достаточно много, но в тридцать раз меньше, чем в других развитых странах. Более активный набор персонала развивается в странах с эффективной рыночной экономикой. Мировыми лидерами являются Европа (40% рынка услуг по подбору персонала) и США (30% рынка). Среди азиатских стран самый развитый рынок рекрутинговых услуг в Сингапуре. Страна имеет строгую лицензию на рынок найма. В Гонконге характерным для кадровых агентств является то, что постоянная занятость похожа на временную или контрактную работу. В Гонконге и Сингапуре, достаточно развит международный рекрутмент, т.к. многие транснациональные корпорации, крупные инвестиционные и банковские структуры динамично развивают бизнес. Также стоит отметить, что каждый этап можно условно разделить на ряд операций. Практически на каждом из вышеперечисленных этапов необходимо задействование специалистов, так или иначе вовлеченных в процесс (линейный менеджер, маркетолог, бухгалтер и т.д.) [3].

На сегодняшний день многие категории профессий, в частности, те, что предусматривают механический, монотонный и точный ручной труд, уже автоматизированы. За ними последуют и другие категории, поскольку вычислительные мощности продолжают расти в геометрической прогрессии. Такие профессии, как юристы, финансовые аналитики, журналисты, бухгалтеры, кассиры, страховые агенты или библиотекари, могут быть частично или полностью автоматизированы значительно раньше, чем можно предположить. Технологии рекрутмента по способу поиска можно разделить на скрининг и классический рекрутинг, а также технологии прямого поиска. Эти технологии могут быть самостоятельными инструментами отбора, так и

могут использоваться в сочетании друг с другом. Это и является отличительной чертой современного этапа развития рекрутмента.

Скрининг – это отбор кандидатов на основании формальных признаков. Может применяться как отдельная технология или как этап классического рекрутинга и технологии прямого поиска. Классический рекрутинг основывается на пассивных методах поиска, когда рекрутер ищет потенциальных сотрудников путем размещения объявлений, анализа резюме, имеющихся на Интернет–ресурсах, т.е. имеет дело с людьми, которые находятся в активном поиске работы. Современный классический рекрутинг приобретает новые формы и техники, вбирая в себя инструменты PR-технологий и маркетинга.

Характерные черты для классического рекрутинга:

– для создания стабильного потока кандидатов компании уделяют большое внимание узнаваемости бренда среди потенциальных кандидатов: создаются специальные сайты для соискателей, где рассказывается о преимуществах работы в данной компании и успешных сотрудниках, которые уже построили карьеру внутри организации. Запускаются различные рекламные ролики, которые отображают историю, ценности политику бренда;

– компании разворачивают целые рекламные кампании по привлечению молодых перспективных специалистов, организуют стажировки и обучение среди только начинающих свою трудовую деятельность;

– для привлечения внимания к вакансиям появляется множество креативных объявлений, включающих видеовакансии, необычно оформленные объявления. Это помогает компании выделиться среди множества однотипных и скучных описаний работодателей конкурентов.

Следующая технология рекрутмента – прямой поиск. Прямой поиск персонала – это комплекс мероприятий по вовлечению в процессе подбора специалистов с необходимой квалификацией, которые не в активном поиске работы. Под прямым поиском также понимают «переманивание» специалистов из компаний-конкурентов. Данная технология имеет много названий, таких как «активный поиск», «переманивание».

Характерной особенностью хедхантинга (охота за головами) является отсутствие этапа поиска, так как клиент обозначает конкретного человека, реже одного из двух людей, которого он хотел бы пригласить на работу. В этом случае, работа хедхантера заключается в том, чтобы найти способ наладить контакт с данным кандидатом, понять, чем неудовлетворен данный специалист на нынешнем месте работы, его возможные мотивы для перехода в другую компанию. Бывают случаи, когда рекрутер вынужден создать ситуацию, при которой специалист будет готов к переходу в компанию клиента, хотя изначально исключал эту возможность. Данный метод подбора топ-менеджеров хоть и является дорогостоящим, хотя и оправдывает затраты. Работодатели должны понимать, насколько сложным является сам процесс подбора персонала, ведь сейчас в крупных организациях, топ-менеджеры из которых являются наиболее востребованными, существуют собственные методики борьбы с хедхантерами.

Эффективное функционирование современных предприятий требует наличие высококвалифицированных специалистов, особенно руководителей. Однако эти специалисты бывают в большинстве случаев трудоустроены и не ищут работу. Активный поиск и привлечение в компанию таких работников – одно из самых востребованных направлений рекрутинга. Итак, следует отметить, что рекрутмент является перспективным направлением в управлении персоналом и может быть эффективным при соблюдении следующих условий:

– объективности, прозрачности процедуры подбора кадров;

– наличия надежных инструментов оценки профессиональных знаний, умений и навыков, оценки личностных ресурсов, потенциала кандидата;

– обучения и развития экспертного пула в области рекрутинговых технологий;

– научно-методической основы организации рекрутмента;

– четкого соотнесения требуемых характеристик портрета– кандидата с должностью, обязанностями и функциями, которые предстоит выполнять новому сотруднику;

– возможности адаптации персонала;

– программы развития кадрового потенциала организации. В настоящее время персонал – это важнейшее преимущество компании, этим обосновано предъявление высоких, как психологических, так и профессиональных, требований к специалистам при входе в компанию. Новый сотрудник также должен соответствовать идеологии компании, чтобы влиться в коллектив и разделить цели компании.

В заключении необходимо отметить, что в процессе развития рекрутмента сформировался ряд условий при котором будет наблюдаться эффективность: обучение рекрутеров, наличии современных инструментов оценки персонала, внедрение нововведений в бизнес-процесс научно методической основе, формирование портрета сотрудника и др. Также важно иметь знание той области, в которой ведется поиск. Кроме того, человек обязательно должен обладать значительным кругозором, высоким уровнем интеллекта, отличными коммуникативными навыками и высокой стрессоустойчивостью - рекрутмент принадлежит к таким бизнесам, где скорость изменений очень высока. Также важно быть хорошим психологом. Уметь проводить глубинные интервью с потенциальным соискателем, понимать, что иногда кандидаты могут что-то недоговаривать, например, или приписывать себе лишнее.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Особенности национального рекрутмента. http://www.pcweek.ru/themes/detail .php?ID=53641
2. Баскина, Т.В. Техники успешного рекрутмента / Т.В. Баскина, - М., 2008.
3. Елкина О.С. Основные закономерности стратегий экономического поведения работников на рынке труда //Вестник Омского университета. 2007. № 1. С. 89-96.

УДК658.62
Мухамадиева К.А. (21-МИМ-1), Нурекенова Э.С. (ВКТУ)

РОЛЬ УДАЛЕННОГО КОУЧИНГА В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ

По мере развития и совершенствования экономики в Республике Казахстан все большее внимание уделяется качеству. На сегодняшний день одной из серьезных проблем для предприятий является создание и внедрение системы качества управления, которая обеспечит эффективность организации. Повышение качества управления способствует повышению эффективности функционирования компаний. Социальная модернизация в Республике Казахстан направлена на укрепление здоровья всего населения, увеличение продолжительности жизни. В современных условиях отрасль здравоохранения и фармацевтики представляет собой единую достаточно развитую, социально ориентированную систему, призванную обеспечить доступность, своевременность, качество и преемственность оказания медицинской помощи, и поэтому является одним из основных социальных приоритетов социально-экономического и индустриального развития в Республике Казахстан.

В настоящее одним из приоритетных направлений деятельности государства в области внутренней политики является сохранение и укрепление здоровья общества. Решение этого вопроса в нашей стране сопряжено с задачей результативного развития рынка фармацевтической продукции. В современных условиях этот рынок, хотя и является одним из наиболее стабильно развивающихся сегментов экономики страны, здесь появились важные и насущные проблемы, которые требуют основательного изучения и достаточно оперативного решения.

Сегодня в Казахстане работает более 100 зарубежных представительств фармацевтических компаний. Самыми крупными поставщиками лекарственных средств в Республику Казахстан являются Россия, Франция, Германия и США.

Учитывая, что из 6 тыс. наименований препаратов объем Казахстанского рынка оценивается в 400 млн долларов год, для экономики Казахстана очень важно развитие и рост фармацевтического рынка. Но, несмотря на потребности роста данного сегмента рынка, не все просто в нем. Государство регулирует все формы продвижения лекарственных средств, добивается этичного поведения сотрудников на всех этапах продвижения, ставятся четкие условия по качеству поставляемых лекарственных средств, желательно с клиническими исследованиями и доказательной базой и, безусловно, ведет контроль предельных цен в точках продаж.

Медицинские представители фармацевтических компаний являются не только исполнителями конкретной работы, но и становятся ресурсом, обеспечивающим конкурентоспособность компании. Важно повышать квалификацию медицинских представителей, раскрывая его профессионально-личностный потенциал. Процесс повышения квалификации представителей необходим как для самих фармацевтических компаний, таки для увеличения

личностного роста самого представителя. В основном в фармацевтических компаниях для возможности непрерывного обучения представителей организовано корпоративное обучение на основе коучинг-технологии.

Дистанционный коучинг помогает региональным менеджерам в проведении дистанционно коучинга, в котором есть свои преимущества и ограничения. Однозначно дистанционный коучинг, в связи с ограничениями из-за пандемии, станет частью новых навыков в работе региональных менеджеров. Области контроля регионального менеджера постоянно расширяются, и все труднее становится выделять ежемесячно по целому дню на общение с каждым медицинским представителем команды. Из-за пандемии со специалистами здравоохранения медицинские представители общаются удаленно, поэтому нет возможности проводить очные, традиционные двойные визиты. В этих условиях встает вопрос об эффективном использовании дистанционного коучинга. Самоосознанность и готовность являются ключом к любым сознательным изменениям и успеху коучинга. Эффективность коучинга зависит от существующих навыков и готовности к применению их на практике.

Международная федерация коучинга определяет коучинг, как взаимодействие с коучи стимулирующее мышление в творческом процессе, который вдохновляет их на повышение личного и профессионального потенциала. Цель коучинга – обеспечивать эффективные личные вовлечения, чтобы побудить к желаемым изменениям поведений. В связи с отсутствием возможности проведения очного коучинга, дистанционный коучинг может проводиться по другим каналам: телефонный звонок, аудио-, видео конференции, различные платформы (Teams, Zoom) и тд. Дистанционный коучинг применим ко всем типам активностей медицинского представителя, включая и удаленные и личные визиты к сотрудникам здравоохранения.

Коучинг для изменения поведения, требует баланса между трудностью задачи и перегрузкой коучи. При переходе к дистанционному коучингу, необходимо учитывать, что технические особенности, включая аудио, видеоролики и демонстрацию экрана требуют дополнительного усвоения сотрудником. Необходимо продумать о способах демонстрации и отработки практических навыков. Нужно научиться оценивать когнитивную нагрузку нового подхода. Слишком большой объем информации или передачи ее с более высокой скоростью, чем она может быть усвоена, приводит к когнитивной перегрузке. Люди имеют конечную способность к обучению, обработке и хранению информации за единицу времени. Слишком большой объем информации, передача ее с более высокой скоростью, ем она может быть усвоена, или в сильно напряженной среде приводит к когнитивной нагрузке. Достигнув порога усвоения знаний, память сотрудника не сможет воспринять новую информацию. Мы живем в период значительных перемен, поэтому необходимо помнить насколько важно для медицинских представителей предсказуемое поведение региональных менеджеров и коучей. Цели дистанционного коучинга: предоставление сотруднику регулярную и часто повторяющуюся поддержку процесса развития; помощь в построении и поддержке отношений с представителями, когда возможности личного общения

ограничены; обеспечение более оперативного планирования и не требует формально выделения дня для коучинга; формирование процесса развития команды и предоставление возможности для обучения силами коллег и развития прочных отношений между членами команды.

Согласно исследованиям докторской диссертации Клаудии Фильсингер виртуального коучинга по телефону, в которой сделан вывод о том что с помощью коучинга и исключительно на расстоянии возможно развитие и поддержание крепких отношений между коучем и клиентом, который приводит к положительным результатам коучинга. Большинство коучей в исследовании были удовлетворены дистанционным коучингом и наблюдали положительные результаты коучинга, которые были подтверждены коллегами. Отношения клиента и коуча, в рамках этой программы виртуального коучинга оказали влияние на удовлетворенность клиента и результаты коучинга, что согласуется с выводами психо-терапевтической литературы. Поэтому в дистанционном коучинге, коуч должен сосредоточиться на построении отношений. Исследования коучинга по телефону также изучало впечатления коуча. Все коучи в исследовании заявили, что процесс сравним с личным коучингом, а три коуча оценили его как более эффективный, что согласуется с результатами в литературе, а психическом здоровье.

Дистанционный коучинг доказывает свою эффективность и рациональность. При эффективной организации он может сэкономить значительное время, снять ограничения по планированию и поездкам. Менеджеру дает возможность незапланированного коучинга и последующих контрольных встреч, для повышения ответственности сотрудников, повышения их готовности, своевременного реагирования на проблемы или просто чтобы отметить победу. Своевременный коучинг можно провести при первой необходимости. Необходимо учитывать, что прямое сравнение личного коучинга с удаленным может быть невозможным. Переход к дистанционному коучингу может привести к изменению стандартного подхода к бизнесу для всех сотрудников. Нужно всегда помнить, что в период изменений предсказуемость становится еще более важной. Региональному менеджеру нужно повторять с командой процесс, которому нужно следовать. Делиться о своих ожиданиях и получать обратную связь о ожиданиях медицинских представителей. Демонстрировать гибкость в выборе срочных каналов связи. Регулярно проверять оправдываются ли ожидания регионального менеджера и ожидания сотрудников.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Пауков, С.В. (2005) Региональный менеджер. Москва, 32-84.
2. Шароватов, Ю.М. (2022) Дистанционный менеджмент: Как управлять сотрудниками на удаленке. – М.Альпина Паблишер, 100-130.
3. Аканов А.А., Девятко В.Н., Кульжанов М.К. (2001) Общественное здравоохранение в Казахстане: концепции, проблемы и перспективы. – Алматы, 10-18.
4. Максимов, В.Е. (2004) Коучинг от А до Я. Возможно все. – СПб.Речь, 272-275.

УДК 349

Мухаметжанова Т.А. (21-МБУ-1), Нурекенова Э.С.(ВКТУ)

ПОНЯТИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ

В процессе осуществления предпринимательской деятельности предприятие получает доходы и несет расходы, которые необходимо своевременно и достоверно отражать в учете в соответствии с действующим законодательством Республики Казахстан. Показатели доходов и расходов предприятия используются не только в сфере управления деятельностью предприятия, но и для расчета налогооблагаемой прибыли и контролируются Налоговым и Административным Кодексами Республики Казахстан, которыми предусмотрена ответственность за нарушение правил учета доходов и расходов.

В Законе Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчётности» отмечается, что «доходы – это увеличение активов, либо уменьшение обязательств в отчетном периоде», а «расходы - это уменьшение активов, либо увеличение обязательств в отчетном периоде» [1].

По мнению Поповой Л.А., доходы – это увеличение экономических ресурсов путем притока или роста активов, либо путем уменьшения обязательств, в результате обычной деятельности субъекта [2].

В Национальном стандарте финансовой отчетности дается следующее определение дохода: «доходы – увеличение экономических выгод в течении отчетного периода в форме притока или прироста активов, или уменьшения обязательств, которые приводят к увеличению капитала, отличному от увеличения, связанного с взносами лиц, участвующих в капитале» [3]. Согласно Национальному стандарту финансовой отчетности, определение дохода включает в себя доход от основной деятельности и прочие доходы.

Доходы, полученные от основной деятельности и прочие доходы предприятия, составляют ее совокупный доход. Совокупный годовой доход юридического лица - резидента состоит из доходов, подлежащих получению (полученных) им в Республике Казахстан и за ее пределами в течение налогового периода.

Для целей налогового учета применяется также понятие «налогооблагаемый доход», который определяется как разница между совокупным годовым доходом и вычетами, предусмотренными статьями Налогового Кодекса Республики Казахстан с учетом корректировок.

В совокупности видов деятельности предприятия наиболее значимое место отводится процессу реализации готовой продукции (товаров, работ, услуг). Реализация готовой продукции (товаров, работ, услуг) - процесс передачи прав собственности за проданную продукцию, товары услуги на возмездной или безвозмездной основе. Под реализацией продукции понимается не только продажа произведенных товаров, имеющих натурально-вещественную форму, но и выполнение работ, оказание услуг. Результат реализации продукции принимает денежную форму - форму дохода от реализации произведенных товаров, работ, услуг. Таким образом, доходом от реализации продукции

(работ, услуг) называются денежные средства, поступившие на текущий банковский счет или в кассу предприятия за отгруженную покупателю продукцию. В соответствии с Налоговым Кодексом Республики Казахстан, доходом от реализации товаров (работ, услуг) является стоимость реализованных товаров, выполненных работ, предоставленных услуг, за исключением налога на добавленную стоимость и акциза, если иное не предусмотрено законодательством Республики Казахстан по вопросам государственного контроля при применении трансфертных цен [4].

Для финансового управления предприятием необходимо иметь следующие показатели доходов:

- чистый доход от реализации продукции (работ, услуг) – это валовый доход от реализации за вычетом налога на добавленную стоимость, акцизов, возвращенных товаров и ценовых скидок. Чистый доход (убыток) определяется как разность между доходом (убытком) до налогообложения и корпоративным подоходным налогом, рассчитанным от суммы налогооблагаемого дохода по действующей в текущем периоде налоговой ставке;

- валовый доход от реализации – чистая выручка от реализации за вычетом производственных расходов на реализованную продукцию. Этот показатель позволяет анализировать эффективность производственной деятельности предприятия;

- доход (убыток) от основной деятельности (операционная прибыль или операционный убыток) – валовый доход от реализации за вычетом расходов по управлению и расходов по сбыту. Этот показатель отражает влияние расходов по управлению и сбыту на финансовый результат от реализации;

- доход от финансовой деятельности – сальдо доходов и расходов по финансовой деятельности. Этот показатель необходим, для того чтобы отделить доход от производственно-хозяйственной деятельности предприятия от таких источников получения доходов, как получение процентов и дивидендов предприятием, операции с иностранной валютой и др.;

- доход (убыток) до уплаты налога. Этот показатель является точкой перехода от бухгалтерского дохода к налогооблагаемому доходу. Бухгалтерский доход – это доход, рассчитанный в соответствии с требованиями бухгалтерского учета. Основная цель определения бухгалтерского дохода – показать эффективность деятельности предприятия за отчетный период. Налогооблагаемый доход – это бухгалтерский доход, пересчитанный согласно налоговым требованиям;

- прибыль (убыток) отчетного года – доход после уплаты налога. В условиях рыночной экономики это важнейший показатель деятельности предприятия. Именно он находится в центре внимания управляющих предприятия и финансовых рынков. От его динамики зависит само существование предприятия, рабочие места для его работников, выплата дивидендов в акционерной компании.

Показателем, наиболее полно отражающим эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости, является чистый доход предприятия. Основными

функциями, которые выполняет чистый доход предприятия, являются:

- оценочная, которая дает возможность дать оценку эффективности работы предприятия;
- распределительная (чистый доход предприятия является инструментом распределения доходов);
- стимулирующая. Ее сущность заключается в том, что прибыль используется как в интересах предприятия, так и в интересах его работников.

Производственно-хозяйственная деятельность предприятия требует расходов на материальные, трудовые, финансовые ресурсы, на простое и расширенное воспроизводство основных средств и краткосрочных активов, производство и реализацию продукции, социальное развитие своего коллектива и др., следовательно, зарабатывая доходы, предприятие несет определенные расходы.

Расходы – это уменьшение экономической выгоды в отчетном периоде в форме оттока или использования активов, или возникновения обязательств, которые ведут к уменьшению собственного капитала (за исключением распределения собственного капитала между владельцами). Выплата дивидендов не является расходом [5].

Определение расходов включает в себя расходы, связанные с управлением собственностью, производством, и реализаций товарно-материальных запасов, выполнением работ и оказанием услуг и убытки. Определенный вид расходов предприятия может быть важен для одного типа решений и не может быть принят во внимание для другого.

Наибольший удельный вес во всех расходах предприятий занимают производственные затраты. Себестоимость произведенной продукции - это денежное выражение затрат производственных факторов, необходимых для осуществления предприятием производственной и коммерческой деятельности, связанной с выпуском и реализацией продукции, то есть все то, во что обходится предприятию производство и реализация продукции.

Но, помимо расходов, прямо или косвенно обусловленных процессом производства, предприятие несет и непосредственные расходы, которые не связаны с реализацией продукции. Разделение производственной себестоимости и административных расходов периода, а также расходов по реализации необходимо, чтобы оценить, какое влияние на конечные результаты оказала производственная деятельность предприятия, а также его административная и внепроизводственная деятельности.

В зависимости от видов деятельности предприятия расходы классифицируют на расходы, возникающие в процессе основной деятельности организации и прочие расходы. Расходы по основной деятельности включают в себя такие расходы как себестоимость реализации готовой продукции (товаров, работ, услуг), состоящая из заработной платы, материалов, амортизации и другое. Они обычно принимают форму оттока или истощения активов, в том числе денег или их эквивалентов, товарно-материальных запасов, основных средств. Прочими расходами являются другие статьи, которые подходят под определение расходов и могут возникать или не возникать в процессе обычной

деятельности предприятия. Прочие расходы представляют собой уменьшение экономических выгод, и поэтому по своей природе не отличаются от других расходов.

В зависимости от объема производства различают переменные и постоянные расходы. Переменные - это такие расходы, которые находятся в прямой пропорциональной зависимости от объема производства. К ним относятся, в частности, затраты на материалы и оплату труда. Постоянными считаются расходы, которые при изменении объема производства или совершенно не меняются или меняются незначительно. Разделение постоянных и переменных расходов важно для целей управленческого учета и финансового планирования. Основная задача здесь заключается в том, чтобы определить, как должны измениться постоянные и переменные расходы при планируемых темпах роста объема реализованной продукции с учетом того, что только переменные затраты изменяются пропорционально росту или падению объема производства и реализации. Также в учете расходы предприятия делят на текущие расходы, отражаемые в отчете о прибылях и убытках и отложенные, отражаемые в бухгалтерском балансе.

Таким образом, основа экономического развития предприятия – доходы и расходы - важнейшие показатели эффективности работы предприятия. Рост доходов создает финансовую основу для осуществления расширенного воспроизводства предприятия и удовлетворения социальных и материальных потребностей учредителей и работников. За счет доходов выполняются обязательства организации перед бюджетом, банками, другими организациями. Рост расходов, напротив, уменьшает возможности расширенного воспроизводства предприятия. Напрямую зависимость предприятия от величины доходов и расходов выражается в финансовом результате деятельности предприятия, который может выражаться в форме прибыли (превышения доходов над расходами) или в форме убытка (превышения расходов над доходами).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. О бухгалтерском учете и финансовой отчетности: Закон Республики Казахстан от 28 февраля 2007 г., № 234-III
2. Скала В.И., Скала Н.В., Нам Г.М. Национальная система бухгалтерского учета в Республике Казахстан. – Алматы: ТОО Издательство LEM, 2007 – 420.
3. Национальные стандарты финансовой отчетности: Приказ Министра финансов Республики Казахстан от 31.01.2015 г., № 50
4. О налогах и других обязательных платежах в бюджет: Кодекс Республики Казахстан от 25 декабря 2017 года № 120-VI ЗРК.
5. Нурсеитов Э.О. Бухгалтерский учет в организациях: Учебное пособие. - Алматы, 2010. – 472 с.

ӘӨЖ 336.719.2
Мухамедханов М.Қ. (18-БФК-1), Абдрахманова Ж.С. (ШҚТУ)

БАНКТІК ТӘУЕКЕЛДЕРДІҢ ТЕОРИЯЛЫҚ АСПЕКТІЛЕРІ ЖӘНЕ ЖІКТЕЛІМІ

Банктік тәуекелдер экономикалық тәуекелдер санатына жатады, бірақ оның өзіндік ерекшелігі бар. Өндірістік - коммерциялық қызмет немесе қаржы операцияларының жұмысы алғаш басталғанда немесе мәміле жасалған кезеңде тиімділігі толық белгісіз болғандықтан, тәуекелді болып табылады. Банктік кіріс пен капиталға болжанбаған талаптардың салдары болып табылатын қандай да болмасын өзгерістер тәуекелдің көзі болады. Банктік операцияларды басқару дегеніміз – іс жүзінде банкілік қоржынға байланысты, яғни банк кірісін қамтамасыз ететін активтер жиынымен байланысты тәуекелді басқару [1].

Тәуекелді басқару функциясы банк қызметінің барлық бағытын қамтиды. Қаржы тәуекелінің бірқатары активті операциялармен, бірінші кезекте кредитті және инвестициялық қызметпен байланысты. Депозиттерге, құнды қағаздарға қаржы тарту қызметі де көптеген тәуекелге байланысты. Банктің бір мезетте активті және пассивті операцияларды іске асыруы тәуекелдің қосымша факторларының пайда болуына және олардың әсерін шектеуге ерекше қарауды қажет етеді. Сондықтан да тәуекелді басқару банкінің стратегиялық басқаруының маңызды мәселелерінің қатарына жатады. Аталған мәселе тәуекелді басқарудың ерекше жүйелерін жасау жолдары арқылы іске асырылуы және ол банкінің қандай да болмасын бөлімдерінің қызметін қамтуы керек. Банктік тәуекелдіктер – банкілік қызметтердің ұсынылуы мен нашар менеджмент нәтижесінде пайда болатын тәуекел екендінімен біз келісеміз.

Біздің пікірімізше, қажетті көлемде өтімділік қаржысы бар, капиталы нарыққа еркін шыға алатын, төлем төлеу қабілетінің көрсеткіштері мен табыстылығы (рентабельдігі) жоғары, менеджментінің жоғары сапалы көрсеткіштері бар банк сенімді болып саналады.

Қаржы басқаруында «тәуекел-кірістілік» байланыстылық тұжырымдамасының маңызы өте зор. Кірісті көбейту үшін инвесторлардың үлкен тәуекелге баруына тура келеді. Бірақ нормативтік актілер банкілердің тіпті жоғары табыстарға жетуге, соған байланысты өте үлкен тәуекелдерге баруына шектеу қояды. Көптеген шектеулердің болуына да қарамастан табыстың өсуі мен тәуекелдің біреуін таңдауға тура келеді. Бір жағынан банкілер коммерциялық кәсіпорын ретінде жоғары (максималды) табыс табуға ұмтылады. Сондықтан олар өздерінің ресурстарын тәуекелділік операцияларға бағыттауға тырысады. Жоғары тәуекелді операциялар жоғары түсімді болып табылады. Екінші бір жағынан алғанда, банк қауіпсіздікке ұмтылуы керек. Банктер үшін қауіпсіздік дегеніміз - өтімділік соманың жеткілікті болуы [2].

Сонымен, біздің пікіріміз бойынша, өтімділік дегеніміз - банк кез келген уақытта, өзіне қабылдаған міндеттемелер бойынша қанағаттандыру мүмкіндігі, яғни барлық кредит берушілер мен салымшылардың алғашқы талаптары бойынша жауап бере алу мүмкіндігі. Тіпті жалпылама мағынада алғанда,

өтімділік тәуекелі дегеніміз – банктің өзіне алған міндеттемелерін орындай алмау қаупі. Нағыз керек сәтте парасатты баға бойынша алынған қаражатқа қол жеткізе алса, банк өтімді болып саналады. Бұл дегеніміз, банкте өтімділік қаражатының қоры бар, я болмаса ол займдарды немесе активтерді сату арқылы сол қаражатты таба алады деген сөз.

Қаржы рыногында банк операцияларына ұдайы жоғары тәуекелдің тән болуы қалыпты құбылыс. Тәуекел дегеніміз – нақты ақшадан айырылып қалуы мүмкіндігі, сондықтан тәуекелді төмендету мәселелеріне үнемі ерекше көңіл бөлінеді.

Тәуекелдердің алдын алып, ізін бағу және бақылауға алу керек. Бұл жағдайда жеке капиталы бойынша талаптарды қоса алғанда, тәуекелді бақылау мақсатында пруденциалдық нормалар мен ережелерді жасау және атқару, қарыздар бойынша болуы мүмкін шығындар үшін резервтер жасау, активтердің, өтімділіктің шамадан тыс жиналуына жол бермеуде өкілеттік берілген банкілік бақылау органдары маңызды рөл атқарады. Бақылау органдарының мақсаты – банкілер өздеріне негізсіз қабылдайтын тәуекелдердің деңгейін шектеу. Бұл талаптар банк басшылығының шешімін айқындамауы керек. Олардың жолы – банкілік операцияларды ойдағыдай өткізуді қамтамасыз ететін ең төменгі (минималды) пруденциалдық стандартты орнату. Өз табиғатында серпінді банкілік іс бақылау органдарына мезгіл – мезгіл өз пруденциалдық талаптарын қайта қарап отыруды және шынайы қолданыстағы нормаларының сәйкестік дәрежесіне бағалау жасап отыруды, сонымен қатар жаңа нормативтік құжаттар әзірлеуді талап етеді [3].

«Пруденциалды» термині тәуекелді реттеу және басқару тәжірибесінде жиі қолданылады. «Пруденциалдық бақылау» түсінігі пруденциалдық, яғни сақтық мәселелерін шешуші, бақылау нысанының (банкі, кәсіпорын) «саналы тәртібін» бақылау болып табылады. Қабылданатын тәуекелдер жағына қарасақ, қабылданатын тәуекелдердің парасаттылық деңгейі мөлшері болып тәуекел тиісінше басқарылып отырса, осындай жағдайда экономикалық агенттің іс - әрекеті нәтижелі саналмақ.

Тәуекелдерді басқарудың көпшілік мақұлдаған ұстанымдарына сай, қаржы нарығындағы банк қызметімен қатар жүретін барлық тәуекелдер төмендегідей түрлерге бөлінеді.

Қаржылық тәуекел қаржылық шешім қабылдауға байланысты тәуекелдің кең ауқымын қамтиды. Тәуекелдің басқа да осындай түрлері сияқты оған кредиттік тәуекелдің тұжырымдамасы да жатады. Соңғылардың ішіне пайыздық тәуекелдер, салалық тәуекелдер, халықаралық тәуекелдер, валюталық тәуекелдер, қарсы жақтардың өз міндеттерін орындамау тәуекелі және т.б. енеді. Банкілердің өздеріне қабылдайтын немесе тап болатын қаржылық тәуекелдері дебитор немесе кредит беруші екеніне қарамастан, олардың клиенттерінің қабылдайтын немесе мойнындағы тәуекелдерімен тура байланыста болады. Басқаша сөзбен айтқанда, банкілердің өздеріне қабылдайтын немесе тап болатын қаржылық тәуекелдері мен олардың клиенттері қабылдайтын тәуекелдерінің арасында тығыз байланыс болады.

Кредиттік тәуекелдер. Кредиттік тәуекел немесе қарызды қайтармау тәуекелі – борышкердің кредиттік міндеттемелерін мерзімі мен шарттарына байланысты өзінің міндеттерін орындауға қабілетті және орындайтынына кредит берушінің сенімсіздігі ретінде анықталуы мүмкін.

Кредит берушілер өздері ұсынған кредиттің немесе займының барлық сомасын және көпшілік жағдайдағы кредит өтелгенше келісілген пайызын алып тұруды күтеді. Олар тәуекелден қашқақтайды және сондықтан өздерінің тәуекелге ұшырау мүмкіндігін немесе белгісіздік деңгейін минимумға дейін шектеуге тырысады. Банкирлер басқа кредит берушілерге қарағанда тәуекелге ұшырау мүмкіндігінен айналып өтуге көбірек тырысуы керек.

Тәуекелдің басқа түрлері сияқты пайыздық тәуекелде де белгісіздікпен ұштасып жатыр. Бұл жағдайда белгісіздік болашақтағы қозғалыс бағытымен және пайыздық мөлшерлемелердің деңгейімен байланысты болады. Пайыздық тәуекел осы жағдай арқылы кредит берушілерді де, дебиторларды да қамтиды.

Біздің пікірімізше, пайыздық тәуекелді мөлшерлемелердің деңгейінің өзгеруіне байланысты болатын кірістердің немесе қаржы активтерінің бағасының құбылмалылығы деп анықтауға болады. Бұл анықтау ақша рыногы және капитал нарығының қатысушыларына ерекше дәл келеді.

Біз пайыздық тәуекелді басқаруға активтерді (кредиттер мен инвестицияларды) де, банк міндеттемелерін (зайымдық қаражаттарды) басқаруды да қосу керек.

Операциялық тәуекел қателіктер, алаяқтықтар, уәкілеттіктерді теріс пайдалану, дилерлердің, кредит қызметкерлерінің және басқалардың негізсіз тым жоғары тәуекелдерінің себептері қаржылық шығыстарға алып келуі мүмкін ішкі бақылау ережелерін сақтамауымен және корпорациялық басқарудағы қателіктермен байланысты болады.

Құқықтық тәуекелге жеткілікті мөлшерде активтер берілмеген жағдайда және біліксіз құқықтық кеңестер мен құжаттарды қате жүргізудің нәтижесінде активтердің құны төмен, ал міндеттемелердің көлемі жоспардағыдан біршама көп болуымен байланысты тәуекелдер енеді. Мұндай жағдайға ұшыраған банкілер үшін де, басқалар үшін де сол тартыстары күрделі мәселелер мен үлкен шығындарға алып келуі мүмкін. Банкілік заңдылықтарға өзгерістер де банк қызметіне әсер етеді.

Репутация тәуекелі – операциялық қателіктер, банкінің заң талаптарына және басқа да құқықтық актілерге сай келмеуімен және басқа да себептермен сенімді банк өзінің беделін (репутациясын) жоғалтып алуымен байланысты.

Салалық тәуекел – саланың басқа салаларымен салыстырғанда және абсолюттік мағынада экономикалық және қаржылық жобадағы қызметінің тұрақсыздық деңгейі. Саланың тұрақсыздығы неғұрлым жоғары болса, тәуекелдің деңгейі де соғұрлым жоғары болады.

Бета-коэффициент – бұл белгілі американ экономисті, Нобель сыйлығының иегері Уильям Шарптың инвестициялардың құнын бағалау моделіне енгізген тәуекелдің коэффициенті – CAPM (Capital assets pricing model). Шарп пен американдық экономист Тобин (ол да кейінірек құнды қағаздар қоржынын оңтайландыру мәселелерін шешудегі экономикалық

еңбектері үшін Нобель сыйлығын алған) екеуі бір мезгілде және бір-біріне тәуелсіз түрде құнды қағаздар қоржының оңтайландыру туралы Марковиц мәселесінің кеңейтілген шешімін ұсынды. Олардың келген шешімі өте қызықты: «қоржынды оңтайландыру шешімі тәуекелсіз – мемлекеттік құнды қағаздарға инвестицияландыру мүмкіндігі болатын болса, онда ол оңайланады».

Сондықтан тәжірибеде де, теорияда да басты мақсат – тәуекелсіз және тәуекелді салымдар арасындағы капиталды дұрыс орналастыру.

Құнды қағаздар қоржыны үшін бета коэффициенттерді есептеп шығарудың бірнеше түрі бар. Мысалы, бұлайша қоржынның бета коэффициентінің сомасы ретінде есептеуге де болады:

$$\beta_p = \sum_{j=1}^{n} x_j \beta_j$$

Мұнда, β_p - қоржынның коэффициенті;

x_j - j-ыншы құнды қағаздың үлесі;

β_j - j-ыншы құнды қағаздың бета коэффициенті.

Немесе корреляциялық-регрессиондық сараптама тәсілі арқылы есептеуге болады:

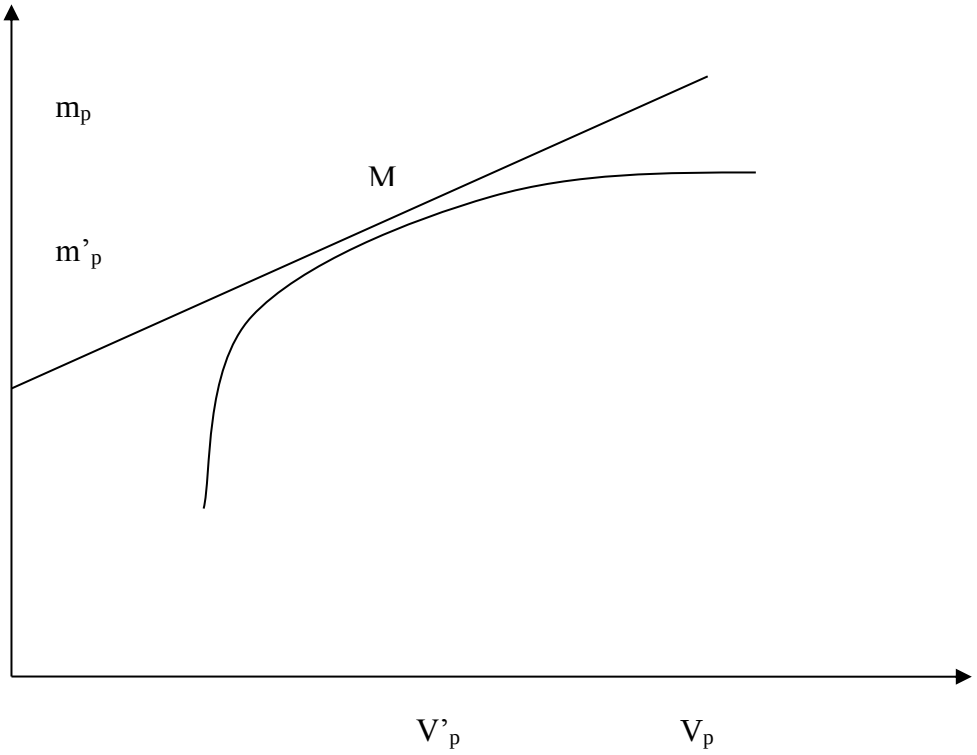
$$m_p = a + \beta M + e$$

m_p - портфельдің күтілетін кірістілігі;

М – барлық нарықтың күтілетін кірістілігі.

Қоржынның бета коэффициенті құнды қағаздар тәуекелі сызығының (Security market line) көлбеулігін анықтайды. 1 суреттегі қолда бар оңтайлы қоржынның тиімді шекарасы мен құнды қағаздардың сызығын қосу арқылы өзіне тәуекелді және тәуекелсіз активтерді қосатын оңтайлы қоржынға ие боламыз.

Қоржынды оңтайландырудың мұндай шешімін американ экономисті Тобин ұсынды. Басты тұжырымды да ол жасады: «Берілген тәуекелдік қоржын мен тәуекелсіз құнды қағаздар арасында ғана емес, сонымен бір мезгілде тәуекелді қоржынның құрылымын таңдау мүмкіндігі бар болатын болса, онда инвестордың тәуекелге деген бейімділігінен тәуелсіз бір ғана құрылым оңтайлы болып шығады». Біздің 1 суретімізде мұндай қоржын - М нүктесіндегі қоржын болады.



1 сурет. Нарықтық қоржынның графикалық моделі.

Мемлекетаралық тәуекелдер банкілердің әлемдік қаржы нарықтарына шығу процесімен байланысты және гранд-клиенттердің немесе контрагент елдердің, импорттаушылардың немесе экспорттаушылардың экономикалық, әлеуметтік және саяси тұрақтылығына тәуелді болады. Халықаралық тәуекелдер фирмалар мен басқа да қарыз алушылардың елінің сыртқы қарыз міндеттемелері бойынша жауап беруіне әсер ете алатын деңгейіндегі елдегі ағымдағы немесе болашақтағы саяси және экономикалық жағдайлардың өзгеру тәуекелі.

Біздің пікірімізше, валюталық тәуекелдің пайыздық тәуекелмен ұқсастықтары бар. Екеуіне де баға және құн элементтері, демек, соған сәйкес болашақтағы кіріс және шығыс элементтері енеді. Баға факторы екеуінде де бірдей, бұл – ішкі және сыртқы ақша саясаты күшті әсер ететін сұраныс пен ұсыныс (шетел валютасына немесе кредитке деген). Қысқаша айтқанда, пайыздық және валюталық нарық бір-бірімен тығыз байланысты.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ:

1. Беляков, А. В., Ломакина Е. В. Банковский риск: оценка, анализ, управление // Финансы и кредит. – 2019. – № 9.
2. Лаврушин А. А. Банковское дело. Учебное пособие. – М.: РЭМ, 2016. – 370 с.
3. Басуния, Т. Реструктуризация коммерческих банков в Республике Казахстан // Банки Казахстана. – 2020. – № 7. – С. 63-64.
4. Корпоративтік қаржы: оқу-әдістемелік оқулық. – Павлодар: Кереку, 2011. – 80 б.

УДК 657

Мухтарканова А.А. (21-МБУ-1), Суйеубаева С.Н. (ВКТУ)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА И АУДИТА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В условиях дальнейшего развития рыночной экономики одним из главных факторов успешной деятельности предприятий является учёт и аудит доходов и расходов, как показателей оказывающих непосредственное влияние на формирование итогового финансового результата предпринимательской деятельности. Особенно важно подчеркивать значимость управления и учета доходов и расходов на этапе преодоления последствий негативного влияния пандемии коронавируса Covid-19, которое проявляется в падении спроса на рынке и снижении деловой активности большинства предприятий.

В процессе предпринимательской деятельности предприятия несут расходы и получают доходы, подлежащие обязательному отражению в бухгалтерском учете согласно нормам законодательства Республики Казахстан, а также в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности. При этом можно сказать, что предприятия несут расходы в рамках производственной, коммерческой и финансовой деятельности, которые направлены на получение доходов. Неверное отражение в бухгалтерском учете доходов и расходов может расцениваться как нарушение налогового законодательства, В конечном итоге, ошибки и нарушения в учете доходов и расходов влекут за собой как непосредственные убытки, так и возможные штрафы, и незапланированные потери. Поэтому бухгалтеру необходимо правильно отражать доходы и расходы, возникающие в результате финансово-хозяйственной деятельности субъекта.

Представляя собой важнейшие показатели, применяемые при оценки результата предпринимательской деятельности, доходы и расходы служат основой для вычисления итоговой прибыли – параметра, имеющее приоритетное значение как для собственников и руководства, так и для привлечения инвестиций со стороны. Поэтому особую важность имеет совершенствование учета и аудита доходов и расходов предприятий на современном этапе развития рыночной экономики в Республике Казахстан.

Осуществление всех видов предпринимательской деятельности нацелено на получение доходов и прибыли, что формирует условия для расходов предприятий. Сравнительный анализ к определению понятий «доходы» и «расходы», которые сформулированы МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» и МСФО (IAS) 27 «Консолидированная и отдельная финансовая отчетность» приводится в виде схемы на рисунке 1.

Законодательная база	Основные определения
– МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями»; – МСФО (IAS) 17 «Аренда» – МСФО (IFRS) 4 «Договоры страхования» – МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» – МСФО (IFRS) 10 «Консолидированная финансовая отчетность» – МСФО (IFRS) 11 «Совместное предпринимательство» – МСФО (IAS) 27 «Консолидированная и отдельная финансовая отчетность» – МСФО (IAS) 28 «Инвестиции в ассоциированные и совместные предприятия»	МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями»: Доходы определяются как увеличение экономических выгод в течение отчетного периода в форме поступлений или улучшения качества активов либо уменьшения величины обязательств, которые приводят к увеличению собственного капитала, не связанному с взносами участников капитала. Выручка – это доход, возникающий в ходе обычной деятельности организации. МСФО (IAS) 27 «Консолидированная и отдельная финансовая отчетность»: Расходы, возникающие в результате обычной деятельности организации, включают в себя, например, такие расходы, как себестоимость приобретения товаров, заработная плата и амортизация.

Рисунок 1 – Законодательная база определения понятий доходы и расходы в рамках МФСО [1, с.64]

В результате комплекса операций бухгалтерской, финансовой и экономической служб предприятия и в процессе составления финансовой отчетности, на основания соблюдения всех правил и требований налогового законодательства и Правил бухгалтерского учета, может быть получен финансовый результат в виде итоговой прибыли или убытка.

Основными показателями прибыли (убытков) являются: валовая прибыль, определяемая как разница между выручкой от продажи товаров, продукции (работ, услуг) (за минусом НДС, акцизов и других обязательных платежей) и себестоимостью проданных товаров, продукции (работ, услуг); прибыль (убыток) от продаж, определяемая как разница между валовой прибылью и управленческими расходами, и расходами на продажу; прибыль (убыток) до налогообложения, определяемая как сумма прибыли (убытков) от продаж и прочих доходов, уменьшенных на сумму прочих расходов; чистая прибыль (убыток) отчетного периода, определяемая как разница между прибылью (убытком) до налогообложения и налоговыми и другими обязательными платежами из прибыли [2, с.63].

Бухгалтерский учет доходов и расходов представляет собой один из важнейших и итоговых этапов учета и связан с отражением результатов деятельности предприятий, как по части доходов, так и в сфере расходов за отчётный период. Доход предприятия от основной и неосновной деятельности должен быть отражен посредством занесения в учетные аналитические регистры по кредиту счетов подраздела 6000 «Доход от реализации продукции

и оказания услуг» в журнале-ордере №11, подраздела 6200 «Прочие доходы» в журнале ордере №12. Расходы, играющие ключевое значение в составлении отчета и получении финансового результата должны быть отражены в разделе 7 «Расходы». Себестоимость производства и издержки обращения предприятий учитываются в статье расхода в ходе того же отчетного периода, когда учтен доход предприятия [3, с.121].

Таблица 1 – Корреспонденция счетов по закрытию доходов и расходов, а также выявлению финансовых результатов предприятий

Содержание операции	Корреспонденция счетов	
	Дт	Кт
Списание отраженных в учете, полученных доходов	6010, 6110-6160,6210-6280	5710
Списание отраженных в учете, произведенных расходов, возвратов и скидок	5710	7010,7110,7210, 7310-7340, 7410-7470, 7510, 7610,7710. 6020,6030
Отражение нераспределенной прибыли отчетного года	5710	5560
Отражение непокрытого убытка отчетного года	5610	5710
Погашение убытка отчетного года или предыдущих лет за счет резервного капитала	5510	5610, 5620
Отнесение нераспределенной прибыли отчетного года на нераспределенный доход предыдущих лет	5610	5620
Нераспределенная прибыль отчетного года и предыдущих лет направлена на выплату дивидендов и доходов участников	5610, 5620	3040
Списание непокрытого убытка отчетного года за счет нераспределенного дохода прошлых лет	5620	5610

Полученный результат должен быть откорректирован для последующих операций по уплате налогов в бюджет.

Таким образом, конечной целью бухгалтерского учета выступает сбор и предоставление информации для заинтересованных пользователей.

Бухгалтерский учёт доходов и расходов предприятий должен способствовать оптимизации издержек производства и управленческих затрат, а также повышению финансового результата.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Закон Республики Казахстан от 20 ноября 1998 года № 304-I Об аудиторской деятельности (с изменениями и дополнениями по состоянию на 02.01.2021г.)
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 15 "Выручка по договорам с покупателями".
3. Типовой план счетов бухгалтерского учета, утвержденным Приказом МФ РК №185 от 23 мая 2007 года, с изменениями по состоянию на 01.01.2019 г.

УДК 338.24
Мязова А.А. (21-ГФМ-1), Кайсанова Н.Б (ВКТУ)

СУЩНОСТЬ ИННОВАЦИИ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

Всем нам знакомом слово "инновация", которое обозначает нововведения как технологий, так и методик в какой-либо сфере. Инновации вводятся с каждым днем все больше и больше, что связано с развитием не только общества, новыми открытиями, массовыми изобретениями. Они нужны нам, чтобы шагать в ногу со временем и подстраиваться к различным изменениям и влиянию факторов на все сферы деятельности. Одной из наиболее ярких является всем нам известный менеджмент, который предусматривает управление, контроль, постановку целей и мониторинг всего рабочего процесса. Он присутствует абсолютно в любой сфере деятельности, именно поэтому инновации в данной сфере особенно важны.

Проблематика нововведений на протяжении многих лет разрабатывалась в рамках экономических исследований научно-технического прогресса. Инновационная деятельность как объект управления характеризуется рядом параметров, управление которыми вызывает большие сложности. Например, менеджмент направлен на поддержание системы, приобретение ею нового качественного состояния и достижение баланса между элементами. Инновационное управление чрезвычайно сложно. Мир нуждается в инновационных менеджерах, которые могут достойно освоить свою сферу деятельности и дополнительно изучить что-то совершенно новое. Их главная задача в управлении инновациями-продвижение инновационного процесса, прогнозирование возможных препятствий и определение путей их преодоления.

В экономике несомненно, присутствует конкуренция самостоятельных фирм, заинтересованных в обновлении продукции, наличие рынка конкурирующих нововведений. Многочисленные истории успеха великих компаний свидетельствуют об этом. В связи с этим существует рыночный отбор нововведений, в котором участвует инновационный менеджмент.

Потребность в инновационном менеджменте возникла из-за ряда проблем:

- Ухудшение экономической ситуации, в особенности экспорта;
- Падение цен;
- Рост уровня конкуренции между странами;
- Асинхронность процессов глобализации;
- Ухудшение социальной среды, возрастание уровня бедности.

В современной экономической среде нет ничего постоянного и прогнозируемого. Изменения проникают во все сферы деятельности. В таких условиях менеджмент как самая мобильная и отвечающая потребностям рынка отрасль знаний, безусловно, вынужден отвечать сегодняшним реалиям [1].

Очевидно, что менеджмент связан с управлением и взаимодействием с людьми, поэтому инновации в первую очередь коснулись методологии. Главная черта- это появление новых направлений и ответвлений в теории управлении, которые учитывают особенности и влияние различных культур и национальных особенностей, а также разнонаправленных позитивных действий происходящих процессов глобализации и интеграции в среде методологии менеджмента .

Инновации во внутренне структуре и появление новых видов менеджмента. Глобальные проблемы и тенденции повлекли за собой появление новых видов в менеджменте В особенности можно отметить: производственный менеджмент, управление маркетингом, финансовый менеджмент, кадровый менеджмент, менеджмент инноваций и др. Все виды можно рассмотреть не только внутри данной сферы, но и как самостоятельные науки со своей структурой и различными особенностями.

В современном производственном менеджменте происходят инновации в организации, ресурсосбережении. Огромное влияние оказало появление новых технологий в плане цифровизации, которые тоже по-своему меняют работу людей. Тенденции и закономерности развития инновационных процессов в промышленности модернизируют методы и решения с учетом основных факторов и условий, определяющих эффективную реализацию процесса современного производственного менеджмента [2].

Существенно в последнее десятилетие изменился финансовый менеджмент. Появились новые финансовые инструменты и методы управления финансовым портфелем, интересные направления процесса финансового управления. К таким инновациям в финансовом менеджменте можно отнести: аутсорсинг, фандрайзинг, обновленные формы кредита, формирование новых денежных фондов изменения в методах мотивации и стимулирования, появление различных финансовых организаций нового формата, компьютеризация.

Говоря о процессе цифровизации можно отметить современный маркетинг – это не только и не столько определенная рыночная технология, сколько определенная философия бизнеса, которая активно формирует рынок. В современном маркетинге появились: директ-маркетинг – любое мероприятие, направленное на получение от- клика от потребителя; финансовый маркетинг – системный подход инвесторов-продавцов к управлению реализацией финансовых активов и инвесторов- покупателей к управлению накоплением финансовых активов; некоммерческий маркетинг, осуществляемый организациями и отдельными лицами, которые действуют в общественных интересах и не стремятся к получению финансовых прибылей; сетевой маркетинг, социальный маркетинг; стратегический маркетинг, заключающийся в анализе потребностей физических лиц и организаций; брендинг; бенчмаркинг и многое другое.

В связи с развитием малого бизнеса и предпринимательства существенно меняется кадровый менеджмент и другие виды менеджмента. Все вместе данные виды современного менеджмента вносят свои результативные изменения в стратегический менеджмент. Компьютерные технологии позволили увеличить уровень и качество контроля в менеджменте. Ярким примером является мониторинг посещаемости в различных организациях с помощью ID карт. Очень развит в наше время фриланс и зароботок в интернете, но мало кому известно о наличии сетевого менеджмента, который характеризуется работой с людьми в дистанционном формате. Особенно он получил популярность во времена карантина. Сетевой менеджмент как отдельный вид имеет ряд особенностей: наличие командной структуры (набираются отдельные команды менеджеров), кураторство, отсутствие визуального общения. Он имеет так же огромный ряд преимуществ, например: отсутствие предвзятого отношения, высокий уровень толерантности, гибкий график комфортные чаще всего для работы условия.

Признаки сетевой организационной структуры следующие: в сетевой структуре используются ресурсы многих внешних организаций, в отличие от классической организации, в которой все ресурсы сконцентрированы внутри нее; основные функции компании распределены между отдельными сетевыми структурами, взаимодействие компаний членов сетевой структуры происходит на основе рыночного механизма.

Типы сетевых организаций подразделяются на: внутреннюю сеть, когда в рамках большой компании создается система свободного предпринимательства на основе рыночных цен, где агенты выполняют функции поставки, сбыта, производства. Стабильная сеть, где часть работ передается внешним подразделениям, которые не принадлежат основной компании. Примером тому могут служить официальные дистрибьюторы автомобильных компаний. Динамическая сеть, в которой все основные функции выполняют внешние независимые организации (так называемые агенты), а ядро компании аккумулирует вопросы профессионального менеджмента, развития новых идей, формирования имиджа и know-how. По большому счету, головная компания отслеживает исключительно финансовые потоки, устанавливает целевые ориентиры и контролирует степень их выполнения. Примеры подобных структур реализованы в отрасли компьютерных технологий, в издательском деле. Таким образом, при создании компании-сети предприятие разбивается на самостоятельные в хозяйственном и правовом отношении центры для более гибкого выполнения программ. При этом компания получает ряд преимуществ: адаптивность системы; концентрация деятельности головной компании на приоритетных отраслях, уникальных и перспективных процессах; снижение издержек; отсутствие дублирования должностей и квалификаций; привлечение внешних ресурсов – ресурсов сетевых компаний; поиск и привлечение наилучших партнеров для совместной деятельности [2].

Методы только помогают нам направить работу в нужное русло, но одним из ключевых факторов является практика. Коммуникативный и коммуникационный менеджмент. Основой такого вида менеджмента является коммуникация, которая определяется как процесс обмена информацией между двумя и более людьми. Употребляемые понятия «коммуникативный» и «коммуникационный» часто выступают как синонимы, но при ближайшем рассмотрении имеют некоторые существенные различия. Понятие «коммуникационный» показывает процесс формирования и настройки коммуникационных сетей в организации. В этом случае управляющее воздействие направлено на каналы коммуникации. Основной функцией коммуникативного менеджмента является настройка эффективной передачи информации, а именно: анализ количества передаваемой информации, пропускная способность канала коммуникации, уязвимость передаваемой информации. Инновации в основах науки и практики общего (классического) менеджмента. Это касается механизма менеджмента как комплекса взаимосвязанных элементов воздействия на объект.

В механизме управления появились новые принципы управления организацией: децентрация (сохранение автономии при признании надиндивидуальной логики), самогенерация, самоколлаж, хрематика (появившаяся благодаря книгам), полисемичность (самоформирование множества интерпретаций), эффузии (разливание); беспрецедентность – отсутствие прежнего развития, инволюция – упрощение структуризации в процессе менеджмента как отказ от научного рационализма. На практике меняется абсолютно все, так как любые процессы взаимосвязаны и взаимодополняют друг друга. Сложность и многоаспектность современного менеджмента наиболее видна в применяемых сегодня методах управления организацией.

Условия и факторы изменения среды функционирования организаций, искаженные образы реальной и виртуальной действительности заставляют эволюционировать способы достижения целей организации. В связи с упрощением организационных структур управления появились новые векторы развития методов самоуправления и самоорганизации.

Классический анализ и контроль как методы и функции управления постепенно вытесняются системой мониторинга и контроллинга, при одновременной минимизации инструкций, предписаний и правил. В целом можно заметить, что современные методы менеджмента развиваются от административных и дисциплинарных в сторону креативных, самоорганизующихся, от опеки и формализованный к раскрепощению и само ответственности [3].

В заключении хотелось бы отметить, что каждый человек, как и каждая сфера деятельности постоянно модернизируются и менеджмент не только является одной из таких сфер деятельности, а даже обгоняет остальные по

времени и масштабам развития и инноваций. Таким образом, современные и обновленные методы познания науки управления, теоретические взгляды на природу, сущность и развитие современного управления, современные направления теоретико-методологических разработок в области управления, реформы в системе управления повышают роль лидера, руководителя и, соответственно, изменяют подготовку менеджеров в вузе. Современные менеджеры должны быть способны: генерировать инновационные идеи; мобилизовать персонал для адекватного ответа на вызовы; организовать процесс управления постоянным развитием организации; сформировать среду с условиями, в которых сотрудники станут частью организации. Компетенции будущих менеджеров должны способствовать сокращению разрыва между организационными и экономическими аспектами науки и практики управления.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1 Салимьянова И.Г ., Инновации в менеджменте , [Электронный ресурс] URL.: https://cyberleninka.ru/article/n/innovatsii-v-menedzhmente/viewer

2 Геворгян Р.М., Мартынов Л. М, Тенденций развития современных технологий менеджмента предприятия и оценка их эффективности в современных условиях [Электронный ресурс] URL.: https://cyberleninka.ru/article/n/tendentsii-razvitiya-sovremennyh-tehnologiy-menedzhmenta-predpriyatiya-i-otsenka-ih-effektivnosti-v-sovremennyh-usloviyah

3 Инновационный менеджмент - его роль и функции на сегодня. Основные виды и методы [Электронный ресурс]., URL.: https://promdevelop.ru/rabota/innovatsionnyj-menedzhment/

УДК 330.33
Мязова А.А. (21-ГФМ-1), Жанабаева А.С (ВКТУ)

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КАЗАХСТАНЕ

Малый бизнес в Казахстане развивается быстрыми темпами. Сегодня субъекты малого предпринимательства играют ключевую роль в развитии экономики любого государства. В век современных технологий, когда заняться бизнесом можно просто имея смартфон, любое государство заинтересовано привлечь максимальное количество экономически активного населения к массовому предпринимательству.

За последние годы в Казахстане наблюдается постоянное совершенствование условий для ведения бизнеса, создаются различные государственные механизмы поддержки предпринимателей. Казахстанский бизнес – это тот сектор экономики, который в буквальном смысле порожден реформами. Периодом зарождения в стране цивилизованного бизнеса можно смело назвать 1997 год, когда был принят Указ Президента страны от 07.07.1997 г. № 3589 «О приоритетных и региональных программах поддержки и развития малого предпринимательства в Республике Казахстан». С тех пор приоритетное развитие его является неотъемлемой частью государственной политики и с ним же связано большинство кардинальных изменений в обществе. Становление малого бизнеса в Республике с первых дней экономических реформ является одним из приоритетов экономической политики государства.

Массовое предпринимательство, развитый малый и средний бизнес обеспечивает экономическую стабильность в стране. За счет своей массовости и гибкости к вызовам внешней среды, МСБ во многом определяет темпы экономического роста. Поддерживая и стимулируя деятельность МСБ, государство имеет:

- стабильные бюджетные поступления, за счет налогов, возможность улучшить социальную инфраструктуру в стране, к примеру, постройку больниц или школ;
- множество новых рабочих мест для совершенно разных слоев населения, тем самым формируя средний класс;
- за счет конкуренции развивается инновационный потенциал экономики, создаются новые товары и услуги; внедряются новые формы организации и методы производства, сбыта.

В Казахстане на январь 2021 года насчитывается 1 357 311 действующих субъектов малого и среднего предпринимательства. Больше всего развивается и действует МСБ в городах Алматы - 197 тысяча и Нур-Султан 144 тысячи, а также в Алматинской и Туркестанской области. Наименьшее количество действующих МСБ в СКО и ЗКО, 30 тысяч и 43 тысячи соответственно.

На увеличение или уменьшение количества малого и среднего бизнеса в регионах оказывают влияние такие факторы как географическое расположение,

численность населения, общеэкономические условия развития региона, уровень деловой активности и множество других.

По данным журнала «Forbes Kazakhstan» доля МСБ в экономике Казахстана достигает 30,8% от ВВП и обеспечивает занятость 3,3 млн человек (37% от общего числа занятого населения). Предпринимательский класс выступает неотъемлемым атрибутом рыночной экономики, самостоятельным субъектом экономических отношений. Большая часть предпринимателей относится к так называемому среднему классу, который обеспечивает устойчивость не только экономики государства, базирующейся на рыночной системе хозяйствования, но и оказывает влияние на политические процессы в обществе, не допуская отхода от либеральных и рыночных ценностей.

Цифровизация сыграла огромную роль в сфере развития малого и среднего бизнеса. Цифровизация позволяет оптимизировать операционную деятельность, сократить издержки производства и сбыта, а также позволяет МСБ выйти на глобальные рынки и сети. Вместе с тем сегодня в нашем государстве реализуется государственная программа развития и поддержки малого предпринимательства в Республике Казахстан, созданы социально-предпринимательские корпорации (СПК), основанные на тесном сотрудничестве государства и бизнеса. ВВП Казахстана в двенадцать раза меньше российского, однако республика выделила в три раза больше денежных средств на поддержку малого и среднего бизнеса (МСБ) в период кризиса.

При привлечении населения к предпринимательству необходимо решать проблемы, препятствующие этому, в связи с чем в Казахстане функционируют множество программ и организаций, которые оказывают содействие в развитии малого бизнеса нашей страны.

Так, АО «Инвестиционный фонд Казахстана» осуществляет финансовую поддержку путем инвестирования в уставный капитал предприятий, производящих углубленную переработку сырья и материалов, с использованием современных и передовых технологий. АО «ФРП «Даму» содействует качественному развитию малого и среднего бизнеса, а также микрофинансовых организаций Казахстана в роли интегратора и оператора предоставления финансовых, консалтинговых услуг. Фондом «Даму» была полностью сформирована филиальная сеть. Теперь предприниматели могут получить поддержку не только в городах областного значения, но и в сельской местности. Основная задача АО «Kazyna Capital Management» - финансовая поддержка путем участия в акционерном капитале отечественных и зарубежных инвестиционных фондов и проектных компаний. АО «Аграрная кредитная корпорация» было создано для кредитования сельхозтоваропроизводителей через сети кредитных товариществ. АО «КазАгроФинанс» обеспечивает доступ сельскохозяйственных товаропроизводителей к финансовым средствам, а также сельскохозяйственной технике и технологическому оборудованию на лизинговой основе. Осуществляется финансирование инвестиционных проектов. АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства» контролирует деятельность по микрокредитованию сельского населения и субъектов малого

предпринимательства на селе, способствует развитию финансовой инфраструктуры на селе через поддержку микрокредитных организаций.

Большие надежды возлагаются на 8-й пакет реформ по улучшению бизнес-климата, который может оказаться трамплином для развития МСБ и массового предпринимательства в стране, благодаря которому произойдет мультипликативный рост в экономике, который позволит добиться главной цели Стратегии «Казахстан – 2050», вхождение в число 30-ти развитых государств мира, одним из показателей которого является сильный МСБ, занимающий долю не меньше 50% в ВВП страны.

В процессе рассмотрения развития малого и среднего бизнеса в Казахстане, было выяснено следующее. Малый и средний бизнес обеспечивает необходимую мобильность в условиях рынка, создает глубокую специализацию и кооперацию, без которых немыслима его высокая эффективность. Он способен не только быстро заполнять ниши, образующиеся в потребительской сфере, но и сравнительно быстро окупаться. Способен также создавать атмосферу конкуренции и ту среду предпринимательства, без которой рыночная экономика невозможна. Мелкие и средние предприятия играют заметную роль в занятости, производстве отдельных товаров, исследовательских и научно-производственных разработках.

Углубление специализации в научных разработках привело к тому, что во многих случаях небольшие фирмы идут по более простому или рискованному пути, работают в неперспективных отраслях. Мелкие фирмы охотнее берутся за освоение оригинальных нововведений. Малые предприятия стремятся как можно скорее наладить массовое производство, что приводит к расширению рынка предлагаемых товаров и услуг и, в свою очередь, активно стимулирует процесс производства с целью наиболее быстрого удовлетворения спроса, мотивируемого разработками, проводимыми фирмами малого и среднего предпринимательства.

Важность малых предприятий еще и в том, что ведя ожесточенную конкурентную борьбу за выживание, они вынуждены постоянно развиваться и адаптироваться к текущим условиям рынка. Мелкие и средние предприятия в свою очередь являются опорой для крупных компаний, так как массовый выпуск промышленных изделий длительного потребления вызывает потребность в соответствующих промышленных услугах по ремонту и обслуживанию. Ведь из-за своей громоздкости крупные монополисты вынуждены затрачивать много усилий в этом направлении или создавать разветвленную сеть мелких филиалов, что само по себе тоже достаточно дорогостоящее занятие, служащее в основном для поддержания престижа крупной фирмы.

Малые фирмы с меньшими затратами удовлетворяют потребности в дефицитных видах товаров и услуг на основе разработки местных источников и обеспечивает при этом большую занятость. Создавая новые рабочие места, происходит снижение уровня безработицы и социальной напряженности в стране. Развитие малого предпринимательства способствует постепенному созданию широкого слоя мелких собственников, так называемого среднего

класса, самостоятельно обеспечивающих собственное благосостояние и достойный уровень жизни, являющихся основой социально-экономических реформ, гарантом политической стабильности и демократического развития общества.

Таким образом, малое предпринимательство ведет к оздоровлению экономики в целом и, следовательно, лучший выход для Казахстана - это создание такой политики государства, которая была бы направлена на расширение и развитие предприятий малого предпринимательства в нашей стране. Именно малые предприятия, особенно в случае удовлетворительной разработки новой государственной политики в области малого предпринимательства, могут стать основой рыночных структур во многих отраслях, обеспечивая перелив инвестиций в сферы наиболее эффективного приложения ресурсов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Назарбаев Н.А. «Социальная модернизация Казахстана: Двадцать шагов к Обществу Всеобщего Труда». Казахстанская правда № 131-132 (27405-27406) 13.04.2015

2. Касымов С. Оценка рыночных реформ на селе: анализ сельскохозяйственного производства. // Аль-Пари. - 2013. - №4-5.

3. Роль малого бизнеса в экономике и особенности управления в разных странах мира. https://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=881556

4. Количество действующих субъектов МСП в разрезе областей по состоянию на 1 января 2021 года https://gender.stat.gov.kz/page/frontend/detail?id=107&slug=1-2018-2&cat_id=6&lang=ru

5. Программы поддержки бизнеса в регионах https://damu.kz/programmi/?number=Восточно-Казахстанская+область

УДК 338.24
Мұратов Е.А (21-МИМК-1) Рахимбердинова М.У (ВКТУ)

ФОРМИРОВАНИЕ И РЕГУЛИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ НА СТРОИТЕЛЬНОМ ПРЕДПРИЯТИИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

На сегодняшний день контроль качества строительно-монтажных работ в наибольшей степени носит традиционный характер, где строительные организации сталкиваются с проблемами управления записями документирования по каждом объекту, что приводит к увеличению сроков выполнения объемов строительных и монтажных работ, а также к удорожанию строительства. Отсутствие повсеместного внедрения эффективных методов контроля качеством организации строительных процессов на базе современных информационных систем и обработки информации определяет актуальность исследования.

Анализ существующей системы совершенствования контроля качеством организации строительства, реализации организационно-технологических решений позволяет говорить о том, что осуществляемые методы строительного надзора не в полной мере отражают новые условия и требования общества. При организации строительного производства на разнообразных городских территориях негативные явления и различные факторы (экономические, социальные, природные) влияют на зону строительных площадок ухудшают качество строительства. Все это влечет к некачественному выполнению строительномонтажных работ, нарушениям технологических регламентов, недоделкам, сдаче объектов капитального строительства в эксплуатацию в незавершенном состоянии. Вместе с тем, это вызывает необходимость повторных операций, а также дополнительных финансовых затрат и затрат трудовых ресурсов.

Современные условия рыночной экономики предъявляют конкурентоспособные требования. При осуществлении строительного надзора производится контроль выполнения работ и достоверности сметной стоимости. Контроль за строительно-монтажными работами представляет собой систематическую проверку соответствия строительного процесса утвержденному проекту и сметной стоимости, действующим нормативным требованиям, технологии, качеству, объемам, методам, стоимости выполняемых работ, применяемых конструкций и изделий, материалов.

Организация строительного производства непосредственно связана с обеспечением высокой эффективности многообразных строительных процессов, созданием условий для безопасного и экономичного использования трудовых, технических ресурсов и выполнением работы в установленные сроки. Создание иерархической системы контроля за качеством организации строительства и технологических процессов посредством использования технологии информационного моделирования, на базе инновационных

программ, на разнообразных стадиях строительного цикла является актуальным и обоснованным в связи с ее экономической эффективностью.

Автоматизированная система контроля строительных и монтажных работ учитывает многоуровневые структуры и многообразие элементов объектов капитального строительства при взаимодействии с программным обеспечением. Внедрение информационных технологий при проведении строительного надзора способствует совершенствованию технологии подготовительных строительных работ. Успешное использование достоверных результатов анализа на основе обоснованных исследований контроля в целом строительных процессов, информационного обеспечения, оценки экономической эффективности и принятие оптимальных решений на различных циклах позволят достичь высокого качества организации строительных процессов.

Внедрение технологии информационного моделирования объекта капитального строительства получила широкое распространение во многих странах мира. Технология автоматизированного компьютерного моделирования (BIM технология) сопровождает все стадии и этапы строительства. Данный метод управления процессом строительства, основанный на программном обеспечении, учитывает многоуровневую структуру системы контроля за качеством строительного производства, взаимосвязанную с различными объектами строительства. В рамках программного моделирования представляется возможным разработка универсальной системы управления качеством организации строительства с целью достижения высокого результата производственной деятельности.

При строительстве и организации технологии управления формируются методы руководства строительными процессами в непосредственной связи с заказчиком-застройщиком и органами надзора. При соблюдении системы управления качеством, обеспечивающей взаимосвязанное регулирование и координацию действий всех участников строительства, существует возможность получения высоких результатов качества строительно-монтажных работ при минимальных ресурсных затратах.

На каждом этапе возведения объекта строительства осуществляется оценка условий строительства, обоснование вариантов и выбор эффективной схемы организации строительства с целью уменьшения затрат в виде компьютерной оперативной формы. На каждом этапе принимаются своевременные меры и выполняется контроль за устранением выявленных недостатков, дефектов с целью недопущения необоснованного увеличения стоимости строительных работ. В ходе осуществления широкомасштабного строительного процесса происходит вовлечение более широкого круга участников строительства.

При осуществлении строительных процессов автоматизированное управление может быть, как краткосрочным, рассчитано на текущий год, так и в виде продолжительного цикла. В процессе управления организации строительного производства регламентируется деятельность каждого участника строительства, уточняются границы производственных процессов, режим

выполнения строительно-монтажных работ. Происходит поэтапное введение технологических процессов на базе информационной модели объекта. Выполняются организационноподготовительные работы, которые включают внутриплощадочные работы, инженерную подготовку территории строительной площадки. Далее осуществляется производство строительных и монтажных работ.

Управление качеством и безопасностью возведения зданий в строительном производстве осуществляется посредством строительного контроля на основе информационного моделирования, который представляет собой комплекс организационных, технических и экономических мер по обеспечению качества на всех этапах строительства. Конечным результатом управления качеством организации строительства становится программа устранения отклонений и недостатков (рисунок 1).

Рисунок 1 – Схема управления качеством организации строительства

Устранение дефектов и недостатков при их обнаружении производится в виде комплекса взаимосвязанных интегрированных действий всех участников строительства. Контроль проверки качества строительных работ может нести промежуточный характер, относится в наибольшей степени к скрытым видам работ (устройство фундаментов, сварных швов, закладных деталей). Контроль качества работ может быть также внутренним, при котором внутри строительной организации производится анализ причин дефектов, разрабатываются мероприятия по недопущению дефектов на уровне автоматизированных системных моделей. Неизменной целью организации при этом становится улучшению и совершенствование качества строительных и монтажных работ на основе систематического мониторинга и анализа результатов строительных процессов.

Система управления качеством может включать разнообразные виды строительной деятельности: процессы планирования, подготовки строительства, производства строительных и монтажных работ. После разработки информационной модели объекта создается документация по каждому строительному процессу, которая включает записи, измерения, анализ,

оценку и методы улучшения. Анализ строительного процесса при этом подразумевает совместную деятельность всех ответственных участников строительства, систему коммуникации, где на каждом этапе проверки происходит согласование деталей, определение требований и методов по устранению дефектов. Результаты анализа, обследований оформляются отчетом, информация предоставляется и хранится на информационных носителях. Функционал информационных систем моделирования может быть записан в виде интерактивной формы документов, электронных ресурсов.

Систематический анализ, мониторинг строительства позволяет сопоставлять состояние объекта строительства с текущим календарным план-графиком, что дает возможность осуществлять прогнозирование. Этот метод представляет собой создание общей
информационной модели с актуальными и достоверными данными инженерно-технического, экономического состояния. Интерактивная модель при этом доступна в реальном режиме для всех участников строительства, как для представителей строительного надзора, так и для строительной организации.

В результате реализации концепции управления качеством организации строительных процессов на основе BIM технологий существенно повышается качество строительства, снижается количество срывов сроков ввода объекта строительства в эксплуатацию. Автоматизированная система управления процессами строительства уменьшает совокупный объем расходов и затрат на строительство, сокращает потери времени на процедуры надзора, что вызывает существенное улучшение условий инвестиционных проектов.

Большая часть процедур надзора алгоритмизирована и направлено на повышение качества управленческих решений за счет получения актуальной и достоверной информации в течение короткого промежутка времени. Данный метод позволяет унифицировать подход к процессу автоматизации инвестиционно-строительных проектов, установить единый подход по созданию комплексной модели строительно-монтажных работ посредством: формирования интерактивной модели, синхронизации календарного графика плана строительных работ, фиксации выполненных объемов работ, систематизации и анализа полученных данных, визуализации, выполнения конечного отчета

Таким образом, концепция контроля качества организации строительства, осуществляемая посредством применения информационных технологий, является формой оперативного контроля, которая обеспечивает своевременное выявление строительных дефектов и их причин возникновения. Строительный контроль является частью строительного процесса. Автоматизированная система управления качеством строительных работ становится систематическим поиском возможностей улучшения строительной деятельности. Принятие решение производится при этом на достоверных фактах и сведениях. Технология информационного моделирования объекта повышает качество и эффективность строительного производства, формирует стратегии, позволяющие оперативно принять инвестиционные решение.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Астафьева Н.С., Кабирева Ю.А., Васильева И.Л. Преимущества использования и трудности внедрения информационного моделирования зданий // Строительство уникальных зданий и сооружений; СПбПУ Петра Великого. 2017. No 8 (59). С. 22.

2. Аттенков А.В., Галкин СВ., Зарубин В.С. Методы оптимизации: учеб. для вузов / Под ред. В.С. Зарубина, А.П. Крищенко. 2-е изд., стереотип. М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2003. 440 с.

3. Бачурина С.С., Голосова Т.С. Инвестиционная составляющая в проектах внедрения BIM-технологий // Вестник МГСУ; ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова». 2016. No 2. С. 126–134.

4. Бунецкая В.В., Топчий Д.В. Энергоаудит зданий, вводимых в эксплуатацию после перепрофилирования промышленных объектов // Научное обозрение. 2017. No 9. С. 114–117.

5. Бузырев В.В., Юденко М.Н. Управление качеством строительной продукции: учеб. Пособие. Ростов-н/Д: Феникс, 2007. 89 с.

ӘОЖ 33:004
Нармухаммедов А.Н (19-КДК-1), Сагидолдина А.Ж. (ШҚТУ)

ЦИФРЛЫҚ ЭКОНОМИКАҒА КӨШУ БАҒДАРЛАМАСЫН ЖҮЗЕГЕ АСЫРУ ШАРАЛАРЫ

Цифрлық экономика (электрондық экономика) – электрондық бизнеспен және электрондық коммерциямен байланысты йифрлық технологияларға негізделген және олар өндіретін және сататын цифрлық тауарлар мен қызметтерге негізделген экономикалық қызмет. Цифрлық экономиканың қызметтері мен тауарлары үшін есеп айырысулар көбінесе цифрлық валютамен (электрондық ақшамен)жүргізіледі. Цифрлық экономика ұғымы барлық әлеуметтік, іскерлік экономикалық және желіде жүзеге асырылатын коммуникациялық технологияларды қамтиды. Бұл термин алғаш рет 1995 жылы Дон Тапскоттың кітабында қолданылған. Соңғы жылдары интернет-экономиканың өсуі ең маңызды болды. Себебі ол жаңа сандық платформалардың үнемі пайда болуымен байкалады.

Цифрлық экономиканың негізгі элементтері мыналар болып саналады:

1. Желідегі онлайын ойындар мен жарнамалар;
2. Электрондық коммерция;
3. Электрондық аударымдар және итернет- банкинг;
4. Блокчейін және криптаволюта.

Сандық экономиканы сандық технологияларға негізделген өндіріс ретінде де ұсынуға болады. Қазіргі уақытта әлем халқының шамамен 50% интернетті күн сайын бизнесті оқу немесе іс жүргізу мақсатында пайдаланады. Болжамдар бойынша желі арқылы сату саны жақын арада саудадағы қарым-қатынастың баска түрлерін айналып өтеді. Бұл ішінара электронды төлемдер қағаз ақшаны аударудан әлдеқайда сенімді екендігіне байланысты. Виртуалды өмірде қазіргі уақытта көптеген жаңа идеялар жүзеге асырылуда және жаңа өнімдер пайда болады. Егер жаңа технологияны қолдану арқылы жаңа өнертабысты сезіну қажет болса, оны әлдекайда сапалы және тезірек жасауға болады. Жобаларды эмуляциялау арқылы ғалымдар олардың барлық артықшылықтары мен кемшіліктерін минималды шығындармен анықтайды. Бірнеше жылдан кейін, сарапшылардың пікірінше, электронды экономика бизнес пен экономикалық қатынастарды түсінуге үлкен өзгерістер енгізеді. Әрбір болашақ кәсіпкерлер өз қызметін табысты бастау үшін цифрлық экономиканың негіздерін үйрену керек екенін түсінуі керек.

Негізінен Цифрлық экономиканы 3 түрге бөліп карастырсам:

1. Нарықтық экономика;
2. Тиімді нарық теориясы;
3. Аралас экономика.

Осы 3 түріне жеке – жеке токталсам:

1. Нарықтық экономика – (ағылшынша “Market economy”) – бұл жеке меншікке, тауар – ақша қатынастарына, таңдау еркіндігі мен бәсекелестікке

негізделген барлық тауар айналымының өзара іс-қимыл механизмі. Нарықтық экономиканың нешізгі ерекшеліктері:

1) Жеке мүдделер;
2) Бәсекелестік бостандығы;
3) Нарықтық бағаны қалыптастыру;
4) Өндіріс құралдарына меншік нысандарының әртүрлілігі;
5) Еркін кәсіпкерлік;
6) Шаруашылық жүргізуші субьектілер арасындағы шарттық ;
7) Мемлекеттің шаруашылық қызметке шектеулі араласуы;
8) Нарықтық өзін-өзі реттеу.

2. Тиімді нарық теориясы – көбінесе ақпараттық тиімділік деп түсініледі. Ақпарат барлық инверторларға неғұрлым тез таралса, нарық соғұрлым тиімді болады. Егер нарық ақпараттық тұрғыдан тиімді болмаса, онда тезірек инвесторлар үстеме пайда алып, нарықты жеңуге мүмкіндік алады.

3. Аралас экономика – бұл нарықтық және меншікті қамтитын экономикалық жүйе. Кейде “гобритті экономика” деп аталады. Аралас экономика жеке меншікке негізделген. Нарықтық қатынастар мемлекеттік кәсіпорындардың қызметімен тығыз байланысты болғанымен, олар басым рөл атқарады. Бұл компонеттердің әрқайсысы ел өміріңде маңызды рөл атқарады. Жеке бастама жоғары экономикалық тиімділікті көрсетуге мүмкіндік береді, ал мемлекеттік реттеу елдің дамуына қамқорлық жасау және нарықтық экономикаға тән ықтимал проблемалардың орнын толтыру үшін кірістерді қайта бөледі.

Сандық экономиканың артықшылықтары.

Цифрлар экономиканың дамуы арқылы адам алдында ашылатын жаңа мүмкіндіктер, әрине, барлық қызмет салаларында жаңа мүмкіндіктер ашатын оң өзгерістер. Цифрлық технологияның дамуымен тұтынушы тапсырыс берілген қызметтерді тезірек ала алады, сонымен қаатар ақшаны үнемдей алады, өйткені интернеттегі бағалар көбінесе офлайын бизнес ұсынатындардан төмен. Тағы бір артықшылығы – сіздің бизнесіңізді үйден шықпай – ақ бастау мүмкіндігі. Ол үшін әрине қолайлы саланы таңдау жеткілікті. Артықшылықтары:

1. Орта тап өкілдерінің санын ұлғайту және әлеуметтік теңсіздікті еңсеру;
2. Еңбек өнімділігінің өсуі;
3. Жаңа жұмыс орындарының пайда болуы;
4. Бәсекеге қабілетті компаниялар санын арттыру;
5. Өндіріс шығындарын азайту.

Бүгінгі таңда әлемде цифрлы технологиялар мемлекеттер экономикасының дамуында маңызды рөлге ие болып отыр. Оның тек мемлекет үшін ғана емес, халық үшін де бірқатар артықшылығы бар. Мәселен, мемлекеттік қызметтерге қолжетімділік, жедел ақпарат алмасу, бизнесті жүргізудің жаңа мүмкіндіктерінің пайда болуы, жаңа цифрлық өнімдер құру және т.б. Цифрлы экономика - бұл әлемнің көптеген мемлекеті ұлттық экономикасының тиімділігін және табысын арттыру мақсатында заманауи ақпараттық технологияларды қолдануы.

Соңғы онжылдықта әлем экономикасы жаңа форматқа көшіп жатыр, оны қалыптастыруда цифрлы технологиялардың басты құралына айналып, маңызды рөл атқаруда. Ақпараттық технологиялардың жеке және мемлекеттік сектор жұмысындағы рөлінің кеңеюі - цифрлық мемлекетке көшудің негізі болып отыр.

Әлемдік жетекші сарапшылардың болжамына сәйкес, 2020 жылға қарай жаһандық экономиканың 25 пайызы цифрландырылмақ. Ал мемлекет, бизнес және қоғамның тиімді өзара әрекеттесуіне мүмкіндік беретін экономиканы цифрландыру технологияларын енгізу барған сайын ауқымды және динамикалық үдеріске айналуда.

Қазақстанның үкіметі мен мемлекеттік органдары ұзақ мерзімді экономикалық өсімді анықтауда қоғамды ақпараттандырудың және цифрлық технологияларды дамытудың маңыздылығын түсіне отырып, осы саланы дамытуға мемлекеттік саясаттың негізгі бағыттарының бірі ретінде қарастырады.

2013 жылы бекітілген «Ақпараттық Қазақстан-2020» мемлекеттік бағдарламасы Қазақстан экономикасын цифрлы қайта құрудың негізі болды. Бұл ақпараттық қоғамға көшудің дамуына, мемлекеттік басқаруды жетілдіруге, «ашық және мобильді үкімет» институттарын құруға, корпоративті құрылымдар үшін ғана емес, сонымен қатар ел азаматтары үшін ақпараттық инфрақұрылымның қолжетімділігіне ықпал етті. Мемлекеттік бағдарламаны іске асырудың үш жылының қорытындылары бойынша ол 40 пайызға орындалды. Алайда, әлемдік деңгейдегі ақпараттық технологиялардың қарқынды дамуы өзіндік ережелерді талап етеді. Сол себепті де Қазақстан «Цифрлық Қазақстан» жаңа мемлекеттік бағдарламасын қолға алған еді.

Цифрлы Қазақстан бағдарламасы.

«Цифрлы Қазақстан» бағдарламаның негізгі мақсаты - тұрақты экономикалық өсуге қол жеткізу, экономиканың және ұлттың бәсекеге қабілеттілігін арттыру, сондай-ақ халықтың өмір сүру сапасын жақсарту үшін цифрлық экономикалық жүйені тұрақты түрде дамыту. Мемлекеттік бағдарламаны жүзеге асыру жүзеге асырылады

Аталған мемлекеттік бағдарлама 2018-2022 жылдар аралығында бес негізгі бағыт бойынша жүзеге асырылады.

1. «Экономикалық секторларды цифрландыру» - озық технологиялар мен мүмкіндіктерді пайдалану арқылы Қазақстан Республикасы экономикасының дәстүрлі секторларын трансформациялау. Бұл еңбек өнімділігін арттырып, капитализацияның өсуіне әкеледі.
2. «Цифрлы мемлекетке көшу» - халыққа және бизнеске олардың қажеттіліктерін алдын-ала ескере отырып, қызмет көрсету үшін мемлекеттік инфрақұрылымды өзгерту.
3. «Цифрлы Жібек жолын енгізу» - деректерді беру, сақтау және өңдеу үшін жоғары жылдамдықты және қауіпсіз инфрақұрылымды дамыту.
4. «Адами капиталды дамыту» - бұл цифрлы экономика үшін қажетті құзыреттіліктер мен дағдыларды дамыту, халықтың цифрлық сауаттылығын арттыру, салалар үшін арнайы мамандарын даярлау

5. «Инновациялық экожүйені құру» - бизнес, ғылым саласы және мемлекет арасындағы тұрақты байланысы бар технологиялық кәсіпкерлікті дамыту үшін жағдайлар жасау, сонымен қатар өндіріске инновацияларды енгізу

Бүгінгі таңда Қазақстандағы халықтың цифрлы сауаттылық деңгейі Қазақстан Республикасы Цифрлық даму, инновациялар және аэроғарыш өнеркәсібі экс-министрі Асқар Жұмағалиевтің айтуынша, 2020 жылы 1 шілдедегі жағдайға сәйкес, 82,1 пайызға жаткен. Экс-министр үкімет отырысындағы баяндамасында ақпараттық технологиялар саласындағы адами капиталды дамытудың арқасында цифрландырудың жалпы экономикалық тиімділігі 802,5 млрд теңгені құрағанын атап өткен еді. Оның айтуынша, әртүрлі салаларда 120 мыңнан астам жұмыс орны құрылған.

«Цифрлық Қазақстан» мемлекеттік бағдарламасына сәйкес халықтың цифрлы сауаттылық деңгейін 2022 жылға қарай 83 пайызға дейін арттыру көзделіп отыр. Мәселен, 2020 - 80 пайызға, 2021 - 81,5 пайызға, ал 2022 - 83, пайызға жеткізу жоспарланған. Сурет-1: Цифрлық сауаттылық.

Сурет 1 - Цифрлық сауаттылық.

Қорытындылай келе, цифрлық экономиканы Экономикалық қызмет ретінде қабылдауға болады, мұнда ақпарат сандық түрде өндірістің негізгі факторы ретінде пайдаланылады, сонымен қатар үлкен көлемде деректерді өңдейді, содан кейін олар талдау үшін қолданылады. Егер біз басқарудың неғұрлым таныс түрлерімен салыстыратын болсақ, осылайша өндірістің, технологияның және Жабдықтың жекелеген түрлерінің тиімділігіне әсер етуге болады.

Ұлттық экономика салаларын цифрландыру еліміздің тұрақты дамуының бөлінбес бөлшегі. Цифрландырудың бәсекеге қабілеттілігін арттыратын негізгі бағыттары: техникалық және технологиялық жетілдіру, экономикалық өсу және адам әлеуеті. Қазақстанның ұлттық экономика салаларын одан әрі

цифрландырудың тетіктерін жетілдіре отырып, дамыту экономикамыздың тұрақты дамуына және әлемнің дамыған елдерімен интеграциялануға оң ықпал етеді.

Қазақстанда ұлттық экономика салаларын цифрландыру бәсекеге қабілетті өнімдер өндіру мүмкіндігіне жол ашады. Жетілдірілген заманауи технологиялар компанияның бизнес-процестеріне, құндылықты қалыптастыруға айтарлықтай түзетулер енгізеді және бәсекелестік артықшылығына айналатыны сөзсіз.

Еліміздегі шағын және орта бизнес субьектілері орнықты даму мақсаттарына жету үшін цифрлы технологияларды қолдану мүмкіндіктерін кеңінен пайдалану қажет. Сондай-ақ кәсіпкерлік субъектілері мемлекетпен табысты ынтымақтаса отырып, цифрлы дамуға байланысты бірлескен іс-шараларды көбейткен жөн.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР:

1. https://vsdelke.ru/ekonterminy/cifrovaya-ekonomika.html
2. https://strategy2050.kz/news/aza-stan-ekonomikasyny-tsifrlanuy-m-mkindikter-men-bastamalar/
3. https://ru.wikipedia.org/wiki/Цифровая_экономика
https://kopilkaurokov.ru/informatika/prochee/kazakstandyktardyn_omir_sapasyn_arttyru_ri_ulttyk_ekonomikany_tsifrlandyru

УДК 330

Ниғманов И.Қ. (20-ММЭ-2ШОС), Варавин Е. В. (ВКТУ)

БЕНЧМАРК АНАЛИЗ ВОСТОЧНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Исследование подготовлено в рамках грантового проекта Комитета науки Министерства образования и науки Республики Казахстан ИРН AP08856044 «Формирование эффективной экосистемы финансовой поддержки экологически ответственных инвестиций в Казахстане»

Социально-экономическое положение в регионах Казахстана сложилось таким образом, что на сегодняшний день есть определённые диспропорции их развития. Одни из них имеют значительные темпы развития, отмечается стабильная положительная динамика. В других же отмечена долгосрочная стагнация развития экономики.

В рамках данной работы был проведён анализ текущего положения Восточно-Казахстанской области, в структуре республиканской экономики, с последующим проведением бенчмарк анализа региона в сравнении с регионами лидерами.

Бенчмаркинг – процесс, в ходе которого измеряются данные относительно продуктов, услуг, процессов и производственных технологий на ведущих предприятиях. В данной работе метод применяется на макроуровне. Для этого был проведён анализ социально-экономического состояния регионов, в результате которого были обозначены регионы, являющиеся лидерами по определённому перечню показателей. При этом стоит учитывать, что на социально-экономическое состояние региона оказывают влияние множество факторов. По этой причине абсолютное лидерство региона во всех оцениваемых аспектах не представляется возможным.

Восточно-Казахстанская область по многим показателям оказывается в числе лидеров, поэтому для отбора бенчмарков, регионы были разделены на промышленные и аграрные. Таким образом выделено два региона, лидирующих в сфере промышленного производства. К ним относятся Атырауская и Карагандинская области. Вторую группу формируют регионы, лидирующие в производстве сельскохозяйственной продукции. Лидерами в данной сфере являются Северо-Казахстанская и Алматинская области.

Была проведена детальная оценка сильных сторон вышеупомянутых регионов, а также стратегий дальнейшего развития.

Лидером среди промышленных регионов республики является Атырауская область. Основу экономики региона составляет нефтедобыча. Около 80% запасов нефти в Казахстане приходится на данный регион. Область богата запасами таких природных ресурсов как: залежи боратов, бора, солевых руд, поваренной и калийной солей. В области сконцентрированы крупные предприятия по производству сырой нефти, сжиженного углеводородного газа, серы и осушенного газа, находится Атырауский нетеперерабатывающий завод.

Масштабы привлечения инвестиций в Атыраускую область составляют порядка 30% от общего объема инвестиций по республике.

Вторым по вкладу в ВВП и по объёмам промышленного производства регионом республики является Карагандинская область - самая крупная по территории и промышленному потенциалу, богатая минералами и сырьём. Территория области в новых границах составляет 15,7 % общей площади территории Казахстана. В области проживает почти десятая часть всего населения Казахстана.

На территории области сосредоточены большие запасы золота, молибдена, цинка, свинца, марганца, вольфрама. Сюда же стоит добавить огромнейшие запасы угля, успешно разрабатываемые залежи железных и полиметаллических руд. Месторождения асбеста, оптического кварца, мрамора, гранита, драгоценных и поделочных камней, меди, нефти, газа.

Промышленную политику и индустриальную базу области формируют более 200 предприятий и производств горнодобывающей, обрабатывающей промышленности, электроснабжения и водоснабжения.

Следующую группу регионов составляют области с преобладающей долей сельскохозяйственной продукции в структуре ВРП. Лидером является Алматинская область.

Аграрный сектор Алматинской области является многопрофильным, здесь возделывается около 30 видов сельхозкультур, разводится 45 видов сельхозживотных и выпускается более 35 видов переработанных продовольственных товаров. Сельское хозяйство в области является самым крупным сектором по занятости населения (27,1% от общей занятости).

На сегодняшний день определены четыре стратегические задачи по развитию агропромышленного комплекса области – это увеличение производства мяса, молока, переработка сельхозпродукции и восстановление ирригационных систем.

Активно ведётся развитие агротуризма, этому благоприятствует близость к крупнейшему мегаполису страны - городу Алматы.

Второе место по объёмам производства сельскохозяйственной продукции занимает Северо-Казахстанская область. Одна из ведущих областей в структуре сельскохозяйственного производства Республики Казахстан. Область занимает 3,6 % территории республики, при этом даёт 16 % валовой продукции сельского хозяйства, в т. ч. 25 % сбора зерновых культур.

Основные возможности Северо-Казахстанской области связаны с переходом к интенсивному индустриальному производству, как в растениеводстве, так и в животноводстве. Почти 3/4 промышленности приходится на обрабатывающий сектор, в котором пищевая отрасль занимает 61,2%. Географическое положение, высокая плотность автодорог и крупный железнодорожный узел придают региону высокий транзитный потенциал.

По результатам оценки регионов лидеров, в целях проведения бенчмаркинга Восточно-Казахстанской области была составлена таблица 1 с оценкой каждого региона по 10 показателям.

Таблица 1 – Сводные данные бенчмарк анализа регионов

Показатель/Область	Атырауская	Карагандинская	Алматинская	Северо-Казахстанская	Восточно-Казахстанская
Площадь территории (км^2)	118 631	427 982	223 911	97 993	283 226
Численность населения (человек)	664 431	1 373 045	2 097 360	539 978	1 359 946
Миграционный прирост убыль (человек)	-1439	-8887	-15964	-4385	-11829
Доля населения с доходами ниже прожиточного минимума	3%	3%	4%	6,7%	6,5%
Уровень урбанизации	53%	80%	22%	46%	62%
ВРП на душу населения (тыс. тенге)	11 883,2	4 431,7	1 805,2	2 877,7	3 369,8
Средняя заработная плата (тыс. тенге)	398,469	239,652	212,434	189,807	222,852
Промышленное производство (тыс. тенге)	5 113 757 412	2 917 488 896	1 167 867 352	305 628 297	2 539 092 710
Производство сельскохозяйственной продукции (тыс. тенге)	85 571 502,52	383 729 269,30	964 665 767,7	777 134 721,1	691 267 417,16
Инвестиции в основной капитал на душу населения (тыс. тенге)	6 767,8	589,0	316,2	425,1	452,6
Уровень активности в области инноваций	10,1%	12,8%	9,8%	14,1%	12,9%

Из представленных регионов по площади территории ВКО уступает лишь крупнейшей в Казахстане Карагандинской области.

При этом регион обладает мощной минерально-сырьевой базой. Богатейшие рудные образования содержат все элементы таблицы Менделеева. Главное богатство – многокомпонентные полиметаллические руды. Кроме них в недрах имеются месторождения олова, тантала, титана, магния, никеля и кобальта. Кроме того, область имеет уникальные сельскохозяйственные ресурсы, а географическое расположение позволяет развивать всестороннее, сотрудничество.

По численности населения регион занимает третью позицию среди исследуемых регионов. При этом по уровню отрицательной миграции занимает вторую позицию, существенно опережая, сопоставимую по численности Карагандинскую область. Причиной данной тенденции может служить, низкий уровень жизни. Так доля населения с доходом ниже прожиточного минимума на 1,2% пункта превышает средний по республике, и более чем в 2 раза среди анализируемых промышленных регионов.

В официальных отчётах высокое значение данного показателя связывают с низкой долей городского населения и слабой развитостью моногородов. При этом уровень урбанизации Восточно-Казахстанской области на 5% превышает средний по стране и уступает лишь Карагандинской области.

Столь высокий уровень бедности населения свидетельствует о необходимости развития малых и моногородов с учётом их географического расположения, и специализации. А также развитием сельских населённых пунктов за счёт привлечения инвестиций в агропромышленный комплекс и развития туристического сектора.

При этом по объёмам ВРП, регион входит в пятёрку лидеров, а по ВРП на душу населения находится на восьмом месте. Восточно-Казахстанская область занимает третью строчку, эту же позицию регион занимает по значению среднемесячной заработной платы, уступая лишь двум крупнейшим промышленным регионам.

По объёмам промышленного производства Восточно-Казахстанская область более чем в 2 раза уступает Атырауской области и лишь на 15% отстаёт от Карагандинской области, занимающей вторую строчку.

Стратегии развития регионов лидеров являются малоприменимыми для Восточного Казахстана, по причине того, что основу промышленности Атырауской области составляет нефтегазовый сектор, традиционно привлекающий крупные международные инвестиции, а основу промышленной базы Карагандинской области составляет крупнейшая в стране агломерация, со всеми её преимуществами и недостатками.

В сложившихся обстоятельствах наиболее приемлемым вариантом для Восточно-Казахстанской области является дальнейшее развитие обрабатывающей промышленности, с целью получения продукции с высокой добавочной стоимостью. При этом следует обратить внимание на заявления экспертов, о практически полном истощении уже разведанных запасов к 2040 году. В связи с этим фактом следует наращивать объёмы геологоразведочных работ, а также стремиться к диверсификации экономики.

Одним из перспективных направлений диверсификации экономики является агропромышленный комплекс области. Инвестиционная привлекательность данного направления характеризуется следующими аспектами:

1. Земельные ресурсы: общая площадь земель сельхоз назначения составляет 10,3 млн.га.

2. Расширение площадей орошаемых земель и развитие орошаемого земледелия: Восточный Казахстан располагает большими земельными (более 200,7 тыс. гектаров) и водными ресурсами для орошаемого земледелия, из них в государственном земельном запасе – 66,7 тыс. га (33%).

3. В животноводстве перспективными направлениями для инвестирования являются: развитие молочного и мясного скотоводства, развитие мясного птицеводства, строительство мясоперерабатывающих комплексов, развитие мараловодства и пчеловодства.

Основное направление сельского хозяйства области - животноводство, на долю которого приходится более 60% общего объема валовой продукции. При этом по объёмам производства сельскохозяйственной продукции Восточный Казахстан входит в тройку лидеров.

Особое внимание стоит уделить успехам Северо-Казахстанской области в сфере сельского хозяйства, в частности, растениеводства. Залогом успеха области, меньше по размерам и по численности населения, является высокий уровень активности в области инноваций (самый высокий среди анализируемых регионов). Несмотря на то, что Восточно-Казахстанская область по данному показателю занимает второе место, упор по большей части делается на промышленное производство. Учитывая потенциал, обусловленный географическим положением, обозначились четкие перспективы развития агропромышленного комплекса с применением инновационного подхода.

Следующим направлением диверсификации экономики области является машиностроение. В Восточно-Казахстанской области машиностроительный комплекс является одним из динамично развивающихся в регионе. В данной отрасли действуют 158 предприятий, в том числе 12 крупных, 9 средних и 137 малых предприятий. При этом большую часть в структуре импорта занимают машины и оборудования, это свидетельствует о низкой конкурентоспособности местной продукции. Ключом к преодолению сложившейся ситуации также является увеличение инвестиций в инновации, по примеру Северо-Казахстанской области, активно привлекающей зарубежные компании.

Кроме того, ВКО имеет хороший ресурсный потенциал для развития производств по переработке древесины и имеется возможность привлечения зарубежных инвесторов. Около 30% территории области покрыто лесами, которые представлены такими породами, как пихта, лиственница, ель, кедр, осина и береза, и где сосредоточено около 70% деловой древесина Казахстана.

Таким образом можно сделать заключение, что при имеющемся природно-климатическом потенциале и ресурсно-сырьевой базе регион имеет все перспективы для дальнейшего динамичного развития, при условии выполнения вышеупомянутых рекомендаций.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Методологические аспекты обеспечения устойчивого развития регионов / О.Л.Кузнецов, А.С.Щеулин, С.В.Девяткин и др. – Дубна, 2001. –197 с.

2. Гаджиев, Ю.А. Зарубежные теории регионального экономического роста и развития [Текст] / Ю.А. Гаджиев // Экономика региона. – 2009. – № 2.

3. Воротин, В.Э. Макроэкономическое регулирование в условиях глобальной трансформации [Текст]: монография / В.Э. Воротин. – К.: Знание, 2002. – 165 с.

4. Сайт Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан. Источник: https://stat.gov.kz/.

5. Стратегический план устойчивого развития Республики Казахстан до 2025. Источник: https://primeminister.kz/ru/documents/gosprograms/stratplan-2025

УДК 657

Нуркышева А.Б. (21-МБУ-2п), Суйеубаева С.Н. (ВКТУ)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ

Дебиторская и кредиторская задолженность это одна из основных составляющих в финансовой политике предприятия. Малый и средний бизнес в РК является основным, важнейшим способом ведения предпринимательства. Пандемия, продолжающаяся в течение 2020-2021гг., по-разному повлияла на социально-экономический уровень развития страны, примерно для всех одинаково поставив перед фактом отрицательной динамики ключевых макроэкономических индикаторов. Причем как любой кризис, пандемия не только сделала определенный завершенный круг в своем проявлении кризиса, но и с новой силой начала движение второй волной, подняв очевидные в этом случаи прогнозы о возможной третьей волне. Глобальные изменения в экономике, вызванные пандемией новой коронавирусной инфекции (COVID-19), несут в себе серьезные операционные, социальные и финансовые последствия. В РК с целью сдерживания распространения вируса был введен режим самоизоляции, что ограничило деятельность предприятий, отрицательно сказалось на работе малого и среднего бизнеса.

Финансовый кризис меняет структуру капитала. По сравнению с докризисным периодом, рентабельность, волатильность прибыли и ликвидность являются основными факторами общих долговых обязательств во время и после кризиса. В результате доступность финансирования на основе формирования краткосрочной задолженности оказалась более чувствительна к условиям кредитования, чем доступность долгосрочного финансирования.

Пандемия COVID-19 будет иметь долгосрочные последствия для будущего развития участников экономики всех уровней. Это говорит о том, что бизнесу крайне необходимо стать более ответственным, гибким, быстро реагирующим и устойчивым с точки зрения производственных операций.

Способность управлять кредиторской задолженностью – это основа контроля над всеми денежными потоками предприятия. Налаженная работа с кредиторской задолженностью одна из важнейших составных в ведении бизнеса, поскольку при умелом обращении с кредиторской задолженностью, она может быть дешевым источником привлечения заемных средств. Кредиторская задолженность – это не осуществленные платежи по возникшим обязательствам.

В период пандемии бизнес столкнулся с проблемами связанными с управлением кредиторской задолженностью. Предприятия, которые не имели резервов или не смогли пересмотреть свое производство, столкнулись с большими трудностями, связанными с финансовыми обязательствами. Множество проблем было связано с выплатой заработной платы, погашением долгов перед поставщиками материалов.

Во время пандемии экономические агенты стараются сокращать свое участие в экономической деятельности, которая требует взаимодействия между людьми, особенно если пандемия связана с каким-либо инфекционным заболеванием. Из-за страха и неуверенности финансовые рынки становятся нестабильными, поскольку инвесторы стараются избегать риска, предпочитая более безопасные инвестиции. Собственный капитал для предприятий становится недостаточным, частные инвестиции в акционерный капитал сокращаются, по мере падения производства страдает предложение, увеличиваются операционные расходы и падает прибыль, что приводит к увеличению кредиторской задолженности и низкой эффективности многих фирм. [1]

Кредиторская задолженность занимает большой удельный вес в составе источников средств организации, поэтому нужно систематически анализировать долги, изучать состав и структуру кредиторской задолженности, сроки возникновения и причины отклонения срока по погашению долга. Когда денег не хватает даже на самых важных поставщиков, на практике компании поступают так:

– Договариваются об отсрочке или рассрочке платежа;

– Фиксируют на время кредиторскую задолженность и оплачивают только текущие платежи;

– Договариваются с кредиторами, что будут гасить долг частями, по мере поступления денежных средств;

– Используют оплату за третьих лиц.

Любые изменения кредиторской задолженности, ее увеличение или сокращение, могут привести к негативным последствиям для финансового состояния бизнеса. Оценивая состояние кредиторской задолженности, необходимо обращать внимание при каких обстоятельствах она возникла, и какое воздействие имела на производство. Кредиторская задолженность является одной из сложных составляющих в общем механизме управления предприятием. От правильности решения и комплекса подходов к управлению задолженностью зависит перспектива бизнеса в будущем.

В кризисной ситуации необходимо, в первую очередь, исполнять свои финансовые обязательства перед теми кредиторами, просрочка которых запрещена законом, а также перед ключевыми поставщикам, без которых компания не сможет вести деятельность. Платежи поставщикам, с которыми у компании разовые сделки, по возможности можно отложить на более поздние сроки, даже если договоры предусматривают санкции.

Так же необходимо отслеживать финансовое состояние предприятий-кредиторов. Если выясняется, что контрагент находится в процессе ликвидации или банкротства, можно временно приостановить платежи в его адрес, покрыв долг в более позднее время в рамках конкурсного производства, но при этом предприятие сможет получить несколько месяцев отсрочки.

В случае если у компании есть деньги, но их не хватает, чтобы заплатить всем стратегически важным поставщикам в полном объеме, то оптимальным

вариантом будет, разделение имеющейся суммы на небольшие части и перечисление контрагентам.

В сложившейся ситуации практически все кредиторы склонны принимать меры по облегчению положения заемщиков. Они не намерены списывать долг, однако готовы оказать должникам некоторую помощь. Бухгалтеры могут полагаться на методы учета справедливой стоимости, чтобы уменьшить свою ответственность. Учет по справедливой стоимости - это практика отражения активов и обязательств в бухгалтерском балансе по справедливой стоимости и признания изменений справедливой стоимости в качестве прибылей и убытков в отчете о прибылях и убытках и когда текущая рыночная цена или близкая замена используется в качестве основы для определения справедливой стоимости, это называется рыночным учетом. [2]

Во время пандемии у фирм, имеющих большие задолженности, в том числе кредиторские, могут возникнуть стимулы для переоценки своих обязательств по справедливой стоимости с использованием текущей рыночной цены или близкой замены, которая может уменьшить подлежащую выплате сумму и общую ответственность предприятий с привлечением заемных средств. Это применимо, если договоры об ответственности включают возможность оценки по справедливой стоимости. Хотя влияние учета справедливой стоимости на пандемию неизвестно, по крайней мере, теоретически, возможный прогноз состоит в том, что должники станут победителями, а кредиторы - проигравшими во время пандемии, когда стоимость активов и обязательств будет сопоставима с рыночной.

Во время пандемии многим предприятиям пришлось перейти на удаленную работу. Финансовые лидеры и предприятия сосредоточились на своих стратегиях цифровой трансформации и автоматизации. К сожалению, в финансовых отделах, области, известной трудоемкими и монотонными задачами, и где автоматизация действительно может показать свои возможности, технологии почти нигде не видно, ведь многие предприятия зависят от ручных процессов. Каждое пятое предприятие по–прежнему использует электронные таблицы Excel и ручные процессы для расчетов с кредиторами - только 18% внедрили полную автоматизацию с сквозным получением, утверждением и оплатой счетов-фактур. [3] Типичный процесс оплаты кредиторской задолженности предполагает, что коллега вручную вводит данные счета-фактуры в систему учета, получает одобрение от менеджеров и, наконец, инициирует платеж. Хотя эти три шага кажутся простыми, ручная обработка счетов-фактур снова и снова увеличивает вероятность человеческих ошибок, просчетов и неправильных или двойных платежей. Автоматизация расчетов с кредиторами устраняет необходимость в человеческом взаимодействии и, следовательно, в задачах, подверженных ошибкам. В свою очередь, это снижает риск мошенничества, поскольку цифровые записи хранятся для полной видимости и отслеживания в дальнейшем по цепочке и в целях аудита. Переход на цифровые технологии также создает преимущества в области устойчивого развития, сокращая объем бумаги, необходимой для печати. Это также помогает снизить затраты на

рабочую силу, хранение и печать, а также лучше помогает предприятиям анализировать и оптимизировать свои внутренние ресурсы. Поскольку ручные процессы оказываются слишком трудоемкими и сопряженными с высоким риском, любая возможность повысить качество и эффективность должна рассматриваться как высший приоритет. [4]

Каждый предприниматель заинтересован в долгосрочном и успешном сотрудничестве, из-за которого он готов пойти навстречу клиентам, у которых возникли финансовые затруднения, потому что он, скорее всего, и сам ощущает последствия чрезвычайной ситуации при расчетах со своими кредиторами. Тем не менее, любой долг создает риски, которые необходимо оценить не только в ближайшие недели или месяцы, но и в более долгосрочной перспективе. Естественно, проблемы в экономике не закончатся с отменой чрезвычайного положения. Сегодняшние проблемы будут иметь последствия в течение еще более длительного периода времени, поэтому следует ожидать, что определенная часть сегодняшних должников может опоздать с выполнением своих обязательств или вообще не рассчитаться

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Baldwin R., Mauro B.W.D. Economics in the time of COVID-19: book. – London (UK): Centre for Economic Policy Research, 2020. — 123 p.

2. Данилова С.В., Самарская Т.В., Зяблицкая Н.В. Специфика формирования дебиторской и кредиторской задолженности хозяйствующих агентов в 2020 году (условия пандемии) // Вестник алтайской академии экономики и права. – 2021. – №8-2. – С. 113-119.

3. Корабельщиков И.Б. Проблемы и перспективы развития бухгалтерского учета с использованием современных цифровых технологий // Центральный научный вестник. – 2018. – №3. – С. 26-27.

4. Селезнёва М.П., Кочеткова А.С. Влияние цифровизации на бухгалтерский учет // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2019. – №12-3(39). – С. 142-145.

УДК 338.465.4
Нұрланова А.Н. (18-МБК-1), Кайсанова Н.Б. (ШҚТУ)

НАРЫҚТЫҚ МАРКЕТИНГТЕ ТҰРМЫСТЫҚ ҚАЛДЫҚТАРДЫ ЗЕРТТЕУ ЖӘНЕ НАРЫҚТЫҚ СТРАТЕГИЯНЫ ӘЗІРЛЕУ

Қоршаған ортаны тұрмыстық қалдықтармен ластау адамға ауа, су, өсімдік тектес тамақ, ластанған топырақта өсірілген тамақ арқылы әсер етеді. Топыраққа енетін химиялық қосылыстар жиналып, оның химиялық және физикалық қасиеттерінің біртіндеп өзгеруіне әкеледі, тірі организмдердің санын азайтады және құнарлылықты нашарлатады. Ластаушы заттармен бірге патогендік бактериялар, гельминт жұмыртқалары және басқа да зиянды организмдер көбінесе топыраққа енеді.

Адамзат ыдырамайтын қосылыстарды ойлап тапты. Оларға әртүрлі орауыш материалдар, сұйықтықтарды сақтауға арналған контейнерлер, резеңке, лавсан, синтетикалық полимерлер, жуғыш заттар, бояғыштар жатады. Олардың барлығы қоршаған ортаға және адамдарға зиянды заттар шығарады.

Қалдықтарды жағу құрамында улы ауыр металдар бар қауіпті газдардың шығарылуына әкеледі. Денеге ену арқылы олар гемопоэз функциясына әсер етуі мүмкін, қан құрамындағы өзгерістерді тудыруы мүмкін, канцерогендік, генетикалық және басқа да алыс биологиялық әсерлердің дамуына ықпал етуі мүмкін [1].

Өнеркәсіптік қалдықтар. Қалдықтардың бұл түрі өндіріс пен технологиялық қызметтің жұмыс істеуі нәтижесінде пайда болады. Бұған барлық құрылыс қоқыстары кіреді. Ол орнату, қаптау, әрлеу және басқа жұмыстар кезінде пайда болады. Мысалы, қоқыстың бұл санатына бояулар мен лактар, жылу оқшаулағыш заттар, ағаш және басқа да өндірістік "қоқыс"жатады. Өнеркәсіптік қалдықтарды қайта өңдеу көбінесе өртеуден тұрады. Ағаш қалдықтары белгілі бір энергия алу үшін жарамды [2].

Радиоактивті қоқыс. Мұндай қалдықтарға қолдануға жарамсыз ерітінділер мен газдар жатады. Біріншіден, бұл көп мөлшерде радиоактивті компоненттері бар биологиялық материалдар мен объектілер (рұқсат етілген нормадан жоғары). Қауіптілік дәрежесі мұндай қоқыстардағы радиация деңгейіне байланысты. Мұндай қоқыс көму арқылы жойылады, кейбіреулері жай өртеледі. Өңдеудің ұқсас әдісі қызмет қалдықтарының келесі тобына жатады.

Медициналық қалдықтар. Бұл тізімде медициналық мекемелер шығаратын барлық заттар бар. Қалдықтардың шамамен 80% - ы қарапайым тұрмыстық қоқыс. Ол қауіпсіз. Бірақ қалған 20% денсаулыққа зиян келтіруі мүмкін. Ресейде радиоактивті және медициналық қалдықтарды кәдеге жарату және қайта өңдеу көптеген тыйымдар мен конвенцияларға ие. Сондай-ақ, елде қоқыстың осы тобымен жұмыс істеудің қажетті шарттары, оларды көму немесе жағу әдістері мұқият жазылған[3].

Сұйық және қатты радиоактивті компоненттерге арналған арнайы қорымдар құрылды. Егер медициналық қоқыстардан құтылу қажет болса, ол

арнайы пакеттерге салынып, отқа қойылады. Бірақ бұл әдіс, өкінішке орай, қауіпті, әсіресе егер дәрі-дәрмектер бірінші немесе екінші қауіп тобына жатса.

Қайталама қалдықтарды қайта өңдеу. Қоқысты қайта өңдеу-өндіріс қалдықтарын немесе қоқысты қайта пайдалану немесе айналымға қайтару. Ең көп таралған екінші, үшінші және т .б. белгілі бір масштабта қайта өңдеу.

Жыл сайын әр адам бірнеше тонна қоқыс қалдырады. Қоқыс полигондарға шығарылады, онда ол көп жағдайда шіріп кетеді. Сонымен қатар, бұл процесс ғасырлар бойы жалғасуы мүмкін. Қоқыстың атмосфераға, топыраққа және жер асты суларына ыдырауы кезінде улы заттар шығарылады. Барлық токсиндер кейіннен адам ағзасында орналасады, онкологиялық және басқа да ауыр аурулардың дамуына әкеледі.

Сонымен қатар, кез-келген қалдықтар әртүрлі өнімдерді өндіру үшін қайталама шикізат бола алады. Қалдықтарды қайта өңдеу пайда алуға және табиғи ресурстарды үнемдеуге мүмкіндік береді.

Мәселенің ауқымы көптеген адамдарға түсінікті. Оны тек қоқыс өңдейтін зауыттар құруды ынталандыру арқылы шешуге болады. Мұндай кәсіпорындар аумақтарды ластау және қоршаған ортаны ластау мәселесін шеше алады. Бірақ алдымен сіз қайталама шикізатты қандай қалдықтардан алуға болатындығын және қоқысты қайта өңдеу процесі қандай екенін түсінуіңіз керек.

Сондай-ақ, шикізатты өңдеудің әртүрлі түрлері бар, ең танымал бірі-термиялық әдістер. Оларға мыналар жатады:

- полигондарда жүргізілген жағу полигондардың аумағын босатуға мүмкіндік беретін, бірақ экологияға елеулі залал келтіретін кәдеге жарату тәсілі болып табылады;
- төмен температуралы пиролиз жылу мен электр энергиясы өндірілетін жылуды алуға мүмкіндік береді;

Қалдықтарды қайта өңдеудің басқа да арзан әдістері бар. Солардың бірі-полигонды жермен толтыру. Бұл жағдайда қоқыс ыдырайды, нәтижесінде метан шығады. Болашақта ол тазартылып, табиғи газға айналады.

ТҚҚ қайта өңдеу түрлері:

Термиялық кәдеге жарату: Термиялық өңдеу қатты тұрмыстық қалдықтарды жағуды білдіреді. Процесс Органикалық заттардың мөлшерін азайту және оларды залалсыздандыру үшін қолданылады. Бұдан әрі алынған қалдықтар көміледі немесе кәдеге жаратылады. Кейін жану қоқыс айтарлықтай қысқарады көлемінде, барлық бактериялар истребляются, ал алынған энергия генерациялау қабілетті электр энергиясына немесе обогревать үшін суды жылыту жүйесі. Қалдықтарды жағу тікелей және пиролизге бөлінетінін атап өтуге болады. Бірінші әдіспен сіз тек жылу энергиясын ала аласыз. Бірақ тәсіліне қарамастан термиялық кәдеге жарату, атмосфераға жану кезінде бөлінеді оның өлімге әкелетін заттар. Бұл біздің экологиямызға зиян тигізеді. Кейбіреулер сүзгілерді орнатады. Олардың мақсаты-қатты ұшпа заттарды ұстау. Бірақ тәжірибе көрсеткендей, олар тіпті ластануды тоқтата алмайды.

Қалдықтарды көму: қоршаған табиғи ортаға зиянды заттардың түсуін болдырмау мақсатында арнайы қоймаларда одан әрі пайдалануға жатпайтын қалдықтарды оқшаулау[4].

Арнайы жабдықталған полигондарда тұрмыстық қалдықтарды көмудің оң жақтары: мұндай полигондарды жабдықтаудың салыстырмалы түрде төмен құны, оларды пайдалану үшін аз еңбек шығындары, сондай-ақ қалдықтарды кәдеге жарату процесінің өзіндік энергия сыйымдылығының төмендігі.

ҚТҚ көмудің теріс жақтарын мыналарды бөліп көрсету қажет: айналымнан ұзақ жылдарға шығарылатын Елеулі аумақтардың полигондарына берілетін қарыз; өздігінен жану қаупінің жоғары болуы

Көптеген зиянды заттардың – ең алдымен диоксиндердің жануы нәтижесінде ауаға шығару; құрамында ауыр металдар мен әртүрлі қосылыстардың көп мөлшері бар сұйық фильтраттың сілтілену процесі нәтижесінде пайда болады, ол сөзсіз жер асты суларына түсіп, оларды уландырады, бұл бүкіл экожүйеге түзетілмейтін зиян келтіреді.

Қауіпті қалдықтарды бейтараптандыру, оларды тасымалдау және сақтау бойынша барлық іс-әрекеттер әрқашан ерекше сақтық шараларын сақтауды талап етеді. Осы қалдықтармен кез келген өзара іс-қимылды мамандандырылған көлігі, сондай-ақ қауіпті қалдықтарды кәдеге жарату немесе жою үшін қажетті өндірісі бар ұйым жүзеге асыруға тиіс.

Медициналық қалдықтар ерекше қарым-қатынасты қажет етеді, оған мыналар кіреді: биологиялық материал, дәрі-дәрмектер және дәрі-дәрмектер.

Биологиялық материал-бұл саңырауқұлақтар мен патогендер қоныстануы мүмкін өте қолайлы орта. Олар әртүрлі қауіпті ауруларды тудыруы мүмкін. Жарамдылық мерзімін жоғалтқан дәрі-дәрмектер мен дәрі-дәрмектер зиянды химиялық заттар болып табылады, олар да адам ағзасына айтарлықтай қауіп төндіреді. Оларды кәдімгі жерлеу қажетті нәтиже бермейді, сондықтан олар қайта өңделеді, нәтижесінде оларды қайта пайдалануға болады. Биологиялық материалға келетін болсақ, ол тек жойылуға жатады.

Тұрмыстық қалдықтар мәселесі дұрыс технологияларды таңдау және олардың комбинациясы арқылы ғана шешілмейді. Ол шешілуі мүмкін кезде ғана дұрыс ұйымдастыру ісі мен есепке алу экономикалық аспектілері мәселелері, сондай-ақ барлық жоғарыда аталған аспектілер қарастырылуға тиіс кешенінде.

Экономикалық аспект қоқысты тастау (өндіру) үшін ақы төлеу қажеттілігімен байланысты. Қоқысты шығару және орналастыру үшін ақы төлеу жеке қоқыс шығаратын кәсіпорындар құруды экономикалық тұрғыдан тиімді етеді, қоқыс өндірушілер ынталандыру жүйелерін енгізу кезінде қоқыстың жалпы көлемін азайтуға және оны одан әрі пайдалану үшін құнды шикізатқа айналатын әртүрлі компоненттерге бөлуге тырысады.

Көптеген елдерде тұрғындар, мекемелер мен ұйымдар қоқысқа тастау үшін олар шығаратын қалдықтардың мөлшеріне байланысты төлейді. Қалдықтарды кәдеге жаратудың жоғары бағасы қалдықтар санының азаюын және қайталама шикізатты жинауды ынталандырады. Пайдасыз болып табылатын көптеген қайта өңдеу бағдарламалары қоқысты орналастыру ақысын үнемдеуді ескере отырып, экономикалық тұрғыдан ақталады.

Алайда, кәдеге жарату бағасының тым жоғары болуы заңсыз полигондардың пайда болуына әкеледі. Қалдықтарды кешенді басқарудың

негізгі ұстанымы-бұл басқа өнімдермен қоқыс контейнеріне араласқан кезде өнім қоқысқа айналады. Сондықтан қоршаған орта мен адам үшін қауіпті бейтараптандырудың негізгі проблемасы қалдықтарды қайта өңдеу емес, оларды компоненттерге тиімді бөлу болып табылады. Тұрмыстық қалдықтарды компоненттерге бөлу міндеті халықтың белсенді және саналы қатысуынсыз шешілмейді. Сондықтан осы саладағы адамдарды ақпараттандыру және тәрбиелеу біздің әрі қарайғы зерттеулеріміздің тақырыбы болып табылады.

Адам қызметінің нәтижесінде пайда болатын және геохимиялық тепе-теңдіктің, атап айтқанда қоршаған ортадағы элементтердің концентрациясының өзгеруіне әкелетін биосферадағы әртүрлі заттардың таралуы бірдей маңызды. Бұл өсімдіктердің, жануарлардың және адамдардың өміріне белгілі бір теріс әсер етеді. Адам табиғи ортаны саналы түрде өзгертеді және сонымен бірге онымен өзара әрекеттесу тәсілдері мен ауқымын тез өзгертеді. Мұның бәрі көбінесе табиғи ортаға ғана емес, сонымен бірге адамзат қоғамына, жеке адамның денсаулығына теріс әсер етеді. Сондықтан адамзат мүддесі үшін табиғатқа теріс және оң әсер ету қарқынының өсуін үйлестіру қажет. Адамзат қоғамы мен қоршаған ортаның өзара әрекеттесуінің белгілі бір заңдылықтарын ескере отырып, біздің планетамыздың ресурстарына байланысты өркениеттің дамуы мен дамуының шексіз перспективалары бар.

Бүгінгі күні зерттеу өзекті мәселеге арналған, қоқыстың салдарынан табиғи экология тез нашарлайды. Зерттеу нысаны ретінде қоқысты қайта өңдеу тақырыбы таңдалды. Кейінгі жылдары бұл проблема бір орында тұрмайды, жыл сайын жоғарыға ұмтылады, ал олармен бірге қоқыс көлемі де артып келеді. Болашақта осы тақырыпты тереңірек зерттеуді жоспарлап отырмын және бұл тақырып табиғатқа қолайлы бағытта ғана дамиды деп үміттенемін.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ:

1 Өндіріс қалдықтарымен жұмыс істеу кезінде қоршаған ортаны қорғау [Электрондық ресурс]. – Қатынау режимі: http://www.otkhodov.net/ecoguide/guide/chapter4.htm

2 Қатты тұрмыстық қалдықтар мәселелері [Электрондық ресурс]. – Кіру режимі: http://ecoproectstp.ru/inform_2.html

3 Қауіпті қалдықтарды жіктеу [Электрондық ресурс]. - Кіру режимі: http://www.musor1.ru/articles/klassifikatsiya-opasnyh-othodov/

4 Қалдықтарды басқару [Электрондық ресурс]. - Кіру режимі: http://esco.co.ua/journal/2008_2/art137.htm

УДК 338.24

Оразаева А.К. (21-МИП-1), Жанабаева А.С., Козлова М.В. (ВКТУ)

МЕТОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ДЕВЕЛОПМЕНТОМ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Развитие рыночных отношений предполагает использование соответствующих им типов управления недвижимостью. Для компаний, работающих на строительном рынке, применение различных методов управления в хозяйственной практике все чаще становятся важнейшими факторами, определяющими конкурентную позицию основных участников рынка объектов жилищной недвижимости. Уже сейчас на смену объединениям строительным и холдингам, приходят девелоперские компании, которые чаще всего являются бизнес-подразделениями крупных интегрированных формирований, наиболее устойчивых на строительном рынке и более чувствительных к колебаниям спроса и предложения.

Девелоперская компания (застройщик), которая становится важнейшим участником инвестиционно-строительного проекта, заинтересована в его осуществлении и успешном достижении поставленной цели, поскольку является, как правило, будущим владельцем и пользователем результатов проекта. В ряд главных направлений деятельности девелоперской компании выдвигаются управленческие, экономические проблемы, поиск, формирование и использование различных источников инвестирования.

Современная система управления инвестиционно-строительными проектами должна наиболее полно учитывать взаимоотношения между участниками проекта, его структуру и порядок согласования совместных действий его участников, профессионально-кадровые, нормативные, правовые, технологические особенности и эффективные способы реализации проекта, источники инвестирования, условия привлечения заемного капитала и других источников, порядок их использования и т.п. Многообразие факторов и условий реализации проектов требует создания интегральных, многокомпонентных систем управления ими, способных реагировать на изменение каждого из значимых факторов, учитывать их взаимодействие и динамику изменения в пространстве и времени. Этому наиболее соответствует система девелопмента.

Однако, научно-методическая база применительно к подобного рода системам управления и методам оценки эффективности инвестиционно-строительных проектов девелопмента, реализуемых в Казахстане, разработана недостаточно.

Соответственно, разработка и обоснование методов формирования эффективного механизма управления девелопментом на рынке объектов жилищной недвижимости на основе развития девелоперских компаний, охватывающих весь жизненный цикл проекта, тоже представляет требующую решения проблему, актуальную в научном и прикладном отношении. От ее решения во многом будет зависеть разрешение жилищной проблемы, а также

обеспечение подъема и достижения высоких темпов роста экономики города, региона.

Можно говорить о двух составляющих эффективности девелопмента как предпринимательской деятельности: во-первых, эффективное выстраивание стратегии компании, во-вторых, эффективная операционная деятельность по реализации проектов девелопмента. Применительно к девелопменту как особому роду бизнеса представляется справедливым утверждение: операционная деятельность девелоперской компании — это непосредственная деятельность по осуществлению проектов развития недвижимости. Стратегическая деятельность девелоперской компании — это деятельность, направленная на определение сфер деловой активности, формирование портфеля девелопмента, выстраивание организационной структуры компании.

Управление портфелем девелопмента должно обеспечивать максимальное соответствие портфеля компетенциям компании, минимизировать зависимость компании от ситуации в отдельных регионах или секторах рынка недвижимости, обеспечивать оптимальное соотношение между собственными и привлеченными средствами компании. Основными направлениями управления портфелем девелопмента являются управление диверсификацией и масштабами портфеля. Диверсификация портфеля подразумевает распределение активности компании между рядом проектов отличных от других. Она может и должна осуществляться по разным направлениям. Во-первых, с помощью диверсификации по географическому признаку снижаются риски, связанные с состоянием экономики в разных городах и регионах. Во-вторых, через диверсификацию по типам недвижимости снижается зависимость компании от состояния отдельных секторов рынка. В-третьих, благодаря диверсификации активности и перераспределения ресурсов между объектами, находящимися на разных стадиях строительства, может быть снижена потребность компании в заимствованиях.

Другим аспектом в деятельности девелоперских компаний выступает диверсификация источников финансирования проектов, реализуемых компанией. Как известно, девелоперские проекты лишь в незначительной степени обеспечиваются финансированием за счет собственных средств девелопера. Тому есть несколько причин. Во-первых, поскольку проекты девелопмента являются капиталоемкими проектами, средств девелопера может быть недостаточно для их реализации. Во-вторых, привлечение внешнего финансирования позволяет существенно расширить долю компании на рынке. В-третьих, при стоимости заемных средств ниже рентабельности проекта привлечение внешнего финансирования обеспечивает рост рентабельности собственного капитала, увеличивая доходность проекта для девелопера. Таким образом, привлечение внешнего финансирования при реализации проектов развития недвижимости является вполне оправданным и экономически целесообразным. Вместе с тем, такое привлечение неизбежно повышает зависимость девелоперов от финансовых институтов: банков, институциональных инвесторов. Для снижения этой зависимости как по отдельным проектам, так и по компании в целом необходима диверсификация

источников финансирования. Для финансирования проектов использование собственных средств дополняется кредитными ресурсами, средствами институциональных инвесторов, будущих пользователей. При этом применимы различные механизмы привлечения и возврата привлекаемых средств: прямых (долевых) инвестиций, кредитного финансирования, выпуска ценных бумаг и пр.

Рассматривая вопросы диверсификации в деятельности девелоперских компаний, необходим всесторонний анализ рынка и собственных возможностей. Объясняется это высокой капиталоемкостью инвестиций в недвижимость, их ограниченной обратимостью, сложностью выхода с рынка. Инвестируя в новые рынки и объекты, девелопер может оказаться скованным этими инвестициями, снизить маневренность ресурсами для освоения новых перспективных направлений деятельности. Кроме того, возможности некоторых направлений диверсификации существенно ограничены также законодательством.

В целом сбалансированная система показателей для девелоперской компании должна базироваться на следующих исходных положениях. Обобщающим показателем эффективности деятельности компании является рост ее стоимости, поскольку «существуют только два основных источника формирования стоимости девелоперской компании — это завершенные проекты, находящиеся в собственности компании и проекты, которые она реализует в будущем». В свою очередь, успешный девелоперский проект отличается следующими характеристиками: он осуществляется в заданные сроки с затратами в пределах запланированного бюджета и в соответствии с заданными характеристиками и обеспечивает доходность не менее запланированной.

Таким образом, экономической основой развития отечественного рынка жилой недвижимости является девелопмент, но при этом сохраняется существенная роль государства в оптимизации экономических интересов и отношений на отечественном рынке жилой недвижимости. Деятельность девелоперов в социальном и экономическом времени и пространстве обеспечивает эффективное управление объектами жилой недвижимости в регионе и формирует конкурентную среду на рынке жилой недвижимости, способствует решению ряда социальных проблем, содействует росту социального благополучия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Тарануха Н.Л., Нанеишвили Т.Г. Анализ эффективности инвестиций в жилищное строительство региона. Ижевск: Проект, 2015.
2. Суетин С.Н., Титов С.А. Управление портфелем проектов: стратегический уровень проектного управления. Экономика и предпринимательство. 2014.
3. Попова И.В., Толпегина С.О. Анализ развития теории девелопмента в инвестиционно-строительной сфере // Современные проблемы науки и образования. – 2014. URL: https://science-education.ru/ru/article/view?id=14789

UDK:338.2
Oralova R.(18-БЭ-1), Kabdulsharipova A. (EKTU)

PROBLEMS OF PERFORMANCE MANAGEMENT IN MODERN ORGANIZATIONS

In the modern world, there are a lot of performance management problems: from miscalculations by managers to resistance by staff. These problems prevent the implementation of something new, which is necessary to improve the functioning of the enterprise.

Consider the three most important performance management problems:

1. One of the main problems of performance management is blindly following the advice of change gurus - to constantly change something in the organization. To the modern guru, efficiency is an amazing experiment, made all the more amazing by the necessity of it. “The ability of an organization to change is a key factor in determining its success in the short and long term. In the future, the most successful organizations will be those that are able to rapidly and effectively implement fundamental, long-term changes that transform the entire system.”[1]

For example, in the US, gurus have preached that large-scale, strategic organizational change is the mysterious, magical, and most important, sine qua non for the success and perhaps even survival of American business. America's top executives heeded and acted on their wise advice as the prophets of change introduced programs of total quality management, short delivery times, downsizing, restructuring, restructuring, and a host of other programs in their companies that resulted in agonizing organizational change. Leaders initiated change, change and change again. [1]

American top managers were determined to transform their companies. They spent billions of dollars paying consultants. They forced their managers and employees to spend thousands of hours retraining. They purchased and installed the latest equipment worth billions of dollars. Change has become an indispensable response to all the ills of corporations. Every major American firm has launched some kind of change program, and most companies have initiated several such programs. In the short period of the beginning of the century, more than 40% of companies allowed themselves 11 or more major transformations. Corporate change has become so endemic in the United States and has become a torture for American workers. . [2]

This dire state of affairs arose not only because of the sheer volume of change programs, but also because of the depressing quality of the results achieved. Despite all the outbursts of senior managers and the costly complacency of invited advisers and specialists, little progress has been made; and the changes that have been made have often been short-lived, unsustainable, or rarely produced the results promised by their initiators and advocates.

2. The next problem is the high opinion of leaders about their ability to effect change. The most dangerous thing in this situation is the state of rest caused by night blindness in the leadership. Top managers often cling to this state of calm rather than

to a picture of the world where "we are the best", "our product is the best", "everyone needs us", "everyone loves us". The initiative to invite consultants is often dictated by the hope of coloring this picture and increasing sales. By this time, the firm may have developed a "vision-driven strategy," set goals, and so on. Then they want to see in the consultant, first of all, the executor of the plans. To the questions of consultants that are obvious in this case, some managers (more often owners) almost answer: "I am an artist - I see it that way."

3. Another problem is resistance to change. Of course, the real problem with organizational change programs was that the people who were supposed to be "rebuilt" stubbornly refused to do what the change agents wanted them to do. And what is most surprising, people resisted not only bad or harmful changes, but also those that clearly corresponded to their own selfish interests. According to Michael Hammer [2, p. 32], this mysterious resistance constitutes “the most discouraging, irritating, dreary and bewildering part of change. This resistance to change is so common and so damaging to change efforts that the need to understand its cause has become the basis of most gurus' approach to change management. Almost every expert in the field has a number of considerations that explain this behaviour of people.

Reasons for resistance to change:

1. Predictable negative result. There is often a fear that change will have a negative impact on the person or group that is exposed to it - in any case, these people or groups believe that the impact of change on them will be negative.

2. Fear that there will be more work. Employees of companies believe that the result of the change will be an increase in the volume of work, and opportunities for remuneration will narrow.

3. The need to break habits.

4. Sufficiency of information. The organization does not effectively communicate what, why, and how to change, and vaguely articulates expectations for future performance.

5. Failure to enlist the support of the organization as a whole. Initiators of change find themselves unable to get the support of the organizational structure, business systems, technologies, key officials, and skilled workforce, culture (values, norms, beliefs and assumptions) and integrate all this into their activities.

6. Mutiny of workers. People resist change because they perceive it as something forced upon them.

One of the problems of enterprise management efficiency is its assessment and choice of management methods. Efficiency can be quantitatively characterized using a number of indicators, the list of which is determined by the nature of the enterprise's activities and the priority goals of its development. Among the indicators of management efficiency, one can single out indicators of business activity (numerous turnover ratios), profitability indicators, indicators of the effectiveness of investment projects, etc.

The following methods of effective management can be distinguished:

1) social and socio-psychological, used to increase the social activity of people;

2) economic, due to economic incentives;

3) organizational and administrative, based on direct directives;

4) self-government as a kind of self-regulation of the social system.

In a more general form, all control methods can be divided into two groups: basic and complex. The main ones include those in which the content aspect is clearly distinguished on the basis of the compliance of management methods with the requirements of certain objective laws (for example, social, economic, organizational and technical, etc.). Complex, or complex, methods of social management are combinations of basic methods.

In terms of content, social management methods reflect the requirements of various objective laws of social development: economic, organizational and technical, demographic, sociological, psychological, etc. Effective management methods are the most important means of implementing the laws and principles of management. All their diversity (economic, social, psychological, organizational and administrative, etc.) is effective only when the subject of management, based on system analysis, uses the combination of them that is necessary in this particular management situation, which today represents a complex of complex phenomena (economic, social, political, spiritual and cultural).

In management practice, as a rule, various methods and their combinations are used simultaneously. One way or another, but all management methods organically complement each other and are in constant dynamic balance.

The focus of management methods is always the same - they are aimed at people engaged in various types of labour activity - at the organization's personnel.

There are three major factors that affect the personnel of the enterprise. The hierarchical structure of the enterprise, where the main means of influence is the relationship of power - subordination, pressure on a person from above, with the help of coercion, control over the distribution of material wealth.

Culture, that is, shared values, social norms, and behavioural patterns developed by society, an enterprise, a group of people that regulate the actions of an individual, make an individual behave in this way and not otherwise without visible coercion. Also, the effectiveness of organization management has two important dimensions - economic and productive.[3]

Effective measurement reports on how well the company successfully performs its tasks in the field of ensuring the required volume of production, sales and other marketing tasks. And the economic dimension reports how costly this way of achieving the goals is.

The effectiveness of management can be expressed and evaluated not only by the final economic results of the work of the entire company, but also by such parameters as the speed of decision-making and the implementation of specific steps, the return on the implementation of the decision, measured in cost terms. To determine the effectiveness of a particular solution, you can compare the planned and actual "inputs" and "outputs" and measure the return on the solution, i.e. the ratio of "output" to "input". [3]

The effectiveness of the intra-company management system is defined in this case as the economic effect of making managerial decisions, as well as the efficiency of the functioning and use of each element of the management system - the rationality

of the structure, the use of scientific, advanced management methods, speed, completeness of information services, the qualifications of managerial personnel, their ability to creatively approach the solution of specific management problems.

Thus, in these theses, the main problems of performance management in modern organizations are identified, the solution of which is provided for in further research in this area.

LIST Of USED LITERATURE:

1. Volume N. Change Management, Problems of Theory and Practice of Management, No. 6, 2010

2. Tsarev V. Evaluation of the economic efficiency of investments. - St. Petersburg: Peter, 2018

3. Kleiner G..B., Kachalov R.M., Tambovtsev V.L. An enterprise in an unstable economic environment: risks, strategies, security. - M.: Economics. 2019

УДК 331.108.2
Орсаева К.Е. (20-ГФМ-1), Удовицкая Е.Ю. (ВКТУ)

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА, ПРИМЕНЯЕМЫЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Говоря о системе оценки, мы имеем в виду, что каждый ее элемент, метод, действие отвечают общей цели управления персоналом в компании и общей стратегии управления.

Количественные, качественные и комбинированные методы оценки

По направлениям их классифицируют на три основные группы: качественные, количественные и комбинированные.

Они различаются по критериям (количественным и качественным).

Качественные методы – это методы, определяющие сотрудников без применения количественных показателей. Их еще называют описательными методами.

- матричный метод – самый распространенный метод, предполагает сравнение качеств конкретного человека с идеальными характеристиками для занимаемой должности;

-метод системы произвольных характеристик – руководство или кадровая служба выделяют самые яркие достижения и самые худшие ошибки в работе человека, и сопоставляя их делает выводы;

- оценка выполнения задач – элементарный метод, когда оценивается работника в целом;

- метод «360 градусов» - предполагает оценку сотрудника со всех сторон – руководителями, коллегами, подчиненными, клиентами и самооценка;

- групповая дискуссия - описательный метод – которым предусматривается дискуссия сотрудников с его руководителями или экспертами в данной отрасли о результатах его работы и перспективах.

Комбинированные методы – это совокупность описательных методов с применением количественных аспектов.

- тестирование – это оценка по результатам решения заранее поставленных заданий;

- метод суммы оценок. Каждая характеристика человека оценивается по определенной шкале, а потом выводится средний показатель, сравниваемый с идеальным;

- система группировки, при которой всех сотрудников делят на несколько групп – от тех, кто работает на отлично, и до тех, чья работа неудовлетворительна на фоне остальных.

Количественные методы – наиболее объективны, так как все результаты зафиксированы в числах.

- ранговый метод – несколько руководителей составляет рейтинг сотрудников, потом все рейтинги сверяются, и обычно свмых низших сокращают;

- метод бальной оценки – за каждое достижение персонал получает определенное заранее количество баллов, которые по итогам периода суммируются;

- свободная бальная оценка – каждое качество сотрудника экспертами оценивается на определенное количество баллов, которые суммируются и выводится общий рейтинг.

Все вышеуказанные методы в состоянии эффективно оценивать лишь определенный аспект работы человека или его социально-психологических характеристик.

Поэтому неудивительно, что в последнее время все чаще используется универсальный комплексный метод – метод оценочных центров, который вобрал в себя элементы многих методов, для достижения максимально объективного анализа персонала.

Данный метод имеет целых 25 критериев, по которым проводится оценка человека.

Среди них: способность к учебе, умение делать устные и письменные обобщения, контактность, восприятие мнения окружающих, гибкость в поведении, внутренние нормативы, творческие характеристики, самооценка, необходимость одобрения начальством и коллегами, карьеристские мотивы, реальность мыслей, надежность, разнообразие интересов, устойчивость к стрессовым ситуациям, энергичность, организованность, организаторские и управленческие способности.

Все критерии при оценке персонала обычно разделяют на две основные категории – критерии результативности и критерии компетентности.

При оценке результативности достигнутые показатели работы конкретного человека сравнивают с запланированными показателями для данного периода работы. Для этого перед началом отчетного периода ставятся четко измеримые задачи.

Результативность работы выражается в конкретных показателях: объем продаж, количество реализованных проектов, суммы прибыли, количество сделок.

При оценке компетенции работника оцениваются его знания и умение применять их на практике, личные качества, поведение.

Один из самых эффективных способов такой оценки – это решение ситуационных задач с учетом той должности, которую занимает сотрудник или на которую он претендует.

Данные задачи бывают двух видов – описательные и практические, и отличаются характером действий при решении конкретной задачи.

Таким образом, система оценки персонала довольно сложная и имеет множество нюансов и аспектов, которым необходимо уделять максимальное внимание. В противном случае весь труд вложенный в проведение оценки - может выделяться полным отсутствием требуемой на выходе информации.

Методы оценки потенциала работников и результатов его деятельности.

Методы оценки так же разделяют на способы оценки потенциала работника и способы оценки результатов труда.

Классификация методов оценки:

- оценка потенциала работника (что я могу);
- деловая оценка (что я уже сделал).

Методы оценки потенциала работников

1. Центры оценки персонала. Используют комплексную технологию, построенную на принципах критериальной оценки. Использование большого количества различных методов и обязательное оценивание одних и тех критериев в разных ситуациях и разными способами существенно повышает прогностичность и точность оценки. Особенно эффективна при оценке кандидатов на новую должность (повышение) и при оценке управленческого персонала.
2. Тесты на профпригодность. Их цель - оценка психофизиологических качеств человека, умений выполнять определенную деятельность. 55% опрошенных используют тесты, некоторым образом похожие на работу, которую кандидату предстоит выполнить.
3. Общие тесты способностей. Оценка общего уровня развития и отдельных особенностей мышления, внимания, памяти и других высших психических функций. Особенно информативны при оценке уровня способности к обучению.
4. Биографические тесты и изучение биографии. Основные аспекты анализа: семейные отношения, характер образования, физическое развитие, главные потребности и интересы, особенности интеллекта, общительность. Используются также данные личного дела – своеобразного досье, куда вносятся анкетные данные и сведения, полученные на основании ежегодных оценок.
5. Личностные тесты. Психодиагностические тесты на оценку уровня развития отдельных личностных качеств или отнесенность человека к определенному типу. Оценивают скорее предрасположенность человека к определенному типу поведения и потенциальные возможности. 20% опрошенных ответили, что они пользуются различными видами личных и психологических тестов в своих организациях.
6. Интервью. Беседа, направленная на сбор информации об опыте, уровне знаний и оценку профессионально важных качеств претендента. Интервью при приеме на работу способно дать глубокую информацию о кандидате, при сопоставлении которой с другими методами оценки возможно получение точной и прогностичной информации.
7. Рекомендации. Важно обратить внимание на то, откуда представляются рекомендации, и на то, как они оформлены. Известные и солидные компании особенно требовательны к оформлению такого рода документов – для получения рекомендации необходима информация от непосредственного руководителя того человека, которому данная рекомендация представляется. Рекомендации оформляются всеми реквизитами

организации и координаторами для обратной связи. При получении рекомендации от частного лица следует обратить внимание на статус данного человека. Если рекомендацию профессионалу представляет человек, очень известный в кругах специалистов, то данная рекомендация будет более обоснованной.

8. Нетрадиционные методы. 11% используют полиграф, психологический стрессовый показатель, тесты на честность или отношение к чему-либо, установленному компанией. 18% используют алкогольный и наркотический тесты. 22% пользуются некоторыми видами психоанализа в целях выявления мастерства кандидатов для возможной работы в их организациях.

Таблица 1 – Сравнительная эффективность методов оценки кандидатов

Метод оценки	Оценка уровня эффективности, %
Центры оценки персонала	70-80
Тесты на проф. пригодность	60
Общие тесты способностей	50-60
Биографические тесты	40
Личностные тесты	40
Интервью	30
Рекомендации	20
Нетрадиционные методы. Астрология, графология	10

Оценку результатов труда персонала необходимо проводить для всх категорий работников, но легче оценить результаты для категории рабочих и намного сложнее - для руководителей и специалистов.

Две группы оценки используют при оценке результатов труда:

- прямые показатели (или количественные) легко измеримы, поддаются достаточно объективной количественной оценке и всегда устанавливаются заранее;

- косвенные показатели, характеризующие факторы, косвенным образом влияющие на достижение результатов. Их возможно количественно определить, так как они «характеризуют работника по критериям, соответствующим «идеальным» представлениям о том, как следует выполнять должностные обязанности и функции, составляющие основу данной должности».

Перечень показателей оценки результатов труда по некоторым должностям руководителей и специалистов можно представить следующим образом:

- руководитель организации (прибыль, рост прибыли, рентабельность производства, показатели оборачиваемости капитала, доля на рынке, конкурентоспособность продукции);

- линейные руководители (начальники производств, цехов, мастера). В перечень показателей оценки результатов труда можно отнести (выполнение плановых заданий по объему и номенклатуре, динамика объема производства, динамика производительности труда, снижение издержек производства, показатели качества выпускаемой продукции, величина и потери простоев, коэффициент текучести кадров;

- руководитель службы управления персоналом (производительность труда и его динамика, снижение нормативной трудоемкости продукции, удельный вес технически обоснованных норм, уровень заработной платы на единиц продукции, коэффициент текучести кадров и его динамика, количество вакантных мест, показатели по обучению и повышению квалификации персонала, затраты на персонал в издержках производства);

- менеджер по персоналу (количество вакантных мест в организации, количество претендентов на одно вакантное место, коэффициент текучести по категориям персонала и подразделениям).

Этапы оценки результатов труда часто используется при разработке комплексной системы оценки персонала.

1. Описание трудовой или производственной функции;
2. Определение требований выполнения функции и операции в конкретных единицах;
3. Оценка по факторам конкретного исполнителя;
4. Расчет общей оценки;
5. Сопоставление со стандартом;
6. Оценка уровня сотрудника;
7. Доведение результатов оценки до подчиненного.

Не смотря на то, что существует большое количество разных подходов к оценке, все они страдают общим недостатком - субъективностью, решение во многом зависит от того, кто использует метод, или того, кого он привлекает в качестве эксперта.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1 Андруник А.П., Суглобов А.Е., Руденко М.Н. Кадровая безопасность. Инновационные технологии управления персоналом. Учебное пособие. 2-е изд. - М.: Дашков и Ко. 2020. 508 с.

2 Кибанов А. Я., Ивановская Л. В. Кадровая политика и стратегия управления персоналом. Учебно-практическое пособие. — М.: Проспект. 2020. 64 с.

3 Современные образовательные технологии в социальной сфере [Электронный ресурс].– URL:https://niidpo.ru/category/menedzhment

УДК 339.138:005.21
Отаубаев Н.К. (21-МИМ-1), Байтикенова Г.А. (ВКТУ)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЕ

Феномен конкуренции является одним из основополагающих элементов в теории науки управления. Говоря о конкуренции в контексте менеджмента следует иметь ввиду наличие следующих факторов, сопровождающих ее:

- качество продукции;
- ассортиментная ширина и глубина;
- ценовая политика.

Таким образом, на рынке существует множество фирм-производителей, которые конкурируют друг с другом. Совершенно очевидно, что для того, чтобы привлечь потребителя, эти фирмы будут стараться повысить уровень качества (воспринимаемого и реального); расширить и углубить собственную ассортиментную матрицу, а также стремиться установить более выгодные цены чем у конкурентов. Такой порядок вещей вполне устраивать сторону потребителей.

С первого взгляда может показаться, что феномен конкуренции выгоден исключительно для потребителя. Ведь наличие жесткой конкурентной среды для производителя означает, что существует большая вероятность уступить в этой борьбе и обанкротиться. Но, банкротом станет та фирма, которая не сможет, на конкурентном уровне, совершенствовать и оптимизировать свои бизнес-процессы. В случае, с теорией конкуренции в менеджменте, это означает что у фирмы не получилось: обеспечить и поддержать ожидаемый уровень качества своей продукции; не предоставила максимального охвата; не практиковала более совершенную ценовую политику. Так, сами бизнесы становятся покупателями факторов производства и они также заинтересованы в высоком качестве, эффективной ассортиментной матрице и ценовой политике. Следовательно, конкуренция выгодна всем.

Рыночная конкуренция происходит на разных рынках, где встречаются потенциальные поставщики и покупатели. Так, различают следующие рынки:

- B2B рынок (т.н. корпоративный рынок, «business-to-business»;
- B2C рынок (потребительский рынок для широкого круга пользователей, «business-to-customer»;
- B2G рынок (рынок гос. услуг и взаимодействия с государственным и административным аппаратом).

Каждый из этих рынков обладает своими отличительными характеристиками, которые детерминированы субъектами и объектами управленческой деятельности. Так, например, на B2C рынках свойственна ситуация быстрого контакта с потребителем, малых (в среднем) чеков, а также инерционность и импульсность в действиях (таблица 1).

Таблица 1 – Характеристики конкурентной составляющей в зависимости от типа рынка

Рынок	Приоритетные качества
B2B («Business-to-business»)	- большие чеки; - большой маршрут клиента от начала до сделки; - комплексные бизнес-решения; - большая взвешенность для покупателя; - большее внимание к стоимостно-ценностным характеристикам; - больший акцент на продукт, чем на бренд (характеристика > ценность).
B2C («Business-to-customer»)	- меньшие чеки; - меньший маршрут клиента от начала зарождения идеи о покупке до пост-продажного опыта; - большая эмоциональность и импульсность при покупке; - больший акцент на бренд, чем на продукт (ценность > характеристика).
B2G («Business-to-goverment»)	- многоуровневый маршрут субъектов и объектов; - распространена функция лоббизма и GR-менеджмента; - высокие требования к профессионализму и бизнес-администрированию; - высокий процент единичных и долгосрочных инвестиций.
Примечание – Таблица составлена на основании использованных источников [1]	

Таким образом, для разных рынков справедлива разная логика конкурентных инициатив. В этой связи, важным этапом рассмотрения вопроса конкуренции будет вопрос дефиниции целевых организационных установок. Другими словами, что предприятие определяет как свою конечную цель. Весьма распространен вариант ответа с упоминанием лишь первичного императива о капитализации и генерации денежного потока. Однако, было бы большой ошибкой считать, что данный императив является единственным для компании справедливым. Так, мы увидели, что, например, для B2G рынка такая постановка вопроса будет неприемлема.

На сегодняшний день формулировка «цель предприятия – зарабатывание денег» является оскорбительной для менеджера новой формации. Вводится следующий императив, который заключается в социальном обеспечении, экологической и медицинской ответственности бизнеса. Это подчеркивает его долгосрочную перспективу и нацеленность на конструктивный диалог с окружающими его субъектами. Более того, для различных типов организации отсутствие второго императива будет серьезной угрозой «умножить бизнес на 0». Например, в зарубежной практике менеджмента уже на протяжении последних 30 лет не постулируется идея о том, что единственная цель существования предприятия – заработок денег, удержание зоны прибыли, улучшение структуры издержек, работа над показателями рентабельности. Таким образом, целеполагание выходит за рамки экономического и финансового дискурса. Также как это когда-то произошло и с самой наукой менеджмента.

Далее необходимо рассмотреть определение конкурентного преимущества. Конкурентное преимущество – фактор, который позволяет бизнесу генерировать предложения (товары/услуги) лучше, эффективнее и дешевле, чем ее конкуренты. Так, эти факторы позволяют предприятию лучше продавать и капитализировать собственный бренд. В управлении маркетингом, например, это выражается в формировании дифференцирующих характеристиках, по которым позиционируется бренд. Следует четко осознавать, что продукт и бренд – не одно и то же. Конкурирующий бренд – достаточная редкость на рынке торгово-монтажных предложений. Построение сильного бренда, который бы на уровне нематериальных активов закреплял бы за собой конкретную рыночную позицию – вот главная задача, которую должен реализовать менеджер, совершенствующий механизм конкурентного управления. Широко известна модель «Сегментирование-Таргетирование-Позиционирование», которое в свое время сформулировал Филипп Котлер (рисунок 1).

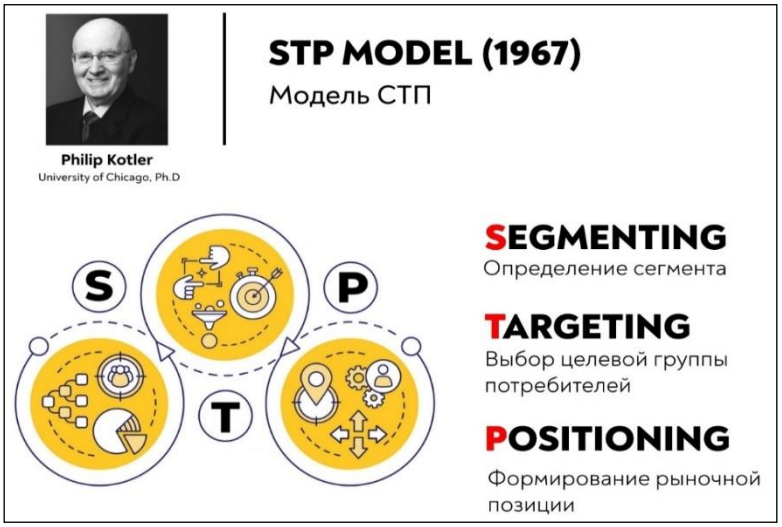


Рисунок 1 – Модель СТП, Ф. Котлер, 1967 г.

Стоит отметить, что методологическая база была известна и до изысканий Котлера. Гений Котлера заключался в том, что он смог скомпилировать самые интересные и перспективные вещи, которые практиковал либо сам, либо его ближайшее окружение. Таким образом, цель данной модели состоит в первичном анализе состоянии рынка с последующей выработкой конкурентной позиции по целому ряду направлений. Очень важно, в этой связи, бизнесу определиться с тем, какие направления следует развивать и усиливать, а какие направления наиболее разумно будет ликвидировать, что также требует определенных усилий и инвестиций.

Данная модель подразумевает три уровня инициатив:

1) сегментирование, т.е. ряд аналитических процедур, которые направлены на идентификацию нужного участка рынка и его рекогносцировку;

2) таргетирование – продолжение и следующий этап, когда формируется целевая группа потребителей по различным характеристикам: социально-

демографические показатели, поведение, психология и психография потенциального субъекта рынка;

3) позиционирование как финальный этап модели. Для корректного позиционирования необходимо провести ряд качественных и количественных изысканий на предмет сегментации и таргетирования. После того, как эти этапы были успешно пройдены формируется рыночная позиция. Она вырабатывается отделом стратегического бизнес-управления и маркетологами фирмы.

Финальная точка данной модели – конкретные идеи и клиентские инициативы, которые предприятие будет транслировать как для представителей внутренней среды (сотрудники и персонал), так и для внешних субъектов ближнего (партнеры, клиенты, конкуренты) и дальнего окружения. Применение данной модели существенно облегчает процесс поиска и выработки конкурентных преимуществ, поскольку в ходе данного анализа неизбежно формируются отличительные характеристики, по которым, как правило, и будет вестись конкурентная борьба.

Говоря о критике данной модели, зачастую упоминают о ее моральном возрасте. Действительно, на зарубежных рынках сейчас активно пересматривается данных подход. Строительные, торговые и монтажные мировые холдинги все больше тяготеют к фрейворку «Работы, которую хочет исполнить человек». Самую очевидную слабость, которую приписывают данной модели, выражают в том, что мы самовольно начинаем переходить в узкий сегмент, если начинаем заигрываться с таргетированием и сегментированием.

Рисунок 2 – Треугольник качества, М. Барнс, 1969 г.

Несмотря на этом, ряд отечественных компаний успешно реализует данную модель. Ее несомненное преимущество состоит в экономии ресурсов, и, при условии, недостаточной технической оснащенности, данная модель может являться вполне рабочей механикой аналитического процесса в конкурентном дискурсе.

Другая модель формирования и поддержания конкурентных преимуществ имеет японское происхождение и пришло из менеджмента качества как отдельной дисциплинарной единицы. Суть данной модели состоит в определении предложения компании в логике «Треугольника качества». В контексте настоящего исследования это может являться отправной точки для понимания природы происхождения конкурентных преимуществ. На рисунке 2 графически представлена данная модель.

Тот факт, что данный метод определения качественных характеристик компаний применяется в широком спектре дисциплин: управление проектами, качеством и пр., говорит о том, что это в достаточной степени адаптивная техника. В контексте выработки конкурентных преимуществ она также с успехом может быть применена. Особенной популярностью данная техника пользуется у фрилансеров, которым бывает довольно трудно масштабировать свой бизнес. Отдельные самозанятые люди также сталкиваются с проблемой дифференциации своих услуг на фоне конкурентов. «Треугольник качества» способен дать ответ на самый распространенный у данной публики вопрос: «Каким образом мне вести себя на этом рынке?», «Как определить свою нишу?», а также «Как реагировать на изменения во внешней среде?».

Время: достижение рыночных целей не только устанавливает крайний срок для команды, но и обеспечивает механизмы для маркетинга, продаж, рекламных акций и ожиданий клиентов в связи с запуском новых продуктов.

Ограничение по времени может быть обусловлено бизнесом, учитывая рост доходов от новых продуктов. Или ограничение может быть сезонным. Праздничные распродажи, связи с жизненными событиями (выпускные и свадьбы) или крупные отраслевые конференции - все это обусловлено внешними ограничениями по времени.

Стоимость: это делится как минимум на два основных сегмента. Команда разработчиков и вспомогательные системы имеют свою стоимость. Заработная плата, офисные здания, компьютеры и т. Д. Все имеет свою стоимость независимо от того, запускается продукт или нет.

Точно так же и у самого продукта есть стоимость. Часто называемая ведомостью материальных затрат, это часть стоимости проданных товаров. Если вы продаете виджет за 100 долларов, а материалы, компоненты и процесс сборки вместе обойдутся в 50 долларов (стоимость каждой произведенной единицы), то 50 долларов будут покрывать расходы на маркетинг и продажу, а остальное остается для прибыли.

Качество. При разработке продукта нужно учитывать, как готовый продукт вписывается в пантеон доступных решений. Ваша команда может стремиться создать роскошное или роскошное решение в вашем пространстве или создать минимально жизнеспособный продукт без каких-либо наворотов.

Выбор материалов, установка допусков, типов и свойств - все это влияет на конечное качество продукта. Время, стоимость и качество могут стать первоочередными задачами. Принято считать, что «выбери два». Отпусти третьего. Если вам нужен продукт вовремя и по низкой цене, команде, вероятно, придется сократить функции, увеличить допуски или пожертвовать

качеством.Устанавливая приоритеты для получения высококачественного продукта, соответствующего окну запуска продукта, команде могут потребоваться дополнительные деньги, чтобы нанять персонал, быстрее создавать прототипы и использовать лучшие материалы, добавляя при этом роскошный набор функций.

Учитывая бюджет на разработку и затраты на продукт, но при этом для достижения определенных уровней качества может потребоваться больше времени для выполнения.

Быстро, хорошо, дешево - еще одна триада, использующая тот же набор ограничений. Идея здесь в том, что клиенты хотят решений, которые лучше, дешевле и доступны раньше, чем в прошлом.

Инструмент для управления проектами разделяет объем (набор функций продукта или системы, результаты и спецификации) и качество. В углах треугольника указаны объем, стоимость и время, а в центре - качество.

Идея состоит в том, что решение, касающееся объема, стоимости или времени, повлияет на конечное качество. В этой конфигурации качество рассматривается как относительная фиксированная цель, в то время как менеджер проекта контролирует три других элемента.

Четкое определение приоритетов для четырех элементов, перечисленных в треугольнике, помогает руководствоваться принятием решений в рамках всей организации. Если время является критическим приоритетом, то решение, которое сэкономит время или соблюдает сроки, является очевидным выбором.

Приоритеты и баланс с планированием и гибкостью

Хорошая практика в управлении проектами с использованием этого инструмента - также установить пороговые значения, которые запускают рассмотрение приоритетов и целей. Например, если для достижения цели по времени выхода на рынок необходимо устранить критически важные функции продукта или увеличить стоимость до неприбыльного уровня, тогда проекту может потребоваться «проскочить», предоставив больше времени для достижения приемлемого объема и целевых затрат.

Приоритеты - это ориентиры. Если прибыльность продукта является главным приоритетом, группа разработчиков может снизить затраты на продукт, исключив компоненты или оптимизируя производство, тем самым увеличив прибыльность.

Конечно, время, объем, стоимость и качество - не единственные ограничения, которые следует учитывать. Риск, ресурсы (люди, навыки, оборудование), надежность (надежность), полезность, красота или элегантность - вот более длинный список. Ваш бизнес, продукт, отрасль и клиенты помогут вам установить приоритеты. Использование треугольника качества помогает вам общаться и понимать важные компромиссы для принятия решений.

В первую очередь необходимо провести аналитические активности, которые приведут к такому результату, когда человек или компания будет иметь на руках готовые данные о текущем положении вещей во внутренней и внешней среде. Далее необходимо составить три сценария развития в логике «Качество-Деньги-Время». Это говорит о том, что бизнес компании или

отдельного человека в долгосрочной перспективе предельно сложно уложить в парадигму: «Самое качественное, самое дешевое и самое быстрое» на рынке. Невозможно в стратегической перспективе конкурентно использовать такие политики. Куда проще выбрать для себя опорные грани «треугольника», а одну грань сделать поддерживающей. Так формируются бизнес-модели для стартапов:

- делаем качественно и относительно дешево, но долго по времени и обслуживанию;
- делаем качественно и быстро по времени и приоритетности, но относительно дорого;
- делаем быстро по времени и дешево, но относительно не так качественно как конкуренты.

Это, в определенной манере напоминает модель конкурентных стратегий М. Портера (лидерство по издержкам, ценовая дифференциация и пр.). Становится понятно, что для обеспечения долгосрочной конкурентоспособности бизнесу необходимо честно для себя ответить на ключевой, с точки зрения бизнес администрирования, вопрос: «Какие приоритеты выберет наша компания?». Таким приоритетом могут справедливо стать процессы, детерминируемые профессионализмом специалистов и выстроенная, единая и многофакторная система мотивации.

Стоит отметить высокую практическую применимость подобного метода поскольку менеджер в достаточно четкой и предельно конструктивной форме получает руководство к действию по формированию конкурентного преимущества.

Таким образом, в данном параграфе дипломной работы раскрыты основные понятие предметной области исследования: «конкуренция», «конкурентное преимущество», а также описана механика конкурентного рынка.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации: Пер. с англ. / Под. науч. ред. А.Г. Сеферяна. - СПб.: Питер, 2015. - 301 с. ISBN 978-5-469-01523-9,5-469-01523-8.
2. Виханский О.С. Стратегическое управление. - М.: Экономистъ, 2013. ISBN 5-98118-055-2.
3. Е.Н. Интегрированные маркетинговые коммуникации: Учебное пособие / Е. Н. Голубкова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 363 с.
4. Деминг Э. Менеджмент нового времени: Простые механизмы, ведущие к росту, инновациям и доминированию на рынке. – Москва.: Издательство Альпина Паблишер, 2019. – 138 с.

УДК 330.13.131.7
Раипова А.Ә. (18-БФ-1), Мезенцева Л.А. (ВКТУ)

КОНЦЕПЦИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КАК СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ЧАСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Актуальность проблемы финансовой безопасности обусловлена необходимостью проведения анализа определенных элементов финансовой безопасности страны в современных условиях, а также необходимостью рассмотреть все факторы и угрозы, влияющие на финансовую безопасность страны.

В настоящее время конкурентоспособность государства зависит от многих факторов, в частности, от его финансовой безопасности. Безопасность государства приобретает новое представление и переходит на другой уровень в современной экономике и в условиях международного хозяйствования, процессах мировой глобализации, под влиянием мировых финансовых систем на каждое государство.

Финансовая безопасность - это часть экономической безопасности, и также считается составляющей национальной безопасности. Финансовая безопасность основана на независимости, производительности и конкурентоспособности финансовой сферы.

Казахстан одним из первых в Содружестве Независимых Государств сформировал современную модель рыночной экономики, основанную на частной собственности, свободной конкуренции и принципах открытости. Эта модель основывается на активной роли государства в привлечении иностранных инвестиций. В страну было привлечено более 160 миллиардов долларов иностранных инвестиций, сформированы базовые условия для предпринимательской деятельности и современная налоговая система. Происходила планомерная диверсификация национальной экономики: в программе форсированной индустриализации была поставлена задача: за два пятилетия изменить лицо экономики Республики Казахстан, сделать её независимой от сторонних факторов.

Для того, чтобы обеспечить стабильное развитие населения, необходима развитая финансовая система. Состояние финансовой системы, её способность обеспечивать устойчивость и рост национальной экономики оказывают значительное воздействие на экономическую безопасность государства.

Финансовая безопасность связана с наполнением бюджета страны необходимыми денежными средствами. В этой составляющей значительную роль играет налоговая политика, оказывающая воздействие на экономическую и общую безопасность страны. Налоги и налоговая политика должны обеспечивать такое развитие экономики, финансовой системы и экономических отношений, а также процессов в стране и регионах, при которых будут сформированы необходимые финансовые условия и ресурсы для социально-экономической устойчивости и единства финансовой системы (включая денежную, бюджетную, кредитную, налоговую и валютную системы),

успешного противостояния внутренним и внешним угрозам государства в целом и конкретным регионам, в частности.

Проблема исследования финансовой безопасности страны является одной из наиболее сложных, противоречивых и ответственных. Учесть действие всех факторов, влияющих на финансовую безопасность страны, практически невозможно, в том числе таких факторов, которые не поддаются прогнозированию и учёту в продолжительной перспективе.

К факторам, определяющим уровень финансовой безопасности относятся:

1. Уровень финансовой независимости от внешней финансовой помощи, оказываемой международными финансовыми учреждениями, экономическими группировками, правительствами отдельных стран, объемов иностранных инвестиций в национальную экономику;

2. Характер проводимой государством внутренней и внешней финансово-кредитной политики;

3. Наличие благоприятного политического климата в стране;

4. Уровень обеспеченности функционирования финансовой сферы законодательными и нормативно-правовыми документами.

В настоящее время в Казахстане финансовая безопасность приобретает угрожающее положение, так как на нее оказывают влияние как внешние факторы, так и внутренние. Часто и внутренние факторы, и внешние имеют очень большее влияние на обеспечение финансовой безопасности государства.

Внешний аспект определен финансовой независимостью и финансовым суверенитетом. Устойчивость финансовой системы определяется влиянием таких факторов как:

- инвестиционный климат;
- дефицит бюджета;
- размер валютных резервов;
- устойчивость банковской системы и национальной валюты;
- степень защищенности;
- стабильность цен;
- величина дефицита платежного баланса страны;
- состояние внутренней и внешней задолженности государства.

К внутренним факторам относятся:

- степень финансового состояния и развития рынка капиталов, обуславливающих оборот большого количества акций реально функционирующих субъектов хозяйствования;
- степень открытости внутреннего рынка;
- эффективность финансовых инструментов;
- мобилизация интеллектуальных ресурсов, используемых для развития финансового рынка.

Формирование эффективной системы финансовой безопасности предполагает выяснение и систематизацию явлений, событий и определенных действий, наступление или осуществление которых непосредственно или косвенно может стать угрозой тому или иному субъекту финансовой безопасности.

Существуют внутренние и внешние угрозы финансовой безопасности государства. Внутренние угрозы финансовой безопасности порождаются в основном неадекватной финансово-экономической политикой, просчетами органов власти и управления, ошибками, злоупотреблениями и иными отклонениями в управлении финансовой системой государства. В современных условиях особую роль играют внешние угрозы финансовой безопасности страны.

Среди основных причин возникновения внешних угроз финансовой безопасности можно выделить следующие:

- стремительное развитие процесса интеграции и глобализации экономических связей, интернационализации мирового хозяйства;
- постоянное увеличение огромной массы капиталов, крайняя подвижность которых создает напряжённую обстановку;
- многообразие финансовых инструментов и высокая степень их динамизма;
- взаимопроникновение внутренней и внешней политики государств, которые все больше и больше зависят от мировых финансов;
- чрезмерная зависимость национальных экономик, в частности, бюджетного сектора от иностранного краткосрочного спекулятивного капитала, делающая их финансовые системы чрезвычайно уязвимыми;
- глобальное нарастание неустойчивости мировой финансовой системы, возникновение угрожающих кризисных тенденций, неспособность современных финансовых институтов, в том числе международных, эффективно их контролировать.

Основной целью концепции финансовой безопасности государства является развитие финансового сектора путём:

- повышения устойчивости финансового сектора;
- создания условий по недопущению недостатков, факторов нестабильности и явлений, обнаруженных в ходе текущего финансово-экономического кризиса;
- стимулирования инвестиционной активности в посткризисный период как инструмента реализации макроэкономических решений;
- укрепления доверия к финансовому сектору страны как со стороны инвесторов, так и со стороны потребителей финансовых услуг.

В рамках создания концепции финансовой безопасности в Казахстане началась реализация задач по укреплению системы надзора и регулирования повышения способности государства на ранних этапах выявлять, предотвращать и преодолевать системные риски и их проявления, по определению роли государства в вопросах мобилизации финансовых ресурсов, по обеспечению прозрачности деятельности, осуществляемой финансовыми организациями.

Важной причиной нестабильности экономик государств является разрыв в движении товарных и денежных потоков. Таким образом, ключевым фактором обеспечения финансовой безопасности государства в осуществлении бюджетного процесса должно быть доверие между органом управления,

правительством и регионами посредством установления таких финансовых взаимоотношений, которые должны быть основаны на принципах законности, целесообразности, эффективности. В Казахстане необходимо создание мониторинга бюджетного процесса, предусматривающего выявление н предвидение внутренних и внешних угроз финансовой безопасности, в частности, посредством межбюджетных отношений.

Национальная безопасность тесно связана с экономической составляющей, так как финансовая безопасность есть основа экономики любого государства. Казахстан старается последовательно преодолевать последствия мирового финансового кризиса - укреплять финансовую систему РК.

Также одной из проблем является временный горизонт планирования программ государственного развития в Казахстане, который не соответствует уровню документов стратегического планирования в развитых странах. Отсутствие необходимого количества инвестиций, недостаточный объём выделяемых средств ставят под вопрос эффективное обеспечение экономической безопасности Республики Казахстан. В настоящее время наблюдаются проблемы в таких сферах как здравоохранение, образование, демографическая политика. Предпосылки создания условий для обеспечения социально-экономической безопасности государства позволяют сделать вывод о том, что устойчивость финансовой системы страны несёт существенный социально-экономический эффект для предприятий всего Казахстана.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Закон Республики Казахстан от 6 января 2012 г. № 527-IV «О национальной безопасности Республики Казахстан» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 27.12.2021 г.).

2. Барикаев Е.Н. Финансовая безопасность: монография / Е.Н. Барикаев. - М.: ЮНИТИДАНА, 2013. - 156 с.

3. Бурцев В.В. Как государство должно обеспечивать свою финансовую безопасность // «Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет». – 2019. – № 6.

4. Таджияков Б.Ш. Законодательство в сфере ПОД/ФТ как фактор, способствующий развитию экономики». Журнал «Қаржы/Финансы». – № 2. – 2014.

УДК 657

Ринатова А. Р., Байтикенова Г. А. (ШҚТУ)

БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕП БОЙЫНША АЛАЯҚТЫҚ ЖАҒДАЙЛАРЫ ЖӘНЕ ОЛАРДЫ АНЫҚТАУДЫҢ ӘДІСТЕРІ

Елдегі бизнестің дамуы, әлеуметтік-экономикалық жағдайдың шиеленісуі, бухгалтерлік алаяқтықтың өсуі, сондай-ақ оның сапалы түрде үнемі өзгеруі жағдайында бухгалтерлік алаяқтықтың себептері мен жағдайларын зерттеу әсіресе өзекті болып табылады.

03.01.22 ж. № 101-VII Қазақстан Республикасының "Бухгалтерлік есеп және қаржылық есептілік туралы" заңына сәйкес бухгалтерлік есепті жүргізу және қаржылық есептілікті жасау қағидалары, негізгі сапалық сипаттамалары мен қағидаларын белгілейді. Қаржылық есептілікте кез-келген бағытта сенімді қаржылық талдау жүргізуді қамтамасыз ететін ақпарат болуы керек екендігі көпшілікке белгілі факт. Өсіп келе жатқан бәсекелестік жағдайында және тез дамып келе жатқан нарықта қаржылық паритетті бұрмалау фактілері көбейіп келеді, олардың мақсаты оны пайдаланушыларды адастыру болып табылады. Олар дұрыс емес ақпарат деректері бойынша қате шешім қабылдайды.

Яғни, бухгалтерлік алаяқтық-бұл компанияның көрінетін жағдайын айла-шарғы жасау немесе пайда мен залалды жасыру мақсатында компанияның қаржылық есебін заңсыз өзгерту. "Алаяқтық" термині салыстырмалы түрде жақында қаржылық есептілікке қатысты пайда болды, Сонымен қатар, бухгалтерлік алаяқтыққа инвесторлар мен акционерлерді адастыратын қызметкер, есепші немесе ұйымның өзі қатысады (Кесте1). Компания өзінің қаржылық есептілігін шығындарды тіркеместен және активтер мен міндеттемелерді бұрмаламай, кірістерін асыра төлеу арқылы бұрмалай алады.

Кесте1

Субъект	Алаяқтық ауқымы	Әдісі	Мотиві	Маңыздылығы
Басшылық	Үлкен емес	Әртүрлі әдістермен фальсификация	Пайданын көбеюі, салықтық ауыртпалықты азайту	Алаяқ үшін, жеке пайда
Есепші	Үлкен емес	Әртүрлі әдістермен фальсификация	Кәсіпорынның ақшасын жымқыру	Алаяқ үшін, жеке пайда
Қызметкер	Аз	Жасырып қалу	жеке пайда	Алаяқ үшін, кәсіпорынға қарсы

Әдетте қаржылық есеп берудегі алаяқтықпен байланысты схемалар төмендегідей:

- Қаржылық есептілікті растайтын құжаттарды қолдан жасау, өзгерту немесе бұрмалау.
- Шот операциясының оқиғасын немесе қаржылық есептілік негізіне алынған басқа маңызды ақпаратты әдейі елеулі өткізбеу немесе бұрмалау.
- Қасақана теріс пайдалану және есеп принциптері, саясаттары мен процедуралары экономикалық оқиғалар мен іскерлік операцияларды анықтай алмайды.

Бухгалтерлік есепте алаяқтықты анықтаудың әртүрлі әдістерін қолдану қаржылық есептілікті уақтылы бермеу үшін өте маңызды процесс болып табылады.Шет мемлекеттерде, бүгінгі күнге дейін көп жағдайда келесі әдістер жиі қолданылады деп есептеледі: регрессия, шешім ағашы, нейрондық желілер, Байес желілері және қолдау көрсетілетін векторлық машиналар.

1. Регрессия әдісі

Қазіргі уақытта сыртқы қаржылық есептілікті пайдаланушылар өз көрсеткіштерінің сенімсіздігі мәселесіне тап болуы мүмкін.Қаржылық пайда алу ниеті ұйым басшылығын есептілікті бұрмалауға итермелеуі мүмкін.Сондықтан қаржылық және басқару шешімдерін қабылдау алдында банктер, инверторлар, аудиторлар, нарық қатысушылары қаржылық есеп беру ұйымдағы істердің жағдайын дәл көрсететініне сенімді болуы керек.Ол үшін регрессиялық талдау сияқты қарапайым әдістер қажет, оның көмегімен қаржылық есеп көрсеткіштерінің статистикалық ақпаратына негізделген логит-регрессия үлгісін құруға болады. Мұндай модель ұйымның қызметінде орын алған оқиғаның тәуекелін бағалау үшін пайдаланылуы мүмкін, мысалы, қаржылық есептіліктің бұрмалану тәуекелі.

Логистикалық регрессия әртүрлі мүмкіндіктердің мәндері бойынша орын алатын оқиғаның ықтималдығын болжау үшін қолданылады. Ол үшін екі мәннің бірін қабылдайтын P айнымалысы пайдаланылады - 0 (оқиға орын алмады) немесе 1 (оқиға орын алды) және айнымалылар x1,x2, .. Xp.

Оқиғаның пайда болуын немесе болмауын анықтау үшін логистикалық функцияның келесі формуласы қолданылады:

$$P = \frac{e^{y}}{1 + e^{y}}$$

P - 0-ден 1-ге дейінгі мәндерді қабылдайтын бірлік бөліктерінде есеп беруде алаяқтықты анықтау ықтималдығының көрсеткіші.

e - натурал логарифмнің негізі 2,71828 мәніне тең.

y - есептік коэффициент – әзірленген үлгіге байланысты есептелетін интегралдық көрсеткіш.

Логит моделі алаяқтық ықтималдығын сандық түрде анықтайды, ал белгісіздік аймағы жоқ. Әдетте, 0,00-ден 0,50-ге дейінгі мәні бар P көрсеткішінің анықталуы есептілік іс-әрекеттермен әдейі бұрмаланбағанын көрсетеді, ал 0,50-ден 1,00-ге дейінгі мән қаржылық есеп берудің бұрмаланғанын көрсетеді.

2. Шешім ағашы

Шешім ағаштарының мақсаты-бақылауларды топтарға бөлетін жіктеу және ең жақсы үлгіні бөлісу үшін дұрыс атрибуттарды таңдау. Бұл әдіс қаржы саласындағы жасырын мәселелерді болжау үшін қолданылады, келесі алты айнымалыны ескереді:ағымдағы міндеттемелерге қысқа мерзімді активтер, жалпы сомаға меншікті капиталдың нарықтық құны активтер, жалпы активтерге жалпы міндеттемелер және пайыздар төленгенге дейін кірістерге пайыздық төлемдер.

Кесте2 – шешім ағашы

Белгілері	**Алаяқтық санаты**		
	Қаржылық есептіліктегі алаяқтық	**Мүлікті заңсыз иемдену**	**Коррупция**
Алаяқ	атқарушы жоғары басшылық	персонал	екі жағы
Ауқымы	ең үлкен	ең кіші	орташа
Жиілігі	жиі емес	өте жиі	орташа
Маңыздылығы	Акциялар марапаттар	жеке жағдайы	проблемалық жағдай, бизнес жағдайға байланысты
Кімнің пайдасына	алаяқ пен компанияның пайдасына	алаяқтың пайдасына, компанияға қарсы	алаяқтың пайдасына
Зардап шегу мөлшері	үлкен	аз	жағдайға байланысты

3. Нейрондық желілер

Нейрондық желілер қаржылық алаяқтықты анықтау үшін сәтті қолданылатын тағы бір әдіс болып табылады. Бұл әдіс атрибут тәуелсіздігін қабылдамайды және қатысты деректерді өңдей алады және кейбір регрессия жорамалдары жарамсыз болатын мәселелер үшін қолайлы балама болып табылады.

4. Байес желілері

Байес желілері әдетте әртүрлі алаяқтық сценарийлері үшін пайдаланушыға тән статистика мен статистиканы сипаттау үшін қолданылады. Байес желілерін қаржылық есептердегі желі пайдаланушыларының мінез-құлқына қарап, алаяқтық ықтималдығын дәлелдеу үшін пайдалануға болады.

Байес желісі-бағытталған ациклді график, оның әр шыңы кездейсоқ айнымалыға сәйкес келеді. Егер түйіндер (айнымалылар) доғалармен біріктірілмесе, онда олар шартты түрде тәуелсіз болып саналады. Егер доға а шыңынан в шыңына шықса, онда А шыңы в шыңының ата-анасы, ал В шыңы а шыңының ұрпағы деп аталады. Және келесі формуламен анықталады:

$$P(v_1, \dots, v_n) = \prod_{i=1}^{n} P(v_i | \, parents(v_i)).$$

Төменде көрсеткіштер көрсетілген басшылық лауазымдағы алаяқтық

Мінез-құлық көрсеткіштері:

қаржылық проблемалар;

күтпеген табыс;

онда ешқандай себепсіз стресс жағдайы бар.

Техникалық:

күдікті транзакциялар;

алаяқтық операциялар;

қаржылық сәйкессіздік;

құжаттарды бұрмалау;

5. Қолдау көрсетілетін векторлық машиналар (SVM)

SVM сынып шекараларына негізделген сызықты емес тірек векторын қолдана отырып, шешім қабылдау функциясын бағалау үшін сызықтық модель жасайды. Сондай-ақ, SVM тәуекелдерді азайтудың құрылымдық принципіне негізделген, яғни жіктеуіштің бұл түрі ағымдағы тәуекелдің шыңын азайтады, ал екіншісі жіктеуіштің эмпирикалық тәуекелін азайтады. Бұл әдісті қолдану ішкі аудиторларға және сыртқы аудиторларға көмектесе алады, олар алаяқтық туралы ескертулер кезінде тиісті шешімдер қабылдау үшін шектеулі аудит ресурстарын бөлуі керек. Оның қолдану салықтарға, банк ісіне, кредиторларға, реттеуші органдар мен агенттіктерге қолданылады.

Жоғарыда аталған әдістер қаржылық есептіліктегі алаяқтықты анықтауда тиімді деп есептейміз. Алайда, олар шектеусіз емес.

ҚОЛДАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ:

1. проф.доц.д. Межди Бекташи/Бухгалтерлік есепте алаяқтықты анықтау әдістері/https://www.researchgate.net/publication/318459332_Detection_Techniques_of_Fraud_in_Accounting
2. Удалова З.В., Столбовой В.С/Обзор зарубежного опыта использования метода регрессионного анализа для выявления мошенничества с покозателями финансовой отчетности/ https://cyberleninka.ru/article/n/obzor-zarubezhnogo-opyta-ispolzovaniya-metoda-regressionnogo-analiza-dlya-vyyavleniya-moshennichestva-s-pokazatelyami-finansovoy/viewer
3. Р.Т.Мухаметшин /Мошенничество финансовой отчетности/ https://cyberleninka.ru/article/n/moshennichestvo-v-finansovoy-otchetnosti/viewer
4. А.П. Михалькова, А.С. Зайцев / Применение байесовского подхода для раннего обнаружения внутренних нарушителей информационной безопасности/ 98-201-1-SM.pdf

ӘӨЖ 06.73.75
Сайлаухан А.А (21-ММЭК-1), Ислям Г.И. (ШҚТУ)

БАНКТІҢ ҚЫЗМЕТІН ЖАҚСАРТУ МАҚСАТЫНДА ИННОВАЦИЯЛАРДЫ ЕНГІЗУДІҢ ТИІМДІЛІГІН БАҒАЛАУ

Банктің инновациялық қызметі көп қырлы. Банктік инновация – бұл жаңа өнімдерді құру және енгізу ғана емес, сонымен қатар ұсынылатын қызметтер тізімін кеңейту, банк клиенттерінің алдында банктік қызметтерді алудың бірегей мүмкіндіктерін ашатын заманауи инфокоммуникациялық технологияларды пайдалану. Жаңа технологияларды енгізу және цифрлық трансформация банктік қызметтер нарығында үстемдікке қарсы күрес әдістерін өзгертті. Сондықтан экожүйені құру және бизнесті кең әртараптандыру әрбір коммерциялық банктің бірінші кезектегі міндеті болып табылады. Осының салдарынан банктер инновациялық қызметті жандандыру және оның негізінде банк бизнесінің тиімділігін арттыру қажет. Инновацияларды жан – жақты енгізу-бұл қазіргі заманғы банктердің инновациялық стратегиясының негізгі жалпы сипаттамаларының бірі. Қазақстанда инновациялық стратегияларды басқарудың маңыздылығын түсіну келді, бірақ батыс елдерінің банктерінде барлық жерде инновациялық стратегиялармен айналысатын арнайы бөлімдер немесе бөлімшелер құрылуда.

Өкінішке орай, бірнеше ірі банктер ғана инновациялық стратегияларды әзірлеуге және басқаруға бөлімшені бөлуге мүмкіндік бере алады, өйткені бұл іс-әрекеттер өте шығынды.

Сонымен, біз банктік кредиттік ұйымның инновациялық стратегияларын қалыптастырудың негізгі кезеңдерін бөліп көрсете аламыз:

1) мақсат қою. Банк инновацияларды енгізу арқылы қол жеткізуді жоспарлап отырған мақсат қояды: бәсекелестік артықшылыққа қол жеткізу, бизнес-үдерістерді және т. б. оңтайландыру;

2) мүмкіндіктерді бағалау. Осы кезеңде Банктің ішкі талдауы қажет, ол банктің инновацияға арналған қосымша шығындарға дайын екенін және инновацияны оның тұрақтылығы мен тұрақтылығына енгізуге нұқсан келтірмегенін анықтауға көмектеседі. Бұған қосымша қолданыстағы әдістердің көмегімен сыртқы ортаға талдау жүргізіледі;

3) іске асыру. Осы кезеңде негізгі элементтер банктің іс-әрекеттері әзірленген жоспар болып табылады;

4) бақылау.

Бұл әрекеттер циклдік сипатқа ие екенін байқаған жөн.

Банктің инновациялық стратегиясын әзірлеу кезінде банктің қай инновациялық түріне жататынын ескеру қажет. Банктің үш инновациялық түрі бар: бейімделу, алдын алу және жақсарту (1-кесте).

Айта кету керек, іс жүзінде көбінесе банкті бір түрге нақты жатқызуға болмайды, бірақ негізгі ерекшеліктер дамудың негізгі бағытын табуға көмектеседі. Банк дамуының қандай да бір түріне тән негізгі сипаттамаларды қарастырайық.

Банк инновациялық типке байланысты стратегияны таңдайды: бейімделген, алдын алатын немесе жақсартатын. Бейімдік стратегия тәуекелдің

төмен деңгейімен сипатталады, Себебі ол көбінесе банк енгізетін банк инновациялары басқа ұйымдар сынақтан өткізді.

Жақсартушы стратегия төмен тәуекелдерде қысқа мерзімді кезеңде артықшылық алуға мүмкіндік беретін эволюциялық банк инновациясын енгізуге бағытталған. Алдын алу стратегиясы тәуекелдің жоғары деңгейіне ие, өйткені ол жаһандық міндеттерге бағытталған революциялық банктік инновацияларды енгізуді көздейді: жаңа өткізу нарықтарын игеру, бизнес-процестерді және т. б. оңтайландыру жолымен шығындарды азайту.

Кесте 1 - Дамудың инновациялық түрінің негізгі сипаттамалары

Сипаттамалары	Банктің инновациялық түрі		
	Бейімделу	Ескерту	Жақсартулар
Бәсекелестік деңгейі	Жоғары	Төмен	Орташа
Банк инновациясының түрі	Эволюциялық	Революциялық	Эволюциялық
Банк мөлшері (банк айналысатын нарық үлесі)	Маңызы жоқ	Ірі немесе орта	Орташа немесе ұсақ
Банктің тұрақтылығы	Жоғары	Жоғары	Орта
Енгізуге арналған шығыстар банк инновациясы	Орта	Жоғары немесе орта	Жоғары немесе орта
Артықшылықтары	Икемділік	Басып озу	Икемділік
Бәсекелестікті	Массалық	Жеке немесе	Массалық

Банктің инновациялық стратегиясы нарықтың сыртқы сипаттамасы қандай, онда қаншалықты қатал күрес жүріп жатқандығына, сондай-ақ ұйымның мүмкіндіктеріне байланысты (2-кесте).

Сонымен, инновациялық стратегияны таңдау кезінде енгізуден түсетін пайданың гипотетикалық көрсеткіштеріне емес, сондай-ақ енгізудің ықтимал тәуекелдерін ескеру маңызды. Банктер қызметіне инновацияларды енгізу банк тарапынан елеулі дайындықты талап етеді, өйткені алдымен банктің мүмкіндіктерін, сондай-ақ осы банк инновациясының артықшылықтары мен кемшіліктерін талдау.

Кесте 2 - Инновациялық стратегиялардың түрлері

Инновациялық стратегия түрі	Сипаттамасы
Жаңа инновациялық стратегия	Төмен тәуекел; Нарықтық позицияларды ұстап тұру, нарықтың үлкен үлесін иелену талпыныстарына бағытталған; дамыған ғылыми-техникалық базаның қажеттілігі
Аралық инновациялық стратегия	Қолданыстағы жаңалықтарды түрлендіру; Қолданыстағы тауашаларды толтыру; Төмен тәуекел деңгейі
Сіңіру стратегиясы	Орташа тәуекел; Инновацияларды пайдалану ұйымдар; Қажеттілігі сәйкестік ғылыми–техникалық баз.
Имитациялық стратегия	Сіңіруші стратегияны және жақсартушы, бұрыннан бар әзірлемелерді дербес әзірлемелермен біріктіру Орташа тәуекел

Айта кету керек, инновацияны енгізу бойынша жоспар әзірлеу, сондай-ақ банк инновациясын енгізудің тиімділігін бағалау қажет. Инновацияларды енгізудің тиімділігі оң және теріс әсер етуі мүмкін. Инновацияларды пайдаланудың қаралып отырған нәтижесінің түріне және осы нәтижелерге қол жеткізуге байланысты шығындарға байланысты әсердің әртүрлі түрлерін ажыратады (кесте 3).

Уақытша кезеңге байланысты есепті кезеңдегі тиімділік көрсеткіштері мен жылдық тиімділік көрсеткіштері болып бөлінеді.

Қабылданатын уақытша кезеңнің ұзақтығы мынадай факторларға байланысты:

– инновациялық кезеңнің ұзақтығы;
– инновация объектісінің қызмет ету мерзімі;
– бастапқы ақпараттың нақтылық дәрежесі;
– инвесторлар талаптары.

Кесте 3 - Инновацияларды іске асырудан әсердің түрлері

Әсер түрі	Факторлар, көрсеткіштер
Экономикалық	Инновацияларды іске асыруға байланысты, нәтижелер мен шығындардың барлық түрлерін құндық мәндегі көрсеткіштер ескереді
Қаржы	Көрсеткіштерді есептеу қаржылық көрсеткіштерге негізделеді
Ғылыми-техникалық	Жаңалығы, қарапайымдылығы, пайдалылығы, эстетикалылығы, ықшамдылығы
Ресурстық	Көрсеткіштер инновацияның ресурстың қандай да бір түрін өндіру және тұтыну көлеміне әсерін көрсетеді
Әлеуметтік	Көрсеткіштер инновацияны іске асырудың әлеуметтік нәтижелерін ескереді (бала туудың артуы, өлім-жітімнің азаюы, әлеуметтік аурулардың азаюы)
Экологиялық	Көрсеткіштер инновациялардың қоршаған ортаға, атап айтқанда акустикалық шулардың, электромагниттік өрістердің, дірілдердің және басқа да зиянды факторлардың төмендеуіне әсерін ескереді.

Банк қызметінің тиімділігі тұрақты дамуға салымды қамтамасыз ететін, сондай-ақ теріс және оң әсерлердің болуын ескеретін және банктік бизнестің қазіргі заманғы үрдістеріне сәйкес келетін қаржы-шаруашылық қызметті жүзеге асыру нәтижесінде барлық мүдделі тараптардың қажеттіліктеріне сәйкес банктің коммерциялық мақсаттарға қол жеткізу дәрежесі ретінде анықталады.

Біздің ойымызша, тиімділіктің келесі негізгі түрлерін атап өту керек:

- экономикалық – ғалымдардың зерттеулеріне ұқсас, онда экономикалық тиімділік деп шығындардың енгізу нәтижелеріне арақатынасы түсініледі;

- ғылыми – техникалық-инновация ғылымға елеулі үлес болып табылады, өйткені ғалымдардың зерттеулеріне сәйкес шамамен 25% зерттеулер;

- әлеуметтік тиімділік – қарастырылып отырған жобаның шығындары мен қоғамдық нәтижелерінің жобаға сәйкестігі.

Банк секторында инновациялық өнімдердің тиімділігін бағалаудың әртүрлі әдістері қолданылады: қаржылық, сапалық, ықтималдық, статистикалық және т. б. Қаржы әдісін пайдалану кезінде үш көрсеткіш қолданылады:

1. NPV (net present value) - таза келтірілген табыс немесе таза келтірілген құн.

2. IRR (internal rate of return) - кірістіліктің ішкі нормасы немесе рентабельділіктің ішкі нормасы.

3. Payback period — инвестицияның өтелу мерзімі.

Олардың әрқайсысының өз артықшылықтары мен кемшіліктері бар, сондықтан көрсеткіштер жиынтығында бір-бірін толықтыра отырып және инновациялық жобаға инвестициялар туралы, кредиттік мекеме инновациялық өнімді енгізуден алатын пайда мен экономикалық тиімділік туралы неғұрлым толық түсінік бере отырып пайдаланылады. Тек экономикалық тиімділікті кешенді бағалауды пайдаланған кезде ғана жобаны енгізу және оның банк үшін пайдасы туралы оңтайлы шешім қабылдауға болады.

Бұдан басқа, кредиттік ұйымдар инновацияға кірістер мен шығындар есебінің статистикалық көрсеткіштерін бағалауға сүйенетін инновациялық банк өнімдерін енгізудің экономикалық тиімділігін есептеу әдістемесін пайдаланады.

Мұндай тәсілдердің кемшіліктері ретінде субъективтілікті немесе кейбір параметрлерді (қызмет көрсету сапасы сияқты) бағалаудың мүмкін еместігін және нарықтағы ағымдағы жағдайға баға берілетіндігін есептеуге болады, ал нарықтық жағдайлар тез өзгереді, олардың қызметінің жаңа қатысушылары мен регламенттері пайда болады, банк бизнесінің өзінің өзгеруіне әкелетін факторлар есепке алынбайды. Қандай да бір банк өнімін енгізудің тиімділігін анықтау үшін енгізу мен пайдалануға арналған шығындарды, пайдаланудан түсетін кірісті, өтелімділік мерзімін және болжамды пайданы алдын ала анықтау қажет.

Қазіргі уақытта банктік инновацияларды енгізудің тиімділігін анықтау үшін құру әдістері бойынша ерекшеленетін бірқатар әдістемелер ұсынылады, оларды былайша топтастыруға болады:

– дәстүрлі қаржылық әдістемелер (ROI – Return On Investment, TCO – Total Cost of Ownership, EVA – Economic Value Added и др.) банк инновациясының ерекшелігін және тәуекелді бағалау қажеттілігін ескере отырып;

– ықтимал әдістер (Real Options Valuation, Applied Information Economics и др.);

– сапалы (эвристикалық) талдау құралдары (Balanced Scorecard, Information Economics, Portfolio Management, IT Scorecard, Customer index и др.).

Бағалау әдістемесін таңдау бизнес-процестерді мұқият зерделеуді және әрбір тәсілдің қадір-қасиетін талдауды талап етеді.

Инновациялық өнімнің ерекшеліктеріне қарамастан тиімділік критерийлерінің жүйесі келесі қасиеттерге ие болуы тиіс:

1. Банктің қаржы-экономикалық қызметін талдауға сүйене отырып, бес жылға дейінгі орта мерзімді перспективаға айқындалсын.

2. Инновациялық өнімнің өмірлік циклінің барлық кезеңдерінің процестерін біріктіру.

3. Белгілі бір кезеңде белгілі бір нарықтарда нақты инновациялық қаржы өнімдерінің бәсекеге қабілеттілігі туралы деректерге негізделеді.

4. Абсолютті, салыстырмалы және үлестік шамалармен (рентабельділік, пайда, өнімнің үлестік бағасы) көріну.

5. Банктің қаржылық қызметінің негізгі параметрлерін сипаттау (өтімділік, қаржы ресурстарын пайдалану тиімділігі, шығыстар, кірістер және т.б.).

6. Осы қаржы институтының қаржылық-экономикалық, техникалық, ұйымдастырушылық және өзге де қызметі туралы ақпараттың сапалы көлемі негізінде кредиттік ұйымның қаржылық қызметінің тұрақтылығы мен тәуекел дәрежесін қарастыру.

Банк қызметін бағалаудың жалпы жүйесімен инновациялар тиімділігінің критерийлері жүйесімен табысты үйлесуі қажет. Осы өлшемдердің негізгілеріне жатқызу керек:

– инновациядан кіріс;
– іске асыру үдерісіндегі инновациялық идеялардың саны мен сипаты;
– жаңа қаржы нарықтарында енгізілген жаңа қаржы өнімдерінің саны;
– идея пайда болған сәттен бастап оны іске асырудан пайда алуға дейінгі кезең

Аталған әдістердің ешқайсысы банк инновациясын енгізудің кірістілігін объективті бағалау үшін жеткіліксіз болғандықтан, қаржы-экономикалық нәтижелерді кешенді бағалау әдістемесін және банк инновациясын енгізудің тиімділігін әзірлеу қажет.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ:

1. Қазақстан Республикасындағы банктер және банк қызметі туралы Қазақстан Республикасының 1995 жылғы 31 тамыздағы N 2444 Заңы (01.01. 2022 өзгерістер мен толықтырулар).
2. «The Pulce of Fintech Q4 2016» KPMG есептері
3. Connecting Global FinTech: Interim Hub Review 2017, Published by Deloitte, April 2017
4. http://eservice.stuzza.at/en/kundenservice/e-identifikation-e-id.html

УДК 631.145
Самарханова А.О. (18-БЭ-1), Сорокина Л.И. (ВКТУ)

ОБНОВЛЕНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО СЕКТОРА - ОДИН ИЗ ПУТЕЙ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Республика Казахстан (РК) за годы Независимости прошла сложный путь реформирования всех сфер АПК (агропромышленного комплекса).

На современном этапе развития предприятий сельскохозяйственного сектора можно отметить отсутствие спада производства, который был на этапе перехода к рыночным отношениям, а данный факт позволяет наблюдать рост деятельности субъектов АПК во всех регионах Казахстана достаточными темпами [1]. Этому в немалой степени способствовала адаптация товаропроизводителей к новым экономическим условиям, развитие других отраслей национального хозяйства РК, повышение доходов населения, несколько увеличивших спрос на продукты сельского хозяйства и его переработки, проводимая государством аграрная политика, развитие экспорта.

Основой агропромышленного комплекса Казахстана является растениеводство и животноводство. На данный момент обе отрасли по возможности максимально стремятся использовать в деятельности своих субъектов внедрение новых технологий и привлечение инвестиционных средств.

Важным моментом является то, что Республика Казахстан – одна из крупных зерновых держав в мире [1]. В зерносеющих районах РК возделываются, в основном, сильные и твердые сорта пшеницы с большим содержанием клейковины, именно такая пшеница пользуется большим спросом на мировом рынке.

Объектом исследования данной научной работы выступило ТОО «Берёзовка плюс» (Глубоковский район, Восточно-Казахстанская область). Согласно Уставу ТОО, Крестьянское хозяйство создано в целях обеспечения производства продукции сельскохозяйственного назначения для собственных нужд и для реализации на сторону по договорам купли-продажи.

Сейчас в хозяйстве выращивается несколько видов сельскохозяйственных культур: пшеница, гречиха, подсолнечник. Но все же основное место среди них занимает выращивание пшеницы.

Основные потребители результатов деятельности ТОО: АО Май, ТОО «ВостокСельхозПродукт».

Качество производимой хозяйством продукции растениеводства находится на высоком уровне и может создать конкуренцию другим производителям сельскохозяйственной продукции.

Успешное продвижение продукции на рынках сбыта обусловливается вполне обдуманной ценовой политикой: для постоянных клиентов предусмотрены отсрочки платежа и система скидок за большой объем покупки.

По результатам анализа основных экономических показателей деятельности ТОО «Берёзовка плюс» в научной работе было выявлено, что при формировании оборотного капитала ТОО источник собственных средств составил - 56,96%, оставшаяся доля – 43,04% - заемные средства. Это говорит о том, что ТОО «Берёзовка плюс» способно сформировать значительную часть запасов товаров, сырья, прочих ресурсов, а именно 68,21% (на конец 2021 года), самостоятельно.

Рост активов ТОО «Берёзовка плюс» в 2021 году до 199950 тыс. тг. против 147497 тыс. тг. в 2019 году свидетельствует о повышении экономического потенциала ТОО.

За период исследования было также выявлено увеличение чистой прибыли ТОО «Берёзовка плюс» с 13543 тыс. тенге до 24371 тыс. тенге, что позволило добиться роста рентабельности активов в 2019-2021 гг.

В научной работе был проведен анализ деловой активности, где было выявлено, что вероятность банкротства ТОО «Берёзовка плюс» низкая.

На основе вышеизложенного достаточно перспективным и вероятно прибыльным для ТОО «Берёзовка плюс» было рассмотрено использование дифференцированного внесения удобрений как мероприятие по повышению экономической эффективности деятельности Крестьянского хозяйства.

Остановимся на важности данного мероприятия с точки зрения научного подхода.

Агротехнические процедуры согласно внесению минеральных удобрений, считаются значимой частью практически в каждой агротехнологии. Также внесение минеральных удобрений значительно оказывает большое влияние на природоохранную ситуацию в поле, в свою очередь, оказывает большое влияние на плодородие почвы и свойство окончательной продукции.

Большой значимостью обладает установление подходящих общепризнанных мерок единичных разновидностей удобрений, создание сбалансированного уровня питания растений в ходе развития урожая, правильный выбор сроков и методов внесения удобрений.

Несомненно, что правильный расчет дозы удобрения считается важной проблемой присутствия изготовления растениеводческой продукции.

Важной проблемой при внесении удобрений считается пространственная неоднородность поля согласно агрохимическим признакам.

В настоящее время в практике агроном сельхозпредприятия рассчитывает дозу удобрения усреднено, то есть одну на все поле. Но в самом процессе необходимость в удобрении на различных местах поля может различаться в разы. В результате внесения удобрений формируется излишек на одних местах поля и недостаток в других, что соответственно оказывает большое влияние на число и свойство урожая, но кроме того, и оказывает влияние на плодородность и экологическую ситуацию на этих участках.

Дифференцированное внесение удобрений учитывает координатное внесение удобрений в проблематичных местах посевов аграрных цивилизаций, учитывающее неоднородность любого места поля. Сущностью технологии считается увеличение производительности применения минеральных

удобрений за счёт исследования метода и технических средств их дифференцированного внесения при посеве аграрных культур.

Для сбора данных нужен автоматизированный комплекс с целью формирования электрических карт полей и агрохимического освидетельствования.

При применении технологии дифференцированного внесения удобрения ТОО «Берёзовка плюс» следует приобрести только систему дифференцированного внесения удобрения, так как остальное оборудование уже есть на предприятии, следовательно, дополнительные средства избюджета ТОО не потребуются.

В 2019 году производилось обследование сельхозугодий ТОО «Берёзовка плюс». Всего было обследовано 10 полей общей площадью 1400 га.

В целом, почвы этих полей характеризуется высоким уровнем плодородия.

Общая стратегия применения удобрения на полях построена с учетом следующих требований:

- достичь запланированной урожайность (с целью получения большей прибыли);
- снизить расход удобрений в тех зонах, где не требуется;
- обеспечить общее повышение уровня плодородия полей.

Выполним расчет затрат на применение удобрений (таблица 1).

Таблица 1 – Расчет затрат на применение удобрений

Вид удобрения	Норма в физической массе, кг/га	Стоимость 1 кг, тыс. тг	Стоимость удобрений, тг/га	Затраты на внесение, тг/га	Всего затрат, тг/га
Азотно-фосфорное	120	105	12600	3780	16380
Серосодержащие	150	161	24150	7245	27750
Нитроаммофос	80	150	12000	3600	15600
Суперфосфат	100	135	13500	4050	17550
Сульфат калия	60	152	9120	2736	11856

По результатам таблицы 1 можно отметить, что для ТОО «Берёзовка плюс» выгодней будет приобретать удобрения:

- сульфат калия;
- нитроаммофос;
- азотно фосфорное.

Доля затрат на применение удобрений от общего объема представлена на рисунке 1.

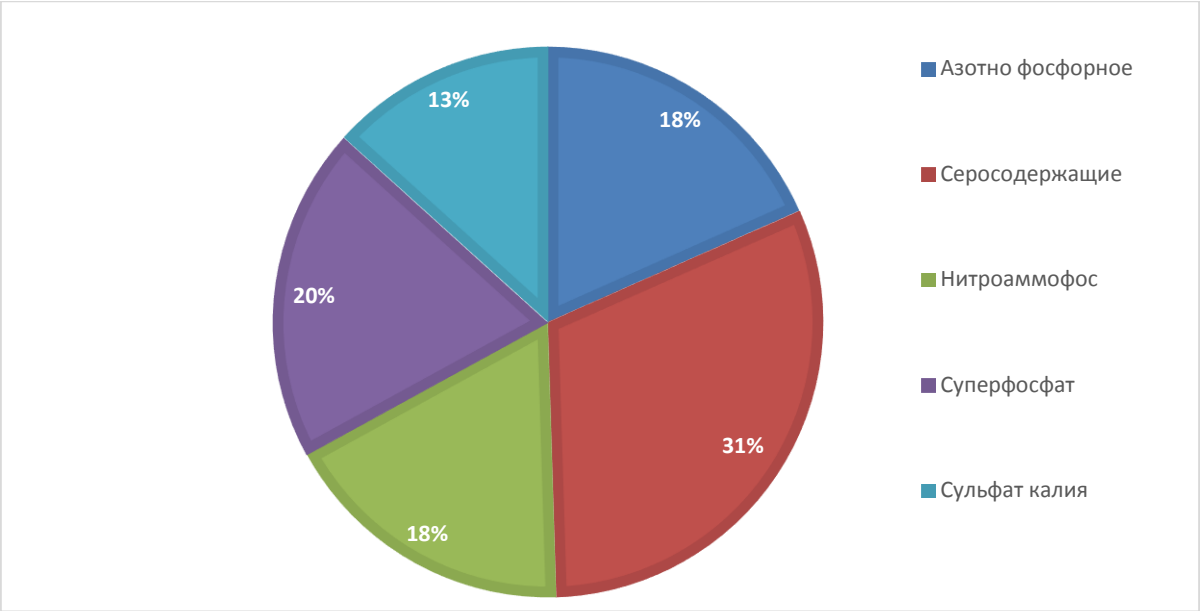


Рисунок 1 – Доля затрат на применение удобрений от общего объема использования

Результативность минеральных удобрений при совместном использовании с базисными удобрениями зависит как от доз применяемых базисных удобрений, так и от их типа.

Рассмотрим и сопоставим результаты расчетов изменения показателей ТОО без применения и с применением одного вида удобрения (например: сульфат калия) (таблица 2).

Таблица 2 – Изменение прибыли от продаж на ТОО «Берёзовка плюс»

Вид деятельности	Годы	Стоимость продукции 1т, тыс. тг	Затраты, тыс. тг / га	Прибыль, тыс. тг
Без удобрений	2019	90	30	504000
	2020	85	33	476000
	2021	100	35	560000
С применением удобрения: сульфат калия	2020	120	36	840000
	2021	125	38	875000

На основе выполненных расчетов, можно сделать вывод, что рост урожайности культур, а, следовательно, и возможность получения большей прибыли после реализации, будет достигаться с применением минеральных удобрений, однако наилучший экономический результат будет достигнут только при максимальном использовании необходимых видов удобрений, а не выборочно одного вида.

Все вышесказанное позволяет сделать вывод, что, как и для любого другого предприятия, для усиления рыночного положения и обеспечения дальнейшего развития ТОО «Берёзовка плюс» необходимо работать в направлении увеличения объема продаж.

Для этого следует обратить внимание на качественные и количественные характеристики видов продукции и услуг, адаптировать их к текущим потребностям потребителей; разработать комплексную коммуникационную политику; наладить дополнительные каналы сбыта сельхозпродукции; развивать онлайн продажи и этим увеличивать количество партнеров, которые выступят посредниками между ТОО и конечными потребителями.

Важным моментом является также необходимость разработки комплексной стратегии формирования кредиторской и дебиторской задолженности.

В целом основываясь на расчетах научной работы можно сделать вывод, что данное мероприятие является экономически выгодным и окупится в сравнительно короткие сроки. Учитывая, что в Республике Казахстан оказывают очень хорошую поддержку как на стадии производства продукции, так и при ее реализации, предпринимателям агробизеса выгодно наращивать объем оборотных средств за счет действующих льготных Программ кредитования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1 www.stat.gov.kz - сайт Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан.

2 Повышение экономической эффективности функционирования сельскохозяйственных предприятий http://www.dissercat.com/content/povyshenie-ekonomicheskoi-effektivnosti-funktsionirovaniya-selskokhozyaistvennykh-predpriyat

3 Преображенский Б.Г., Мяснянкина О.В. Экономика предприятия. – М.: Инфра-М, 2018.- 280с.

4 Пути повышения эффективности сельскохозяйственного производства http://konspekts.ru/ekonomika-2/ekonomika-apk/puti-povysheniya-ekonomicheskoj-effektivnosti-selskoxozyajstvennogo-proizvodstva/

5 Система показателей оценки экономической эффективности сельскохозяйственного производства - https://cyberleninka.ru/article/n/sistema-pokazateley-otsenki-ekonomicheskoy-effektivnosti-selskohozyaystvennogo-proizvodstva

6 Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. - М.: Инфра-М, 2016. - 336с.

7 Запольский, М.И. Экономика агропромышленного комплекса: пособие / М. И. Запольский. – М: ГГТУ, 2018. – 175 с.

8 Брянских, С.П. Экономика сельского хозяйства / С.П. Брянских. – М.: Агропромиздат, 2017. – 326 с.

9 Минаков, И.А. Экономика сельскохозяйственного предприятия / И.А. Минаков, А.А. Сабетова, Н.И. Куликов и др. – М.: Колос С, 2017. – 528 с.

UDC 330.341
Samat N. (20-БУК-1), Syrymbek M. (EKTU)

THE PROBLEM OF SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES DURING THE PANDEMIC

Small and medium-sized enterprises are an indispensable element of the system of modern market economy, without which the economy cannot normally develop. The term "coronavirus crisis, coronacrisis" has been spreading in the world since last year. Faced with difficulties caused by the coronavirus crisis, small and medium-sized businesses were forced to adapt to the new situation in order not to lose their customers and their business. The global coronavirus pandemic fundamentally changed the field of commerce. Consumers and entrepreneurs have begun to shift to online sales in droves, and small and medium-sized businesses are changing rapidly around the world.

The scientific article highlights the changes that took place in small and medium businesses during the pandemic. The positive and negative effects of the coronavirus pandemic on business have been considered.

Many businesses that were unable to adapt to the new environment were forced to downsize, shut down, and close. Therefore, the agencies and governments responsible for this sphere have provided temporary benefits and support measures. Since in OECD countries 60% of jobs and more than half of GDP are in small and medium-sized businesses, the governments of these countries have made significant efforts to support businesses. The main measures are aimed at restoring solvency, stimulating domestic demand, simplifying bankruptcy procedures, and accelerating and smoothly starting a business. First of all, let's try to find an answer to how the pandemic has changed the SME team [1]:

Firstly, automating routine work in 2020 and mixing robots into the process has helped businesses cope. That was the conclusion reached, for example, by business process researchers interviewed by representatives of more than 300 of the largest companies in neighboring Russia-telecom operators, retailers, financial institutions and other industries. Companies showed that in a pandemic first of all they faced budget cuts (46 percent), inability to control the efficiency of employees and slow decision-making (40 percent). D. Shushkin, General Director of ABBYY Russia, says that "banks have put a lot of effort into service management, in particular, they have optimized their mobile applications and launched chatbots for customer support.

The sales industry has gone contactless, organized express delivery services for products, logistics companies have implemented legally enforceable electronic document management, turned their attention to electronic contracts, and some have completely switched to electronic agreements and paperless document signing. Nevertheless, 14 percent of participants in this survey said their IT infrastructure was not ready for distance learning and work [2].

Secondly, the relevance of cybersecurity has increased due to the replacement of digitalization in business. The year 2020 has had a significant impact on the IT

strategy of many companies. The pandemic has dramatically and several-fold accelerated the digitalization of businesses. Some experts say that the field of business digitalization in 2020 has given a boost for several years to come.

With remote work and a shortage of skilled personnel, the relevance of robotization has increased. At the same time, part of the market has intensified digital transformation processes, in particular the automation of business processes and processes not previously considered. Whereas previously intelligent virtual assistants, audio and text robots were a common tool used to strengthen customer connections, in 2020 it has become the single most vital tool for interacting with customers in remote work environments[3].

Facial recognition systems without direct contact and facial recognition were originally used for safety and convenience, as well as to reduce contact and maintain health during a pandemic. Well, the issue of security is more relevant than ever. After all, it's important to set up customer service and payment acceptance in a digital environment, but making those processes secure is even more relevant. Because while consumers are ready for online and digital payments, they need to feel safe.

Thirdly, competition between companies has increased. Although the coronavirus pandemic has been a big blow to business in general, it has had a positive impact on trends in some economies. For example, entrepreneurs are seeing an increase in mutual competition and a decrease in shady business schemes thanks to digitalization. A monthly survey conducted by Magram Market Research, a small business research agency, found that 48 percent of participating entrepreneurs noted an increase in mutual competition in 2020. According to Magram Market Research, the increase in competition is a direct result of the pandemic [4].

It has led to changes in customer behavior and business practices in the face of limited measures, digitalization and declining ability to pay. Forty-three percent of respondents said the level of competition has not changed, and only 9 percent said it has decreased. Many entrepreneurs (60 percent) said that the number of competing companies has not changed in their industries, meaning that the pandemic has caused increased competition among modern businesses. The rapid development of electronic services has begun to bring large players into the small business market. In today's market we can observe the shrinking of the small business space and, consequently, the growth of competition. Believes that the active processes of digitalization and state support measures during the pandemic contributed to the transparency of business.

Fourthly, the new situation has pushed entrepreneurs to adapt and innovate. Large corporations with financial capabilities and resources developed formats combining remote and office work, improved not only working hours, but also HR practices, location of offices, technologies used, motivated their teams to a new model of work. According to a study conducted by Visa in eight countries, more than two-thirds (67%) of small and medium-sized businesses have implemented some kind of innovation to meet customer needs. That's an ecommerce site or the inclusion of e-payment functionality in POS terminals at the point of sale.

It's no surprise that entrepreneurs are embracing new channels. In such times, business owners must make an effort to retain their loyal customers and attract new

ones. In this new environment, merchants must pay attention to customers' new payment habits. For example, a study found that 78% of people have adapted to payment methods they didn't use before. About 49% traded online, and 48% preferred payments via WI-FI or QR code from a POS terminal, while 46% said they did not want to use cash. To keep in touch with customers, there were many stores that moved quickly to digitalize their physical operations by moving their business to the internet and social media [5].

If we consider the situation in Kazakhstan.

In 2019, the head of state signed the Law of the Republic of Kazakhstan" On amendments and additions to some legislative acts of the Republic of Kazakhstan on the improvement of rehabilitation and bankruptcy procedures, budget, tax legislation and legislation on railway transport." Details about some changes and additions concerning small and medium-sized business: from January 1, 2020 till January 1, 2023 small and microbusinesses are exempted from payment of CIT (corporate income tax), IPN (individual income tax), SN (social tax) and UST (single land tax).

According to the study, the share of small and medium-sized businesses in the economy of Kazakhstan is 30.8% of GDP and employs 3.3 million people. This represents 37% of the total employed population. The largest share of output (88%) falls on small (15-100 people) and medium-sized (101-250 people) enterprises, while they account for only 20% of the operating SMEs. About half of SMEs and those employed work in Almaty and Nur-Sultan. That is, they are concentrated in the main megacities. Two thirds of SMEs and half of all employed people work in the low productivity labor sectors: wholesale trade, agriculture, services. Production output of small and medium-sized enterprises in January-September 2020 amounted to 21772,2 billion tenge. The share of individual entrepreneurs in total number of SMEs made up 63,2%, legal entities of small business - 20,3%, peasant or farmer households - 16,3%, legal entities of medium business - 0,2% [6].

Most support measures have been launched in Kazakhstan since last year, as in other countries. However, some measures widely used in other countries have not yet been introduced in Kazakhstan. The main conclusions of the study of the impact of the pandemic on entrepreneurs in the SME sector:

1. The pandemic has had a significant negative impact on SMEs in Kazakhstan, especially micro-businesses with fewer than 10 employees.

2. SMEs in Kazakhstan are characterized as concentrated in the two largest cities, with a low proportion of enterprises with between 100 and 250 employees and low labor productivity.

3.there are barriers such as lack of accessible information on the use of state support measures, bureaucracy, negligence and lack of appropriate communication.

The Damu Fund operates in Kazakhstan, whose activities are aimed at supporting micro, small and medium-sized businesses. The main goal of the fund is to provide affordable financing for SMEs.In second-tier banks, the conditions for small and medium-sized businesses are quite tough and only a few receive approval. At the same time, the Damu Fund directs the main funds to finance the most vulnerable entrepreneurs in the micro, small and medium segments through second-

tier banks: in 2020, the share of banks in the implementation of projects under the Business Road Map - 2025 was 98% [6].

The sphere of small and medium-sized businesses is on the way to the transition to a qualitatively new level of business process organization. The circumstances and conditions that the pandemic has exposed companies and small businesses have become a driving force for the introduction of new technologies, redefining the relationship between the employer and employees. It also became clear how important a competent economic policy is within the country, which is emphasized by the President of the Republic of Kazakhstan K.Zh. Tokaev.

In conclusion, we believe that today the most urgent measures of state support are needed: lower interest rates, interest-free loans, direct financial subsidies; rent as a measure of direct financial support; simplification of import and export procedures; bringing international and domestic companies to the market to remove fines and expand demand for goods and services. Because small and medium-sized enterprises are of great importance for the economy of the whole country.

REFERENCES:

1. Law of the Republic of Kazakhstan "On amendments and additions to some legislative acts of the Republic of Kazakhstan on improvement of rehabilitation and bankruptcy procedures, budget, tax legislation and legislation on railway transport" of December 27, 2019. [Online resource]. URL: https://adilet.zan.kz/rus/docs/Z1900000290/history
2. Online resource: Legislation website https://www.zakon.kz
3. Online resource: https://strategy2050.kz/news/sha-yn-zh-ne-orta-biznes-khaly-araly-zh-ne-ishki-akhual/
4. Online resource: https://www.unicef.org/kazakhstan/kk/%D0%BE%D2%9B%D0%B8%D2
5. The Internet resource of the news portal Informburo.kz.
6. Committee on Statistics of the Ministry of National Economy of the Republic of Kazakhstan: https://stat.gov.kz/

ӘОЖ 669.1

Серикова А.С., Әскербек А.Н.(19-БМК-1), Сагидолдина А.Ж. (ШҚТУ)

ПАНДЕМИЯ КЕЗІНДЕГІ ЕЛ ЭКОНОМИКАСЫНЫҢ ДАМУ ҚАРҚЫНЫ

Covid-19 пандемиясы Қазақстан экономикасына едәуір әсерін тигізді. Оның салдарынан елімізде мыңдаған кәсіпкерлік субъектісі зардап шегіп, өз қызметін тоқтатты.Шамамен 1,6 млн адам ақысыз демалысқа жіберілді.

Пандемия Қазақстандағы экономикалық процестердің қарқынын бәсеңдетті. 1 миллионнан астам субъект пандемиядан зардап шекті. Банктерден несие алған субъекттер кредитті қайтару мерзімін кейінге шегеруді сұрады.

Экономиканың құлдырауына көптеген салаларға әсер етті. Соның ішінде транспорт саласына 15 %, сауда саласына 11 % деңгейінде құлдыраған. Әсіресе Алматы секілді сауда айрықша маңызды рөл атқаратын өңірлердің экономикасы біршама әлсіреді. Қазіргі уақытта өсім тек байланыс пен интернет саласында ғана байқалуда. Өйткені пандемия кезінде жұмыстың тең жартысы онлайн форматқа көшірілді. Бұл сала 11% өсім қарқынын көрсетуде.

Қызмет көрсету саласында да сұраныс төмендеді. Мемлекеттік шығыстар, жиынтық сұраныстың барлық компоненттері төмендеді. Қазіргі пандемия кезінде тек қана өндіріс пен сауда-саттықты ғана тоқтатқамыз жоқ, тұтынушылар да шектеу жағдайында қалды. Оны арығарай шектеу жағдайында қалдырмау үшін ұзақ мерзімді ауқымды шаралар қажет.

Біріншіден, экономиканы әртараптандыру қажет. Еліміздің экономикасы ұлттық компанияларға тәуелді.

Екіншіден, жеке меншік секторды дамыту қажет.

Мемлекетіміз мұндай жағдайда түрлі қолдау шараларын іске асыруда. Бұл шаралар шағын және орта бизнесті несиелендіруге, несиелік төлемдерді тоқтата тұруға, валюталық интервенциялар, агроөнеркәсіптік кешенді қолдауға, ШОБ салық төлемдерін кейінге қалдыруға бағытталған.

"Қазақстанның экономикасы қазір бұрын-соңды болмаған дәрежеде талықсуға ұшырап отыр. Ағымдағы жылдың жеті айында еліміздің Жалпы ішкі өнімі 2,9%-ға азайды. Өнеркәсіп, соның ішінде тау-кен өнеркәсібі мен мұнай сервисі саласындағы құлдырау жағдайды тіптен ушықтыра түсуде. Бұл ОПЕК плюс келісім-шартының шеңберінде мұнай өндіру көлемінің төмендеуіне байланысты болып отыр.Осындай ахуалда ел экономикасын тек құрылыс саласы ғана аздап алға сүйреп келеді. Локомотив ретінде ол еліміздің бүкіл өңірлерінде экономикалық белсенділікті демеп отыр. Бірақ ол да баяулайтын түрі бар.

Көрсеткіш сәуірдегі 11%-дан шілде айында 6%-ға дейін төмендеді. Күн суытқанда құрылыс жұмыстары тоқтатылуына байланысты бұл көрсетіш одан әрі баяуламақшы. Жиынтық сұраныстың тағы бір компоненті таза экспорт, яғни экспорт пен импорттың айырмасы, екінші тоқсанда 25%-ға азайған. Бұл мұнай мен минералдық шикізат экспортының, осы саладағы сауданың, өндіріс көлемінің азаюына тура байланысты.

Коронавирустық инфекцияның қысқа мерзімде тез таралуы денсаулық сақтау және экономика саласындағы төтенше жағдайдың шиеленісуіне әкелді және тұтастай алғанда мемлекет институтының жұмыс істеу тиімділігінің дәрежесін тексеруде. Негізінен қаржы нарықтарындағы проблемалармен, экономикалық циклдермен немесе жылжымайтын мүлік нарығындағы «көпіршіктермен» байланысты болған алдыңғы дағдарыстармен салыстырғанда, 2020 жылы экономиканың құлдырауы көбінесе үкіметтердің эпидемияның таралуын болдырмауға және оның ықтимал санын азайтуға бағытталған саяси шешімдерінің салдарымен сипатталады.

Тоқаев пандемияның Қазақстан экономикасына қалай әсер еткенін айтқан болатын. 2020 жылғы: Бірінші жартыжылдықтағы Еліміздің әлеуметтік-экономикалық дамуын қорытындылаймыз. Жыл басынан бері ұлттық экономика күрделі жағдайда дамып келеді. Ел экономикасы жалпы 1,8 пайызға төмендеді. Пандемияға байланысты қызмет көрсету саласы айтарлықтай құлдырады.

Мемлекеттік органдардың цифрлық шешімдерді жедел қабылдауы шектеулі физикалық қатысумен мемлекеттік қызметтерді көрсету қажеттілігіне жауап болды. Қашықтықтан жұмыс пен оқыту форматтарын кеңінен пайдалану қоғамдастық функцияларын тұрақтандыруға және табыс пен өмір сапасының төмендеуіне жол бермеуге көмектесті, деді ол Digital Almaty 2021 халықаралық форумында. Нәтижесінде Қазақстан цифрлық салада бұрын-соңды болмаған өсуді бастан кешіруде. Экономика. Әлемдік қаржы институттарының деректеріне сүйене отырып, Үкімет басшысы 2020 жылы IT-технологиялардың құны 3,9 триллион доллардан асатынын атап өтті. Бұлтты есептеулер нарығы 20%-дан астамға өсіп, 266 миллиард долларды құрады.

Динамикалық қарқынды ескере отырып, бұл көрсеткіш 2023 жылға қарай 600 миллиард доллардан астамға дейін өседі деп күтілуде. Бизнес пен өмірдің барлық салаларында цифрлық технологияларды жедел енгізу пандемияның жағымсыз салдарларының тежеушісі болды. «Қазақстан экономикасы пандемия жағдайында, негізінен мемлекеттік және жеке секторлардың барлық секторларында цифрлық шешімдерді енгізу есебінен айтарлықтай жоғары тұрақтылық деңгейін көрсеткенін қуанышпен атап өткім келеді», - деді Мамин. Премьер-министр айқын шектеулерге қарамастан, үкімет цифрлық инфрақұрылымның қолжетімділігі мен сапасын қамтамасыз ету бойынша жұмысын жеделдеткенін атап өтті. 2020 жылы біз 20 000 км талшықты-оптикалық байланыс желісін салу бойынша МЖӘ жобасын жүзеге асыруды аяқтадық.

Мыңнан астам ұялы байланыс базалық станциялары орнатылды, бұл аймақтардағы технологиялық теңсіздікті айтарлықтай төмендетті. Нәтижесінде Қазақстан халқын интернетпен қамту 99 пайызға жетті. Жалпы, ол жалпыға қолжетімді онлайн қызметтердің үлесі 93 пайызға жеткенін айтты. Бұл ілгерілеу халықаралық институттар тарапынан кеңінен қолдау тапты, деп жалғастырды ол. 2020 жылы Қазақстан БҰҰ-ның электрондық үкімет рейтингінде 10 сатыға көтеріліп, 193 елдің арасында 29-шы орынға ие болды.

Шілде айының соңына қарай инфляция жылына 7,1%-ға өсті. Бұл жоғарғы мақсатты дәлізден 1%-ға жоғары.

«Жабылумен ішкі және сыртқы тұтыну төмен және инфляция баяулауда.

Ол елдің азық-түлік өнімдерін өндірудегі бәсекеге қабілеттілігінің төмендігі мен инфрақұрылымға көшуі бағаны шарықтатып отырғанын айтты.

Еңбек, инфляция және өңдеу өнеркәсібіне бағаның төмендеуі инфляцияны бақылаудың кілті болып табылады. Энергетикалық және энергетикалық ресурстардың артуы өнеркәсіп бағасының төмендеуіне әкелді, бұл елдегі инфляцияның төмендеуіне әкелді. Қазіргі салада дефляция қатысушылардың 15 пайызында байқалады.

Қазақстанның провинциялық қаражатын жұмсау жалпы ішкі өнімнің өсуіне әкелмейді

Дегенмен, қазынаның ішкі жалпы өнімінің көрсеткіші қазіргі 34-35 пайыз деңгейінде қалып отыр. Ғазиз Сейілханов: «Ақшаның жұмсалғанын көрдік, ол экономикаға қолдау көрсетеді, бірақ әдіс-тәсілдері нәтиже бермеді.

Ол үкіметті уақытша шаралар қолданбауға шақырды.

Қаржы сарапшысы: «Орта кәсіпорындар әлі елде дамымаған, шағын және орта бизнес шағын бизнеске айнала алмайды.

Бізге жалпы салаға зиян келтірмейтін психикалық тұрақтылық пен дағдылар қажет. Бұл мылтық. Бағалаулар орын алған жағдайда ғана жарамды. Қазақстандағы өсім 3%-дан 4%-ға дейін және дүние жүзінде 2,5%-ды құрайды.

Қорытындылай келе, мемлекетіміз пандемия жағдайда түрлі қолдау шараларын іске асыруда. Солардың ішінде:

- шағын және орта бизнесті несиелендіруге;
- несиелік төлемдерді тоқтата тұруға;
- агроөнеркәсіптік кешенді қолдау.

«Ұзаққа созылған дағдарыс кедейлікті ғана емес, Қазақстандағы теңсіздікті де арттыруы мүмкін. Пандемия, оның салдарын жеңілдету мақсатынан туған шаралар еңбек нарығына да әсер етпей қоймайды, жұмыспен қамту мәселесінде жағдай айтарлықтай қиындайды, әсіресе, біліктілігі төмен жұмысшылар істейтін секторларда жағдай ауыр болады. Сапалы білім алуға теңдей жағдай жасалмауы, соның ішінде карантин уақытында ондай мүмкіндіктің болмауы адам капиталының дамуына кері әсерін тигізеді.

ҚОЛДАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ:

1. Шокобаев Т.Д. Өндіріс кәсіпорынның ұйымдастыруы және жоспарлауы / Алматы: ҚазҰТУ, 2021ж.
2. informburo.kz сайты
3. strategy2050.kz сайты
4. soros.kz сайты

УДК 330.5
Снегирев Г.В. (21-БФ-1), Жанабаева А.С. (ВКТУ)

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ГОСУДАРСТВЕННЫХ РАСХОДОВ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Доходы государственного бюджета - это денежные средства, которые поступают в безвозмездном и безвозвратном порядке с действующей классификацией и в соответствии с существующим законодательством. Расходы государственного бюджета - это денежные средства, которые направлены на обеспечение задач и функций государства.

Расходы складываются из таких статей, как: военные, экономические социальные, внешнеэкономические и внешнеполитические, на содержание аппарата управления и проч. К социальным расходам относятся затраты на содержание государственных учреждений из баланса бюджета.

К затратам в сфере образования относятся такие расходы, как: стипендии, гранты, научные работы, заработные платы учителей и повышение их квалификации, ремонт и строительство новых высших и средних учебных заведений, привлечение новых инвестиций и открытие кампусов международных университетов в Республике и другие сопутствующие издержки.

За первые месяцы 2021 года (январь - февраль) средства, инвестированные в основной капитал сферы образования, снизились по сравнению с прошлым годом на 3%, что составило в денежном соотношении 294 млрд. тенге. За аналогичное время инвестиции в сфере образования на 2020 год составили 302 млрд. тенге.

Сфера образования была и остается одним из важным показателей развития страны, доля расходов на образование от ВВП с 2015 по 2020 год имело средние значение между 0.31% до 0.49%. Однако в 2021 году, доля инвестиций на образование составило ровно 0.3% от ВВП.

Охват людей с высшим образованием по Республики Казахстан составляет всего 62%, в то время как в Беларуси или России этот показатель достиг больше 80-ти процентов.

При распределении бюджетных средств, на образование в региональном разрезе в тройке лидеров оказались Нур-Султан, Алматы и Туркестанская область, так образовательные учреждения города Алматы, получили 57 млрд. тенге или в процентном соотношении 19% от всех выделенных средств по Республике Казахстан. Доля капитала, инвестированная в Туркестанскую область, составила 37 млрд тенге. В столице этот показатель составил 35 млрд тенге. В целом 129 млрд. тенге получили эти регионы или 44% от выделенных средств на образование.

В тройке аутсайдеров по инвестициям в сферу образования разместились Актюбинская область - 7.0 млрд. тенге, Атырауская область – 5.8 млрд. тенге и замыкает тройку Мангистауская область – 4.3 млрд. тенге.

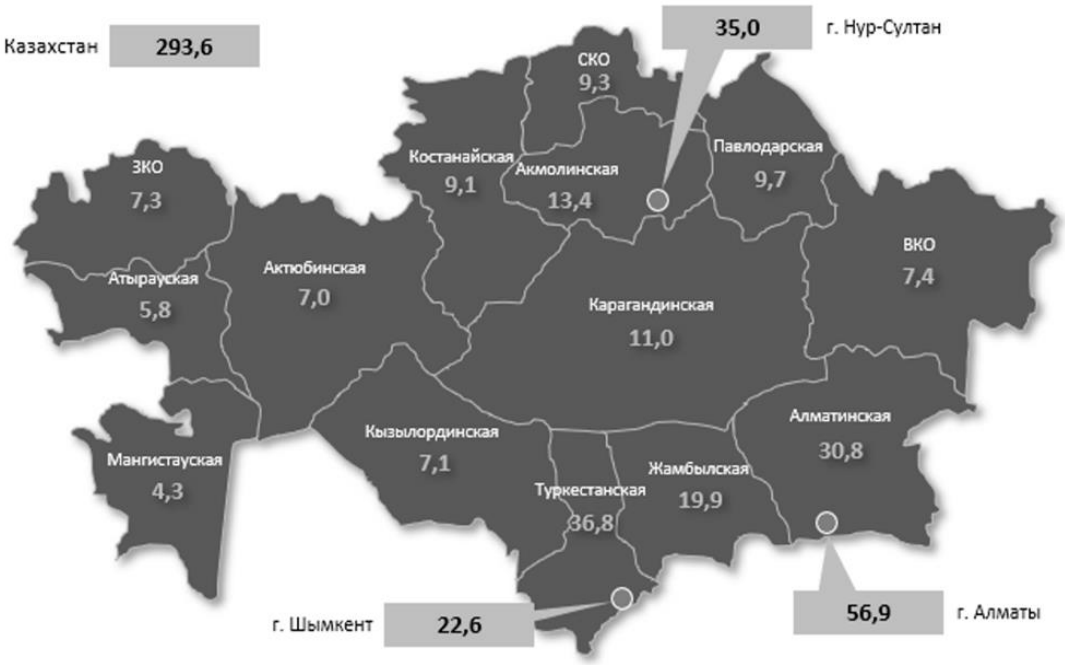


Рисунок 1. Инвестиции в сферу образования по регионам за 2021 год (млрд. тг)

Основная доля инвестиционных вложений в сфере образования составила 59.9%, эту долю вносит местный бюджет каждой области. В прошлом году этот показатель был выше на 18.9%. Банковские кредиты составляют 10.5 млрд тенге, что выражается в 3,6% от всей суммы инвестирования, при этом займы, которые были произведены не в банковской сфере, составили 10.6 млрд тенге или 3.61%. Республиканский бюджет перечисляет 44.6 млрд тенге, от всех инвестиций эта сумма составляет 15,2%.

Таблица 1. Источники финансирования в сферу образования в РК за 2020-2021 гг. (млрд. тг.)

Источники	2020	2021	Темп прироста, 2021/2020,%
Всего	301,6	293,7	-2,7
Местный бюджет	214,8	174,6	-18,7
Собственные средства	48,7	53,4	9,7
Республиканский бюджет	29,8	44,6	49,1
Заемные средства	0,03	10,6	<3000
Банковские кредиты	8,2	10,5	27,2

По итогам за весь период 2021 года затраты на образование из государственного бюджета составили 3.7 трлн. тенге, в 2020 году эта сумма варьировалась в районе 3 трлн. тенге. Несмотря на внушительное цифровое значение данной суммы, по отношению к ВВП она невелика, по сумме

инвестиций за три квартала 2021 года эта сумма составила 4.9% от всего ВВП Казахстана.

Численность занятых в сфере образования выросла до отметки 1.1 млн. в четвертом квартале 2021 года, 64.7% из занятых в сфере образования имеют высшее образование, что составляет 726 тыс. человек, 28% имеют среднее специальное образование, 7.3% занятых имеют начальное профессиональное образование. Заработная плата занятых в сфере образования достигла 220.1 тысяч тенге, что на 24% выше, чем в прошлом году и сохраняется дальнейшая тенденция к росту в целях привлечения компетентных педагогических кадров.

С каждым годом затраты в образовательную сферу увеличиваются, так как образование должен иметь каждый гражданин, при этом его качество не должно дифференцироваться на сельское и городское, важно, чтобы оно было равноценным. Статус учителей, их педагогическое мастерство и компетенции не должны разниться по географическому признаку.

В ближайшие 5 лет в сферу образования будет направлено 11.5 трлн. тенге в эту сумму входят и частные инвестиции в размере 1.3 трлн. тенге. Государство планирует увеличить расходы на сферу образования до 7% к 2025 году, так же построить 800 новых школ по республике и в опорных населенных пунктах будет построено 114 интернатов. По уровню расходов на образование в рейтинге стран мира, опубликованном в июле 2020 года, Казахстан расположился на 157-м месте из 217.

Таким образом, по результатам проведенного исследования были выявлены следующие проблемы финансирования образования Республики Казахстан : сокращение бюджетных средств в сферу образования как из государственного так и местных бюджетов, увеличение объемов банковских займов на образование, неравномерность распределения бюджетных средств в региональном разрезе.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Арайлым Аульбекова Forbes Kazakhstan Повышенный спрос. В 2020 Казахстан увеличил расходы на образование – [Электронный ресурс] URL: forbes.kz
2. Информационное агентство о событиях в экономике, бизнесе и финансах в Казахстане и за рубежом - [Электронный ресурс]/ Доля расходов бюджета на образование составляет около 5% от ВВП – Режим доступа: kapital.kz

UDK:338.2
Snegirev G.(21-БФ-1), Kabdulsharipova A. (EKTU)

ASSESSMENT OF HUMAN CAPITAL IN THE PUBLIC SERVICE OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

One of the target areas of sustainable development of the Republic of Kazakhstan is to increase the responsibility, efficiency and functionality of the state apparatus. [1, p.86-87]

It is well known that one of the main factors influencing the sustainable growth and stability of the country is the high efficiency of the state apparatus. The professionalism and conscientious work of civil servants provide high-quality services to the population; create favorable conditions for the development of entrepreneurship, and most importantly, a high level of trust and satisfaction of citizens. Due to the special role and importance of the civil service, the Republic of Kazakhstan is rapidly modernizing its own model; in recent years, major changes have taken place in the civil service. [1, p.103-104]

Scientists A.B. Maidyrov and A.G. Mukhamedzhanova, who study the Kazakh public service, consider the role of human capital to be the main one in modern economic analysis. Human capital is understood not only as a set of knowledge, skills and abilities of a person, but also the effective use of this knowledge, their ability to generate income in the future. [2, p.93-96] To analyze and evaluate human capital in the civil service of the Republic of Kazakhstan, the authors propose at the first stage to use a system of basic quantitative indicators: the number of civil service personnel, the age of civil servants, the length of service in civil service and their educational level. At the second stage, it is necessary to conduct a qualitative assessment of the human capital of the public service of the Republic of Kazakhstan.

Neither in world practice nor in Kazakhstan are there clear indicators that determine the optimal number of state employees. It is generally accepted for comparative analysis to use such an indicator as the number of civil servants per 1000 people of the country's population (Table 1). [3, p.268-275]

Table 1 - The share of state employees in the total population of the country over 4 years, 2018–2021

Indicator	2018	2019	2020	2021
Population, thousand person	17417	17670	17994	18034
Number of state employees, person	99318	98886	98705	98 499
Number of state employees per 1000 population, person	5,7	5,6	5,5	5,4
The share of state employees of the total population,%	0,57	0,56	0,54	0,53

It should be noted that over the past 10 years the number of civil servants has grown by almost 100 thousand people. And this is despite all the efforts to reduce them and the once declared goals of a "compact and professional state." As a result, today there is one civil servant for every forty citizens, and almost every tenge of the

budget goes to their maintenance. However, by 2024, the country plans to reduce the number of civil servants by a quarter. The average age of civil servants in Kazakhstan is 38.7 years [3, p. 268-275].

Table 2 - Average age of state employees in Kazakhstan (2018–2021), years

Categories of state employees	2018	2019	2020	2021
Political	47,7	48,2	48,3	47,5
Administrative	41,9	42,5	42,7	43,1
Total	39,2	39	38,9	38,7

As can be seen from Table 2, there is an increase in the average age of administrative civil servants, this is due to the allocation of administrative civil servants to a separate body "A" and is an indicator that senior positions are occupied by experienced personnel who entered the civil service on the principle of meritocracy and qualitative selection.

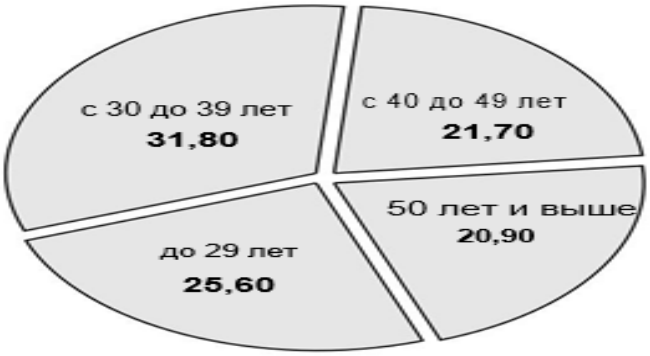


Figure 1. The age structure of state employees in Kazakhstan, 2021,%

In the age structure of civil servants, there is a balanced system with a predominance of young personnel in positions related to the direct performance of state functions. The most numerous layers are 30–39 years old (31.8%) Evidence of a stable staff is also the length of service in public service.

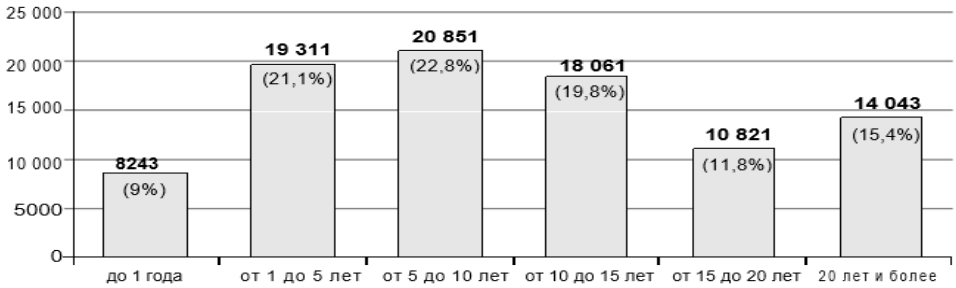


Figure 2. Experience of public service in Kazakhstan, as of January 1, 2021

In Kazakhstan, the average length of public service in 2021 was 10.1 years. moreover, in recent years there has been a steady trend towards stabilization (Fig. 2). As you know, a 3-6% turnover of state employees is considered acceptable. Until

now, the turnover of state employees has been significantly higher than the average, which indicates the outflow of personnel from the public sector. Only in 2018 was it possible to reduce the staff turnover of state employees and reach the indicator of 6.3% (2013 - 14.1%, 2014 - 12.3%, 2015 - 11.2%), which is the result of ongoing institutional reforms in the country and the introduction of advanced personnel technologies to attract and retain professional and talented personnel in government bodies. [4, p.56-57]

To date, we can note a significant increase in the educational and intellectual level of civil servants in the Republic of Kazakhstan (Tables 3, 4).

The share of civil servants with higher education remains high. The number of civil servants with secondary education, including secondary vocational education, is decreasing every year. The number of civil servants with academic degrees from among the graduates of ASU under the President of the Republic of Kazakhstan and the Bolashak program has increased.

Table 3 - Personnel monitoring data, 2018-2021, years

Indicators	2018	2019	2020	2021
1 The share of state employees with higher education, %	89,2	89,7	90,3	91,4
2 With secondary vocational education,%	10,6	10,2	9,6	8,5
3 With secondary education,%	0,2	0,1%	0,1	0,1
4 Number of graduates	681	608	611	636
5 including PhD	102	119	141	200
6 persantage	0,1	0,1	0,2	0,2
7 candidates of science	579	489	470	439
8 persantage	0,65	0,5	0,5	0,5
9 Number of graduates of ASU under the President of RK	408	461	518	703
10 Number of Bolashak graduates	277	319	385	494

The civil service is a specific area of activity, and the result of the activities of civil servants is not reflected in the organization's profit indicators, so it is extremely difficult to assess the effectiveness of the use of human capital in the public sector. Therefore, the human capital of the civil service is evaluated, first of all, by the abilities and skills of civil servants to make managerial decisions that positively affect the growth of the welfare of the population as a whole. [4, p. 386-398] In the Republic of Kazakhstan, the most important priorities for the modernization of the state personnel policy for the effective use of the human potential of the civil service have been identified. Nevertheless, despite the ongoing reforms to form a professional state apparatus and create conditions for career and professional growth of civil servants, there is still an insufficient level of professionalism and competence of civil service personnel, a low level of quality of public services, and staff turnover. qualified personnel, insufficiently high tendency to attract talented people and highly professional specialists to the public sector. The reasons for this are: a high level of corruption offenses, imperfect application of advanced personnel technologies, a formal approach to assessing the effectiveness of public servants, a low level of

public confidence in the authorities, the system of selection, promotion and objective assessment of their merits in the public service; A number of cultural and institutional barriers impede the implementation of an effective talent management system. Many reforms are fractional and limited to frequent reorganization processes of state bodies.In this regard, the issues of effective management of human resources in the civil service require the most careful study. The main components of measuring the human capital of a nation or certain categories of citizens is the level of education and health, which can be increased through additional investment in these areas. Human capital grows both on and off the job, through formal and non-formal education; human capital also tends to depreciate if underused.

Obviously, the lack of forecasting the human capital of the civil service can lead to the lack of demand for public administration specialists and, as a result, unemployment among them, the need to master a new specialty. As the forecast of quantitative indicators of human capital in the civil service of the Republic of Kazakhstan shows, the share of civil servants in the total population will decrease in the medium term, while the proportion of women in the civil service tends to increase.

In 2018, as part of a pilot project, four state bodies of the Republic of Kazakhstan (akimats of Astana city, Mangistau region, the Agency for Civil Service Affairs and Anti-Corruption, the Ministry of Justice) introduced a new system of remuneration of civil servants. As a result of the implementation of this project, the average salary has doubled, and the number of candidates for vacancies has almost doubled. Since 2019, in pursuance of the instructions of the President of the Republic of Kazakhstan on the formation of a high-quality and strong state apparatus, a transition has been made to a new wage system in all regions of the country.

Thus, in order to overcome the problems of human capital formation in the new model of public service identified during the study, it is necessary, along with other areas to improve its efficiency, to develop and use a comprehensive system for its quantitative assessment. and quality assessment.

REFERENCES:

1. Borshchevskiy G.A. Evaluation of trends in the development of public service: questions of methodology // Questions of state and municipal government. - 2017.

2. Maidyrova A.B. Human capital of the nation in the conditions of formation of the information society: methodological aspect. - Astana: Acad. state ex. under the President of the Republic of Kazakhstan, 2018

3. Maidyrova AB, Biryukov V. The quality of human capital as an indicator of the effectiveness of public administration // Actual problems of the economy. - 2013.

4 Kuzekova A.A. The results of a selective survey of state employees of the Republic of Kazakhstan on the assessment of the quality of human capital // Actual problems of the economy. - 2020.

УДК 331.1
Сурченко А.П. (21-БЭТ-1) , Кайсанова Н.Б (ВКТУ)

РОЛЬ КОММУНИКАЦИЙ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ

Сегодня мало кто задумывается о том, что коммуникации играют огромную роль в процессе управления. А ведь коммуникации выступают связующим процессом, необходимым для осуществления менеджером всех управленческих действий. Почти все свое рабочего время менеджеры должны расходовать на общение исполняя роли межличностного общения, информационные роли и роли связанные с принятием решений, а также для выполнения всех управленческих функций. Качество обмена информацией прямо влияет на степень реализации целей организации. Обмен информацией встроен во все основные виды управленческой деятельности, именно поэтому данная тема актуальна на сегодняшний день.

Целью данной работы является: рассмотреть значение коммуникаций в организации, виды коммуникаций, определить методы повышения их эффективности и раскрыть роль и содержание межличностных и организационных коммуникаций, а также проанализировать факторы, влияющие на них.

В данной работе будут освещены понятие коммуникаций в системе управления, барьеры лежащие на пути коммуникационного развития и все понятия, тесно переплетающиеся с этим вопросом.

Коммуникация - это процесс обмена сообщениями, информацией между различными личностями, их социальными группами, организациями.

Коммуникация представляет собой сложный многокомпонентный процесс. Основными компонентами коммуникаций являются:

1) субъекты коммуникационного процесса – это отправитель и получатель сообщения;

2) средства коммуникации - код, используемый для передачи информации в знаковой форме (слова, картины, графики, ноты и т.п.). А также пути, по которым передается сообщение от коммуникатора к реципиенту (письмо, телефон, радио, телеграф и т.п.);

3) предмет коммуникации (какое-то явление, событие и т.п.) и отображающее его сообщение (статья, радиопередача, телевизионный сюжет и т.д.) [1];

Как можно понять, управленческая деятельность неразрывно связана с необходимостью постоянного обмена для координации работы подразделений организации и индивидов, направленной на достижение общих целей.

Средствами коммуникации является все, что позволяет передавать информацию от субъекта управления к объекту и обратно. К ним относятся: совещания, личные беседы, служебные записки, отчеты о работе, телефонные разговоры, видеоролики, электронная почта, интернет и так далее [2].

Рассмотрим коммуникационные процессы, имеющие место непосредственно в организациях:

1. Коммуникации между организацией и ее средой. В данном процессе организация функционирует во внешней среде, которая является изменчивой и неопределенной. Для успешной работы в таких условиях должны использоваться различные средства коммуникации с составляющими своего внешнего окружения. Одной из главных задач этого процесса является установление взаимосвязи с потребителями, существующими и потенциальными. Такая взаимосвязь происходит через маркетинговые средства: реклама, отчеты о деятельности компании в прессе, участие в выставках, а также через торговые организации. В последнее время многие организации создают специальные подразделения по сбору и анализу информации, исходящей из внешней среды. Это помогает создавать прочные связи с потребителями, учитывать их потребности, что является основой долговременного существования современных организаций. Организация также поддерживает связи с представителями государственных структур. Существует большое разнообразие и других форм коммуникации между организацией и ее внешней средой.

2. Коммуникации между уровнями управления и подразделениями. Такая коммуникация получила название межуровневой. К ней относятся:

1. Вертикальная коммуникация (сверху вниз и наоборот. Ее подвидами являются: коммуникация руководитель-подчиненный и коммуникация между руководителем и группой;

Она может идти сверху вниз и являться нисходящей. При рассмотрении вертикальной коммуникации отдельно выделяют коммуникацию руководитель-подчиненный, так как эти личностные взаимоотношения во многом являются основой коммуникации. Решение многих ключевых задач будет зависеть от того, сколько подчиненных смогут и захотят понять руководителя. В дополнение к обмену информацией между руководителем и подчиненными имеет место обмен между руководителем и его рабочей группой. Коммуникации с рабочей группой в целом позволяют руководителю повысить эффективность действий группы. Коммуникация в этом случае будет зависеть не только от личностных характеристик, но и от лидерства в группе.

Однако организация не может эффективно существовать без информации, идущей снизу, или восходящей коммуникации. В основном это оперативная информации о работе, и ее сложностях. Обмен информацией по восходящей обычно происходит в форме отчетов, предложений, объяснительных и служебных записок. Передача такой информации заметно влияет на производительность и всю атмосферу в целом.

2. Горизонтальная коммуникация, или коммуникация между различными подразделениями. Организация состоит из множества подразделений, между которыми необходима координация действий, поэтому должна существовать горизонтальная коммуникация, или коммуникация между различными подразделениями.

В обмене информацией по горизонтали часто участвуют комитеты или специалисты, например, совещание по производству нового товара или

проблемам качества, в которых принимают участие не только начальники и специалисты производства, но и сбытовики, маркетологи, экономисты.

3. Неформальные коммуникации. Вся организация состоит из формальных и неформальных компонентов. Каналом неформальной коммуникации являются слухи, один из самых быстрых способов распространения информации. Руководители зачастую используют этот канал передачи информации для изучения мнений сотрудников, их готовности к переменам и принятию нового, определения "узких" мест в руководстве организацией .

4. Барьеры коммуникации. В руководстве людьми большая часть времени руководителя расходуется на межличностные коммуникации. Существует ряд факторов, снижающих эффективность общения, которые получили название "барьеры межличностных коммуникаций". К ним относятся: барьеры восприятия, семантические барьеры, невербальные барьеры, барьеры, возникающие при плохом слушании и барьеры, возникающие при некачественной обратной связи.

5. Барьер восприятия. Люди реагируют не на события, которые действительно происходят, а на то, что воспринимается как происходящее. Это связано с тем, что имеет место избирательность источников информации, избирательное внимание, искажение, запоминание. Возникают так называемые барьеры восприятия.

Это: первое впечатление (внешность, речь, манера поведения и т. п.); предубеждение в отношении себя и других (недооценка или переоценка); стереотипы;

6. Семантический барьер. Семантический барьер возникает при вербальной форме общения (устной и письменной речи). Этот язык выработан человеком при общественно-социальном развитии.

7. Невербальные барьеры. Невербальная форма общения - это общение с помощью языка, предоставленного человеку природой и запечатленного в жестах, интонации, мимике, позах, экспрессии движений и т. п. Невербальные коммуникации в большинстве случаев имеют бессознательную основу и свидетельствуют о действительных эмоциях участников коммуникаций. Ею трудно манипулировать и трудно скрывать в любой межличностной коммуникации. К невербальным барьерам коммуникаций относят: визуальные барьеры (особенности телосложения, походка, движение рук, ног и т.д., поза и смена поз, визуальный контакт, кожные реакции, психологическая дистанция);

8. Неумение слушать. Эффективная коммуникация возможна, когда человек одинаково точен, отправляя и принимая информацию.

9.Некачественная обратная связь. Это реакция на ту или иную информацию. Ограничителем эффективности межличностного общения может быть отсутствие обратной связи. Обратная связь важна, поскольку дает возможность установить адекватность (правильность) восприятия вашего сообщения [3].

В дополнение к межличностным контактам руководитель должен пользоваться информацией, циркулирующей на предприятии и вне ее.

Организационные коммуникации также оказывают сильное влияние на эффективность управления. Им присущи такие барьеры, как искажение сообщений при движении нисходящей и восходящей информации; чем больше иерархических уровней, тем больше искажающих "фильтров", роль которых играют как менеджеры разных уровней, так и подчиненные (например, детская игра в испорченный телефон);

В заключение данной статьи хотелось бы еще раз отметить, что коммуникации – это в первую очередь обмен идеями, мнениями и информацией в устном или письменном виде и получение ответной информации. Именно наличие обратной связи делает процесс коммуникации двусторонним. Присутствие этих элементов необходимо для осуществления эффективного общения.

На пути эффективных коммуникаций могут возникать различные барьеры. Зная возможные барьеры, менеджеры должны стараться предотвращать их возникновение или же искать и планировать эффективные пути их преодоления.

Важнейшим средством эффективного общения выступает активное слушание, поэтому менеджеры должны учиться овладевать этим важным искусством.

Для организации эффективных коммуникаций в группе, в организации необходимо правильно строить и использовать коммуникационные сети.

К основным способам совершенствования информационного обмена в организации относятся: регулирование информационных потоков, управленческие действия, внедрение систем обратной связи, внедрение систем сбора предложений, использование информационных бюллетеней, использование современных информационных технологий и мировых информационных ресурсов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1 Коргова М.А. Менеджмент: Учебное пособие/ под. ред. Коргова М.А.- Ростов - на- Дону: Феникс, 2018. - 378с.

2 Королев Ю.Б. Управление в АПК: учебник/ под. ред. Королев Ю.Б., Мозлоев В.З., Мефед А.В. - М.: Колос, 2020-376с.

3 Королев Ю.Б. Управление в АПК: учебник/ под. ред. Королев Ю.Б., Коротнев В.Д., Кочетова Г.Н., Никифорова Е.Н. - М.: Колос, 2013-304с.

ӘОЖ 339.97

Султанов Х.(20-ГФМК-1), Нурсапиева Д.(20-ГФМК-1), Бухатова А. (ШҚТУ)

ҚАЗІРГІ ӘЛЕМДІК ЭКОНОМИКАНЫҢ ДАМУЫНДАҒЫ ҚАЙШЫЛЫҚТАР

Қазіргі әлемдік экономика әртүрлі бағытта дамып келеді, турбуленттілікпен сипатталады, бұл оның жұмысындағы ақауларды анықтауды қажет етеді. Бұл мақаланың мақсаты әлемдік экономикадағы қақтығыстардың көрініс беру бағыттарын, оларды тудыратын факторларды анықтау және оларды ұлттық және халықаралық деңгейде жою реакциясын жобалау болып табылады.

Қазіргі әлемдік экономика әлі де жаһандық экономикалық және қаржылық дағдарыстың салдарымен күресуде, ұзақ уақыт бойы баяу өсу кезеңі, көптеген елдер үшін сауда мүмкіндіктерінің тарылуы, жаңа технологиялардың жұмыс әлеміне әкелетін қиындықтары, шамадан тыс қарыздық жүктемелердің қайтарылуы, шикізат бағасының тұрақты құбылмалылығы, табыс пен байлықтың теңсіздігінің өсуі, теңсіздік, сондай-ақ бұрын-соңды болмаған көші-қон ағындары. Осының барлығына климаттың өзгеруі, азық-түлік және энергетикалық қауіпсіздік және соған байланысты экономикалық, саяси және әлеуметтік тұрақсыздық тудыратын қиындықтар қосылды.

Осылайша, қазіргі әлемдік экономикада «жаһандық – аймақшылдық – ұлтшылдық», «адам – ғылыми-техникалық прогресс», «тарихи көшбасшылар – жаңа көшбасшылар» қақтығыс өрістерін нығайта отырып, әлемнің дамуына қауіп төндіретін «жарықтар мен ақаулар» тереңдей түсті.

«Адам – табиғат. Осы ақаулардың қатарында ЮНКТАД мамандары мыналарды қамтиды:

- «теңсіздіктің артуы, халықтың жаһандануға деген наразылығын тудыруы;
- цифрлық теңсіздіктің тереңдей түсуі;
-сонымен қатар қарыз ауыртпалығының ұлғаюына және заңсыз қаржылық ағындардың (IFF) ұлғаюына әкеледі».

Инвестициялар мен жаһандық өнім көлемінің өсу қарқынының баяулауы, ұзаққа созылған сауда шиеленістері салдарынан күшейіп, 2008-2009 жылдардағы жаһандық экономикалық және қаржылық дағдарыстан кейінгі жаһандық сауданың бәсеңдеуінен басталған жаһандық сауданың құлдырауын күшейтті. Сонымен, егер «2000-2008-2009 жж. Тауарлар мен қызметтердің жаһандық саудасы жыл сайын 7%-ға өсті, содан кейін болашақта сауданың өсу қарқыны төмендеді және орташа алғанда 3%-дан әлдеқайда төмен ауытқиды, ал 2019 жылы тауарлар мен қызметтердің әлемдік саудасының өсуі күрт баяулады, дағдарыстан кейінгі ең төменгі деңгейге жету». Жоғары қарыз әлемдік экономиканың басты ерекшелігіне айналды. 2019 жылдың үшінші тоқсанында әлемнің барлық елдері бойынша қарыздың өндіріске қатынасы 322%-дан астам рекордтық көрсеткішке жетті, ал жалпы қарыз шамамен 253 триллион долларға жетті. Қарыздың өсуі қаржылық емес корпорациялар секторында және аз дәрежеде мемлекеттік секторда байқалады. Бір топ дамушы елдерде пандемиялық қарыз олардың жиынтық жалпы ішкі өнімінен (ЖІӨ) екі еседей

болды. Циклдік дамудың да, «қара аққудың» ықпалының да анықталған қайшылықтарын тегістеу халықаралық институттарды реформалауды талап етті, ал көпжақты реттеу жүйесіндегі бөлшектену экономикалық ұлтшылдықты күшейтті. БҰҰ-ны реформалау және тұрақты дамуды қамтамасыз ету үшін дағдарысты еңсерудің бес негізгі компонентін (экономикалық, қаржылық, әлеуметтік, саяси) қамтитын Әлеуметтік-экономикалық ден қою тұжырымдамасы әзірленді:

- денсаулық сақтау мекемелері мен жүйелерін қорғау;
- әлеуметтік қорғау және негізгі қызметтер;
- жұмыс орындарын, шағын және орта кәсіпорындарды және бейресми сектордағы жұмысшыларды қорғау;
- макроэкономикалық жауап және көпжақты ынтымақтастық;
-адам қауымдарының сыртқы әсерлерге әлеуметтік келісімділігі мен тұрақтылығы».

Белгіленген шиеленіс экономикалық, әлеуметтік проблемаларды тудырған коронавирустық ауру (COVID-19) пандемиясына, сондай-ақ дамыған елдер үкіметтерінің ауқымды әрекеті мен өте жеткіліксіз халықаралық реакция арасындағы терең диспропорцияға байланысты одан әрі тереңдей түсті. көптеген дамушы елдер өз жауаптары мен шешімдерін іздейді.

2020 жылдың наурызында жаһандық пандемия жарияланғаннан бері әлеуметтік алыстату шаралары бір елде экономикалық белсенділікті іс жүзінде тоқтатты, бұл жаһандық экономиканың күрт құлдырауына және әлемдік сауданың толық дерлік тоқтауына, бағаның көтерме өсуіне әкелді. стратегиялық тауарлар (газ, мұнай, азық-түлік, жеке қорғаныс құралдары, медициналық мақсаттағы бұйымдар), тікелей шетелдік инвестициялар және қаржылық ағындар үшін. Осылайша, COVID-19 дағдарысы барлық елдерге әсер еткенімен, оның әсері айтарлықтай өзгереді. Ең үлкен экономикалық және әлеуметтік зиян дамушы елдерге келеді. Бұл елдерде экономиканың ең көп зардап шеккен секторларының (мысалы, туризм) жоғары профилі бейресми жұмыспен қамтудың жоғары деңгейімен және әлсіз әлеуметтік қорғаумен үйлеседі. Бұл миллиондаған адамдардың өмір сүруіне қауіп төндіреді және ЮНКТАД-тың бағалауы бойынша, дағдарыс жалғаса берсе, тағы 130 миллион адам өте кедейлікте болады, ал 300 миллионға жуық адам өткір азық-түлік қауіпсіздігіне тап болады. Ерекшелік - Шығыс Азия, атап айтқанда Қытай, денсаулыққа тигізетін әсері салыстырмалы түрде төмен болды және экономика тез және күшті қалпына келді.

Сонымен қатар, дамушы елдерде дамыған елдерде вакциналарды сатып алу, мәжбүрлеп егу арқылы жұқтыру деңгейін төмендету жолдарын іздестіру – қарыздың ұлғаюына да, олардың тәуелді жағдайының артуына да, сонымен қатар әлеуметтік және саяси толқулар. Соңғысының жарқын мысалы 2022 жылдың қаңтарында Қазақстан болды.

Дамыған елдердің көпшілігінде індет үкіметтің бірқатар шараларына түрткі болды. Тек АҚШ-та ЖІӨ шығыстарының 12%-ын ынталандыру және қысқа мерзімді пайыздық мөлшерлемелерді 1,5 пайыздық тармаққа төмендету жылдам жүзеге асырылды. Басқа дамыған елдер де жұмысшылар мен

компанияларға көмектесу үшін мемлекеттік шығындарды көбейтті. Дамыған елдердің жиынтық монетарлық және фискалдық ынталандыруы олардың ЖІӨ-нің шамамен 20%-ына тең. Олардың қосымша шығындары мен өтімділігін қолдау шаралары ұлттық табысқа қатысты дамушы елдердегіден екі еседен астам және жан басына шаққандағы 20 еседен астам. Жаппай саяси қолдау нашар нәтижелердің алдын алғанымен, пандемия онсыз да тұрақсыз экономикалық жағдайды ушықтырды және онсыз да қолайсыз елдер мен адамдар топтарының осал тұстарын әшкереледі. Сонымен қатар, нарық еркіндігінен мемлекеттің экономикалық процестерге араласуына бетбұрыс болды. Дамыған елдерде COVID-19 дағдарысы кезінде қабылданған жауаптар бұрын тыйым салынған нәрселердің көпшілігін жойды. Мысалы, Германияда жылдар бойы қатаң үнемдеуден кейін мемлекеттік қарыздың жоғары деңгейі қолайлы болды.

Көптеген дамыған елдерде орталық банктің мемлекеттік қарызын, мемлекеттің кәсіпорындарға қаржылық көмегін немесе оның кәсіпорындар мен үй шаруашылықтарына ақшалай төлемдерін қаржыландыру мүмкін болды. Сонымен бірге дамыған елдерге қолжетімді нәрсе дамушы елдер үшін әлі де тыйым ретінде сақталатыны белгілі болды. Мысалы, ЕО Ресей Федерациясына қарсы альянс өз компанияларының ресейлік мемлекеттік кәсіпорындарға тауар сатуына тыйым салғаны үшін Дүниежүзілік сауда ұйымына (ДСҰ) 290 миллиард еуро көлемінде сотқа шағым түсірді. Мұндай әрекеттер «2019 жылы Ресейдің мемлекеттік кәсіпорындары 23,5 триллион рубльге (290 миллиард еуро) немесе Ресейдің ЖІӨ-нің 21 пайызына тендерлер өткізгенімен ақталды. Еуропалық компаниялардың бұл тапсырыстарға қол жеткізуде қиындықтары бар екені айтылды».

Сонымен қатар, әлемнің көптеген елдерінде пандемиядан кейінгі әлемде өмір сүрудің жоғары деңгейін және технологиялық артықшылықты сақтау мүмкіндігіне қатысты алаңдаушылыққа байланысты өнеркәсіптік саясат шаралары, белгілі бір салаларды қорғау және ынталандыру шаралары күшейді. Мысалы, Еуропада көшбасшылар шетелдік бәсекелестерге кедергілер орнатуға, негізгі технологиялар өндірісін қайтаруға, сезімтал салалардағы тәуелділікті азайтуға және жаңа цифрлық көшбасшыларды құруға уәде берді, бұл негізінен Еуропалық Одақтың жаңа индустриялық стратегиясына сәйкес келеді. Америка Құрама Штаттарында үкіметтің көмегі COVID-19 вакциналарының дамуын жеделдетуде маңызды рөл атқарды және алдыңғы қатарлы цифрлық технологиялардың дамуын қадағалады, олардың көпшілігі қорғаныстың жетілдірілген зерттеу жобалары агенттігінен (Жаһандық навигация жүйесі және сенсорлық экран технологиялары) алынды. Осылайша, дамыған және дамушы елдер арасындағы «қос стандарттар» қақтығысы сақталып қана қоймайды, сонымен бірге жаһандану негіздеріне нұқсан келтіріп, ұлтшылдықтың күшеюімен бірге күшейеді.

Қарама-қайшылықтардың тағы бір бағыты – әлемдік экономиканың және кәсіпкерлік деңгейде жаңа экономикалық ландшафттың қалыптасуы. Осылайша, пандемия жаһандық өндірістің қысқа, аймақтық және тұрақты құн тізбегіне қарай өзгеруін жеделдетуде. Компаниялардың жеткізу тізбегін

қысқарту және аймақтандыру туралы шешімдері немесе өндірісті « қайта ресурсациялау » сауданың айқын деглобализациясын көрсетеді. Бір қызығы, көп байланысты жаһандық жеткізу тізбегінен аймақтық және жергілікті өндірістік желілерге қайта бағдарлану бар. Мұндай шешімдер теңіздегі өндірістің экономикалық әсерін қайта бағалаудың нәтижесі болып табылады, мысалы, кейбір ірі дамушы елдерде еңбек бірлігінің құнының өсуі және жеткізілімдегі елеулі бұзылулар жағдайында жаһандық жеткізу тізбегін басқаруға байланысты шығындар аясында. эпидемияға дейін байқалған жер сілкіністері немесе төтенше климаттық оқиғалар. Бұған жеткізу тізбегіндегі сәтсіздіктер және логистика құнының күрт өсуі, сонымен қатар әлеуметтік және экологиялық жауапты өндіріске тұтынушылардың назарының артуы қосылды.

Пандемияның салалар мен елдердегі жеткізу тізбегіне әсер етуіндегі айырмашылықтардың дәлелі көбірек байланыстары бар жеткізу тізбегі көбірек зардап шеккенін, ал цифрланған және автоматтандырылған жеткізу тізбегі азырақ зардап шеккенін көрсетеді. Бұл сонымен қатар өндірушілер жеткізушілер базасын әртараптандыру, өндірісті өзіне жақындату және автоматтандыруды қолдану арқылы халықаралық өндірістегі «уақытында» парадигмасының осалдығын азайтуға тырысатынын көрсетеді. Өндірістің тұрақтылығына көбірек әсер ететін және үйге жақынырақ басқарылатын экологиялық және әлеуметтік стандарттар «жақын жерде қайта қоршау » пайдасына қосымша фактор ретінде қызмет етеді. Бұл экономикалық күштердің өндіріске әсері, әсіресе негізгі (мысалы, денсаулыққа қатысты) тауарлар мен қызметтерді өндіруге қатысты өндірістік қуаттардың ұлттық немесе аймақтық автономиясын ұлғайту үшін мемлекет пен қоғам тарапынан қысымның күшеюімен байланысты болады. дүниежүзілік өндіріс географиясына ұзақ мерзімді әсері. Цифрлық технологиялардың жылдам таралуынан туындаған үзілістер және бұрын аутсорсингке алынған өндірісті автоматтандыруға байланысты тиісті қайтару мүмкіндіктері де өндірістің жаһандық географиясын қайта бағалауға ықпал етті.

Қорытындылай келе, сауданың деглобализациясы болып көрінетін нәрселердің көпшілігі жеткізу тізбегінің қайта конфигурациясын көрсетуі мүмкін. Мұны тікелей шетелдік инвестициялар (ТШИ) ағындары да көрсетеді. Мысалы, 2017-2018 жылдардағы айтарлықтай төмендеуден кейін жаһандық ТШИ ағыны 2019 жылы шамалы ғана өсті, бұл алдыңғы 10 жылдағы орташа көрсеткіштен төмен және 2015 жылғы шыңның шамамен 25% құрады. Дамушы елдердегі жаңа кәсіпорындардағы (нөлдік өндірістен құрылған) ТШИ 10 жылдан астам уақыт бойы айтарлықтай өсуді көрсетпеді және әлі де негізінен өндіруші салаларда шоғырланған. Мұның маңызды салдары бар, өйткені жаңа кәсіпорындарға салынған инвестиция бірігулер мен сатып алуларға салынған инвестицияға қарағанда, трансформациялық өндірістік әлеуетті құрудан анағұрлым үлкен табыс әкеледі. Барлық елдерде құрылымдық қайта құруға, экономиканы әртараптандыруға және индустрияландыруға немесе «трансформациялық өндірістік қуатқа» ықпал ететін өндірістік әлеуетті арттыру қажет, бұл жаһандық экономикалық ландшафттағы ағымдағы ақаулық сызықтарды еңсеру және COVID тудырған жаңа сын-қатерлерді шешу үшін

маңызды. -19 пандемия. COVID-19 пандемиясына жауап беру төмен көміртекті экономикаға қарай құрылымдық өзгерістерді жеделдету үшін ынталандыру және қалпына келтіру шараларын қолдануға тамаша мүмкіндік береді . Бұл мүмкіндікті пайдалану климатқа қолайлы салалар мен инфрақұрылымға, сондай-ақ климатқа қолайлы технологияларды, капитал мен тұтыну тауарларын ілгерілететін шараларға көбірек мемлекеттік инвестицияларды талап етеді. Бұл ортақ мақсат пен дұрыс жылжыту шаралары туралы мәселені тудырады.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ:

1. Европалық Одақ Ресейге қарсы ДСҰ-ға шағым түсірді. //Жаңалықтар. - 26 шілде 2020жыл.-URL:https://iz.ru/1198429/2021-07-26/evrosoiuz-podal-iskprotiv-rossii-v-vto

2. Пандемиядан кейінгі бұзылған әлемде сауда мен дамуды өзгерту. ЮНКТАД Бас хатшысының баяндамасы, 2020 ж. //UNCTAD/OSG/2020/2

3. Европаға арналған жаңа индустриялық стратегия. //Комиссиядан Европалық Парламентке, Европалық Кеңеске, Кеңеске, Европалық Экономикалық және Әлеуметтік Комитетке және Аймақтар Комитетіне хабарлама.- Европалық комиссия,2020.-URL:https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52020DC0102&from =EN.

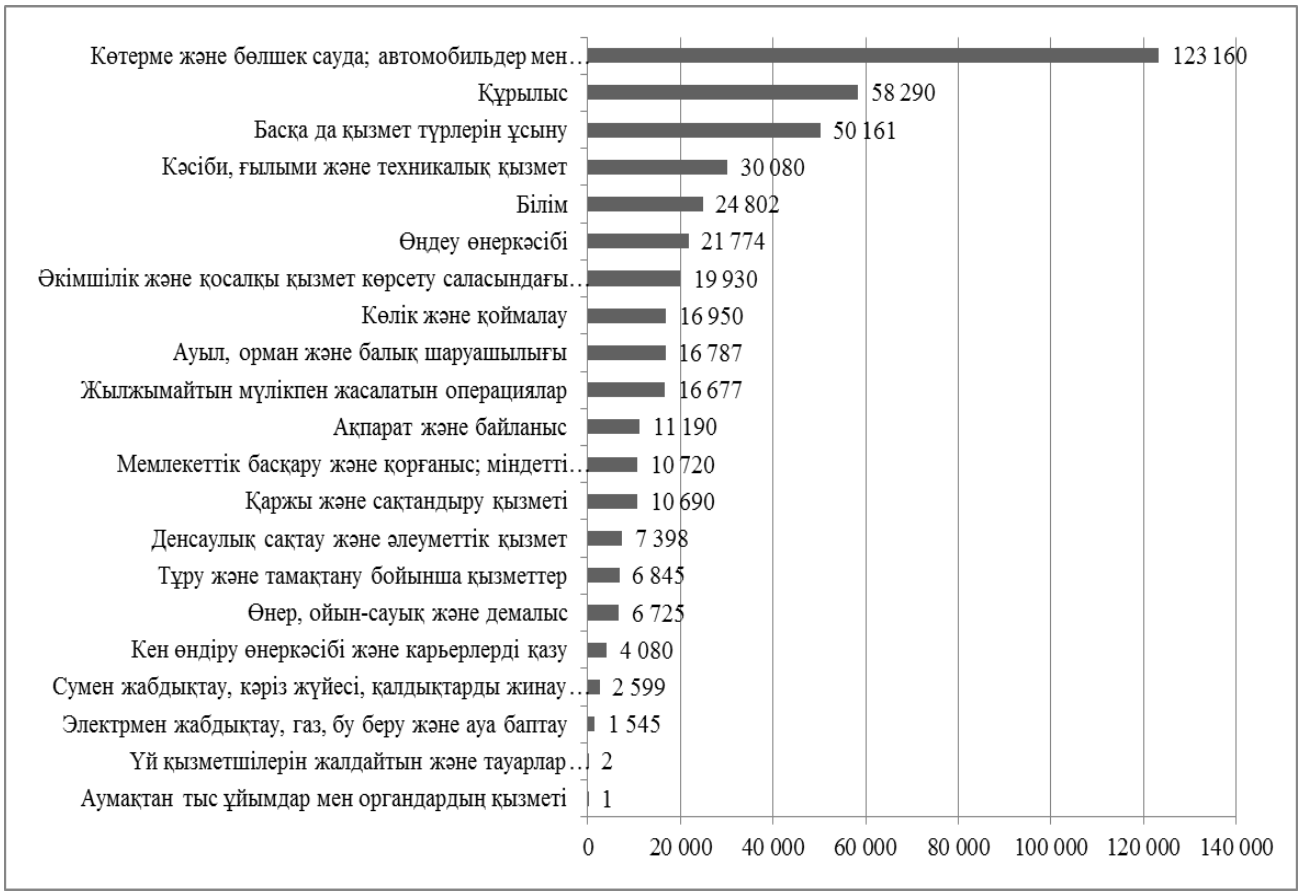
4. Қосымша талқылау үшін Fu X, 2020, жаһандық құн тізбегінің цифрлық трансформациясы және пандемиядан кейінгі тұрақты қалпына келтіру, Трансұлттық корпорациялар, 27(2):157–166 бөлімін қараңыз.

ӘОЖ 69.003
Темірбай Ж.Қ. (21-ММЭК-1), Суйеубаева С.Н. (ШҚТУ)

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ ҚҰРЫЛЫС САЛАСЫНЫҢ ДАМУ ЖАҒДАЙЫН ТАЛДАУ

Мемлекеттік экономиканың көптеген салалары құрылыс секторына кіреді және оған қатысады және инвестордың жағдайына, яғни металл, орман ресурстарын, цемент, көлік қызметтерін, отын ресурстарын, энергетикалық ресурстарды және құрылыс машиналарын ұсынуға көмектеседі.

Құрылыс индустриясының көрсеткіштері, оның динамикасындағы өзгерістер 2000 жылдан 2018 жылға дейін тұрақты жағдайда емес - инвестициялардың қысқаруы болды; орындалған жұмыс көлемінің өсу қарқыны төмендейді; тұрғын үй құрылысы саласындағы өсімнің төмендеуі; әлеуметтік-мәдени ғимараттарды қалпына келтіру қарқыны баяулайды. Құрылыс саласына талдау жасай отырып, бірінші кезекте Қазақстан Республикасындағы салалар бойынша ұйымдардың санын талдадық. Құрылыс саласы екінші орында, Қазақстандағы ұйымдар саны бойынша-58290, бұл Қазақстанның барлық 440406 ұйымының 13,2%. Құрылыста жұмыс істейтін бизнестің саны Қазақстандағы ұйымдар саны бойынша бірінші орында тұрған сала көтерме және бөлшек сауда ұйымдарына қарағанда екі есе аз (сурет 1).



Сурет 1 – 2020 ж. салалар бойынша ҚР құрылыс ұйымдарының саны

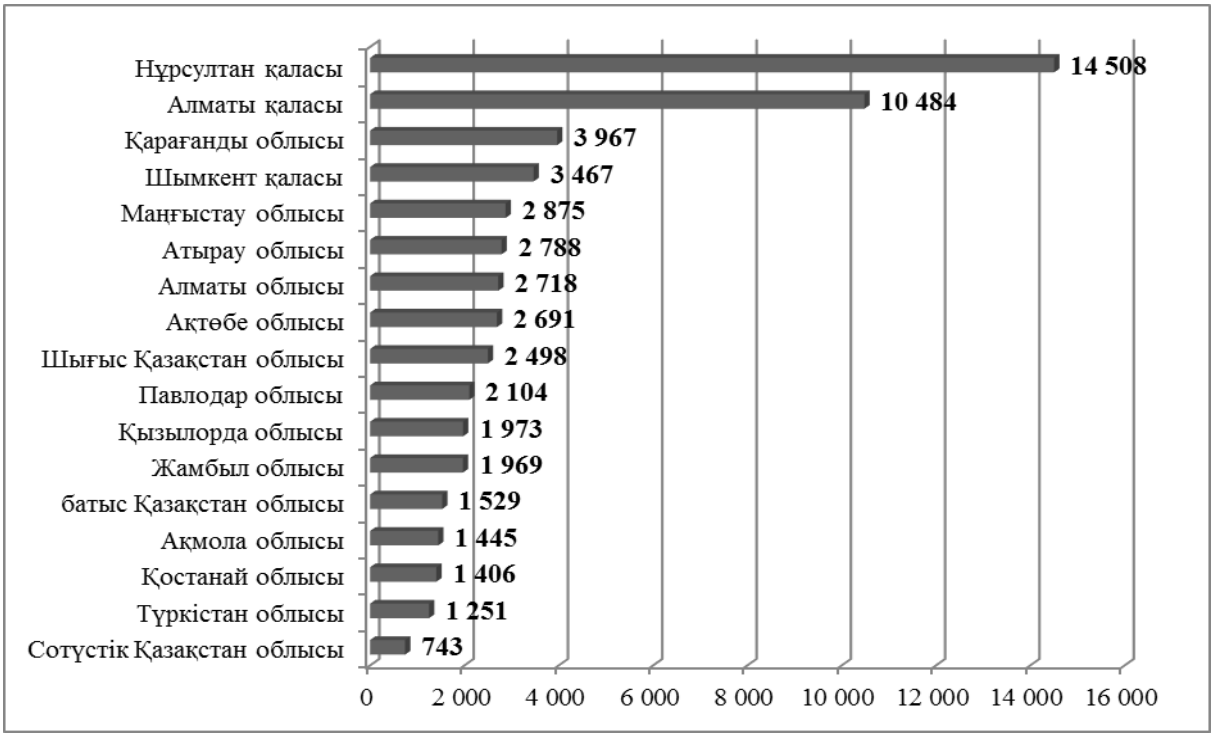
Қазақстандағы барлық құрылыс бизнесінің жартысына жуығы - 27409 құрылыс компаниялары (құрылыс компанияларының жалпы санының 46,9%) ғимарат салумен айналысады.

Екінші орында мамандандырылған құрылыс жұмыстары - 22245 кәсіпорын (38,1%) және үшінші орында азаматтық құрылыс - 8752 кәсіпорын (15%).

Мамандандырылған құрылыс жұмыстарын ұсынатын компаниялардың жартысынан көбі электротехникалық, слесарлық және басқа құрылыс-монтаждау жұмыстарымен айналысады - 13282 кәсіпорын (59,7%). 23,6% - басқа мамандандырылған құрылыс жұмыстары - 5254 кәсіпорын. Аяқтау жұмыстарымен айналысатын ұйымдардың үлесі 14,3% - 3185 құрайды. Және соңғы орында қолданыстағы құрылыстарды бұзу және құрылыс алаңын дайындау, барлығы 524 кәсіпорын (2,4%) тұр.

Қазақстандағы құрылыс компанияларының көпшілігі шағын, 50 адамға дейін жұмыс істейді. Орташа 278 және 165 ірі бар.

Барлық құрылыс ұйымдарының жартысына жуығы тіркелген: Нұр-Сұлтан - 14508 (24,8%) және Алматы - 10484 (17,9%). Басқа аймақтарда құрылыс компанияларының саны 4 мыңнан бірнеше жүзге дейін жетеді (сурет 2).

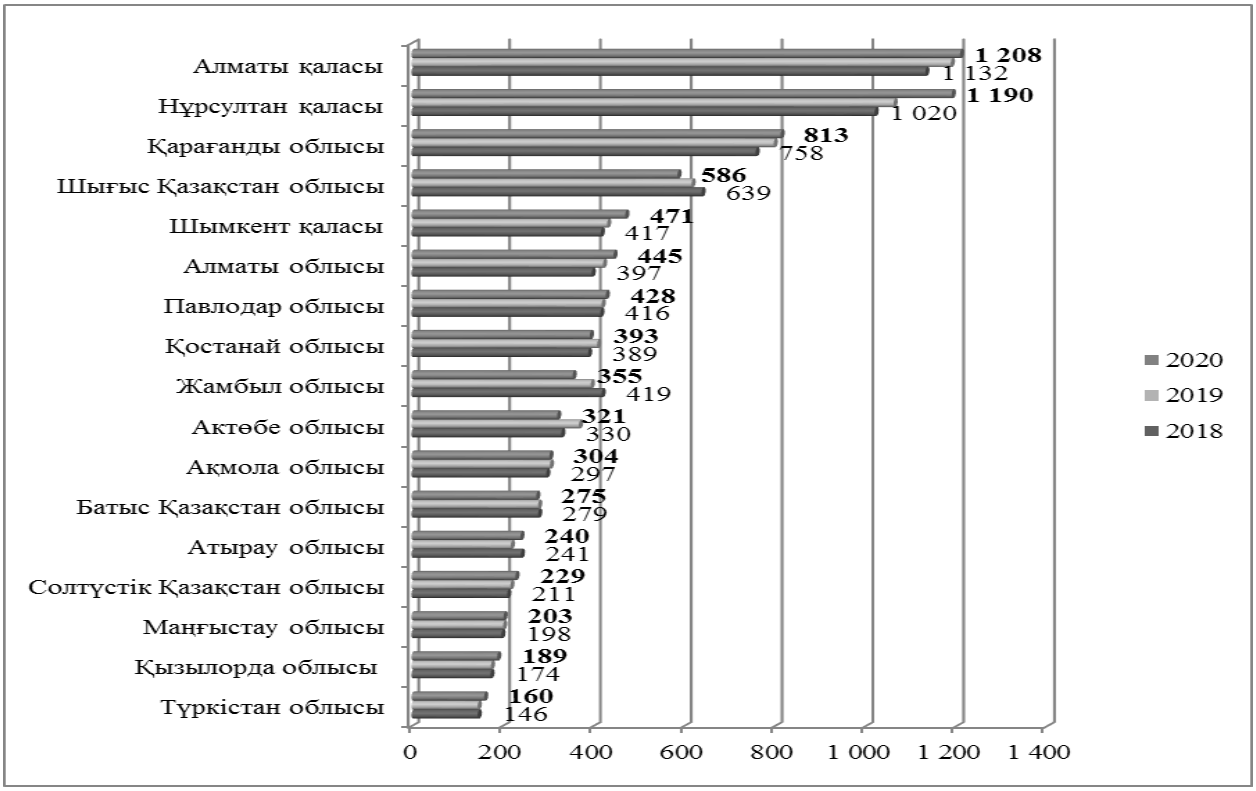


Сурет 2 – 2020 жылы аймақтар бойынша Қазақстандағы құрылыс компанияларының саны

Құрылыс ұйымдарының ең аз саны: Қостанай - 1406 (2,4%), Түркістан - 1251 (2,1%) және Солтүстік Қазақстан облыстары - 743 (1,3%).

Шығыс Қазақстан облысы бүгінде құрылыс компанияларының саны бойынша тоғызыншы орында - 2498 (4,3%).

3-ші суретте 2018-2020 жылдар аралығында Қазақстан Республикасындағы құрылыс мердігерлерінің саны көрсетілген.



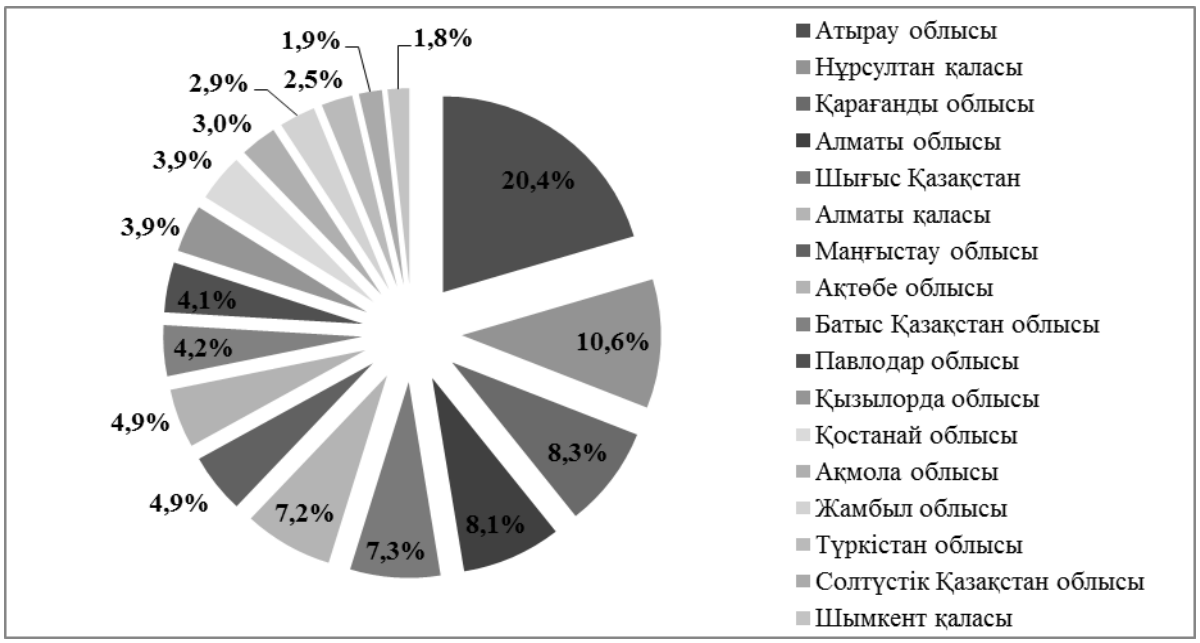
Сурет 3 – 2018-2020 жылдарға арналған аймақтар бойынша Қазақстандағы құрылыс мердігерлерінің саны

3-ші суреттегі мәліметтерге қарап, республиканың барлық облыстарында өсім байқалады деуге болады. Яғни Пандемияға қарамастан құрылыс кәсіпорындарының саны артып келеді. Барлығы 2020 жылы 7810 мердігер бар. 2019 жылға қатысты өсім 2%, 2018 жылға қарағанда - 5% құрады.

Құрылыс мердігерлерінің үлесі бойынша облыстар бойынша санын ескере отырып, көшбасшылар анықталды: Алматы және Нұр-Сұлтан қалалары - тиісінше 15,5% және 15,2%, Қарағанды облысы - 10,4%. Шығыс Қазақстан облысы 4 орынға ие болды - 7,5%, одан кейін Шымкент қаласы - 6% (сурет 4)

2020 жылға арналған Қазақстан Республикасындағы жалпы аймақтық өнімнің талдауы көрсеткендей, тек 5,2% құрылысқа келеді, бұл 3 069,09 млрд теңгені құрайды. Құрылыс сияқты экономикалық саланы егжей-тегжейлі қарастыра отырып, 1.3.5-суретке жүгінейік, одан Атырау облысында ең көп үлесті - 20,4% (625,65 млрд. теңге) иеленетінін көруге болады. Одан кейін Нұр-Сұлтан қаласы келеді - 10,6% (326,21 млрд. теңге) және Қарағанды облысы - 8,3% (255,63 млрд. теңге). Шығыс Қазақстан облысы бесінші орында - 7,3% (224,5 млрд. теңге), Алматы облысынан кейін - 8,1% (248,24 млрд. теңге).

Өңірлік тұрғыда құрылыс материалдары өнеркәсібін дамытуда салада айтарлықтай дифференция бар. Құрылыс материалдарының өндірісі Алматы, Қарағанды және Шығыс Қазақстан облыстарында және Астана мен Алматы қалаларында шоғырланған (бұл өндіріс көлемінің 60% -дан астамын құрайды)



Сурет 4 – 2020 жылға арналған Қазақстан Республикасындағы құрылыс саласындағы үлестік қатынастағы жалпы аймақтық өнім

Суреттен көріп тұрғанымыздай, экономиканың негізгі сегменті құрылыста, атап айтқанда азаматтық құрылыс объектілерін (көп пәтерлі үйлер) салу жөніндегі жұмыстарда, сондай-ақ тұрғын емес ғимараттарды коммерциялық ұйымдарға салу кезінде шоғырланған, олар кейіннен бизнеске жалға беріледі.

Сурет 5 – Шығыс Қазақстан облысында 2015-2020 жылдары жұмыс түрлері бойынша орындалған құрылыс жұмыстарының көлемі, млн. Теңге

5-ші суреттен орындалған құрылыс жұмыстары көлемінің жыл сайынғы өсуі байқалады. Азаматтық құрылыс объектілерін салу бойынша өсу қарқыны

2020 жылы өткен жылмен салыстырғанда 5,9%-ға қысқарды. Ал ғимараттарды салу жұмыстарының қарқыны 20,7%-ға дейін өсті. Облыста мамандандырылған жұмыстар үлкен сұранысқа ие емес және 2019 жылға дейін 30 млрд.теңге деңгейінде ауытқып, тек 2020 жылы 38 млрд. теңгеге дейін өсті. Мұндай жұмыстардың өсу қарқыны 2020 жылы 23,2% - ды құрады.

Қазақстанда құрылыс материалдары өнеркәсібінің дамуына кедергі болатын негізгі проблемаларға техникалық реттеу мен мемлекеттік реттеу жүйесінің халықаралық стандарттарға сәйкес келмеуі және ескірген баға принциптері мен төмен технологиялық деңгей мен еңбек өнімділігі және инновациялық даму деңгейінде артта қалу жатады. Бұл салада қазіргі кезеңде негізінен құндылығы төмен өнімдер шығарылады; құрылыс өнімдерінің көптеген түрлері шығарылмайды. Республикада іс жүзінде құрылыс инженерлік кәсіпорны жоқ.

Құрылыс материалдары нарығын дамытудағы кедергілердің қатарында дамымаған инфрақұрылымды атап өтуге болады, ол орталықтандырылған биржалық сауданың болмауынан, делдалдық қызметпен айналысатын көптеген фирмалардың болуынан, тиімді нарықтық зерттеулердің болмауынан, тиімсіз монетарлық валютадан тұрады. банк жүйесі, экономикалық тәуекелдерді сақтандыру жүйесі және т.б.

Талдау нәтижесі көрсеткендей, құрылыс индустриясының рөлі ел экономикасының үздіксіз дамуына жағдай жасау болып табылады. Құрылыс физикалық өндірістің саласы ретінде оны басқа салалардан ерекшелейтін бірқатар белгілерге ие, олардың барлығы әмбебап.

Құрылыс жобаларының мақсатына қарамастан негізгі сипаттамаларға мыналар жатады: құрылымның қасиеті; барлық әрекеттердің технологиялық байланыстылығы; әртүрлі типтегі және типтегі құрылыс-монтаж жұмыстарындағы өзгерістер; өндіріс түпкілікті өнімді өткізуге қатысады; құрылыс жұмыстарын жүргізу кезінде ауа-райының өзгеруі.

Құрылыс саласы жақсы өсу динамикасына және болашақта даму перспективаларына ие, әрине, мемлекеттік қолдаусыз емес. Мемлекет тарапынан алаяқтықты болдырмау үшін осы саладағы жұмыстардың жүргізілуін бақылау бар, олар үйлестіріледі және жыл сайын мониторинг жүргізіледі.

ҚОЛДАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1 Қазақстан Республикасындағы құрылыс: статистикалық жинақ [Электрондық ресурс] / ҚР Статистика Бюросы; ред. Ә.А.Смайылов: Строительство в Республике Казахстан: статистический сборник / Бюро РК по статистике. – Электрон. Текстовые дан. – Астана, 2019. - 126 б.

2 Казахстан: 2010-2020 годы. Информационно-аналитический сборник /Под ред. Смаилова А.А. –Алматы: Бюро РК по статистике, 2020. - 432 с.

ӘӨЖ 338.242

Тоқан Н.Ж., Китокпаева Н. А. (19-ГФМК-1), Сырымбек М. (ШҚТУ)

ЕЛІМІЗДІҢ ӨҢІРЛЕРІНДЕГІ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТТІҢ ДАМУЫНА ШОЛУ (ШҚО МЫСАЛЫНДА)

Елдің инновациялық дамуы Қазақстанның стратегиялық міндеттерінің бірі болып табылады. Инновациялық даму жолы инновацияларды белсенді жүзеге асыру жолымен де, инновациялық қызметтен түсетін пайда есебінен жалпы ішкі өнімнің (ЖІӨ) өсуімен де экономикалық өркениетке қол жеткізуді көздейді. Бүгінгі таңда Қазақстан Республикасындағы экономикалық қатынастар тұрғысынан инновациялар тұтастай алғанда, ел дамуының негізгі стратегиялық объектісі болып табылады. Демек, аумағы жағынан әлемнің ірі 10 мемлекетіне кіретін еліміз үшін де өңірлік экономиканы дамыту мәселесі өзекті.

Басты мәселе - әр өңірге тән маманданған салаларда қызмет ететін кәсіпорындар мен мекемелердің монополизациялануы, соған сәйкес бәсекеге қабілеттілікті арттыруға ынталандыратын факторлар мен жағдайлардың болмауы. Кәсіпорындар инвестициялар мен негізгі шығындарды іске асырып отырған өнімдері мен қызметтерінің өндірісіне бағыттайды, ал жаңа өнімді шығару, технологиялық сипаттағы инновацияларды, оның ішінде, инновациялық басқару жүйесі, яғни инновациялық менеджментті дамытуға шығын жұмсамайды және оны қаржыландыруды маңызды деп таппайды. Ол өз кезегінде бәсекеге қабілеттіліктің артуына теріс әсерін тигізіп отыр.

XXI ғасыр әлем жұрты, Қазақстан жастары, тұтас ел халқы үшін шекарасыз инновациялық даму дәуірі басталды десек артық айтқандық емес. Ендігі кезекте инновацияға ғылымның шынайы дамуы үлесін қосуы тиіс. Осы тұрғыдан келгенде біз студенттер қауымы елміздің, аймағымыздың инновациялық дамуына үлес қосуымыз қажет сондай-ақ оның даму жолдарын зерттеп немесе соны көрсете алуымыз маңызды.

Қазақстан Республикасындағы инновациялық қызметтің дамуын объективті бағалау үшін халықаралық бизнес-мектеп, Корнель университеті және Дүниежүзілік зияткерлік меншік ұйымы әзірлейтін жаһандық инновациялар индексінің талдамалық деректеріне назар аудару қажет. Бұл зерттеу 2007 жылдан бері бар және инновациялық қызметті дамытудың әлемдік ауқымын білдіреді. 2020 жылы зерттеу ауқымы ел халқының 96%-ы тұратын және ЖІӨ-нің 99%-ын өндіретін 149 елді қамтыған. Демек, инновацияның қорытынды индексі – бұл белгілі бір елдегі инновациялық қызметтің даму тиімділігін объективті бағалауға мүмкіндік беретін шығындар мен әсердің арақатынасы [1].

Индустриялық-инновациялық дамудың 2020-2025 мемлекеттік бағдарламасы шеңберінде еліміздің облыстарында өңдеу өнеркәсібінің бәсекеге қабілеттілігін арттыру бойынша міндеттер қойылған. Шығыс Қазақстан облысы (ШҚО) белсенді дамып келе жатқан облыстардың бірі болып табылады. Өнеркәсіп жұмысының қорытындысы бойынша ШҚО өнеркәсіптік өндіріс

индексі 105%-ды құрайды. Бұл ретте 2021 жылғы бағадағы өндіріс көлемі - 167875 млн. теңге, ал жалпы республикалық өндіріс көлеміндегі үлес салмағы 7,9% көрсеткен. Болат өсімінің негізгі көздері: мыс кенін, қорғасын концентраттарын өндіруді, тазартылған алтын мен тазартылған мыс өндіруді арттыру [2].

2021 жылғы жағдай бойынша елімізде инновациялық қызметпен айналысатын 30,5 мың ұйым тіркелген, олардың ішінде 3,2 мыңы инновацияларға ие. Кәсіпорындардың инновациялық белсенділік деңгейі 11,7%-ды құрады. Өңірлік бөліністе инновациялық белсенділік Шығыс Қазақстан облысында (15,5%), Қарағанды облысында (14,7%) және Нұр-Сұлтанда (14,7%) болған.

Өңірдің инновациялық қызмет белсенділігін арттыруда даму институттары, кәсіпорындар, ұйымдар, ЖОО, ҒЗИ өкілдерінің қатысуымен бірлескен жұмыс соңғы орын алмайтынын атап өту қажет. Мысалы, облыстың жетекші кәсіпорындары Д. Серікбаев атындағы Шығыс Қазақстан мемлекеттік техникалық университетімен өзара іс-қимылда 7 млрд теңгеден астам сомаға 10 жобаны қамтитын төрт мақсатты ғылыми-технологиялық бағдарлама әзірленіпті (2019ж. басылымдардан). Атап айтқанда, тантал, титан, ниобий негізіндегі біртекті қорытпаларды шығаратын ерекше өндірістер, олар жоғары беріктігі мен биожетімділігінің арқасында медицинада (ортопедиялық, жақ-бет, дентальды имплантологияда) кеңінен қолданылады. Оларды пайдалану операциялардың құнын едәуір арзандатып, қазақстандықтар үшін инновациялық медициналық технологияларды барынша қолжетімді етеді.

Ал өңірдің серпінді көрсеткіштері мынадай сандармен байқалады: өңдеу өнеркәсібі тауарларын өндіру 385,4 млн.теңгеге өсті (2020 жылы 1221,3 млн. теңге, 2021 жылы 835,7 млн. теңгеге қарсы), бұл 47,6%-ға өсуді білдіреді. ШҚО-да бір адамға шаққанда мың АҚШ долларымен көрсетілген Еңбек өнімділігі 15,7 мың АҚШ долларына немесе 51,1%-ға өсті (2020 жылы 32,4-ке қарағанда 2021 жылы 48,3) [2]. Осы аталған барлық көрсеткіштер айтарлықтай өсуді көрсетеді, жылына 50%-дан асады. Осындай өсуді сақтай отырып, бағдарлама аясында қойылған сандық көрсеткіштерге байланысты барлық міндеттерге алдын-ала қол жеткізу ықтималдығы жоғары.

Инвестициялардың тартылуы республика бойынша орташадан кем емес (55,18) демек, тұтастай алғанда облыс шетелдік инвестицияларды тарту тұрғысынан айтарлықтай перспективалы болып табылады. Бұдан басқа, 2020 жылдан бастап ШҚО-да инвестициялардың 6%-ға өсуі байқалды [2]. Сонымен қатар, инновациялық облыстардың дамуына байланысты облыс көрсеткіштері де қарастырылуы керек. Келесі көрсеткіштерді негізгілер деп санауға болады: Ғылыми-зерттеу және тәжірибелік-конструкторлық жұмыстарға (ҒЗТКЖ) ішкі шығындар және өндірілген инновациялық өнім көлемі 1-кестеде келтірілген.

1-кесте. ШҚО-да 2016-2021 жж. ҒЗТКЖ арналған ішкі шығындар

Жылдары	ҒЗТКЖ-ға арналған ішкі шығындар, млн теңге
2016	4 286,8
2017	3 848,7
2018	3 662,4
2019	3 031,5
2020	3 285,4
2021	3 364,5
Авторлармен [3] дереккөз негізінде жасалған	

Инновациялық дамудың мемлекеттік саясатын іске асырудың басынан бастап облыста ҒЗТКЖ-ға арналған шығыстардың 2019 жылға дейін төмендегені байқалады, яғни бағдарламаның бірінші бөлігінің соңына дейін. Бағдарламаны іске асырудың басынан бастап өсім пайда болды, алайда көрсетілім 2016-ға әлі жеткен жоқ, демек, өсуді емес қалпына келтіру туралы айтуға болады. Өндірілген инновациялық өнімнің көлемі айтарлықтай тұрақсыздықты көрсетеді, бұл ретте бағдарлама күшіне енген кезден әлдеқайда елеулі көрсеткіштер байқалады. Бағдарлама шеңберінде жүзеге асырылған кейбір шараларды қайта қарау қажет болуы мүмкін.

Сонымен, осылардан басқа мұнай-газ саласы үшін титан мен оның қорытпаларын қолдану бойынша жобалар жүзеге асуда, компьютерлік томографтарға арналған асқын өткізгіштер, металлургияда «арық» кендерін тиімді өңдеу технологиялары әзірленуде. Жыл сайын орындалатын ғылыми зерттеулер мен тәжірибелік-конструкторлық жұмыстардың көлемі ұлғаюда. Жоғары білім беру секторындағы зерттеу жұмыстарының түрлері бойынша іргелі зерттеулер назар аудартады, қолда бар объектілерді түрлендіруге байланысты қолданбалы зерттеулер мен әзірлемелер аз дәрежеде орындалады.

Көптеген ірі өнеркәсіптік кәсіпорындардың болуымен және айтарлықтай жоғары ғылыми әлеуетімен сипатталатын Шығыс Қазақстан облысының экономиканы жаңа инновациялық деңгейге қайта бағдарлаудың нақты мүмкіндігі бар. Сонымен қатар, әзірге өңірлік инновациялық құрылым өзінің дамуының бастапқы кезеңінде тұр.

Экономиканың даму стратегиялары мен кезеңдерін анықтайтын әзірленген бағдарламалық құжаттарға сәйкес аймақтың инновациялық дамуын тежейтін көптеген факторлар бар. Ең алдымен, бұл кадрлардың жетіспеушілігі. Қойылған міндеттерді іске асыру үшін инновациялық технологиялардың белгілі бір түрлерінің болуы жеткіліксіз. Кәсіби құзыреттілікке ие адам ресурстары өте қажет, олар инновациялық жобаларды әзірлеу және іске асыру үшін қажет. Сонымен қатар, инновациялық белсенділік бизнес құрылымдардың осы процеске қатысуын білдіреді. Алайда, бизнестің аймақтық өкілдері инновациялық қызметте ерекше белсенділік танытпайды. Бұл жоғары тәуекелге

байланысты екені түсінікті. Сондықтан мемлекет тарапынан қолдау құралдарын жетілдіруге ерекше назар аудару қажет.

Тақырыпты зерттеу барысында біз жалпы Қазақстан өңірлеріндегі инновациялық қызметтің жетілмеуіне қандай себептер туындап отыр деген сұрақты іздеп көрдік. Бізге байқалғаны, өңірлердегі инновациялық қызметтің дамуын тежейтін факторлар арасында зерттеушілердің көпшілігі мынадларды атап өтеді: меншікті ақша қаражатының және мемлекеттің қаржылық қолдауының жеткіліксіздігін, жаңашылдықтардың жоғары құнын, инновациялар туралы қажетті және қолжетімді ақпараттың жоқтығын, ғылым мен жоғары оқу орындарының өнеркәсіптік кәсіпорындармен әлсіз байланыстарын, ұйымдардың инновациялық әлеуетінің төме[ндігін, өңірде инновациялық инфрақұрылымның жұмыс істеу тиімділігінің жеткіліксіздігін және тағы басқаларын атап өтеді [4].

Қорытындылап айтқанда, шығыс аймақтың экономикалық ортасы инновациялар үшін қолайлы болмағанымен, өңірдің кәсіпорындары мен салаларын экономикалық дамытудың жаңа бағыттарын анықтау және дамыту қажет. Шығыс Қазақстан облысы инновациялық, өнеркәсіптік өндірістің өсуін, сондай-ақ инвестициялардың, оның ішінде шетелдік инвестициялардың ағынын көрсетеді, алайда инновациялық қызмет көрсеткіштері тұрақсыз, олардың серпінінің заңдылықтарын шығару қиын, бұл осы бағыттағы шаралардың тиімділігінің төмендігін білдіреді. Ол үшін әлі де стратегиялық маңызды қадамдар жасау қажет деп білеміз.

Шығыс Қазақстан инновацияларды дамыту үшін қажетті жағдайларға — атап айтқанда, адами ресурстарға, перспективалы жоғары оқу орындарына, мемлекеттік қолдау шараларына, өнеркәсіптік объектілердің болуына және т.б. ие. Сондықтан, болашақта инновациялық қызметті дамытуда әлеуеті зор!

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ:

1 Статистика комитетінің ресми сайты. [Электрондық ресурс]. - Кіру режимі:https://stat.gov.kz/region/253160/dynamic,https://stat.gov.kz/region/252311/dynamic, https://stat.gov.kz/region/252311/dynamic

2 Қазақстан Республикасы Инвестициялар және даму министрлігі. 2020 жылдың қорытындысы бойынша индустриялық-инновациялық дамудың 2020-2025 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасын іске асыру барысы туралы // Нұр-сұлтан. - 2021 ж.

3 Комитет по статистике МНЭ РК. Экспресс-информация Внутренние затраты на НИОКР по областям // Нур-Султан. – 2021 г.

4 Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігі Статистика комитеті. Жедел ақпарат. Облыстар бойынша өндірілген инновациялық өнім көлемі // Нұр-Сұлтан. – 2021 ж.

УДК 334.021
Токқазы М.Т. (20-ММЭ-2шос), Рахимбердинова М.У. (ВКТУ)

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В КАЗАХСТАНЕ: ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ

На протяжении всей истории человечества инновации были движущей силой и источником развития. Инновация относится к процессу преобразования знаний и идей в продукты или услуги, имеющие потребительскую ценность. Сегодня правительства ведущих стран мира, в том числе и в Казахстане, взяли курс на построение «экономики знаний» или «инновационной экономики», где ведущую роль играют знания и инновации. В настоящее время инновации являются необходимым условием долгосрочного устойчивого функционирования и развития любого предприятия.

Инновационный процесс (ИС) – это процесс коммерциализации новых технологий или преобразования знаний в инновации. Для организации эффективного индивидуального предпринимателя на предприятии необходимо четко понимать его временную специфику. Инновационное развитие страны является одной из стратегических задач Казахстана. Инновационный путь развития обеспечивает достижение экономического роста, как за счет активного внедрения инноваций, так и роста ВВП за счет прибыли от инновационной деятельности. Сегодня в условиях экономических отношений в Республике Казахстан инновации с точки зрения государства являются главным стратегическим объектом развития страны в целом. Поэтому актуальным будет изучение вопроса государственной поддержки развития инноваций в стране. Следует отметить, что к началу XXI века стало очевидным, что уровень развития и динамизм инновационной сферы, то есть науки, новых технологий, наукоемких производств и компаний, таких как формирует основу устойчивого экономического развития. роста, определяет границу между богатыми и бедными странами. Формирование национальных инновационных систем как основного механизма саморазвития стало важнейшим фактором долгосрочного роста мировой экономики.

Управление инновационными процессами представляет собой совокупность последовательных действий всех субъектов инновационной системы, которые согласовываются на всех уровнях управления (планирование, организация, мотивация, контроль, регулирование) и все они стремятся и движутся в в том же направлении, стремиться к достижению устойчивого экономического развития за счет инноваций на данном этапе.

Иследования значение Глобального инновационного индекса для Казахстана сравнивалось с его ВВП (табл.1). Здесь следует отметить, что положение страны в Глобальном инновационном индексе находится в прямой зависимости от ее ВВП (рисунок 1).

Таблица 1 – Значения ВВП Казахстана и рейтинг Глобального инновационного индекса за 2012–2021 годы.

Год	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
ВВП, млрд долларов	208	236,64	221,42	184,39	137,29	166,81	179,34	181,67	165,73
Место в рейтинге	104	84	79	78	82	83	81	79	77

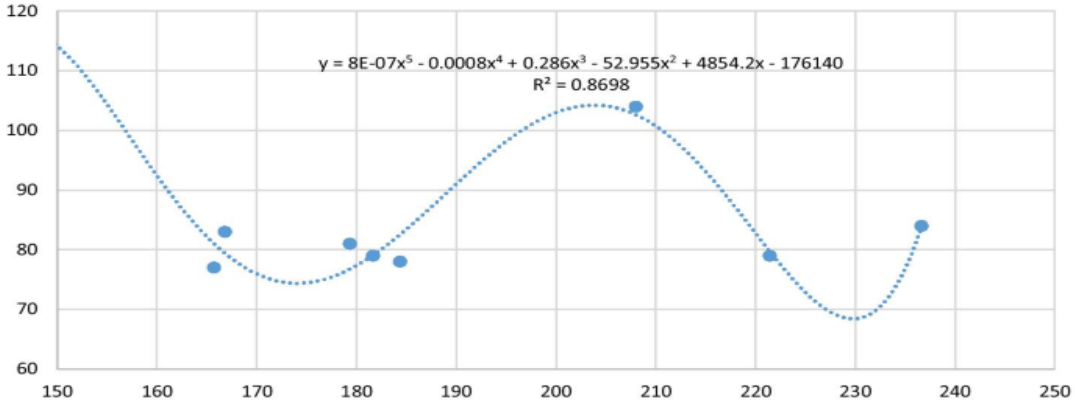


Рисунок 1 – Зависимость места Казахстана в Глобальном инновационном индексе от величины его ВВП

Построенная регрессионная зависимость между изучаемыми факторами (Рейтинг = 8E-07 * ВВП5 - 0,0008 * ВВП 4 + 0,286 * ВВП 3 - 52,955 * ВВП 2 + 4854,2 * ВВП - 176 140, R^2 = 0,8698) свидетельствует о том, что инновационная составляющая не имеет решающего значения в экономике страны. Несмотря на то, что в Казахстане существует механизм регулирования инновационной деятельности, фактическое состояние инновационных мероприятий и усилий в стране свидетельствует о том, что он далек от эффективности как на уровне экономики, так и на уровне отдельных отраслей, регионов и предприятий.

Низкие показатели инновационной активности являются следствием недостатков коммерциализации сферы исследований и разработок, а также слабости системы трансфера знаний и технологий в экономике. Наиболее критичными факторами, провоцирующими снижение технологической конкурентоспособности, являются отсутствие финансовой и институциональной систем обеспечения инновационно-технологического развития, неразвитость системы трансфера знаний и технологий, слабый внутренний спрос на новые технологические разработки ,в том числе со стороны государства.

Зарубежный опыт показывает, что сегодня существуют три модели научно-инновационного развития стран: государства с высоким коэффициентом инновационности, ориентированные на лидерство в научных исследованиях и крупномасштабных целевых проектах, охватывающих все этапы исследований и производства (США, Великобритания,

Франция). Именно здесь формируется инновационный тип общества; государства, стремящиеся к расширению инноваций за счет создания благоприятной научно-технической среды (Германия, Швеция, Швейцария); государства сосредоточили внимание на стимулировании развития инновационной инфраструктуры для обеспечения признания мировых научно-технических достижений. Такие страны склонны координировать деятельность различных отраслей науки и техники (Япония, Южная Корея).

В основном, в широком смысле, инновация является синонимом успешного развития социальной, экономической, образовательной, управленческой и других сфер, основанных на инновациях. Научная и научно-техническая разработка, изобретение становится инновацией, воплощаясь в товарах, услугах, а также методах. Следовательно, инновационному циклу предшествуют исследования, разработки или конструкторские работы. Их результаты создают основу, на основе которой начинаются инновации.

В первую очередь необходимо проводить активную инновационную политику, предусматривающую создание и развитие соответствующих институциональных условий и обстоятельств. Разработка которого, в свою очередь, в основном требует детального рассмотрения национальной инновационной системы, выявления слабых мест и проблем ее функционирования для определения основных путей совершенствовании.

С этой точки зрения можно сказать, что инновационный процесс представляет собой постоянно меняющееся сочетание различных видов творческой деятельности, объединенных особой организацией-управлением и имеющих единую целенаправленную направленность на получение инноваций с комплексом функций. Основными факторами его динамики можно считать прежде всего элементы труда, его мотивацию, ресурсную оснащенность; организация и проведение соревнований; и условия окружающей среды. Это совокупность объективных факторов, наряду с которыми действует группа субъективных факторов стратегия, политика, риск и т.д.

Тем не менее, несмотря на проблематичность быстрого создания эффективной национальной инновационной экономической модели и сложность интеграции науки, бизнеса и образования, сегодня в республике формируются новые инновационные структуры и создаются предпосылки для обеспечения сбалансированного развития всех элементы инновационной системы в рамках ближайшего десятилетия и до 2050 года. Некоторые важные шаги в этом направлении уже сделаны. Вышеперечисленные шаги позволят на практике решить системную проблему формирования интеллектуальной нации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Бегентаев, ММ (2018). Инновационный потенциал Казахстана: Теория, методология, механизм развития .

2. Рейтинг стран в Глобальном инновационном индексе https://www.globalinnovationindex.org/analysis-indicatorP

УДК 338.43

Тоқтарбекова Т.А. (18-БМК-1), Закимова А.М. (ВКТУ)

ВОПРОСЫ ОПТИМИЗАЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА – ТОЧНОЕ ЗЕМЛЕДЕЛИЕ

Проблема продовольственной безопасности является главным приоритетом стратегии экономической политики любого государства, от эффективности решения которой зависит не только социальная, но и политическая и этническая стабильность в обществе. Продовольственная безопасность, как неотъемлемая часть национальной безопасности, также во многом зависит от государственных ресурсов, которые призваны предотвратить дисбаланс на рынке, производстве и социальной среде государства [1].

Продовольственная безопасность - это многомерная и гибкая концепция, которая была определена различными способами. Для этого обзора мы используем одно из наиболее общепринятых определений, принятое ФАО в 1996 году и уточненное в 2001 году: «Продовольственная безопасность - это ситуация, которая существует, когда все люди в любое время имеют физический, социальный и экономический доступ к достаточному количеству безопасной и питательной пищи, которая отвечает их диетическим потребностям и пищевым предпочтениям для активной и здоровой жизни»[2].

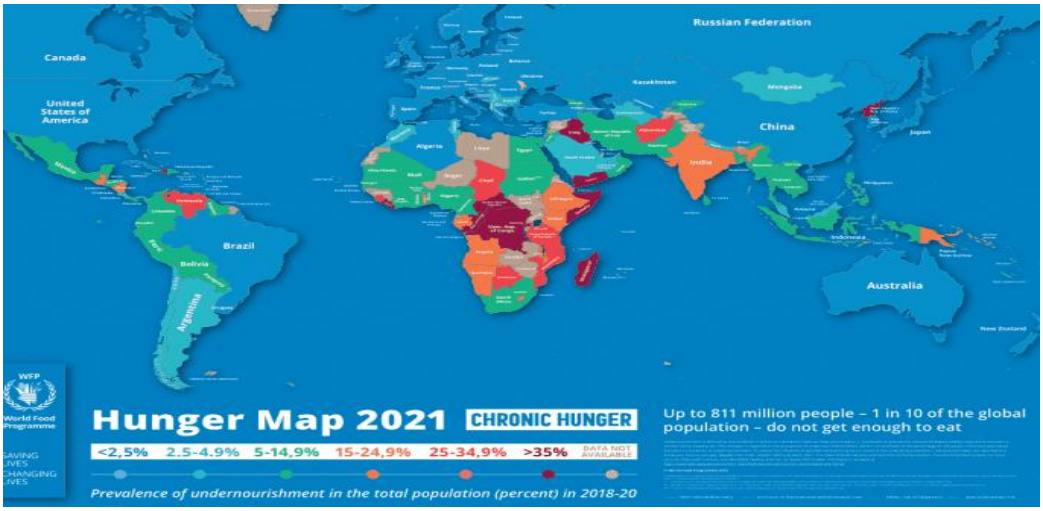


Рисунок 1. Распространенность недоедания среди общей численности населения в 2018-2020 годах.

Согласно последним оценкам Продовольственной и сельскохозяйственной организации Объединенных Наций (ФАО), в последние годы в мире наблюдается увеличение доли населения мира, страдающего от недоедания (рисунок 1). В 2017 году этот показатель достиг 10,9%. Абсолютное число недоедающих людей во всем мире выросло в период с 2016 по 2017 год с почти 804 миллионов до почти 821 миллиона. Эта тенденция может служить четким призывом к тому, чтобы все страны мира уделяли особое внимание вопросам продовольственной безопасности (ФАО, 2018). в

2019 году в мире голодали почти 690 миллионов человек – на 10 миллионов больше, чем в 2018 году, и почти на 60 миллионов больше, чем пять лет назад.

Организация Объединенных Наций сообщила, что в 2020 году в мире существенно обострилась проблема голода, и это, скорее всего, в значительной мере обусловлено пандемией COVID-19 [3].

Экономическое развитие государства, его потенциал, стабильность и положение в современном мире определяются способностью обеспечить продовольственную безопасность страны. Решающую роль в обеспечении продовольственной безопасности и содействии ее устойчивому развитию в будущем играет сельское хозяйство. Уровень продовольственной безопасности страны зависит, прежде всего, от текущего состояния ее агропромышленного комплекса.

В настоящее время сельскохозяйственный сектор Казахстана характеризуется следующим: снижением плодородия земельных ресурсов; ухудшением материально-технической базы в сельскохозяйственном секторе; низкой урожайностью сельскохозяйственных культур; и низкой продуктивностью животноводства. Соответственно, этот вопрос требует более глубокого и тщательного изучения, поскольку продовольственный рынок подвержен постоянным изменениям и его функционирование зависит от множества факторов. Таким образом, исходя из вышесказанного, можно констатировать, что тема продовольственной безопасности в Казахстане является актуальной темой, которая нуждается в дальнейшем изучении [4].

По состоянию на 1 ноября 2020 года общая площадь земель сельскохозяйственного назначения в Республике Казахстан составляет 11957 тыс. га (42,2%). Эти земли пользуются особым правовым режимом и защищены с точки зрения ограничений на их использование в других целях и уделения особого внимания поддержанию и повышению уровня их плодородия. По сравнению с 2019 годом земли этой категории увеличились на 886,2 тыс. га за счет предоставления земельных участков крестьянским хозяйствам и сельскохозяйственным формированиям, гражданам для сенокошения и выпаса скота. В составе земель сельскохозяйственного назначения, сельскохозяйственные угодья составляют 11710 тыс. га (в том числе: пашня – 1473,8 тыс. га, многолетние насаждения – 0,7 тыс. га, залежи – 81,2 тыс. га, сенокосы– 488,7 тыс. га, пастбища – 9665,6 тыс. га, прочие угодья – 247 тыс.га) [5].

За последние 30 лет посевная площадь Казахстана значительно сократилась (Диаграмма 1). Поэтому, мы считаем, что нужно переходить на более рациональный метод – к точному земледелию.

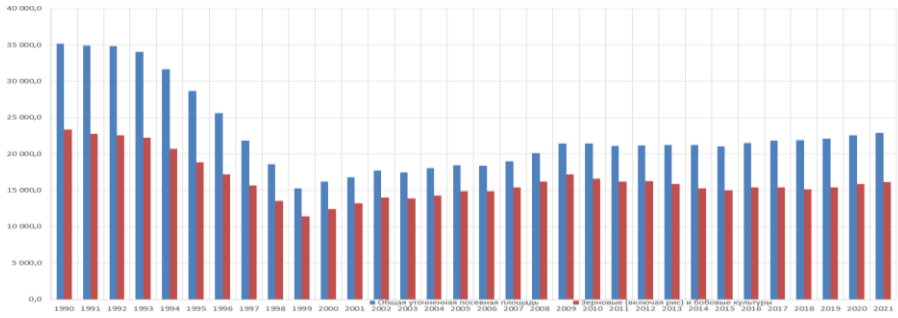


Диаграмма 1. Общая уточненная посевная площадь РК

Внедрение технологий точного земледелия способствует производству качественной сельхозпродукции и сохранению окружающей среды. Обеспечивает большой экономический эффект, восстанавливает плодородие почвы и повышает уровень экологической чистоты продовольствия. Такая концепция ведения хозяйства позволяет наблюдать и измерять, оперативно реагировать на изменение характеристик полей, состояния культур. Автоматизация агротехнических процессов делает их более точными, снижает влияние человеческого фактора на итоговый результат.

Плюсы применения технологий точного земледелия:

- Снижают амортизацию на 10%;
- Сокращают расход:

-удобрений на 10-30%; - СЗР на 15-60%; -ГСМ на 5-10%; - семян 10-15%;

- Увеличивают производительность на 10-20%;
- Уменьшают простои техники на 15-20%.

Использование цифровых технологий в сельском хозяйстве находит все больше сторонников во всем мире, и казахстанские фермеры здесь явно не в последних рядах. Если провести картографирование посевных площадей территории Казахстана по системе точного земледелия и создать базу данных, то можно снизить затраты и увеличить урожай посевных площадей до 2 раз.

Мировой опыт стран с аграрной сферой свидетельствует о том, что внедрение IT-технологий в производство позволяет сократить незапланированные расходы до 20% и меньше, используя инновационное программное обеспечение, объединяющее в одно окно массивы данных, полученных с техники, датчиков, дронов, спутника и других внешних приложений для принятия оптимальных решений.

Примерами являются американские и российсские программные обеспечения, такие как:

1. FarmLogs (США);
2. Farmbrite (США);
3. EasyFarm (США);
4. Exactfarming (Россия);
5. Дневник агронома (Россия), и т.д.

Они позволяют фермерам управлять всеми аспектами своей деятельности, анализировать и контролировать данные, так же составлять карты на каждое поле и культуру.

В рамках этой темы университет ведет разработку аналогичного продукта казахстанского производства. Программное обеспечение содержит

информацию о культуре и сортах, датах посева и уборки, планируемой фактической урожайности, что позволит планировать и выбирать правильные культуры для посева в будущем. Так же можно получить данные о характеристиках почвы – осадках, влажности, температуре.

Степень продовольственной безопасности государства зависит в первую очередь от базового потенциала сельскохозяйственного производства и инвестиций в производство продуктов питания, в том числе в агропромышленный комплекс.

Развитие системы «цифровое сельское хозяйство» позволит повысить эффективность современного сельского хозяйства. Следует отметить высокий потенциал современных цифровых технологий для оптимизации затрат и повышения качества планирования, составления бюджета в повышении эффективности сельского хозяйства. Использование цифровых технологий в современном сельском хозяйстве будет способствовать развитию производства экологически чистой продукции, снижению загрязнения окружающей среды от сельскохозяйственного производства, снижению антропогенного воздействия производства на окружающую среду, поможет минимизировать затраты ресурсов в процессе сельскохозяйственного производства, повысить эффективность сельскохозяйственного производства, повысить конкурентоспособность и устойчивое развитие.

Результатами цифровизации сельского хозяйства станут создание единого информационного пространства, повышение качества и эффективности принятия управленческих решений за счет использования современных аналитических методов исследований, содействие государственной поддержке отечественных сельхозтоваропроизводителей, оптимальное удовлетворение преобразующих потребностей пользователей информационных ресурсов, повышение надежности показателей развития сельскохозяйственного производства, сокращение времени реагирования на возможные угрозы устойчивому развитию сельского хозяйства, дальнейшее совершенствование технического, эффективного использования информационных технологий.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Aigarinova G. T., Akshatayeva Z., Alimzhanova M. G. Ensuring food security of the Republic of Kazakhstan as a fundamental of modern agricultural policy //Procedia-social and behavioral sciences. – 2014. – Т. 143. – С. 884-891.
2. Официальный источник Продовольственной и сельскохозяйственной организации Объединенных Наций (ФАО).
3. Официальный источник всемирной организации здравохранения.
4. Bulkhairova Z. S. et al. The situation of food security in Kazakhstan //Space and Culture, India. – 2019. – Т. 7. – №. 1. – С. 194-205.
5. Официальный источник министерства сельского хозяйства Республики Казахстан.

УДК 338.43.639
Тұрғамбекова Г.М (18-МБК-1), Кайсанова Н.Б (ШҚТУ)

ШЫҒЫС ҚАЗАҚСТАН ОБЛЫСЫНЫҢ БАЛЫҚ ӨНДІРІСІНЕ ТАЛДАУ

Шығыс Қазақстан облысындағы балықтардың бағалы түрлерін өнеркәсіптік өсіру әдістері осы объектілердің даму биологиясының әртүрлі аспектілерін жан-жақты зерттеу нәтижелеріне негізделген. Олар негізінен облыстың ірі су қоймаларында (Бұқтырма су қоймасы мен Зайсан көлі) жиналған жабайы өндірушілерді пайдалануға негізделген. Азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз етуге, теңіз биологиялық ресурстарына қысымды төмендетуге бағытталған аквамәдениет саласына салынған инвестицияның әлемдік ауқымдағы өсу қарқынынан асып түсуі осы саланы дамытудың өзектілігін айқындайды.

Қазақстан Республикасының агроөнеркәсіптік кешенін дамытудың 2018-2022 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасында бүгінгі таңда Қазақстанда негізгі балық ресурстары табиғи су қоймаларында ауланғаны, ал акваөсіру нашар дамығаны атап көрсетілген. Мәселен, 2020 жылы балық өсіру көлемі 7 мың тоннаны, ал табиғи су қоймаларынан балық пен басқа да су жануарларын аулау 40 мың тоннадан астам болды.

Көптеген балық түрлерін, соның ішінде ақсерке, ақ балық, бекіре сияқты бағалы түрлерін өндірудегі елеулі үлесті озық технологияларды пайдалана отырып, су организмдерін қарқынды өсіруге негізделген өнеркәсіптік акваөсіру құрайды, атап айтқанда, айналым сумен жабдықтау қондырғыларында.

Біздің бұл тезисті жазуымыздың бір себебі қазіргі кезеңдегі әлемдік алпауыт елдерінің ішіндегі кейбірінің экономикалық тұрғыдан дамуының басты факторы осы табиғи байлықтарды қорғау мен оларды тиімді пайдаланудың арқасында жүргізіліп отыруының себебінен Елбасымыздың 2030 - 2050 бағдарламалары негізінде елімізге балық шаруашылығын дамыту керектігін нақты айқындауы негізінде көрсетіледі [1].

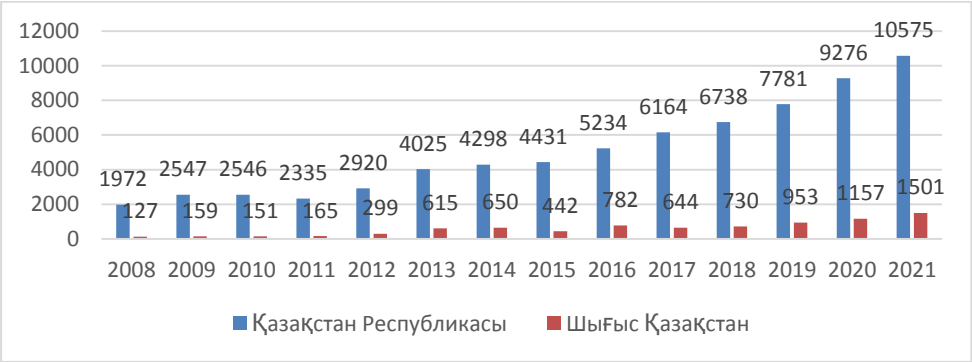
Қазіргі таңда Қазақстан Республикасында 48 262 көл бар, оның ішінде ауданы 1 км² азы - 45 248. Ауданы 100 км² асатын ірі көлдердің саны – 21. Қазақстан көлдерінің жалпы ауданы 45 002 км² жетеді, оның ішінде ауданы 1 км² асатын көлдер 40 769 км² аумақты алып жатыр. Қазақстанда балық шаруашылығына бай су қоры және балық шаруашылығын қарқынды дамыту үшін қолайлы жағдайлар бар. Қазақстанның табиғи-климаттық жағдайы тауарлық балық шаруашылығының әр түрлі бағыттарын дамытуға мүмкіндік береді, мысалы: тоғандық (оңтүстік және шығыс Қазақстан), көлдік-тауарлық (солтүстік, оңтүстік және шығыс Қазақстан) және индустриалдық (жылы суды шығаруресурстары барөнеркәсіптік кәсіпорындардың су қоймалары, геотермальды көздер, тұйық су жүйесін қолдану) [2].

2020 жылы балық және акваөсіру саласында өндірілген өнім (қызмет) көлемі өткен жылмен салыстырғанда 7,2 пайызға өсіп, 10 574,8 миллион теңгені құрады.

Өндірілген өнімнің (қызметтердің) жалпы көлеміндегі негізгі үлес Түркістан (21%), Атырау (16%), Қызылорда (14%), Шығыс Қазақстан (14%) және Алматы (12%) облыстарына тиесілі.45,6 мың тонна. балық, оның ішінде 15,3 мың тонна тұщы су, 6 мың тонна көксерке, 3,2 мың тонна мөңке және 1,8 мың тонна сазан.

2020 жылы 6 933 тонна тауарлық балық және 204,3 миллион дана балық қоры өсірілді.

Тауарлы балық пен балық қорын өсіруге арналған су қоймаларының су бетінің жалпы ауданы 113,1 мың га құрады.



Сурет 1. Балық шаруашылығы 1 және акваөсіру 2 өнім (қызмет) көлемінің динамикасы, млн.теңге

Графикте Қазақстан мен Шығыс Қазақстан облысының (бұдан әрі – ШҚО) балық шаруашылығы мен аквамәдениетінің дамуының 14 жылдық эволюциясы көрсетілген. Қазақстан Республикасында 14 жыл ішінде көлемнің өсімі 5,4 есе, Шығыс Қазақстан облысында көлемі 11,8 есе өсті.

Кесте 1. 2021 жылғы балық шаруашылығының негізгі көрсеткіштері

Көрсеткіштер	2021 ж	Физикалық көлем индексі 2021 ж 2020 жылға қарай %-бен
Балық және акваөсіру саласындағы өнім (қызмет) көлемі, млн.теңге	10 574,8	107,2
Соның ішінде:		
балық шаруашылығындағы өнім (қызмет) көлемі	6 842,7	113,2
Одан:		
балық аулау қызметтері	59 066,0	113,5
акваөсірудегі өнімнің (қызметтердің) көлемі	3 732,1	96,7
Одан:		
акваөсіру қызметтері	205,8	97,0
Балық және басқа да су жануарларын аулау, тонна	45 644,6	122,4
Балық және басқа да су жануарларын сату, тонна	31 323	115
Тауарлы балық пен балық қорын азықтандыруға қолданылатын жемнің барлық түрлері, тонна	12 051,2	121,5
Өсірілген балық қоры, миллион дана	204,3	91,7
Өсірілетін тауарлық балық және басқа да су жануарлары, тонна	6 933,1	122,7

Қазақстан облыстары арасында Шығыс Қазақстан облысы Атырау (19,1%), Қызылорда (17,3%) және Түркістан (14,6%) облыстарынан кейін 4-орынды немесе (жалпы балық шаруашылығының 13,2%) көрсетеді. Акваөсіру өндірісі бойынша Шығыс Қазақстан облысы Түркістан облысынан (33,9%) кейін 2-орында немесе жалпы акваөсіру көлемінің 16,1% құрайды. Үшінші орында 16 пайыздық көрсеткішпен Алматы облысы.

Сурет 2. Қазақстан облыстарындағы балық және акваөсіру үлесі, %

Балық ресурстарын молайту бойынша көшбасшы 100% көрсеткішпен Алматы қаласы, балық ресурстары мен басқа да су жануарларын жасанды жолмен өсіру және өсіру бойынша Шығыс Қазақстан облысы 40%, балық аулау бойынша барлығы 60%. Алматы қаласынан кейін Қарағанды облысы балық ресурстарының 63,1%-ын, яғни ауланғаннан артық өсіреді.

Балық ресурстарының басым бөлігі Каспий және Арал теңіздерінде ауланады, олардың үлесі 31% немесе 13,3 мың тонна, көлдерде 10,2 мың тонна балық ауланады, бұл 24%, балық шаруашылығы су қоймаларында 9,6 мың тонна немесе 22% ауланады. жалпы аулаудан. Шығыс Қазақстан облысы су айдындарымен 2,4 мың тонна немесе барлық акваторияның 6%-ын құрайды.

2021 жылы республика бойынша 204,3 млн балық тұқымы, ал Шығыс Қазақстан облысында сәйкесінше 27,8 млн дана немесе шамамен 14% балық тұқымы өсірілді.

Қазақстанда 2021 жылы 6,933 мың тонна тауарлық балық және басқа да су жануарлары өсірілді, Шығыс Қазақстанда 632 тонна.

Мәселен, тауарлық балықтың 1 килограмына Шығыс Қазақстан облысында жем мен тыңайтқыш шығыны 940 грамм, республика бойынша 1,4 келі.

Балық тұқымын азықтандыру үшін республика бойынша орта есеппен 1 дана балық тұқымына 10,6 грамм, ал Шығыс Қазақстанда тиісінше бір басына 2,6 грамм.

Қазақстанда 2019 жылы 4,173 мың тонна тауарлық балық және басқа да су жануарлары сатылды, Шығыс Қазақстанда – 288,3 тонна.

Өсірілетін балық көлеміндегі тауарлық балықты өткізу үлесі Республика бойынша 60,2%, Шығыс Қазақстан облысында 45,6% құрайды.

Республика бойынша қоғамдық тамақтандыру желісі және сауда желісі арқылы өткізу арналары арқылы өсірілген тауарлық балықты өткізу құрылымын қарастыратын болсақ, барлық өсірілген балықтың 90 пайызы немесе 3,7 мың тоннасы сатылса, 95,4 тоннасы немесе тек 2,2 пайызы қайта өңдеу кәсіпорындарына сатылған. Экспорттық сату 0,8% немесе 34,2 тоннаны құрады. Бұл экспорт көлемін Шығыс Қазақстан облысының кәсіпорындары мен шаруа қожалықтары жүзеге асырды. Шығыс Қазақстан облысында тауарлық балық пен балық қорын өсірумен айналысатын су қоймаларының су беті 2,3 мың гектарды құрайды.

Қазіргі уақытта әлемдік акваөсіру өндірісі табиғи су қоймаларында су организмдерін аулау көлеміне жетеді. Біріккен Ұлттар Ұйымының Азық-түлік және ауыл шаруашылығы ұйымының (ФАО) мәліметтері бойынша, 2019 жылы әлемдік акваөсіру өндірісі шамамен 80 миллион тоннаны құрады, бұл судағы балық аулаудың 88% болып саналады .

Табиғи су қоймаларында балық аулау көлемінің құлауы фонында әртүрлі технологиялық өңдеуден өткен балық етіне нарықтың тұрақты сұранысы оларды өнеркәсіптік өсіруді ұйымдастырудың өзектілігін айқындайды.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ:

1 Балық шаруашылығын 2020 жылға дейін дамыту бағдарламасы, -3-15 бет.

2 Есмурзина М., Қазақстандағы жергілікті балық шаруашылығы су айдындары және балық шаруашылығын жүргізудің қағидалары URL.: https://kazatu.edu.kz/assets/i/science/sf11_vet_175.pdf

УДК 334.021
Уалиев Д. (21-ММЭ-2п), Суйеубаева С.Н. (ВКТУ)

КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТЕРДІҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІ ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА

Соңғы жылдары Қазақстанның банк секторы белсенді қарқынмен дамыды, оған ықпал етті мемлекет таңдаған және іске асырған тұрақты қаржы секторын қалыптастыру, тұрақты дамуды одан әрі қолдауға қабілетті экономика.Экономиканы қамтамасыз ету тұрғысынан банк қызметтерімен, Қазақстан ТМД елдері арасында көшбасшы болып табылады (101,7%) Украина (63,5%), Ресей (52,8%) және Молдова (51,7%).2018 жыл Қазақстанның банк жүйесі.сынаққа толы болды.

Осылайша, нарықтан үш шағын банк кетті - Qazaq Banki,Астана банкі мен Эксимбанк, Қазкомның және Халық банкі. бірігуі бітті. Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің есебіне сәйкес, 2021 жылғы 1 қаңтардағы жағдай бойынша Қазақстанда ресми түрде жұмыс істейтін 26 екінші деңгейдегі банктің (ЕДБ) жиынтық активтері 31,17 трлн теңгені құрады. 2020 жылдың басымен салыстырғанда Қазақстан Республикасының банк секторындағы жиынтық активтер 16,4%-ға өсті. Өткен жылдың дәл осы күні олардың көлемі 26,79 триллион теңгені құрады. Бірақ бәрібір, әсіресе шетел валютасындағы активтерді қайта бағалауды ескере отырып, бұл өсім төмен.

Активтері жалпы көрсеткіштердің үштен бірінен сәл ғана азын құрайтын 9,97 трлн теңгені құрайтын Халық банкі активтері бойынша бұрынғысынша бірінші орында. Өткен жылмен салыстырғанда өсім 12,79 пайызды құрады. Екінші орында 3,17 трлн теңге активтерімен қазақстандық Сбербанкі тұр, бұл өткен жылмен салыстырғанда 43,51%-ға артық. Kaspi Bank да елдегі ең ірі банктердің үштігіне енді. Оның активтерінің көлемі бір жылда 29,35%-ға ұлғайып, 2,81 трлн теңгені құрады.

Банктердің несиелік портфелі 2021 жылы 13,76 триллион теңгені құрап, нәтижелермен салыстырғанда 1,3%-ға өсті.Несие портфелін ұлғайту бойынша көшбасшылар болды.

Қазақстан Халық Банкі жыл ішінде портфель өсімін құрады 1,3 трлн теңге (49,2%), Kaspi Bank – 211,5 млрд теңгеге өсті.(22,5%), Қазақстанның Отбасы банкі – 205,3 млрд теңгеге (44,1%) өсті.

Қазіргі уақытта Қазақстанның банк жүйесі айтарлықтай жоғары көрсеткіштерге қол жеткізді, тұтастай алғанда экономиканың дамушы секторы болып табылады. Негізгі сапалық банк жүйесінің көрсеткіштері (капитал жеткіліктілігі, өтімділік, төлем қабілеттілігі, тәуекелге бағдарлану) және бүгінгі күні қоғамда талдау және бағалау объектісі болып қалуда. Бұл ретте қаржы нарығында операцияларды белсенді түрде жүзеге асыратын және, әрине, субъектілердің қаржылық-шаруашылық қызметі жағдайында бәсекелесетін екінші деңгейлі банктерге (немесе коммерциялық банктерге) ерекше назар аударылады.

Банк секторындағы бәсекелестік орта проблемасын зерделей отырып, құқықтық реттеу арқылы қажетті жағдайларды жасайтын тиімді бәсекелестікті қалыптастыру мен қолдауда мемлекет негізгі рөл атқаратынын атап өткен жөн. Мемлекеттік реттеу мен бәсекелестікті дамыту бір-бірін жоққа шығаратын құбылыстар емес, керісінше, экономиканы мемлекеттік реттеу міндеттері мен бәсекенің мақсаттары арасында өзара байланыс бар, мұнда сапа мәселелері қазірдің өзінде талдаудың нысаны болып табылады.

Егер банктік бәсекелестік туралы айтатын болсақ, оның еркін нарықтағы бірқатар ерекшеліктерін қарастыруға болады.

1) қаржы қызметтерін ұсынатын көптеген қаржы институттарының капитал нарығында болуы;

2) нарыққа қатысушылардан толық ақпараттың болуы. Онсыз олар дұрыс әрекеттерді орындай алмайды;

3) барлық қатысушылардың нарықта өндіретін қаржы өнімдерінің (депозиттер, несиелер және басқа қызметтер) бірлігі;

4) ешбір қатысушы басқа қатысушылар қабылдаған шешімдерге әсер ете алмайды.

Шетелдегідей бүгінде Қазақстанда да цифрлық және мобильді банктердің саны артып келеді. Толығымен дерлік онлайн қызметтерге бағдарланған бірқатар мекемелер бар - Altyn-i (Altyn Bank-тің цифрлық банкі).

Мәселен, 2022 жылғы 1 ақпандағы жағдай бойынша Қазақстанда 35 екінші деңгейлі банк жұмыс істейді, оның ішінде 34 банк, 34 банк филиалы және 370 банктердің Алматы қаласында орналасқан есеп айырысу-кассалық бөлімшесі. 01.01.2021 – 01.01.2022 кезеңдегі Қазақстан Республикасының банк секторының даму динамикасы 1 кестеде көрсетілген.

Кесте 1 – Қазақстан Республикасының банк секторының даму динамикасы.

Банк секторының құрылымы	01.01.21	01.01.22
Екінші деңгейдегі банктердің саны	33	35
Жарғылық капиталына 100% мемлекет қатысатын банктер	1	1
Екінші деңгейлі банктердің филиалдарының саны	324	352
Екінші деңгейлі банктердің есеп айырысу-кассалық бөлімшелерінің саны	1489	2028
Екінші деңгейлі банктердің шетелдегі өкілдіктерінің саны	22	17
Қазақстан Республикасындағы резидент емес банктердің өкілдіктерінің саны	23	26
Жеке тұлғалардың депозиттеріне (депозиттеріне) міндетті ұжымдық кепілдік беру (сақтандыру) жүйесіне қатысатын банктер саны	32	33
Кастодиандық қызметті жүзеге асыруға лицензиясы бар	9	10

Қазақстанның қаржы секторының құрылымында банк нарығын, бағалы қағаздар нарығын, валюта нарығын, сақтандыру нарығын бөліп көрсетуге болады. Олардың әрқайсысында экономика арналарына орналастыру үшін

уақытша бос ақша ресурстарын жинақтауға мүмкіндік беретін бірқатар құралдар бар. Бірақ барлық қатысушылардың ішінде дәл осы банк секторы Қазақстандағы компаниялардың қызметін қаржыландырудың негізгі көзі болып табылады, ал экономиканың дамуындағы оң тенденцияның қалыптасуы банктік қызметтердің қолжетімділік деңгейіне байланысты.

Кесте 2 – Қазақстан Республикасының екінші деңгейдегі банктері капиталының динамикасы (млрд. теңгемен)

Аты	01.01.21	01.01.22	Өсу %
1 деңгейлі капитал Жарғылық капитал	816,5	1283,7	57,2
Қосымша капитал	4,0	3,8	-5,0
Өткен жылдардағы бөлінбеген таза табыс	131,6	204,7	55,5
2-деңгейлі капитал	385,4	560,9	45,5
Бөлінбеген таза табыс	101,3	221,6	2 есе
Субординациялық қарыз	368,0	460,9	25,2
3-деңгейлі капитал	1,5	1,5	0
Жалпы есептелген меншікті капитал	1168,6	1781,8	52,5

1-кестеден көріп отырғанымыздай, өткен жылмен салыстырғанда барлық дерлік көрсеткіштер бойынша ілгерілеушілік байқалады, екінші деңгейлі банктер саны 33-тен 35-ке, екінші деңгейлі банктер филиалдарының саны 28 бірлікке, және есеп айырысу-кассалық бөлімшелердің саны 539 бірлікке. Бейрезидент банктердің өкілдіктерінің саны да өсті – олардың саны тағы 3.

Екінші деңгейдегі банктердің жиынтық есептік меншікті капиталының мөлшері 2007 жылдың басынан бері 613,2 млрд.теңгеге (52,5%) өсті және 2008 жылғы 1 қаңтардағы жағдай бойынша 1781,8 млрд.теңгені құрады. Бұл ретте бірінші деңгейдегі капитал 57,2%-ға 1 283,7 млрд теңгеге, екінші деңгейдегі капитал 45,5%-ға немесе 560,9 млрд теңгеге ұлғайды.

Кесте 3 – Жалпы банк секторының үлесі

Аты	01.01.21	01.01.22
3 ірі банктің активтері	57,9	59,3
Міндеттемелері	58,6	59,6
Таза құны	54,6	57,1
Несиелік портфелі	58,3	61,4

Кестеден көріп отырғанымыздай, 2021 жылғы 1 қаңтардағы жағдай бойынша банк секторының жиынтық активтеріндегі 3 ірі банктің үлесі 57,9%-дан 59,3%-ға дейін, 3 ірі банктің жалпы міндеттемелеріндегі үлесі өсті. банк секторы 59,6%-ға дейін өсті. Банк секторының жалпы несие портфеліндегі 3 ірі банктің несиелерінің үлесі 61,4%-ды құрады. 2021 жылғы 1 қаңтардағы жағдай бойынша жеке тұлғалардың екінші деңгейдегі банктердегі депозиттерінің жалпы көлемінің 63,1%-ы 3 ірі банктің үлесіне тиеді.

Қазақстандық банктер Ресейде, Қырғызстанда, Өзбекстанда, Украинада және басқа да ТМД елдерінде өз қызметін белсенді түрде кеңейтуде, Қазақстандағы бас кеңселерден трансұлттық операцияларды жүзеге асырады, сондай-ақ сатып алынған банктер мен олардың өкілдіктерін пайдаланады. 2008 жылдың басындағы жағдай бойынша қазақстандық банктердің Қазақстаннан тыс ТМД елдеріне тікелей несиелендіру мен инвестициялауының жалпы көлемі ұлттық банк жүйесінің жалпы активтерінің шамамен 12%-ын құрады, бірақ ірі банктер (атап айтқанда, БТА және ҚКБ) ТМД-ның басқа елдерінде бизнесті барынша қарқынды түрде кеңейтуде, сыртқы несиелер мен активтерге инвестицияның үлесі жоғары

Қазақстан Республикасындағы банк жүйесінің дамуын талдау мынадай қорытынды жасауға мүмкіндік берді.

Банк жүйесі Қазақстан экономикасының ең қарқынды дамып келе жатқан саласы болып табылады. Экономикаға ену деңгейі (ЖІӨ-нің шамамен 90%) ЕО елдерінің көрсеткіштерімен салыстырмалы.

Қазақстанның банк жүйесі дамудың үш кезеңінен өтті, соның нәтижесінде мемлекеттік салалық банктер қайта құрылды, банк қызметінің институционалдық негіздері құрылды, алғашқы коммерциялық банктер пайда болды, Қазақстандағы барлық қолданыстағы банктер шартты түрде халықаралық стандарттарға көшті. капитал жеткіліктілігі, өтімділік, активтердің сапасы, басқару деңгейі, есеп, ақпаратты енгізу және беру.

2022 жылдың 1 ақпанындағы жағдай бойынша Қазақстанда 35 екінші деңгейлі банк жұмыс істейді. 2021 жылдың басымен салыстырғанда 2008 жылы барлық дерлік көрсеткіштер бойынша ілгерілеушілік байқалады, екінші деңгейлі банктер саны 33-тен 35-ке, екінші деңгейдегі банктер филиалдарының саны 28 бірлікке, есеп айырысу және кассалар 539 бірлікке. Бейрезидент банктердің өкілдіктерінің саны да 3-ке өсті.

Коммерциялық банктер қызметінің сапалық көрсеткіштерін талдау мыналарды анықтауға мүмкіндік берді:

- жыл басынан бері екінші деңгейдегі банктердің балансындағы меншікті капитал 2021 жылғы 1 қаңтардан бастап 556,3 млрд теңгеге (63,9%) өсіп, есепті күнге 426,7 млрд теңгені құрады;

- өткен жылы банктердің жиынтық активтері 2 811,4 млрд теңгеге (31,7%) өсіп, есепті күнге 11 683,4 млрд теңгені құрады;

- банктердің активтерінің құрылымында несиелер (клиенттерге қойылатын талаптар) үлкен үлесті алып, 2021 жылмен салыстырғанда 2 876,5 млрд теңгеге (48,0%) өсті.

Жаһандану және экономиканың дамуындағы коммерциялық банктердің рөлінің күшеюі жағдайында банк жүйесінің даму тенденциялары көрсетілген. Қазіргі заманның маңызды мәселелерінің бірі экономиканың нақты секторындағы кәсіпорындарды ұзақ мерзімді инвестициялармен қамтамасыз ету болып табылады. Елді инновациялық-индустриялық дамытудың 2030 жылға дейінгі бағдарламасының қабылдануы бұл мәселені шешудің өзектілігін арттырды.

Банк секторын одан әрі дамыту мақсатында, сондай-ақ Қазақстанның ДСҰ-ға алдағы кіруін ескере отырып, халықаралық стандарттарға сәйкес банк заңнамасын одан әрі жетілдіру, бәсекелестікті дамыту және шетелдік банктердің қолжетімділігін ырықтандыру бойынша жұмыстарды жүргізу жоспарлануда. ішкі қаржы нарығына, тәуекелдерді бағалау негізінде (Қазақстан Республикасындағы жұмыс істеп тұрған конгломераттарды және осыған байланысты туындайтын тәуекелдерді ескере отырып), банктердің сыртқы нарықтарға экспансиясымен байланысты банктік тәуекелдерді азайту негізінде шоғырландырылған қадағалауды жетілдіру бойынша шаралар қабылдау; тұтынушылық несиелеу және шағын бизнесті несиелендіру, қаржылық статистиканы жетілдіру.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ:

1. Ұлттық Банктің ресми интернет-ресурсы Қазақстан Республикасы. [Электрондық ресурс]. Режим қол жеткізу: https://nationalbank.kz/ (қол жеткізу күні:05.07.2021).

2. ЕДБ 2022 шолуы. [Электрондық ресурс]. Қол жеткізу режимі:www.afk.kz/2022/01/ (кіру күні: 07.05.2021).

3. S&P Қазақстандағы 11 банктің рейтингін растады.[Электрондық ресурс]. Қол жеткізу режимі: https://zonakz.net/(кіру күні: 07.05.2021)

УДК 005

Усольцева Л.С. (21-МИМ-1), Рахимбердинова М.У. (ВКТУ)

ТЕХНОЛОГИЯ ПРОИЗВОДСТВА ТЕПЛОИЗОЛЯЦИОННЫХ СУХИХ СТРОИТЕЛЬНЫХ СМЕСЕЙ НА ОСНОВЕ СТРОИТЕЛЬНОГО ГИПСА С ИННОВАЦИОННЫМ ВЗГЛЯДОМ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА

Актуальность заключается в том, что на сегодняшний день готовые сухие смеси для строительных работ на основе гипса приобретают широкое распространение. Это происходит благодаря тому, что ими очень удобно пользоваться во время строительства и в ремонте строений. Растворы, получаемые во время использования сухих смесей на гипсовой основе, имеют большую адгезию, очень высокую устойчивость к влаге и устойчивость к морозам. Во время использования сухих смесей на гипсовой основе плоскость стены выходит достаточно монолитной и ровной. Исходя из этих критериев делаю вывод, что сухие смеси будут востребованы очень долгий период, так как они удобны в применении, востребованы среди строительства возводимых объектов, а также для городского населения при ремонтных работах.

На сегодняшний день сухие строительные смеси представляют собой сложную многокомпонентную смесь с заданными свойствами и богатой номенклатурой. Смеси сухие теплоизоляционные – смеси, предназначенные для тепловой изоляции конструкций зданий и сооружений. Упаковкой для сухих строительных смесей обычно служат мешки из нескольких слоев промышленной бумаги и полиэтилена, размер которых определяет массу товарной единицы. Основными компонентами строительных смесей являются вяжущие вещества, модифицированные синтетические добавки и наполнители. Самые распространенные вяжущие это классический цемент или гипсовые (ангидритные) составляющие, именно они обеспечивают схватывание, твердение раствора, определяют прочность и условия эксплуатации материала. Добавки - это сложные химические соединения, разработанные в лабораторных условиях, влияют эти компоненты на свойства и параметры смеси (морозоустойчивость, скорость твердения, пластичность). Наполнители меняют жесткость и плотность раствора, создают физическую структуру (каркас), иногда служат в иных целях (в декоративных штукатурках задают характер фактуры).

Производство сухих строительных смесей успешно развивается и в Казахстане. Например с 2008 года компания «Mutlu Gips» является производителем сухих строительных смесей на гипсовой основе. Основным направлением компании является производство сухих строительных и гипсовых смесей по лицензии. Группа продуктов Mutlu изготавливается в Караганде. Вся выпускаемая продукция проходит трехуровневый контроль качества:

- на входе проверяется все минеральное и химическое сырье;
- в процессе производства строго соблюдаются все технологические параметры и рецептуры;
- на выходе отслеживается качество готовой продукции.

Завод всегда использует только экологически чистые и абсолютно безопасные природные материалы, такие как гипс. Это природный материал, который не содержит токсичных веществ и не выделяет запаха. Показатель кислотности гипса соответствует кислотности кожи человека. Он обладает высокой паропроницаемостью, огнестойкостью и по природе своей является не горючим материалом. Эти показатели делают проживание в домах, построенных с использованием гипса, комфортными и безопасными. Вся выпускаемая продукция проходит строгий контроль проверки качества и соответствия требованиям безопасности и экологичности. Завод «Mutlu Gips» заботиться не только о здоровье человека, но и об окружающей среде, как при строительстве, так и на протяжении всего срока его эксплуатации. Цены одни из лучших в Казахстане. Завод имеет полный цикл производства, который гипсовый камень превращает в окончательно готовую продукцию и производит экологически чистый продукт.

К основным положительным характеристикам гипсовых смесей относятся: хорошая тепло- и шумоизоляция; пожаробезопасность; экологичность; способность поглощать и отдавать влагу, которая содержится в воздухе; простота в использовании.

Согласно ГОСТ 31189-2003 в соответствии с существующей классификацией сухие гипсовые смеси могут быть подразделены на следующие основные виды: штукатурные (декоративные и защитные); шпатлевочные; монтажные; клеи; затирочные; напольные (выравнивающие для устройства пола).

Производство теплоизоляционных сухих строительных смесей на основе строительного гипса состоит из 3 основных частей: подготовка исходных материалов; приготовление смеси; отпуск готовой продукции.

Участок подготовки исходных материалов обеспечивает заполнение и поддерживание необходимого объема сырья (вяжущие, наполнители, добавки) в силосах. Силосы вяжущих и тонкодисперсных наполнителей заполняются с помощью винтового (шнекового) транспортера. Для их доставки пригодны любые типы автоцистерн. Материал подается из автомобильных емкостей воздухом, нагнетаемым компрессором автоцистерны по желобам. Химические добавки перемещаются из мягкой упаковки «big-bag» в накопительные бункера и подаются конвеером с вертикальным бункером в смеситель для дальнейшего перемешивания с остальными компонентами. Заполнение бункеров добавок, поступающих в мешках, осуществляется при помощи выгрузного шнека, который легко передвигается вручную. Все силосы оснащены люками, внутренними лестницами, шиберами, указателями уровня, а также узлами аэрации. Силосы, заполняемые винтовым (шнековым) транспортером, оборудованы фильтрами. Уловленная пыль возвращается обратно в силос, поэтому не возникает необходимости в ее утилизации. Во избежание переполнения силосы оборудованы сигнализаторами верхнего уровня. Для основных материалов используются силосы емкостью 242,116 и 47 тонн, а для добавок бункера емкостью 2 м3. Участок подготовки строительного гипса, гидратной извести, кварцевого песка состоит из устройства загрузки,

транспортных средств и силоса с разгрузочными устройствами. Для строительного гипса предусмотрено 4 силоса, для гидратной извести 2 силоса, а для кварцевого песка предусмотрен 1 силос. Из силосов компоненты поступают в весовые дозаторы. Цикл дозирования каждого компонента включает три стадии: подача с высокой скоростью, с низкой скоростью, пауза для успокоения и проверки фактической массы. Сырье подается в дозатор по трубопроводам под действием собственной силы тяжести. Вяжущие и тонкомолотые наполнители подаются из силосов в дозатор пневматически. Управление подачей осуществляется дистанционно с пульта оператора или автоматически, согласно выбранной рецептуры. Для прерывания подачи в конце дозирования используются дисковые затворы с пневматическими приводами. Основные компоненты дозируются по массе, для чего каждый дозатор оснащен электронными весами. Верхний предел взвешивания весов выбирается исходя из максимальной загрузки смесителя. Управление дозатором может быть как в автоматическом, так и в ручном режимах. Дозаторы, как и все виды оборудования подачи материалов, выполнены в закрытом исполнении и представляют собой герметический конусообразный сосуд. Очистка воздуха, вытесняемого при заполнении бункерных весов осуществляется системой аспирации. Добавки дозируют по массе. Система дозирования добавок аналогична системе дозирования основных компонентов и включает бункера для складирования добавок, дозирующие шиберы и бункерные весы. Из бункерных весов взвешенные компоненты подаются в смеситель. Время перемешивания выбирается таким образом, чтобы была однородность готового продукта. При недостаточном перемешивании ухудшается однородность растворов, что тянет за собой ухудшение физико-технических характеристик готовой продукции. Смеситель предназначен для интенсивного перемешивания сухих сыпучих продуктов. В днище смесителя есть разгрузочный клапан. Через него готовая смесь поступает в расходный бункер для сыпучих материалов, откуда уже поступает в вертикальный фасовочно-упаковочный автомат. Смесь упаковывается в упаковочные пакеты массой 50 кг. Вертикальный фасовочно-упаковочный автомат оснащен пневмокамерной системой подачи продукта в упаковочный пакет и электронными весами. Он рассчитан на одного оператора, занятого насадкой пустых упаковочных пакетов на клапан. Наполненные пакеты сбрасываются на транспортер (ленточный безроликовый), по которому они поступают на поддон. Сформированные поддоны обматывают стейч-пленкой. Это позволяет существенно снизить возможные потери при хранении, перегрузке и транспортировании продукции. Готовая продукция отгружается вручную на поддонах с помощью электрокаров.

Данная технологическая схема для производства теплоизоляционных сухих строительных смесей на основе строительного гипса является наиболее оптимальной, так как она удобна, проста и экономически выгодна. Для исполнения применено наименьшее количество оборудования, которое расходует меньшее количество электроэнергии.

Структурная технологическая схема производства теплоизоляционных сухих строительных смесей на основе строительного гипса (рисунок 1):

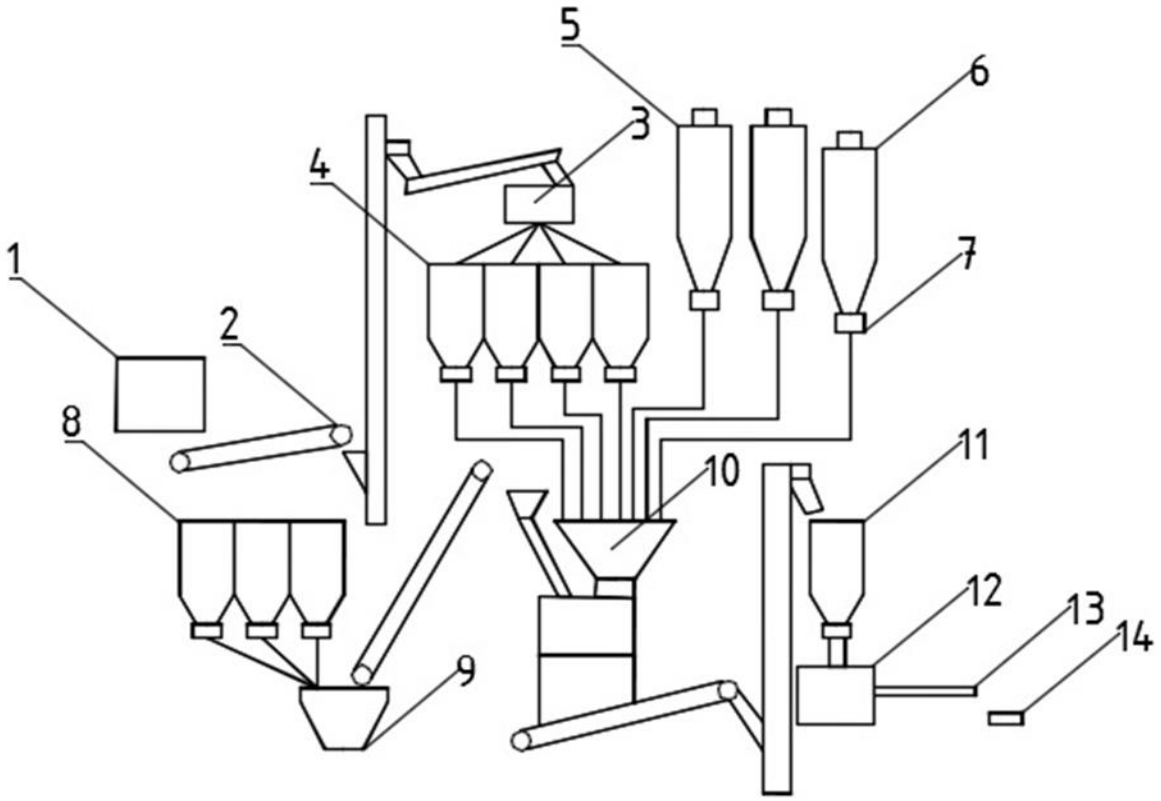


Рисунок 1 – Структурная технологическая схема производства теплоизоляционных сухих строительных смесей на основе строительного гипса
1 - склад готовой продукции; 2 - винтовой (шнековый) транспортер; 3 - вибросито; 4 - силосы строительного гипса; 5 - силосы гидратной извести; 6 - силос кварцевого песка; 7 - весовые дозаторы компонентов; 8 - бункеры добавок; 9 - конвеер с вертикальным бункером; 10 - смеситель; 11 - расходный бункер для сыпучих материалов; 12 - вертикальный фасовочно-упаковочный автомат; 13 - транспортер (ленточный безроликовый); 14 - поддон для готовой продукции.

Есть целые группы товаров, спрос на которые будет всегда. К таковым относятся и гипсовые строительные смеси. Инновацией является проектирование завода по производству теплоизоляционных сухих строительных смесей на основе строительного гипса с объемом производства около 54 000 тонн готовой продукции в год, который будет расположен в очень перспективном регионе для занятия данной деятельностью вблизи города Балхаш. Завод будет представлять собой полный комплекс зданий и сооружений производственного характера и административно-бытового обслуживания, обеспечивающий стабильную работу предприятия по выпуску теплоизоляционных сухих строительных смесей на основе строительного гипса. В Балхаше имеются два железнодорожных вокзала: Балхаш-1 и Балхаш-2, откуда ежедневно отправляются поезда в Караганду, Семей, Жезгазган, а также прицепные вагоны Балхаш-Москва и Балхаш-Новосибирск. Исходя из этого город имеет достаточную связь с крупными городами. Поэтому при получении заказов продукцию завода можно будет транспортировать в любую точку Центрального Казахстана, откуда далее направлять готовую продукцию в

Южный, Северный, Западный Казахстан, Восточно-Казахстанскую область, а также регионы России. Площадка для строительства завода по производству теплоизоляционных сухих строительных смесей на основе строительного гипса максимально приближена к месторождению сырья. С точки зрения инновационного взгляда на развитие экономики Казахстана строительство собственного завода, является хорошей перспективой в развитии индустрии на мировом уровне и экономики страны в целом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Баженов Ю.М. Технология сухих строительных смесей: учебное пособие/ Баженов Ю.М., Коровяков В.Ф., Денисов Г.А. М.: АСВ, 2003. 96 с.
2. Безбородов В.А. Сухие смеси в современном строительстве: учебное пособие / Безбородов В.А., Белан В.И., Мешков П.И., Нерадовский Е.Г., Петухов С.А. Новосибирск: НГАСУ, 1998. 95 с.
3. Бийтс Р. Химические добавки для улучшения качества строительных растворов / Бийтс Р., Линденау Х. // Строительные материалы. 1999. № 3. с. 20-22.
4. Большаков Э.Л. Сухие смеси для отделочных работ / Большаков Э.Л. // Строительные материалы. 1997. № 7. С. 8-9.
5. Бутт Ю.М. Технология вяжущих веществ / Бутт Ю.М., Окороков С.Д. М.: Высшая школа, 1965. 611 с.
6. Гонтарь Ю.В., Чалова А.И., Бурьянов А.Ф. Сухие строительные смеси на основе гипса и ангидрита. Санкт-Петербург, 2010.
7. Гонтарь Ю.В. Модифицированные сухие смеси для отделочных работ / Гонтарь Ю.В. // Строительные материалы. 2001. № 4. с. 8-10.
8. Денисов Г.А. Отечественный минизавод сухих смесей для кладочных, штукатурных и отделочных работ. Строительные материалы, технологии, оборудование 21-го века, №6, 1999.
9. Зозуля В.П. Заполнители, наполнители и функциональные добавки для сухих строительных смесей / Зозуля В.П. Материалы Международной конференции Batimix «ССС для XXI века: технология и бизнес». 2002. с. 47-49.
10. Лукоянов А.П. Особенности и преимущества сухих гипсовых штукатурных составов. Строительные материалы, №8, 1999.

УДК 326.46

Филимонов С.А. (20-ПБ-2р), Солтанбекова Ш.О. (Высший IT-колледж ВКТУ)

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В КАЗАХСТАНЕ

В настоящее время в условиях мирового кризиса все большее внимание уделяется таким сферам экономики, как малый и средний бизнес. Как указано в Стратегии «Казахстан - 2050», развитое малое и среднее предпринимательство является залогом повышения уровня благосостояния большей части населения республики, залогом укрепления и развития национальной экономики.

Проблемы малого и среднего предпринимательства в настоящее время обусловлены разными факторами такими, как: Менталитет граждан, занимающихся малым и средним предпринимательством. Как правило, у населения еще не сформировалось правильное отношение к предпринимательской деятельности. Большинство воспринимает предпринимательство, как предмет улучшения своего финансового положения, не видя перспектив в развитии своего дела. Это оказывает влияние на то, что многие граждане из числа представителей сферы малого и среднего предпринимательства не развивают свой бизнес в выбранном направлении согласно требованиям современности, а это является необходимым условием для предпринимательской успешности.

Отсутствие культуры предпринимательства, специального образования у людей, занимающихся малым и средним предпринимательством. Несмотря на то, что современная система образования предусматривает разные формы обучения населения предпринимательской культуре, навыкам введения бизнеса, большинство представителей малого и среднего бизнеса предпочитают не повышать свой культурный уровень в данной сфере, не считая это фактором успешности. Отсутствие специального образования, должного уровня культуры у предпринимателей не способствует развитию бизнеса, не позволяет предпринимателю использовать весь имеющийся потенциал в выбранном направлении.

Нестабильность в отечественной экономике, обусловленной внутренними и внешними факторами, влиянием мировых экономических тенденций, кризисными явлениями. Мировой кризис оказывает негативное влияние на национальную экономику: сокращаются инвестиции в малый и средний бизнес, не выделяются в отдельных регионах средства на развитие предпринимательства. Как правило, большинство объектов малого и среднего бизнеса не могут противостоять негативным тенденциям мирового экономического кризиса в силу своей нестабильности и неразвитости.

Кредитная несостоятельность большинства населения Казахстана и др. Данный фактор указывает на то, что большая часть населения Казахстана, в силу отсутствия специальной культуры в предпринимательской сфере, ряда других причин, оказывает влияние на то, что предприниматели не могут рационально распределить кредитные ресурсы. Не оценив свои финансовые возможности,

представители малого и среднего бизнеса формируют «неблагоприятный кредитный портфель», который не позволяет им участвовать в дальнейшем в кредитно-денежных отношениях с банковскими структурами. Отсутствие возможности получить дополнительные финансовые ресурсы за счет кредитов, оказывают влияние на отрицательный исход предпринимательского дела конкретного бизнесмена.

Отсутствием региональных программ поддержки предпринимательства и др. факторами. На республиканском уровне в настоящее время разработана нормативно-правовая база для поддержки представителей малого и среднего бизнеса. Однако, без нормативно-правовой поддержки регионального уровня невозможно реализовать большинство перспективных проектов в отношении малого и среднего уровня.

Основываясь на вышеизложенном, весь комплекс проблем, с которыми может столкнуться современный предприниматель, можно распределить по следующим группам:

- проблемы кредитного и инвестиционного обеспечения;
- проблемы республиканского и регионального финансирования;
- проблемы в организации и развитии бизнеса;
- проблемы материально-технического обеспечения и правовой поддержки и др.

В этой связи, в настоящее время для поддержки развития малого и среднего предпринимательства являются необходимыми следующие меры:

Создание условий для создания новых объектов малого и среднего бизнеса гражданами Казахстана. Для достижения данной цели необходимо на региональном уровне продумать меры поддержки предпринимательских инициатив граждан, подкрепляемых грамотной и четкой нормативно-правовой базой.

Привлечение в сферу малого и среднего предпринимательства иностранных инвесторов. Для достижения данной цели необходимо поддерживать предпринимательские инициативы наиболее востребованных сфер экономики, которые вызывают интерес не только как предмет предпринимательства, но и необходимы для большей части населения республики как потребителей продуктов деятельности отечественного бизнеса.

Создание условий для повышения уровня образованности и уровня сформированности предпринимательской культуры. Для достижения данной цели необходимо продумать мероприятия по обеспечению представителей бизнеса необходимой информацией, которая вызовет интерес у данной категории населения к повышению уровня своей предпринимательской, а также финансовой грамотности.

Таким образом, в настоящее время в Республике Казахстан созданы все условия для развития малого и среднего предпринимательства, однако до сих пор отсутствует необходимый уровень специальной грамотности среди большинства населения, не сформирована региональная политика поддержки предпринимательской сферы, ограничен доступ к финансированию сферы предпринимательства, негативный бизнес-климат, проблемы с кадровыми

ресурсами и рынками сбыта и т. д. Все это и является причиной возникновения целого ряда проблем в данной сфере.

В начале 2022 года Минтруда сообщило об увеличении гранта на развитие собственного дела. Размер государственного гранта на развитие собственного дела будет увеличен с 200 до 400 МРП, то есть с 612,6 тысячи до 1,2 млн тенге.

Кроме того, будет принят комплекс мер по усилению адресности и оценки бизнес-проектов, претендующих на финансирование.

Программа включает в себя несколько направлений, развитие которых призвано помочь казахстанцам получить профессиональную квалификацию по востребованным профессиям, при необходимости -переквалифицироваться или организовать свое дело. Суть проекта в следующем: участники проекта обязаны пройти предварительное профильное обучение или обучение основам предпринимательства на специальных курсах, организованных Центрами занятости (в т.ч. при Палате «Атамекен»);после получения сертификата об окончании обучения участники обязаны защитить бизнес-проект своего будущего дела;в качестве стартового капитала на запуск собственного бизнеса успешно защитившимся выдается безвозмездный государственный грант в сумме от 100 до 200 МРП (от 291 700 тг. до 583 400 тг. в 2021 г.);

в течение года начинающего предпринимателя курирует региональная Палата предпринимателей, помогая в реализации бизнес-проекта.

Отметим, что государственный грант - это не кредит на развитие бизнеса. Его не требуется возвращать, не требуется уплачивать проценты. Единственным условием выделения денег является использование средств по целевому назначению –на организацию собственного дела.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1.Назарбаев Н. А. Послание Президента Республики Казахстан народу Казахстана. СТРАТЕГИЯ «Казахстан - 2050», 14 декабря. - Астана: Аккорда, 2022.

2. Жарылкасынова А. К. Разработка экономической стратегии Казахстана. Вступление в ВТО - интеграция в мировую экономику // Вестник КАСУ. - 2015. - № 3. - С. 28 - 33.

3. Токсанова А. Н. Развитие систем управления малым бизнесом в Республике Казахстан // Вестник КазНУ. Серия Экономическая. - Алматы. - 2020. - № 1. - С. 102–105.

УДК 658.51

Филиппов Д.В. (20-БУПС-1), Рахимбердинова М.У. (ВКТУ)

БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО КАК СРЕДСТВО ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Для успеха экономических реформ, осуществляемых в Казахстане, крайне важны изменения в различных сферах управления. Поэтому уже очевидно, что медленным улучшением текущих процессов в деятельности, внедрением планов развития «от достигнутого» никого не догонишь. Чтобы догонять, конкурировать на современном уровне, нужен выдающийся рывок. Так как в мире идет вторая великая научно-техническая революция. Например, американские исследователи, анализируя причины успеха японских автомобилестроителей, обнаружили, что при огромной производительности производство «Тойоты», «Нисана» и т.д. не носит серийного характера, технология похожа на ремесленную, каждое следующее изделие может отличаться и быть лучше предыдущего. Рассмотрим японскую разработку массового изготовления индивидуальных изделий в рамках позаказного производства, ныне популяризуемую под названием «Производственная система Тойота» (Toyota Production System, TPS). Позже этот тип производства назвали английским словом «Lean», которое буквально можно перевести, как тощий, в Казахстане же термин Lean Production начали переводить как «Бережливое производство».

Исследование известной консалтинговой фирмы McKinsey показало, что Lean Production наряду с Менеджментом талантов и Управлением системой вознаграждений действительно позволяют улучшить долговременную результативность компаний.

Основной технологии Lean Production или «Бережливое Производство», являются принципы и методы объединенные общим понятием «Дом TPS» (рисунок 3 Схема «Дом TPS» была разработана Таити Оно (Taiichi Ohno) и И.Тойода (E.Toyoda) специально для того, чтобы упростить объяснение сути производственной системы Тойоты служащим и поставщикам. Форма дома (крыша, колонны и основание) была использована преднамеренно, потому что она понятна каждому и символизирует стабильность и основательность.

Фундамент «здания TPS» – 3 принципа: Хейдзунка, Стандартная работа и Кайдзен.

Хейдзунка (выравнивание) – это «сглаживание» производственного плана по видам и объему продукции, для избегания работы партиями, колебания уровня заказов приводятся к их значению в долгосрочной перспективе по всему потоку создания ценности – под спрос клиента.

Методология Кайдзен – это непрерывное, постоянное улучшение деятельности с целью увеличения ценности и уменьшения потерь. Как правило – с ежеутренним опросом об идеях и в форме групповой работы.

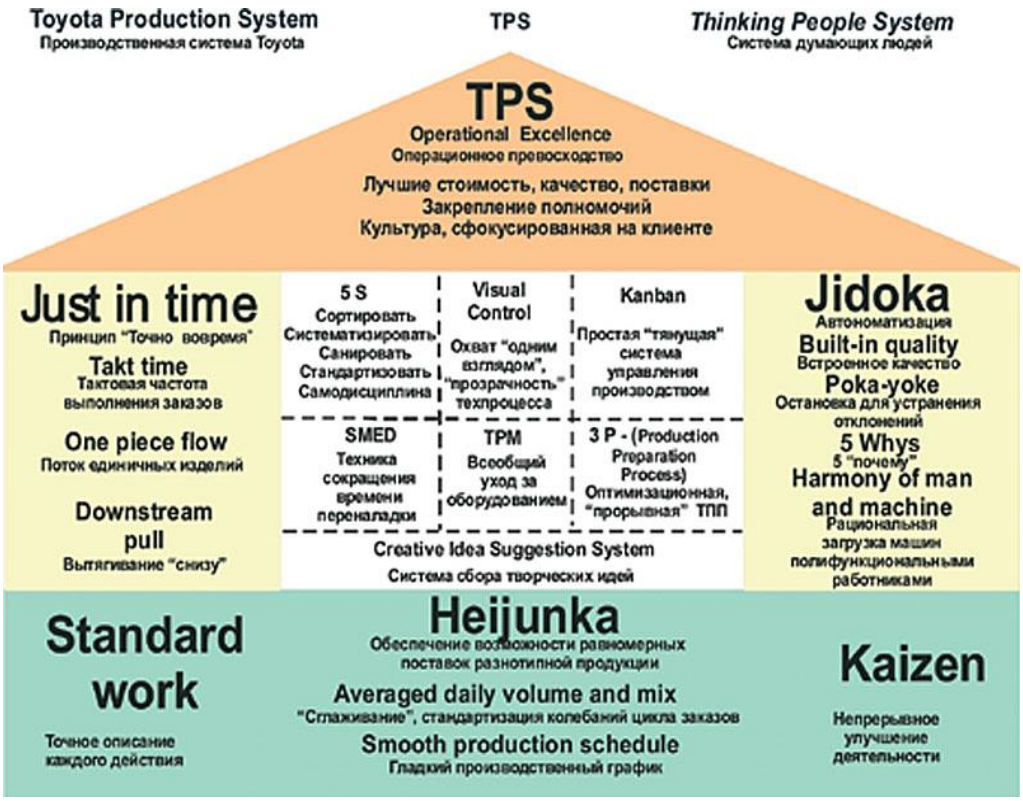


Рисунок 1 – Схема «ДОМ TPS» (Инструменты и Принципы)

Правая колонна на рисунке 1 – это дзидока (jidoka) – привнесение интеллекта в оборудование, снабжение техники устройствами для обнаружения отклонений, автоматической остановки и сигнализации. Оно связано с автономизацей (autonomation). Автономизация поддерживается следующими методами: «Встроенным качеством», «Poka-yoke», «5 whys» и «Harmony man and machine».

«Встроенное качество» (Built-in quality) – это методы, позволяющие операторам избежать при работе ошибок в результате установки неправильной детали, пропуска детали, установки детали другой стороной и т.д.

Прием «Poka-yoke» или остановка для устранения отклонений, направлена на то, чтобы быстрее выявить источники проблем, путем поручения контроля качества самим операторам и использованием устройств, обеспечивающих защиту от ошибок.

Five whys (Пять «почему») – это способ, которым Тайити подходил к поиску причины любой проблемы, и заключавшийся в том, что для нахождения первопричины проблемы надо минимум пять раз спросить «почему» и только потом браться за разработку и реализацию корректирующих воздействий.

Harmony of man and machine (рациональная загрузка машин полифункциональными работниками) – это метод организации работы, при котором операторам поручается управление сразу несколькими станками при планировке оборудования по принципу процессной деревни.

Левая колонна на рисунке 1 в технологии TPS, связана с методологией «Точно во время» (Just In Time). Однако, для TPS это не заранее спланированный момент времени, как обычно понимается из контекста

термина, а «через заданный промежуток после возникновения необходимости». Для использования методологии «Точно во время», в технологии TPS используются следующие приемы:
– определяется тактовая частота выполнения заказов (Takt time) – доступное производственное время, деленное на объем потребительского спроса;
– формируется поток единичных изделий или «One Piece Flow» – производство и перемещение одного изделия или небольшой однородной партии изделий через несколько стадий обработки с максимально возможной непрерывностью;
– применяется «Вытягивание «снизу» или (Downstream Pull) – метод управления производством, при котором последующие операции сигнализируют о своих потребностях предыдущим операциям, что предотвращает перепроизводство.

Для использования технологии TPS в гемба, то есть на конкретных рабочих местах, важное значение имеют окна «Дома TPS».

А) 5S – это пять шагов эффективной организации рабочего пространства и стандартизации действий персонала, основанные на визуальном контроле. Таким шагами являются: 1) Сортировать – отделить нужное от ненужного с помощью «красных бирок»; 2) Систематизировать: расположить удобно; 3) Санировать: поддерживать чистоту; 4) Стандартизовать: регулярно выполнять 3S; 5) Самодисциплина – философия порядка без контроля. На заводах «Тойота» применяет 4S и тройной аудит, а для казахстанской практики, можно сказать, что также важно ещё одно S – «Сохраняй».

Б) Визуальное управление (visual control) – это размещение элементов (деталей и т.д.) и индикаторов состояния производства (андон) при котором каждый с первого взгляда может понять состояние системы.

В) Канбан (kanban) – это простая тянущая система управления производством при помощи передачи исполнителям на предыдущий этап потока карточек-заданий;

Г) Быстрая замена пресс-форм (SMED – Single Minute Exchange of Dies) – это техника сокращения времени на переналадку производственного оборудования за счет быстродействующих точных креплений и выноса наладки за пределы станка или основного времени обработки;

Д) Всеобщий уход за оборудованием (Total Productive Maintenance или TPM) – это обучение операторов простым приемам обнаружения отклонений в работе оборудования для предупреждения поломок, оснащение инструментом для обслуживания и мелкого ремонта;

Е) Оптимизационная технология подготовки производства (Production Preparation Process или 3P) – это групповая проработка альтернатив и моделирование решений – быстрое перепроектирование производственного процесса и размещения оборудования, для того чтобы гарантированно обеспечивать производительность и качество;

Ж) Система сбора творческих идей и предложений – это основной инструмент поддержания процесса постоянного совершенствования (Кайдзен).

Результаты проведенного исследования операционной деятельности рабочего при изготовлении деталей на токарном станке показали определенные

недостатки в его деятельности. Большинство данных недостатков обусловлены имеющимися недочетами в организации его рабочего места. В связи с чем, предлагаются следующие идеи по совершенствованию

1) замена ряда шкафов и рабочий столик на более безопасное и удобное в использование оборудование, так как они имеют весьма не приглядный вид, мало функциональны и не эргономичны;

2) использование для наглядной агитации, нумерации рабочих зон, тыльные стороны рабочих шкафов, так как данные поверхности не используются, что находятся на виду;

3) нужен новый рабочий столик, скомбинированный с рабочим шкафом, так как при выполнении переналадки оборудования, токарю приходится использовать не приспособленные поверхности шкафа, при чем сама переналадка также довольно затратная, чему мешают дверцы шкафа;

4) нужен новый штатный стул, более приспособленный для использования в рабочей и служебной зоне;

5) устройство на полу направленных желобов, для сбора мусора и сметания их в служебную зону, так как совершенно не продумана система быстрой и качественной очистки рабочей и служебной зоны;

6) приспособить боковые поверхности станка для хранения измерительного инструмента и рабочей документации – нужна подвесная система для инструмента и выдвижная штанга с письменной поверхностью;

7) отрегулировать и при необходимости отремонтировать ряд узлов станка, в том числе и узел крепления фрез, что позволит сократить время выполнения вспомогательных операций по переналадке станка;

8) необходима модернизация станка, в части установки на нем специальных узлов сброса стружки, что повысить безопасность работ;

9) рекомендовать к использованию рабочим и при необходимости или профинансировать за счет средств предприятия или выделить через мед. службу специальные коррекционные очки или линзы, не спадающие во время работы;

10) необходимо выделить рабочему специальную защитную маску или очки;

11) использовать для хранения инструмента, документации и наглядной агитации боковую поверхность станка;

12) предусмотреть возможность хранения в рабочей зоне бытовых принадлежностей и личных вещей рабочего;

13) нужен, столик, подвесная система или выдвижная штанга для хранения рабочего инструмента (фрез) справа от рабочего;

14) упорядочить расположение силовых проводов в служебной зоне;

15) заменить имеющуюся подставку на резиновый коврик, покрывающий кроме рабочей зоны, еще и служебную. Он должен иметь ровную поверхность, жестко фиксироваться и иметь направленный желобки для сгребания мусора;

16) нужна реорганизация использования рабочего столика слева от рабочего – часть инструментов перенести на подвесную систему на станке,

нужны наклонные желоба для перемещения готовых деталей из рабочей зоны в служебную в специальные короба для их складирования;

17) нужен специальный короб для хранения деталей при смене оснастки справа от рабочего;

18) нужны специальные накладки из мягкого, но прочного материала (пластмасса, стеклопластик и т.д.) на выступающие углы станка;

19) предусмотреть для хранения частей станка и объектов, применяемых при его обслуживании (за исключением рабочих инструментов) места внизу станка, на верхней поверхности шкафчиков;

20) снизить потери металлоотходов путем рационализации мест их сбора и хранения;

21) перенести места хранения заготовок деталей с поверхности станка на высоту среднего роста справа или сзади от рабочего;

22) нужен новый шкаф с прозрачными дверками (из закаленного или оргстекла), выдвижным рабочим столиком (по типу бара) и защищенными

ячейками для хранения не только инструментов, но и бытовых и личных вещей рабочего;

23) установка энергосберегающих ламп общего освещения и ламп с высокой яркостью (галогенных) для местного освещения рабочей зоны;

24) внедрить систему «5S»;

25) провести обучение персонала принципам системы «Бережливое производство».

Основные улучшения связаны с ликвидацией части не нужных функций и сокращения времени выполнения производственных действий.

Таким образом, исследовав вопрос о внедрении «Бережливого производства» как фактора повышения качества продукции и конкурентоспособности предприятия, можно прийти к следующим выводам.

Исследовав философию «Бережливого производства», можно сказать, что управление деятельностью на низовых уровня производственно-хозяйственной системы предприятия, является исходным пунктом экономического развития предприятия, так как оно отражает действия по раскрытию существующих и потенциальных возможностей предприятий, и их подразделений по выпуску продукции.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Шахлевич А. Бережливое производство: основные идеи и средства автоматизации. // Финансовая газета. – 2007. – № 40. – с. 32-37. З.2.
2. Джеффри К. Лайкер 14 Принципов Дао Toyota. Глава из книги "Дао Toyota: 14 принципов менеджмента ведущей компании мира". Материалы взяты с сайта http://www.cfin.ru/management/practice/.
3. Шехватов Д. Бережливое производство как элемент стратегий Кайдзен. Материалы взяты с сайта http://www.cfin.ru/management/manufact/.

УДК 338.45
Zeng Xiaolai (21-ММЭ-1), Рахимбердинова М.У. (ВКТУ)

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ НЕФТЕГАЗОВОГО СЕКТОРА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

В условиях глобализации и все большей неопределенности рыночной среды особую актуальность приобретает проблема обеспечения устойчивости предприятий, представляющих собой основной элемент национальной экономики. Это свидетельствует о растущей необходимости разработки эффективных механизмов управления финансово-экономическим состоянием нефтегазовых предприятий страны.

Требования рыночной экономики диктуют предприятиям задачи постоянного повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления производством. Это становится особенно актуальным в условиях все более усиливающегося процесса глобализации мировой экономики.

В частности, обеспечение финансово-экономической устойчивости является насущной проблемой, как для отдельного предприятия, так и для экономики Казахстана в целом. Особое значение имеет исследование экономических процессов на уровне предприятий, представляющих собой основной элемент национальной экономики. Именно на этом уровне управления необходимо глубоко разобраться, какие возможности имеются у каждого хозяйствующего субъекта по достижению и поддержанию устойчивого и эффективного развития экономики.

Деятельность нефтегазовой компании является одной из самых капиталоемких. В целях устойчивого функционирования и поддержания роста объемов добычи необходимы инвестиции в геологоразведку и технологии. В условиях изменчивости мировых цен на нефть и валютных курсов, а также снижения темпов добычи на некоторых действующих месторождениях, необходимо проводить постоянный мониторинг финансово-экономического состояния нефтегазовых компаний [1].

В казахстанской практике это объясняется отсутствием готовой методики, простой в использовании и не требующей значительных финансовых вложений. Поэтому теоретическая и практическая значимость проблемы управления финансово-экономическим состоянием предприятия и выработка практических рекомендаций являются актуальной проблемой исследований.

Результативность управления предприятием в основном определяется качеством его организации. Большое значение имеет мониторинг текущего состояния, его анализ и оценка, а также принятие своевременных и адекватных мер по его улучшению. В проведении мониторинга и дальнейшего анализа основным информационным обеспечением служат данные финансовой отчетности предприятия, т.е. бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и

К инструментам управления предприятием относятся:

- методы оптимизации, в которых решаются задачи нахождения экстремума (минимума или максимума) целевой функции в некоторой области конечномерного векторного пространства, ограниченной набором линейных и/или нелинейных равенств и/или неравенств. К ним относятся: линейное программирование, целочисленное программирование, теория графов и оптимизация и другие;
- эконометрические методы, которые представляют собой не экспериментальные методы оценивания и заключаются в совместном применении математического, статистического и экономического инструментария к анализу эмпирических данных с целью оценки эффекта программы. К ним относятся: уравнения регрессии методом наименьших квадратов, авторегрессионные уравнения, векторные модели коррекции ошибок и другие;
- экспертные методы, основанные на возможностях, навыках и знаниях специалиста, позволяющие делать выводы и принимать решения. К ним относятся: метод «интервью», аналитический метод, метод написания сценария и другие;
- моделирование процессов управления;
- информационные системы управления и контроллинг.

Рассмотрим существующие механизмы управления финансово-экономическим состоянием предприятия. В целях совершенствования процесса управления предприятием, особое внимание уделяется решению проблем организации и управлению людьми. Но кроме указанных направлений, в условиях рыночной экономики усиливаются экономические методы управления предприятием. К таким методам управления относятся изучение рынка (маркетинг), повышение стимулирующей роли рыночных цен, финансов и кредита, обеспечение финансового равновесия и устойчивости, экономической безопасности и ликвидности, углубление внутрипроизводственных экономических отношений подразделений предприятия на базе рыночной экономики. Это те методы, которые получили новое содержание в условиях нерегулируемых рыночных отношений. В рыночных условиях хозяйствования повышение стимулирующей роли рыночных цен, финансов и кредита направлено, прежде всего, на обеспечение финансового равновесия и устойчивости, экономической безопасности и ликвидности [2].

Разделяя управление предприятием в нормальных и кризисных условиях деятельности, ученые все же считают, что целью управления предприятием является обеспечение его финансово-экономической устойчивости. Многие авторы в качестве основных элементов стратегического управления предприятием выделяют диагностику и оценку состояния предприятия, проведение анализа среды, в которой действует предприятие, а также анализ финансового положения компании, мониторинг и контроль осуществления выбранной стратегической линии.

На основе изучения теоретических основ управления предприятием, автором был разработан следующий механизм управления финансово-экономическим состоянием предприятия, который подразумевает управление экономическими методами. Этапы процесса управления финансово-экономическим состоянием предприятия (рисунок 1):

Рисунок 1 – Схема управления финансово-экономическим состоянием предприятия

Примечание – составлено авторами

Шаг 1. Постановка цели. Для управления деятельностью предприятия в целом, и финансово-экономическим состоянием в частности, необходимо четко формулировать цель. Все действия, предпринимаемые в процессе управления предприятием, должны быть направлены на достижение искомой цели.

Целью процесса управления финансово-экономическим состоянием предприятия является достижение устойчивости в изменяющейся внутренней и внешней среде и обеспечение роста и развития предприятия.

Шаг 2. Планирование процесса управления финансово-экономическим состоянием предприятия. На этом этапе определяются все ответственные лица и перечень работ по управлению финансово-экономическим состоянием предприятия, уточняются и детализируются задачи, определяются основные методы и критерии контроля качества проводимых мероприятий, а также сроки выполнения работ.

Общая эффективность системы управления предприятием оценивается по результатам показателя финансово-экономической устойчивости предприятия.

Шаг 3. Мониторинг финансово-экономического состояния предприятия. Мониторинг включает в себя своевременное ведение отчетности по разработанным мировым стандартам. В процессе воспроизводства (как правило, расширенного) капитал проходит три цикла: снабжение, производство и сбыт. В соответствии с циклами воспроизводства процесс бухгалтерского учета состоит из пяти основных этапов учета: 1) учет заготовления; 2) учет складских запасов; 3) учет производства: 4) учет готовой продукции; 5) учет продаж и расчеты. Все эти этапы получают отражение в плане счетов бухгалтерского учета. Бухгалтерский учет – практически единственная возможность информационного обеспечения экономического анализа и выработки управленческих решений по осуществлению принципа бережливости в хозяйственной деятельности [3]. Так, в качестве основных форм отчетности выступают бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках и отчет о движении денежных средств. Обязательным условием является полнота информации о состоянии и результатах деятельности предприятия.

Шаг 4. Анализ финансово-экономического состояния предприятия. Экономический анализ представляет собой объективно необходимый элемент управления производством и является этапом управленческой деятельности. При помощи экономического анализа познается сущность хозяйственных процессов, оценивается хозяйственная ситуация, выявляются резервы производства и подготавливаются научно обоснованные решения для планирования и управления. Особую роль экономический анализ играет в рыночной экономике, где он во многом носит ситуационный характер, приспосабливаясь к условиям неопределенности, характерным для рыночной экономики [3, с.18].

Основная часть извлекаемой нефти идет на экспорт в виде сырья, данный факт является экономически нецелесообразным, в силу очень низкой добавленной стоимости такого товара. Причиной такого положения дел является наличие в стране только трех нефтеперерабатывающих заводов, с действующей мощностью всего 7 млн. тонн в год, более того выпускающих неконкурентоспособную продукцию с глубиной переработки около 50%.

Резюмируя вышеизложенное, можно сказать, что Казахстан обладает большими запасами нефти и входит в число 15 крупнейших производителей

нефти в мире. Почти треть ВВП страны составляет продукция нефтегазовой отрасли. Наблюдается стабильный рост добычи и экспорта нефти. Это отражается на росте экономики в целом, учитывая, что три четверти общего экспорта составляют минеральные продукты, цена на которые имеет тенденцию к дальнейшему росту.

Нефтегазовый комплекс страны имеет собственную внутреннюю структуру, в составе которой можно выделить следующие структурные элементы: добыча; транспортировка; переработка нефти и газа; реализация.

В Казахстане действуют 85 нефтегазодобывающих предприятия и три основных нефтеперерабатывающих завода (НПЗ) - Атырауский нефтеперерабатывающий завод (АНПЗ), Павлодарский нефтехимический завод (ПНХЗ) и ПетроКазахстанОйлПродактс (ПКОП).

В нефтяной отрасли Казахстана функционирует одна национальная компания и остальные компании с иностранным участием, в большинстве представляющие собой совместные предприятия (СП).

Нефтяные компании на территории Казахстана многочисленны — от крупных транснациональных корпораций до мелких частных компаний. На сегодняшний день в Казахстане действует три нефтеперабатывающих завода ТОО «Атырауский НПЗ», ТОО «Павлодарский НХЗ», ТОО «ПетроКазахстан Ойл Продактс», в которых управление осуществляется на паритетной основе: Национальной компанией «КазМунайГаз» в лице АО «КазМунайГаз – переработка и маркетинг» [4].

Как было уже отмечено, в Казахстане действуют только три основных нефтеперерабатывающих завода. При этом вся выпускаемая продукция мини-НПЗ являются полуфабрикатами, сырьем для вторичной или глубокой переработки, так как не соответствуют требуемым стандартам. В основном вся выпускаемая продукция мини-НПЗ экспортируются за пределы республики.

Список литературы

1. Официальный сайт BP Statistical Review of World Energy. [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.bp.com (Дата обращения: 15.05.16)

2. Официальный сайт Комитета по статистике РК. [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.stat.gov.kz (Дата обращения: 15.05.16)

3. Нефтегазовые месторождения Казахстана // Справочник [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://geology.gov.kz (Дата обращения: 16.05.16)

4. Программа развития нефтегазовой отрасли на 2010-2014гг [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://mgm.gov.kz (Дата обращения 17.05.16)

УДК 331.108.26
Чеканина А.Д. (21-ГФМ-1), Кайсанова Н.Б (ВКТУ)

ПРИНЦИПЫ И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Выбор того или иного метода управления зависит от определения, осуществления на данном этапе функции управления и от имеющихся или доступных в этот момент времени средств управления. Также, немаловажное значение имеют различные внешние факторы: подбор персонала, направленность компании, масштаб управления и т. п.

Методы классифицируются по различным (критериям) признакам:

- по масштабам применения - общие, распространяющиеся на всю деятельность компании, и частные, применяемые к отдельным составным частям этой компании или, наоборот, к внешней среде (потребители, посредники и др.);
- по отраслям и сферам применения - в федеральном управлении, торговле, промышленности, образовании и др.;
- по роли на различных этапах жизнедеятельности организации - методы вывода из кризиса, стабилизирующие, развивающие и др.;
- по степени опосредованности воздействия - прямые и косвенные;
- по уровню обобщения управленческих знаний - методы теории и практики управления;
- по управленческим функциям - методы прогнозирования, планирования, организации, координации, мотивации, контроля и т. п.;
- по конкретным объектам управления и характеру поставленной производственной задачи и др [1].

В отношении критерия управления объектами и задачами, существует целый спектр методов управления. Разработаны методы финансового, антикризисного, инновационного менеджмента, методы управления рисками, производством, сбытом, коммуникациями, качеством, персоналом, проектами, малыми и крупными предприятиями и т. д., а также методы управления бизнес-процессами, взаимодействием бизнес-структур между собой и с клиентами и другие.

Возможны три формы проявления организационно-административных методов управления:

1. обязательное предписание (приказ, запрет и т. п.);
2. согласительные (консультация, разрешение компромисса);
3. рекомендации, пожелания (совет, разъяснение, предложение и т. п.)[2].

Распоряжениям присущи — четкая адресность директив; обязательность выполнения распоряжений в установленные сроки; невыполнение распоряжений рассматривается как прямое нарушение исполнительский дисциплины и влечет за собой определённое взыскание, наказание.

Организационное воздействие на структуру управления осуществляется путем организационного регламентирования, нормирования, инструктирования.

Распорядительное воздействие на коллектив в целом и отдельную личность предполагает подчинение, которое бывает трех типов:

- вынужденное и внешне навязанное (оно сопровождается неприятным чувством зависимости и понимается подчиненными как нажим «сверху»);
- пассивное (для него характерно удовлетворение, связанное с освобождением от принятия самостоятельных решений);
- осознанное, внутренне обоснованное подчинение. Прямые воздействия (приказы, распоряжения) могут усиливать пассивность подчиненных, а иногда вести и к скрытому неповиновению. Поэтому наиболее эффективны косвенные методы воздействия, которые осуществляются посредством постановки задачи и создания стимулирующих условий [3].

Экономические методы управления становятся центральными, выступают в следующих формах: планирование, анализ, хозрасчет, ценообразование, финансирование, предоставление экономической самостоятельности, когда коллектив распоряжается материальными фондами, прибылью, зарплатой, реализует свои экономические интересы, выявляет новые возможности и резервы.

Социально-психологические методы управления представляют собой совокупность специфических способов воздействия на личностные отношения и связи, возникающие в трудовых коллективах. Чтобы воздействие на коллектив и людей было наиболее результативным, необходимо знать психологические особенности отдельных исполнителей, социально-психологические характеристики отдельных групп и коллективов, использовать приемы, которые носят личностный характер (личный пример, авторитет, убеждение, внушение, соревнование, критика и самокритика, ритуалы и т. д.).

Приемы и способы социально-психологического воздействия во многом определяются подготовленностью руководителя, его компетентностью, организаторскими способностями и знаниями в области психологии.

Социальные исследования свидетельствуют - если успех деятельности хозяйственного руководителя на 15% зависит от его профессиональных знаний, то на 85% - от умения работать с людьми. Японские социологи утверждают, что от настроения, желания работать и от того, какая морально-психологическая обстановка в коллективе, производительность труда в 1,5 раза может увеличиваться или в несколько раз уменьшиться.

Методы управления персоналом также можно классифицировать по признаку принадлежности к функциям управления (нормирования, планирования, организации, координации, стимулирования, контроля, анализа, учета). По этому признаку выделяются методы:

- обеспечения организации персоналом;
- оценки персонала;
- организации оплаты труда;

- управления карьерой;
- профессионального обучения;
- управления дисциплинарными отношениями;

Принципы управления - основополагающие идеи, закономерности и правила поведения руководителей по осуществлению управленческих функций. Основным в менеджменте является принцип оптимального сочетания централизации и децентрализации в управлении, оптимального распределения (делегирования) полномочий при принятии управленческих решений:

- принцип умелого использования единоначалия и коллегиальности в управлении. Коллегиальность предполагает выработку коллегиального или коллективного решения на основе мнений руководителей разного уровня, а также исполнителей конкретных решений;
- принцип научной обоснованности управления, т. е. все управленческие действия должны осуществляться на базе применения научных методов и подходов;
- принцип плановости, т. е. установление основных направлений, задач, планов развития организации в перспективе;
- принцип сочетания прав, обязанностей и ответственности, т. е. каждый в организации наделяется конкретными делами, несет ответственность за выполнение возложенных на него задач;
- принцип мотивации, т. е. чем тщательнее менеджеры осуществляют систему поощрений и наказаний, тем эффективнее будет программа мотиваций и побуждения людей к деятельности для достижения целей организации и личности;
- принцип демократизации управления - участие в управлении организацией всех сотрудников. Г. Кунц и С. О'Доннел в книге «Принципы управления: анализ управленческих функций» выделяют 10 принципов планирования, 15 - организации, 10 - мотивации и 14 - контроля [4].

В современных условиях накоплен значительный багаж знаний в области управления персоналом - набор правил, принципов и методов.

Механизм управления представляет собой систему органов управления, средств и методов, направленных на удовлетворение потребности предприятия в рабочей силе требуемо количества, качества и к определенному времени. Цели управления достигаются путем соблюдения определенных принципов и применения методов.

Под принципами управления персоналом следует понимать правила, нормы поведения, которыми руководствуются кадровые службы и отдельные менеджеры в различных условиях и обстоятельствах.

Принципы, положенные в основу эффективного управления персоналом, многообразны. Они распространяются на разные сферы деятельности (управление трудом в масштабе всего общества, отрасли, предприятия, отдельного работника). При этом необходимо различать принципы управления персоналом и принципы построения системы управления персоналом.

Частные принципы возникают в результате решения каких-либо локальных задач. К таким принципам можно отнести:

- Соответствие функций управления целями производства;
- Индивидуальная работа с кадрами (индивидуальная работа при подборе персонала, учет пожеланий конкретного работника, индивидуальная работа при высвобождении, продвижении, назначении оплаты труда);
- Демократичность работы с персоналом (учет мнения коллектива при приеме важнейших решений, конкурсное замещение вакантных должностей и т.п.);
- Информационное обеспечение служб по кадровой работе с персоналом;
- Подбор персонала для первичного коллектива с учетом психологической совместимости и т.п [5].

В свою очередь принципы построения системы управления персоналом в организации делятся на две группы: принципы, характеризующие требования к формированию системы управления персоналом, и принципы, определяющие направления развития системы управления персоналом.

Все рассмотренные выше принципы управления персоналом тесно связаны между собой, дополняют друг друга и вместе образуют единую систему методов управления. Системный подход к управлению персоналом отражает взаимосвязь между отдельными сторонами этого процесса, обеспечивает формирование конечных целей и способов их достижения и позволяет создать адекватный механизм управления.

Применение методов управления персоналом зависит от установленных норм и ценностей рабочей силы, а также от целей организации. Таким образом, методы управления персоналом способствуют осуществлению всего комплекса работ, связанных с эффективным управлением организацией.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1 Семёновна Л.Ш ,. Институционализация бедности в россии:Можно ли остановить этот процесс,. [Электронный ресурс] URL.:https://www.fin-izdat.ru/about/statya_primer.pdf

2 Принципы управления персоналом,. [Электронный ресурс] URL.: https://www.grandars.ru/college/biznes/principy-upravleniya-personalom.html

3 Википедия[Электронный ресурс]: URL.: https://ru.wikipedia.org/wiki

4 Ахметов Р.Г,. Принципы и методы организации управления предприятием [Электронный ресрус]: UR.: https://studme.org/49269/ekonomika/printsipy_metody_organizatsii_upravleniya_predpriyatiem

5 Принципы и методы управления,. [Электронный ресурс]: URL .:https://economy-ru.info/info/96928/

УДК 65.01

Шатанова А.Д. (21-МИМ-2п), Рахимбердинова М.У. (ВКТУ)

ПРОБЛЕМЫ ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТА В УПРАВЛЕНИИ СОВРЕМЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Тайм-менеджмент по-прежнему остается не очень популярным элементом на многих предприятиях, в то время как его внедрение значительно повышает производительность труда персонала и, в конечном счете, эффективность компании. По этой причине целью статьи является продвижение тайм-менеджмента в бизнес-среде путем предоставления конкретных инструментов, принципов, методов и систем, а также показать его важность для компании и описать влияние тайм-менеджмента на предприятие.

В исследовании использовались обобщение, систематизация, эмпирические исследования, системный и логический подход к разработке теоретико-методологических положений для инструментального обеспечения эффективности управления промышленным предприятием.

Сегодня для многих предприятий в Казахстане одним из ключевых элементов управления является тайм-менеджмент, позволяющий эффективно использовать рабочее время персонала за счет оптимального распределения имеющихся ресурсов и использования методов расстановки приоритетов.

Почему Тайм-менеджмент важен в корпорациях?

Каждая организация работает в установленные сроки. Тайм-менеджмент помогает людям закончить работу в назначенное время и оставаться без стресса и расслабленными в течение всего дня. Управление временем помогает вам планировать определенные временные интервалы для всех ваших повседневных задач на рабочем месте.

Тайм-менеджмент помогает человеку расставлять приоритеты. Сотруднику важно понимать, что важно и срочно в данный момент. Перегруженность работой приводит к разочарованию, и в конечном итоге человек теряет интерес к работе. Ты не можешь делать все и вся. Соберите все важное и срочное в начале дня и сначала закончите с этим, прежде чем начинать с чего-то, что можно сделать немного позже. Знайте, что для вас важно. Выделите определенные временные интервалы для занятий в соответствии с их актуальностью и убедитесь, что вы придерживаетесь того же самого.

Грамотное управление временем помогает сотруднику эффективно планировать свой карьерный путь. Выполнение дел вовремя поможет вам достичь вершины своей карьеры в кратчайшие сроки. Сотрудников, которые работают просто ради выполнения работы и не обращают внимания на сроки, никогда не воспринимают всерьез на рабочем месте. Это те, кто всегда спит и жалуется на чрезмерную рабочую нагрузку.[1]

Тайм-менеджмент делает вас организованным человеком. Нужно держать вещи на своих местах. Избегайте хранения стопок бумаги и стопок папок на вашем столе. Это не только придает вашей рабочей станции загроможденный

вид, но и тратит половину вашего времени на поиск важных документов, файлов, папок и так далее.

Эффективное управление временем помогает человеку выявить тех, кто тратит время впустую на рабочем месте. Глупо тратить время на непродуктивные вещи, которые не дают никаких результатов. Никто не ожидает, что вы будете работать с перерывами в течение всего дня.

Тайм-менеджмент как технология

Тайм-менеджмент - это технология, которая позволяет организовать свое время и, таким образом, повысить эффективность его использования. Другими словами, организация человеком своего времени, направленная на повышение эффективности его использования. [2]

Тайм -менеджмент включает в себя такие виды деятельности, как:

– постановка целей;
– планирование и распределение времени;
– делегирование задач и управление ресурсами;
– анализ усилий;
– определение времени;
– установление приоритетов;
– подготовка списков. [3]

Если в начале своего существования тайм-менеджмент касался только занятости и бизнеса, то сегодня он является обязательной составляющей любого проекта, так как широко используется в управлении проектами при расчете и учете времени, необходимого для этого проекта. [3]

Следует отметить, что при этом управление ресурсами – это не только эффективное использование времени, но и свободного времени - времени, которое требуется для отдыха сотрудника. В контексте управления временем определение целей является решающим элементом. Цель - это конечный результат, который намеренно послал результат.

Планирование

Неотъемлемой частью тайм–менеджмента является планирование - процесс оптимального распределения ресурсов, необходимых для достижения своих целей и задач, а также набор процессов, связанных с производством и продажей. При умелом использовании планирование может значительно улучшить управление временем.

Планирование характеризуется следующими этапами:

– этап постановки целей (задач);
– этап составления графика достижения;
– этап разработки вариантов;
– этап определения требуемых ресурсов и их источников;
– этап определения лиц и инструктажа; этап фиксации результатов планирования в физическом виде (план, проект, карта и т.д.).[4]

Современные предприятия используют различные методы планирования, в том числе: ABC-планирование, принцип Эйзенхауэра , принцип Парето и другие.

ABC-планирование. Предпосылкой для этого метода служит опыт, который наглядно показывает, что соотношение важных и неважных дел в процентах всегда примерно одинаково. Для распределения по важности задачи распределяются с использованием букв А, В и С. (рисунок 1)

Из них А – основная причина (15 процентов всех случаев составляют 65 процентов результатов). Далее идет пункт "Б" в списке дел (20 процентов идей и 20 процентов результатов). Последняя категория, буква С – вещи наименьшей важности (65 процентов всех дел при 15 процентах результатов). При использовании этого метода учитывается важность задачи, а не усилия, необходимые для ее выполнения .

Принцип Эйзенхауэра. Метод приоритизации, который придумал Дуайт Эйзенхауэр — 34-й президент США. В отличие от планирования ABC, распределение по категориямиосуществляется с использованием срочности (за исключением важности). [4] (рисунок 1)

Рисунок 1 - Принцип Эйзенхаэра

Принцип Парето. Или «правило 80 на 20». Суть принципа, сформулированного итальянским социологом и экономистом Вильфредо Парето, состоит в том, что 20% усилий приносят 80% результата и, соответственно, 80% усилий тратится на 20% результата. Все зависит от того, насколько эффективно то или иное действие для достижения поставленной цели.

Аналогичные выводы были сделаны относительно разных сфер деятельности:

- 20% саженцев дают 80% урожая;
- 20% опасных факторов – причина 80% травм;
- 20% покупателей приносят 80% дохода;
- 20% сотрудников реализуют 80% продаж.

То есть, мы беремся за дело, вкладываемся в него на 100%. Из них эффективными будут лишь 20% вложений. Однако эти цифры – не аксиома. Они меняются в зависимости от обстоятельств.[5]

Метод OKR. OKR расшифровывается как Objectives and Key Results — "цели и ключевые результаты". В ее основе лежит эффективный контроль задач

при реализации целей компании. Кроме того, методология подразумевает управление проектами для синхронизации индивидуальных и командных целей. Была разработана в компании Intel в 1960-х годах. Сейчас систему используют в таких компаниях как Google, Spotify, Twitter, LinkedIn, Airbnb и другие.

Джон Дорр, известный венчурный инвестор, партнер фонда Kleiner Perkins, стоявший у истоков внедрения OKR в Google, предложил такую формулу для постановки целей: «Я достигну _____, что можно оценить с помощью _____», где нужно вписать цель и ключевые результаты. Как пишет Фелипе Кастро в книге The Beginners Guide to OKR, последние должны быть количественными и измеримыми.[6]

Диаграмма Ганта. Разработанный американским специалистом по управлению портальным столбчатым графом Ганта, этот метод широко используется при планировании проектов. Диаграмма, состоящая из полос, расположенных вдоль оси времени, и каждая из них отражает конкретную задачу, которая является частью проекта. Вертикальная ось - это список задач. Лучшее применение этой диаграммы – небольшие проекты (рисунок 2).

Возможности диаграммы Ганта онлайн

Программы для управления проектами, в которых можно строить диаграммы Ганта, предлагают множество возможностей, которые максимально упрощают работу с большим количеством информации.

С помощью диаграммы Ганта можно создавать зависимости между задачами на стадии планирования и в ходе реализации проекта. Это поможет помнить, что начало или окончание конкретной задачи зависит от ее связей с другими задачами.[7]

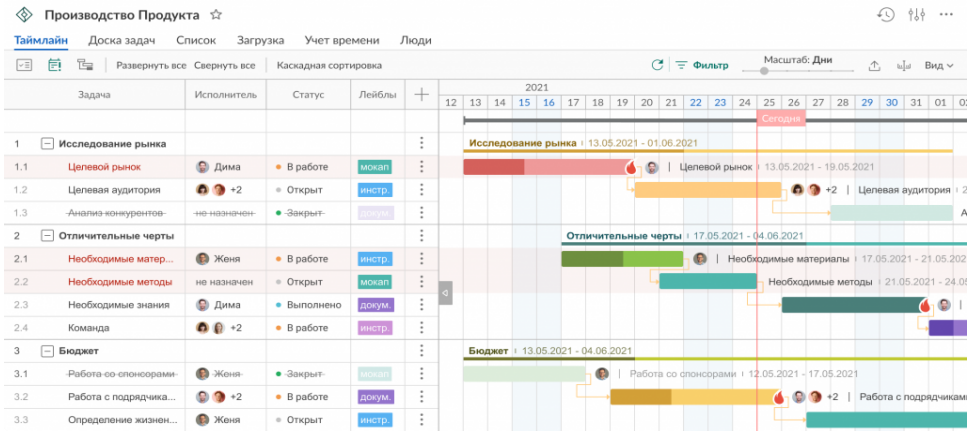


Рисунок 2 – Диаграмма Ганта

Заключение. Таким образом, тайм-менеджмент является одним из важнейших стратегических инструментов современного менеджера. Это может помочь как существующим компаниям, так и компаниям, которые только запускаются (проект). По словам знаменитого Питера Друкера: “Время - самый дефицитный ресурс, и если им не управлять , то ничем другим управлять нельзя. Более того, анализ своего времени - это единственный легкодоступный и в то же время систематический способ проанализировать свою работу и

продумать, что в ней действительно важно” (Пайтер, 2014). Поэтому для компании очень важно проанализировать время, правильно его распределить и сократить. К роме того, менеджер ответственно подходит к планированию; это также является частью тайм-менеджмента.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Kucherenko V.R., Kuznyetsov E.A., Markitan O.S. (2010). Upravlinnya proektamy v pidpryyemnyts'kykh strukturakh. Navchal'nyy posibnyk. – Kharkiv, 272 s. [1]
2. Pyter F. Druker. (2014). Éffektyvnyy rukovodytel' (The Effective Executive). – Moskva: Mann, Yvanov y Ferber, 240 s.[2]
3. Time Management in Corporates - Need and its Importance (https://www.managementstudyguide.com/time-management-in-corporates.htm)[3]
4. Эйзенхауэра: как разобраться с делами раз и навсегда (https://trends.rbc.ru/trends/education/60a519599a7947430a73ff6bhttps://trends.rbc.ru/trends/education/60a519599a7947430a73ff6b)[4]
5. Закон Парето в бизнесе: особенности, правила и способы применения (https://www.insales.ru/blogs/university/zakon-pareto-v-biznese)[5]
6. Как эффективно планировать свое время: методы, техники, ошибки (https://www.google.com/amp/s/trends.rbc.ru/trends/amp/news/609d2b299a79478b4123bce4)
7. Все о Диаграмме Ганта: Как Успешно и Вовремя Завершать Проекты (https://blog.ganttpro.com/ru/diagramma-gantta-gantt-chart/amp/)

ӘӨЖ 336.774.3

Шарипханова Ж.Б., Түлеуханова Ә.М. (19-ТЛК-1), Абдрахманова Ж.С. (ШҚТУ)

ДҮНИЕЖҮЗІЛІК НЕСИЕ НАРЫҚТАРЫНЫҢ ҚЫЗМЕТ ЕТУІНІҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Өзімізге белгілі, нарықтық экономикада несиенің мәні өте маңызды. Ақшалық капиталды жинақтаудың масштабын жоғарылату несиелік нарықтың дамуына себепші болады. Несиелік нарық – бұл механизм, оның көмегімен шаруашылық субъект және қаржылық қаражатты қажет ететін халық арасындағы қарым-қатынас қалыптастырылады. Несиелік нарық арқылы қайта өндіріс үрдісінде экономиканың салалары арасында қарыз капиталын жинақтау, бөлу, және қайта бөлу ақша капиталы босатылған кезде жүзеге асырылады. Ол онда нарық арқылы несиелік капитал түрінде бағытталады, сонан соң қарыз берушіге (банктерге және басқа несие-қаржылық институттарға) қайта оралады.

Несиелік нарықтың мәні мен ролін оның функциялары анықтайды. У.М.Искаковтың еңбектерін алатын болсақ ол, Қазақстанның несиелік нарығына тән төрт функцияны атап көрсетеді:

- несие арқылы тауар айналымына қызмет көрсету;
- шаруашылық субъектілердің, мемлекет халқының, сонымен қатар шетел клиенттерінің ақша жинақтарын тарту;
- ақша қорларын несиелік капиталға тікелей шоғырландыру және оны өндірістік үрдіске қызмет көрсету үшін күрделі салым түрінде қолдану;
- мемлекеттік және тұтынушылық шығындарды жабу үшін капиталдың көзі ретінде мемлекет және халыққа қызмет көрсетуді қамтамасыз ету [1].

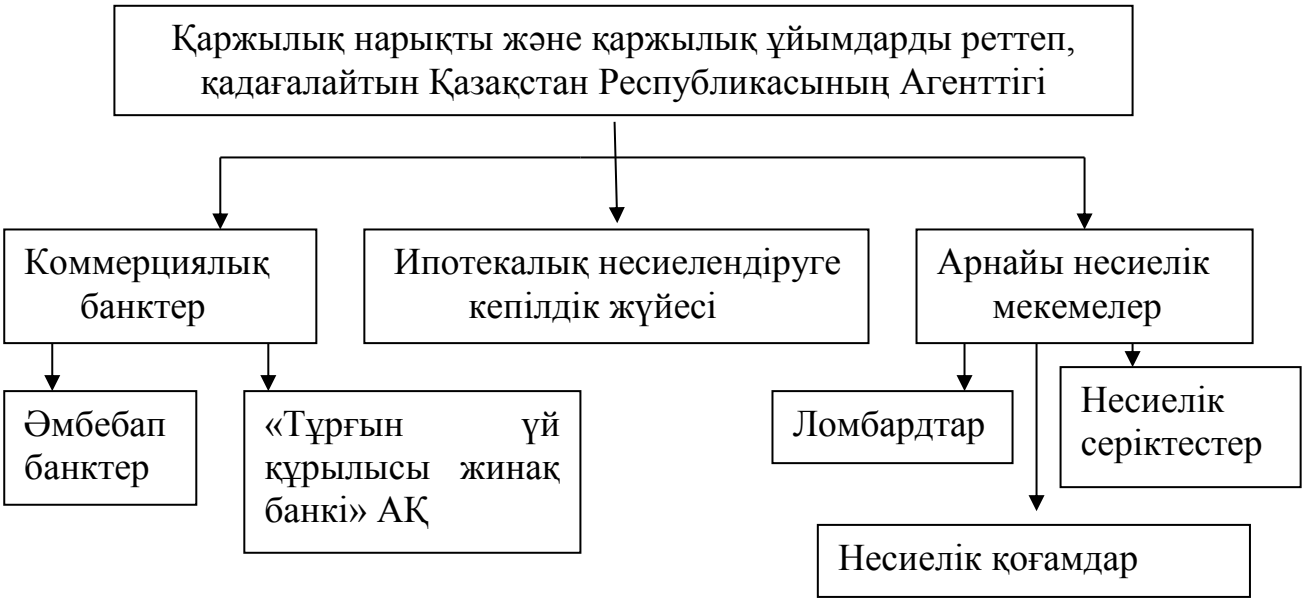
Несиелік нарықтың деңгейімен ақшалық қордың қозғалысы, көлемі, бағыты өлшенеді және анықталады. Оның негізгі қатысушылары несие беруші (кредитор) және несие алушы болып табылады. Несие беруші – несиені ұсынатын несиелік келісімнің тарабы. Несие алушы – бұл несиені алатын және алынған несиені белгіленген уақытта қайтаруға міндетті несиелік қатынастың тарабы.

Көлемі бойынша несиелер ірі, орта және ұсақ болып келеді. Әрбір банк өздерінің несие салымдарының көлеміне қарап, оны өз бетінше анықтайды. Мысалы, дүниежүзілік тәжірибеде егер несие мөлшері меншікті қаражатынан 3-5% асатын болса, нормативті тәртіпте коммерциялық банктер «ірі сатушы» ұғымын анықтайды.

Несиелік нарықта реттеуші орган ретінде Қазақстан Республикасының Қаржы нарығын реттеу және қаржы ұйымдарын қадағалау агенттігі жұмыс істейді, ол қаржылық нарықты және қаржылық ұйымдарды реттеп, қадағалайды.Бәріне белгілі коммерциялық банктер әмбебап және мамандандырылған болуы мүмкін. Қазіргі таңда отандық тәжірибеде әмбебап банктердің артықшылық басымдылығы байқалуда. Сонымен қатар соңғы уақытта мамандырылған банктер де ерекшелене бастады. Мысалы, «Тұрғын үй құрылысы жинақ банкі» АҚ, оның бағыты – халықты ипотекалық несиелендіру.

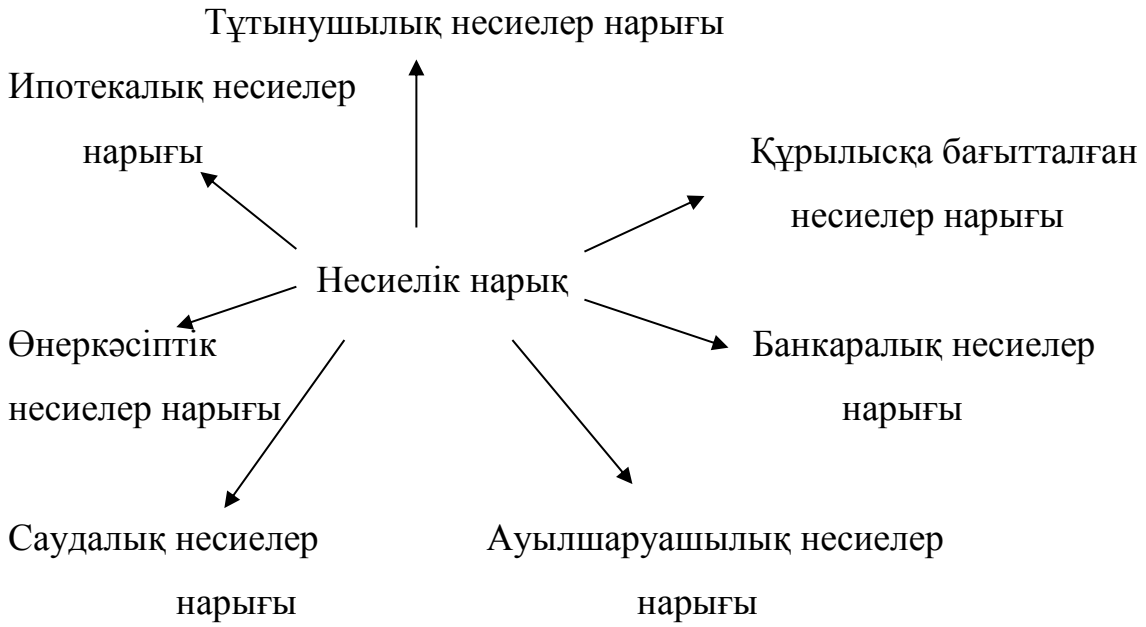
Несиелер тек қана коммерциялық банктер ғана емес ломбардтар, несиелік серіктестер т.б тарапынан да ұсынылады.

Осыдан келіп, Қазақстанның несиелік нарығының институционалдық құрылымын (сурет 1) ұсынып отырмыз [1, б.66].



Сурет 1 - Қазақстанның несиелік нарығының институционалдық құрылымы

Қаржылық мекемелердің қаржылық портфелінің құралдарына сүйене отырып, несиелік нарықтың құрылымын ұсынуға болады. Ол көрнекті түрде сурет 2 көрсетілген [1].



Сурет 2 - Қазақстан Республикасына тән несие нарығының сегменттері

Бүгінгі таңда Қазақстанда неғұрлым дамыған тұтынушылық несиелер нарығын атап өтуге болады, оны халық ұлттық тұтыну тауарларын иемдену үшін алады. Оған себеп, кейбір тұрмыстық техниканы, машина және басқа тауарларды бөліп төлеу мүмкіндігімен иемдену, қазіргі кезде неғұрлым тиімді нұсқа болып табылады.

Құрылысқа бағытталған несиелер елдегі құрылыстың кеңеюімен байланысты, оны жүзеге асыру үшін қажетті қаражатқа деген сұраныс жоғарылады.

Банкаралық несиелер нарығы – несие нарығының негізгі бөлігі. Егер басқа несие нарықтарында банктердің өздерінен басқа, несие алушылар барлығы болса, ал мұнда керісінше несие алушылар да несие берушілер де банктер болады.

Ипотекалық несиелер нарығы қазір үлкен қарқынға жетті. Ол халықтың тұрғын үйге деген қажеттілігімен байланысты. Халықтың басым бөлігі тұрғын үй алу үшін жеткілікті жинақтары жоқ, сондықтан жеке тұлғалар үшін ипотекалық несие неғұрлым тиімді.

Несие нарығының жеткілікті көп анықтамалары бар, әр түрлі авторлар оған әр алуан мағына береді. «Ссудалық капиталдар нарығы», «қаржылық нарық», «несиелік жүйе» ұғымдары әртүрлі анықталады. Несие нарығы ұғымын авторлардың барлығы қолдана бермейді және басқа терминдерді қолданады.

Кейбір анықтамаларда несие нарығы неғұрлым ортақ ұғым ретінде екі базалық сегментке бөлінеді: ақша нарығы (қысқа мерзімді ссудалық капиталдар нарығы) және капиталдар нарығы, оның құрамында келесілер атап көрсетіледі: а) орта мерзімді ссудалық капиталдар нарығы; б) ұзақ мерзімді ссудалық капиталдар нарығы; в) қаржылық нарық; г) алтын нарығы. Мұнда авторлар қаржылық нарықты бағалы қағаздарды сатып алу – сату және эмиссиялау жүзеге асырылатын нарық деп ұғады [2].

В.М Коркин ссудалық және несие нарықтарының мәніне неғұрлым толық анықтама ұсынады: оның пікірінше, ссудалық нарық өзінің мазмұны және функциясы бойынша капиталдың барлық түрлерін қамтиды, пайыз әкелетін (борыштық бағалы қағаздарды қосқанда), ал несиелік нарық – банктік несие нарығы – несие нарығы және депозит нарығы бірлігін және байланысын көрсетеді. Бірақ біздің ойымызша, несие нарығы банктік несие нарығы ретінде анықтамасы мұндай кең ұғымды аса тарылтады [2].

Тек келесі критерийлерге сүйене отырып, несие нарығы және оның шекараларына неғұрлым нақты анықтама беруге болады:

- біріншіден, анықтамаға несие мәні көзқарасымен қарау керек, яғни қайтарымдылық, жеделдік және төлемдік шарттарын ұстана отырып, ақша қаражаттарын қарыз алу қатынасы;

- екіншіден, қатынастың сферасы болып табылатын, мұнда ақша қаражаттары сатып алу-сату құралы, тауар болып табылатын, «нарық» ұғымының өзінің қатаң анықтамасына негізделу қажет.

Қатысушы-кредитор сипаты бойынша несиелік нарық келесі сегменттерге бөлінеді:

- кәсіби кредиторлар қызмет ететін нарық (несиелік ұйымдар);

- кәсіби емес кредиторлар нарығы (жеке және заңды тұлғалар, несиелік ұйымдар болып табылмайтын, борыштық бағалы қағаздарды алуан ұстаушылары);

- мемлекеттік несие нарығы (мемлекеттік займдар, бюджеттік және салықтық несиелер).

Қарыз алушы сипатына қарай ақша нарығы банкаралық несиелік нарық, бірлескен несиелер нарығы және тұтынушылық несиелер деп бөлінеді.

Банктердің қызметі кәсіби несие берушілер ретінде несиелік келісімдерді жасасқан кезде трансакционді шығындардың төмендеуіне әкеледі, масштабтардан үнемдеуді қамтамасыз етеді. Банктер ақшалық ссудаларды заңды, жеке тұлғаларға және басқа банктерге беріп қана қоймай, сонымен қатар қаражаттарды борыштық бағалы қағаздарға белсенді салады, бюджеттік несиелерді ұсынған кезде агенттердің және кепіл адамдардың қызметін орындайды.

Дүниежүзілік несиелік нарық – қайтарымдылық және пайызды төлеу шарттарында елдер арасында ссудалық капитал қозғалысы жүзеге асырылатын нарықтық қатынастың ерекше сферасы болып табылады.

Дүниежүзілік несие және қаржылық нарықтардың ерекшеліктері:

1 орасан зор масштабтар;

2 нақты кеңістіктік және уақытша шекаралардың жоқтығы;

3 дүниежүзілік нарықтың жан-жақтылығы;

4 банктердің және басқа қаржылық мекемелердің басымдылығы;

5 келісімді жасаудың жеңілдетілген стандартталған процедурасы;

6 несие құны – оған пайыздық төлем және әр түрлі комиссия кіреді;

7 ұлттық валютаға қарағанда еуровалютада операциялардың неғұрлым жоғары табыстылығы;

8 нарық секторларының диверсификациясы, еуронарықты қоса алғанда.

Дүниежүзілік нарық операцияларының құралдары:

- банктік, қазынашылық және коммерциялық вексельдер;
- банктік акцепттер;
- депозиттік сертификаттар;
- акциялар;
- облигациялар.

Дүниежүзілік несие нарығының қызметі дүниежүзілік қаржылық нарықпен тығыз байланысты. Олардың қарым-қатынасы күшеюде.

Халықаралық несие – ссудалық капиталдың халықаралық экономикалық қатынастар сферасындағы қозғалысы, валюталық және тауарлық ресурстарды қайтарымдылық, жеделдік, пайыздарды төлеу шарттарында ұсынумен байланысты.

Халықаралық несиенің ұдайы өндіріспен байланысы оның келесі қағидаларында көрініс табады:

- қайтарымдылық;
- жеделдік;
- төлемдігі;
- материалдық қамтамасыз етілуі;

- қолданудың мақсаттылығы.

Халықаралық несиенің функциялары:

- елдер арасында ссудалық капиталды қайта бөлу;

- шетел несиелерін тарту арқасында капиталды топтастыру және орталықтандыру;

- экономиканы реттеу.

Халықаралық несиенің оңтайлы жағы:

1) мұндай несие елдің сыртқы экономикалық қызметін ынталандырады, экспорт-импортты операциялардың экономикалық тиімділігін жоғарылатады;

2) шетел инвестициялары үшін қолайлы жағдай жасайды;

3) халықаралық есептік және валюталық операциялардың үздіксіздігін қамтамасыз етеді.

Несие нарықтарындағы дағдарыстар тек қызмет ету және даму қайшылықтарын ғана бейнелемейді, қызмет ету және даму үрдістерінің өзінде де пайда болуы мүмкін. Дағдарыс себептері әр түрлі болуы мүмкін. Олар объективті, модернизация және реструктуризацияның циклдік қажеттіліктерімен байланысты, және субъективті, басқарудағы қателіктерді және волюнтаризмді бейнелейтін болып бөлінеді. Дағдарыс себептері сыртқы және ішкі болуы мүмкін. Сыртқылары макроэкономикалық даму стратегиясымен және үрдістерімен байланысты, яғни дүниежүзілік экономиканың дамуымен, бәсекелестікпен, елдегі саяси жағдаймен, ішкілері – маркетингтің тәуекелдік стратегиясымен, ішкі жанжалдармен, басқарудың жетілмегенімен, инновациялық және инвестициялық саясатымен байланысты.

Дағдарыс салдары шұғыл өзгерістерге немесе жайлы созылмалы және жүйелі шығуға әкелуі мүмкін. Дағдарыстан кейінгі өзгерістер банк дамуында ұзақ мерзімді және қысқа мерзімді, сапалық және сандық, қайталанбалы және қайталанбайтын болады. Дағдарыс салдары тек қана оның қасиетімен ғана анықталмайды, сонымен қатар дағдарысқа қарсы басқарумен, ол оны жұмсарта алады немесе күшейтеді.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1 Статистический бюллетень Национального Банка Республики Казахстан. – 2016. – № 1; 2017. – № 1; 2018. – № 1; 2019. – № 1; 2020. – № 1.

2 Пещанская И.В. Краткосрочный кредит – М. 2003. – б. 101-107

3 Мақыш С.Б. Коммерциялық банктер операциялары – Алматы – 2002. – б. 112-119

4 Умарова Д.М. Возникновение и распознавание кризисов. Вестник Каз НУ, серия экономическая. – 2005. – №1. – б. 67

5 http: / kaz. kkb. kz

6 www. mangustau – gazeti. kz

7 www. turkystan. kz

8 www. alb. kz

УДК 331.101.3:658
Юсупова Ж.М. (21-МИМ-1), Денисова О.К. (ВКТУ)

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ

В современной экономике происходят динамичные процессы, вызывающие необходимость совершенствования методов мотивации персонала. Основная идея научного исследования заключается в актуализации основных направлений совершенствования действующей системы мотивации персонала на предприятии.

Анализ литературы по проблематике исследования показал, что в целом научные публикации отечественных и зарубежных авторов по вопросам совершенствования подходов мотивации персонала на предприятии имеются для создания системно-целостного представления о предмете исследования. По характеру влияния на поведение людей Одегов Ю.Г. и Журавлев П.В. предложили разделить на две группы способы воздействия на персонал: пассивные воздействия, созданные в виде условий, (нормы, правила, поведение и т.д.) и активные воздействия на конкретных сотрудников и коллектив в целом [1].

Выделяют следующие методы мотивации: экономические (прямая и косвенная форма), организационные, морально-психологические.

Формами прямой экономической мотивации являются:

– основная оплата труда (денежный измеритель стоимости рабочей силы);

– дополнительная оплата труда (с учетом сложности и квалификации труда, совмещения профессий, сверхнормативной работы, социальных гарантий предприятия);

- вознаграждение (определяет индивидуальный вклад работников в конечные результаты производства в конкретные периоды);

- премия (связывает результаты труда каждого структурного подразделения организации и работника с главным критерием успешной деятельности предприятия – прибылью),

- различные виды выплат (например, оплата проезда к месту работы и по городу; прогрессивные выплаты за выслугу лет; выплаты нескольких должностных окладов при выходе работника на пенсию и т.д.) [3].

Косвенная экономическая мотивация:

- предоставление в пользование служебного автомобиля;
- пользование социальными учреждениями организации;
- пользование домами отдыха, детскими оздоровительными лагерями (для детей сотрудников) по льготным путевкам;
- предоставление на льготных условиях мест в детских дошкольных учреждениях; приобретение продукции, производимой организацией, по ценам ниже отпускной и т.д. [2].

К организационным методам мотивации можно отнести:

- мотивацию целями (интересные цели);

– мотивацию обогащением содержания работы (предоставление интересной, разнообразной и социально значимой работы, с широкими перспективами профессионального и должностного роста, повышающими самостоятельность и ответственность работника);

– мотивацию участием в делах фирмы (предоставление работникам права голоса при решении ряда проблем, вовлечение их в процесс коллективного творчества, реальное делегирование им прав и ответственности) [6].

Морально-психологические методы стимулирования включают следующие основные элементы:

– создание условий, для профессиональной гордости личную ответственности;

– вызов, для демонстрации способностей, показатель собственной значимости;

– признание авторства результата;

– высокая личная и публичная оценка.

Рогожин М.Ю. предложил следующую классификацию экономических методов: материальные и нематериальные [5].

Как отмечает Львов С. материальное стимулирование сотрудников должно строиться в соответствии со следующими принципами:

1. При сокращении фиксированной части дохода давать возможность зарабатывать за счет переменной части за достижение определенных нужных компании результатов. Сегодня одна из основных тенденций – переход от оплаты труда к оплате результата.

2. Доведение до сведения всех сотрудников их личных целей, напрямую связанных с целями бизнеса.

3. Разъяснение сотрудникам, каким образом формируется их доход, за что они теперь получают вознаграждение.

Обеспечение эффективности премирования обусловлено: сумма всех премиальных выплат при любом значении перевыполнения плановых показателей не может превышать сумму прибыли, полученной в результате применения данной системы [4].

В последнее время на предприятиях широкое применение находят методы мотивации персонала, основанные на использовании системы сбалансированных показателей, которые в последствии получили название «ключевые показатели эффективности» (KPI – Key Performance Indicators – это своеобразные «измерительные приборы», с помощью которых оценивают разнообразные результаты деятельности организации, подразделений и работников.

Идеи определения моделей KPI используют очень многие управленческие концепции:

– концепция управления по целям Management by Objectives (MBO) Питера Друкера (1954 г.);

– система (таблица) показателей французского ученого Ж.Л. Мало (Tableaudebord) (1932 г.);

– универсальная система показателей деятельности Рамперсада Хьюберта

– Total Performance Scorecard (2003 г.);

– организационная система сбалансированных показателей (OBSC – Orgnizational Balanced Scorecard);

– всеобщий менеджмент на основе качества (Total Quality Management, TQM) (70 -е гг. XX в.);

– управление результативностью (Performance Management) и управление компетенциями (Competence Management) (90 -е гг. XX в.);

– система управления на основе показателя EVA (Экономическая добавленная стоимость), автором которой является Стюарт Штерн (начало 1990-х гг.);

– пирамида деятельности компании К. Мак-Найра, Р. Линча и К. Кросса (1990 г.);

– модель стратегических карт Л. Мейселя (1992 г.);

– система Efective Progress and Performance Measurement – оценка эффективности деятельности и роста) К. Робертса и П. Адамса (1993г.);

– система сбалансированных показателей Нортона и Каплана (1991 г.) и ряд других [8].

Самой популярной из всех методик, применяющих KPI, стала система Balanced Score card (BSC), описанная в книгах Роберта Каплана, Дэвида Нортона, их последователей, которая была создана на основе исследований американских компаний и использует разработанную в 1930-х гг. во Франции концепцию tableau de bord – таблица показателей [7].

ССП использует методологию систем управления эффективностью и дополняет ее инструментами стратегического картирования, которые помогают руководителям определять бизнес-факторы, цели, KPI и схематично изображать причинно-следственные связи между ними на разных иерархических уровнях организации (таблица 1).

Таблица 1 – Причинно-следственные связи при внедрении ССП

Стратегия и понимание бизнес-процессов	Приоритеты
Цель	Что сделать?
KPI	Измерение
План работ (алгоритмы и пути решения задач)	Как сделать?

В таблице 1 показано соотношение KPI, целей, стратегии и понимания бизнес-процессов, место показателей KPI в структуре бизнес-процессов с применением управления по целям, то есть с использованием принципов формирования, постановки, контроля и анализа достижения целей.

С помощью показателей деятельности измеряют следующие характеристики работы (деятельности, бизнес-процессов):

1. Полезный эффект – то, ради чего выполняется работа.

2. Побочный эффект – нежелательные, но часто неизбежные, результаты, сопутствующие основным (желаемым) результатам деятельности предприятия или работников.

3. Затраты ресурсов – любые издержки (постоянные, переменные, прямые, косвенные) и затраты материальных и нематериальных ресурсов, имеющих денежное выражение.

4. Затраты времени – время, затраченное на выполнение работы (процесса).

5. Соотношение полезного эффекта и затрат ресурсов / времени – объективные оценки полезного эффекта на единицу затрат / времени или субъективные суждения об уровне эффективности работы на основе известных характеристик полезного эффекта, затрат ресурсов и времени.

Именно в этом смысле KPI представляют собой показатели эффективности. В остальных случаях рассчитывают показатели результативности. Существуют различные виды KPI: финансовые / нефинансовые, количественные / качественные, индивидуальные / командные, запаздывающие / опережающие, оперативные / стратегические, результативности / эффективности, абсолютные / относительные, функциональные / проектные. Состав показателей на уровне организации, подразделений и сотрудников должен быть сбалансированным. Соотношение индивидуальных и командных показателей представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Соотношение индивидуальных и командных показателей

Уровень	KPI организации	KPI подразделения	KPI индивидуальные
Топ-менеджеры	100%	0	0
Руководители подразделений	40%	60%	0
Сотрудники	10%	30%	60%

В ходе исследования были выявлены достоинства и недостатки командных KPI (таблица 3).

Таблица 3 – Достоинства и недостатки командных KPI

Командные KPI	
Достоинства	Недостатки
1 Простота 2 Понятность 3 Мотивация на взаимодействие и достижение общей цели. 4 Командный эффект, синергия	1 Нет доверия у сотрудников. 2 Сложно прогнозировать. 3 Трудности в распределении. 4 Эффект социальной лени.

Осознанный выбор KPI основан на понимании их разнообразия и особенностей использования в тех или иных управленческих ситуациях. Это позволяет разработать действительно сбалансированную систему показателей, обеспечивающую кратчайший путь к достижению стратегических целей предприятия.

Применение современных методов мотивации персонала на предприятии – важнейшая область управленческой деятельности. Экономические реформы сопровождаются трансформацией отношения людей к труду, изменением их ценностных ориентации, появлением новых возможностей реализации жизненного потенциала. В этих условиях обеспечение заинтересованности работника в труде оказывается, с одной стороны, исключительно сложной, а с другой – едва не главной задачей для предприятий и организаций любой сферы деятельности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Одегов Ю.Г. Управление персоналом: учебник и практикум для академического бакалавриата / Ю.Г. Одегов, Г.Г. Руденко. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2019. – 467 с.
2. Александрова Е.А. Модель стимулирующей заработной платы как задача оптимального управления /Александрова Е.А., Аникин С.А. //Вестн. Юж.-Урал. гос. ун-та. Сер. Математ. моделирование и программирование. – 2014.
3. Альманах «Мотивация персонала. Разработка системы, оценка эффективности» Лучшие статьи за 2008-2011 гг, ЗАО «Издательский дом «Гребенников», М-2012.
4. Анисимов В.М. Кадровая служба и управление персоналом организации: Учеб. пособие /В.М. Анисимов. – М.: 2014.
5. Остапенко Ю.М. Экономика труда. Учебное пособие /Ю.М. Остапенко. – ИНФРА–М, 2012.
6. Ветлужских Е.Мотивация и оплата труда: Инструменты. Методики. Практика. 4-е изд., доп. - М.: Альпина Паблишерз, 2012.
7. Заложнев Д.А, Новиков Д.А. Модели систем оплаты труда. – М.: ПМСОФТ, 2015.
8. Куроедова Е.О., Стояновская И.Б. Мотивация трудовой деятельности: Интернет-курс /Сост. Куроедова Е.О. тема 1,2,3. Стояновская И.Б. тема 4,5,6. - Московская финансово-промышленная академия. - М., 2011.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКО-УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

Абугалиев С.А., Рахимбердинова М.У.
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В КОНКУРЕНТНЫХ УСЛОВИЯХ 3

Алдияров Ш.Д., Кобеев Қ.Т., Сагидолдина А.Ж.
ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ЖАНАР-ЖАҒАРМАЙ НАРЫҒЫНЫҢ АҒЫМДАҒЫ МӘСЕЛЕСІ 8

Алтаев А.М., Конурбаева Ж.Т.
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕРАВНОСТЬ И СОЦИАЛЬНЫЙ РОСТ 13

Амангельдыева А.Р., Сагидолдина А.Ж.
ТЕМПЫ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В КАЗАХСТАНЕ 15

Амирханова А.А., Суйеубаева С.Н.
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН 19

Аязбек Д.М., Рахимбердинова М.У.
РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ 23

Әбілғазынова М.Б., Козлова М.В.
ВИДЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ 28

Әбілғазынова М.Б., Ургушева С.С.
АНАЛИЗ ДОХОДНОЙ ЧАСТИ МЕСТНОГО БЮДЖЕТА ВОСТОЧНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ 32

Әділбеков А.Р., Нурекенова Э.С.
ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ВЛИЯНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ НАЦИОНАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ 37

Батырбекова А.С., Бухатова А.С.
ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА ТҰРҒЫН ҮЙДІҢ ҚҰНДЫҚ ҚОЛЖЕТІМДІЛІГІН АРТТЫРУДЫҢ ҚАЗІРГІ ЗАМАНҒЫ МӘСЕЛЕЛЕРІ 41

Бауржанов Д., Қабидешов Б., Бухатова А.С.
КОРОНАВИРУС ЭПИДЕМИЯСЫНАН КЕЙІН ЭКОНОМИКАЛЫҚ ИДЕЯЛАРДЫ ҚАЛПЫНА КЕЛТІРУ 46

Беликова Ю.О., Куур О.В.
ОЦЕНКА ДЕЛОВОЙ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА ЭКОНОМИКИ К НОВОМУ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОМУ УКЛАДУ 51

Бирюкова Н.А., Пестунова Г.Б.
ПОИСК ПУТЕЙ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ НЕЗАВЕРШЕННОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В КАЗАХСТАНЕ 56

Болатов А.Е., Суйеубаева С.Н.
АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ МСБ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ 60
Вдовина Д.В., Мезенцева Л.А.
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ 65
Гречушникова А.В., Нурекенова Э.С.
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА И АУДИТА В СЕКТОРЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ВКО) 70
Ғалымбекова Д.Ғ., Конурбаева Ж.Т.
МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ УНИВЕРСИТЕТА В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ: ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВУЗА 75
Дәулетжарова А., Саденова А.М.
КӘСІПОРЫНДАРДЫҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ӘЛЕУЕТТІ ДАМЫТУДЫҢ ШЕТЕЛ ТӘЖІРИБЕСІ 79
Dautkhanova A., Sagidullina M.
ONLINE AND VIRTUAL IDENTITY ISSUES IN VIRTUAL REALITY AND METAVERSE: OPPORTUNITIES AND THREATS FOR BUSINESS AND ECONOMICS 84
Даутханова А., Сакыбаева А., Бухатова А.
ЦИФРЛЫҚ ЭКОНОМИКАДАҒЫ АДАМ РЕСУРСТАРЫН БАСҚАРУДЫҢ ЗАМАНАУИ АСПЕКТІЛЕРІ 89
Демитров Д.И., Мезенцева Л.А.
МЕТОД AGILE - РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ СОВРЕМЕННОГО БИЗНЕСА 92
Демитров Д.И., Мезенцева Л.А.
СОВРЕМЕННОЕ РАЗВИТИЕ МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА 94
Ермекбай А.Н., Әділова Н.А., Сагидолдина А.Ж.
ПАНДЕМИЯ ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ БІЛІМ БЕРУ ЖҮЙЕСІ 96
Ертайқызы Ж, Әзенова Ә., Бухатова А.С.
КӘСІПОРЫНДАРДЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ МЕНЕДЖМЕНТІН ДАМЫТУ ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІ ЭКОНОМИКАСЫН ҚҰРУДЫҢ НЕГІЗІ РЕТІНДЕ 101
Есеева Э.Е., Кайсанова Н.Б.
ОСОБЕННОСТИ ЭВОЛЮЦИЯ МОДЕЛЕЙ МЕНЕДЖМЕНТА 105
Жалынбек Ж., Тұрсынбай Р.Е., Сагидолдина А.Ж.
ПАНДЕМИЯ КЕЗІНДЕГІ АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫНЫҢ ДАМУЫ 109
Жанатқызы Г., Конурбаева Ж.Т.
STEM БІЛІМ БЕРУ ЖАС ҰРПАҚТЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН ДАМЫТУ НЕГІЗІ РЕТІНДЕГІ 114
Жасыбаева С.Т., Гранецкий В.Н.
УГЛЕРОДНЫЙ СЛЕД – КАК ФАКТОР ПЕРЕХОДА НА НОВЫЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УКЛАД 116
Жиенбай Ғ.И., Рақым Қ.Б., Сагидолдина А.Ж.
ПАНДЕМИЯ КЕЗІНДЕГІ ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСТІ ҚОЛДАУ ШАРАЛАРЫ 121

Жирентаев Р.Ю., Нурекенова Э.С.
ЖАСАНДЫ ИНТЕЛЛЕКТ – БАНКТІК САЛАСЫНДАҒЫ РЕВОЛЮЦИЯЛЫҚ ТЕХНОЛОГИЯ РЕТІНДЕ 125
Жунусова А.Е., Нурекенова Э.С.
ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ 128
Закирьянов Р.К., Нурекенова Э.С.
РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 131
Зиновьева К.А., Соколова В.А., Шапочкина Е.Ю.
ИЗМЕНЕНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ И НАЛОГОВОМ УЧЕТЕ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН НА 2022 ГОД 134
Зырянова Т.А., Кайсанова Н.Б.
ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД В УПРАВЛЕНИЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ 139
Кабдуалиев А.Е., Рахимбердинова М.У.
ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ РАБОТНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КЛАССИФИКАЦИИ 143
Каирбаева С. Р., Тоқтасын А. Т., Сырымбек М.
ШЫҒЫС-ҚАЗАҚСТАН ОБЛЫСЫ ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУЫНЫҢ БІРҚАТАР АСПЕКТІЛЕРІ 147
Каирбекова Т.Р., Камбалина А.А., Куур О.В.
ESG-ИНВЕСТИРОВАНИЕ - ПУТЬ К УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ 152
Каирова Л.Ц., Денисова О.К.
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В КАЗАХСТАНЕ 157
Кайсанов Д.Е., Бухатова А.С.
АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫ ӨНДІРІСІНІҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТИІМДІЛІГІН АРТТЫРУ ЖОЛДАРЫ 161
Калелов К.М., Денисова О.К.
АНАЛИЗ ТРАНСПОТПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АВТОМОБИЛЬНЫХ ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗОК 165
Калимова Г.К., Суйеубаева С.Н.
ОЦЕНКА УРОВНЯ ЗАДЕЙСТВОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В ГОРНО-МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ 170
Камзина А.К., Нурекенова Э.С.
АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА 174
Капасов М.Н., Қажиахмет А.Е., Сагидолдина А.Ж.
КАРАНТИННІҢ АВТОМОБИЛЬ НАРЫҒЫНА ТИГІЗГЕН ӘСЕРІ 178
Карыпова.А.Г., Ахмадиева К.М., Сагидолдина А.Ж.
ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ПАНДЕМИЯ КЕЗІНДЕГІ ЖҰМЫССЫЗДЫҚТЫҢ САЛДАРЫ МЕН ШЕШУ ЖОЛДАРЫ 182
Кожапова А.А., Шапочкина Е.Ю.
СНТ ИЛИ БОРЬБА ГОСУДАРСТВА С ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКОЙ 187

Курмангалиева А.С., Рахимбердинова М.У.
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЕЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ АУТСОРСИНГА 191
Қадесова Н.Т., Нурекенова Э.С.
ӨНІМ САПАСЫН ЖАҚСАРТУ АРҚЫЛЫ КӘСІПОРЫННЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН АРТТЫРУ 195
Қадылов Э. Б., Мухамедгалиева Н.Н.
НАРЫҚТЫҚ ЭКОНОМИКАДАҒЫ ИННОВАЦИЯЛЫҚ МАРКЕТИНГ 197
Қалиасқарова Ұ.Ж., Давлетпаева Д.К., Абдрахманова Ж.С.
ИПОТЕКАЛЫҚ НЕСИЕЛЕУ ЖҮЙЕСІНІҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ МӘНІ 201
Қалиханова А.Т., Саденова А.М.
ҚАЗАҚСТАНДА ИННОВАЦИЯЛЫҚ ЖОБАЛАРДЫ КОММЕРЦИЯЛАНДЫРУ МӘСЕЛЕЛЕРІ 206
Қалиханова А.Т., Ургушева С.С.
КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТЕРДІҢ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТІНДЕГІ ҚАРЖЫЛЫҚ ТӘУЕКЕЛДЕР 211
Қинаятова А.Е., Кайсанова Н.Б.
БАНК ҚЫЗМЕТІНДЕГІ МАРКЕТИНГТІК БРЕНДТІҢ РӨЛІ 214
Құттубаев Е.Р., Абдрахманова Ж.С.
ҰЛТТЫҚ ЭКОНОМИКАДА ЕҢБЕК ӨНІМДІЛІГІН АРТТЫРУ ФАКТОРЛАРЫ 219
Құматай А.Қ., Бытикова Н.Қ., Сагидолдина А.Ж. (ШҚТУ)
АЙМАҚТЫҚ ЭКОНОМИКАҒА ПАНДЕМИЯНЫҢ ӘСЕРІ (Шығыс Қазақстан облысы бойынша) 222
Li Xiaohui, Нурекенова Э.С.
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ 226
Ломова В.П., Краузе Н.В.
О СОСТОЯНИИ В ОБЛАСТИ УПРАВЛЕНИЯ КОММУНАЛЬНЫМИ ОТХОДАМИ (НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА УСТЬ-КАМЕНОГОРСК) 230
Максименко Т.В., Кайсанова Н.Б.
ОСОБЕННОСТИ ИНТЕГРАЦИОННОГО ПРОЦЕССА В МЕНЕДЖМЕНТЕ 235
Мампасов Ш.Ф., Ислям Г.И.
ҚАЗАҚСТАН ЭКОНОМИКАСЫНА ИНВЕСТИЦИЯ ТАРТУ – ӨЗЕКТІ ІС 239
Мампасов Ш.Ф., Ислям Г.И.
ӨҢІРДІҢ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ БЕЛСЕНДІЛІГІН ТАЛДАУ ЖӘНЕ ОНЫ ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ 244
Мамуканова Л.Л.
ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН 249
Манапова А.Б., Кайсанова Н.Б.
ОСОБЕННОСТИ КОНТРОЛЯ КАК ФУНКЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ 253

Мелдешұлы Б., Денисова О.К.
АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМИ ПРОЦЕССАМИ ПРОИЗВОДСТВА МЕДИ НА ПРЕДПРИЯТИИ «KAZ MINERALS AKTOGAY» 257
Молдатаев Т.Д., Солтанбекова Ш.О.
БЕЗРАБОТИЦА В КАЗАХСТАНЕ 261
Мубараков Е.Е., Рахимбердинова М.У.
ECONOMIC MANAGEMENT PROBLEMS IN INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE EDUCATION SYSTEM 264
Муканова И.А., Пестунова Г.Б.
РЕКРУТМЕНТ: ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ 267
Мухамадиева К.А., Нурекенова Э.С.
РОЛЬ УДАЛЕННОГО КОУЧИНГА В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ 271
Мухаметжанова Т.А., Нурекенова Э.С.
ПОНЯТИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ 274
Мухамедханов М.Қ., Абдрахманова Ж.С.
БАНКТІК ТӘУЕКЕЛДЕРДІҢ ТЕОРИЯЛЫҚ АСПЕКТІЛЕРІ ЖӘНЕ ЖІКТЕЛІМІ 278
Мухтарканова А.А., Суйеубаева С.Н.
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА И АУДИТА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ 283
Мязова А.А., Кайсанова Н.Б.
СУЩНОСТЬ ИННОВАЦИИ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ 286
Мязова А.А., Жанабаева А.С.
ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КАЗАХСТАНЕ 291
Мұратов Е.А., Рахимбердинова М.У.
ФОРМИРОВАНИЕ И РЕГУЛИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ НА СТРОИТЕЛЬНОМ ПРЕДПРИЯТИИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ 295
Нармухаммедов А.Н., Сагидолдина А.Ж.
ЦИФРЛЫҚ ЭКОНОМИКАҒА КӨШУ БАҒДАРЛАМАСЫН ЖҮЗЕГЕ АСЫРУ ШАРАЛАРЫ 300
Ниғманов И.Қ., Варавин Е.В.
БЕНЧМАРК АНАЛИЗ ВОСТОЧНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ 305
Нуркышева А.Б., Суйеубаева С.Н.
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ 310
Нұрланова А.Н., Кайсанова Н.Б.
НАРЫҚТЫҚ МАРКЕТИНГТЕ ТҰРМЫСТЫҚ ҚАЛДЫҚТАРДЫ ЗЕРТТЕУ ЖӘНЕ НАРЫҚТЫҚ СТРАТЕГИЯНЫ ӘЗІРЛЕУ 314
Оразаева А.К., Жанабаева А.С., Козлова М.В.
МЕТОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ДЕВЕЛОПМЕНТОМ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ 318

Oralova R., Kabdulsharipova A.
PROBLEMS OF PERFORMANCE MANAGEMENT IN MODERN ORGANIZATIONS 321
Орсаева К.Е., Удовицкая Е.Ю.
МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА, ПРИМЕНЯЕМЫЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ 325
Отаубаев Н.К., Байтикенова Г.А.
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЕ 330
Раипова А.Ә., Мезенцева Л.А.
КОНЦЕПЦИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КАК СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ЧАСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН 337
Ринатова А.Р., Байтикенова Г.А.
БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕП БОЙЫНША АЛАЯҚТЫҚ ЖАҒДАЙЛАРЫ ЖӘНЕ ОЛАРДЫ АНЫҚТАУДЫҢ ӘДІСТЕРІ 341
Сайлаухан А.А., Ислям Г.И.
БАНКТІҢ ҚЫЗМЕТІН ЖАҚСАРТУ МАҚСАТЫНДА ИННОВАЦИЯЛАРДЫ ЕНГІЗУДІҢ ТИІМДІЛІГІН БАҒАЛАУ 345
Самарханова А.О., Сорокина Л.И.
ОБНОВЛЕНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ СЕЛЬСКО-ХОЗЯЙСТВЕННОГО СЕКТОРА - ОДИН ИЗ ПУТЕЙ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 350
Samat N., Syrymbek M.
THE PROBLEM OF SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES DURING THE PANDEMI 355
Серикова А.С., Әскербек А.Н., Сагидолдина А.Ж.
ПАНДЕМИЯ КЕЗІНДЕГІ ЕЛ ЭКОНОМИКАСЫНЫҢ ДАМУ ҚАРҚЫНЫ 359
Снегирев Г.В., Жанабаева А.С.
АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ГОСУДАРСТВЕННЫХ РАСХОДОВ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН 362
Snegirev G., Kabdulsharipova A.
ASSESSMENT OF HUMAN CAPITAL IN THE PUBLIC SERVICE OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN 365
Сурченко А.П., Кайсанова Н.Б.
РОЛЬ КОММУНИКАЦИЙ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ 369
Султанов Х., Нурсапиева Д., Бухатова А.
ҚАЗІРГІ ӘЛЕМДІК ЭКОНОМИКАНЫҢ ДАМУЫНДАҒЫ ҚАЙШЫЛЫҚТАР 373
Темірбай Ж.Қ., Суйеуваева С.Н.
ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ ҚҰРЫЛЫС САЛАСЫНЫҢ ДАМУ ЖАҒДАЙЫН АЛДАУ 378
Тоқан Н.Ж., Китокпаева Н. А., Сырымбек М.
ЕЛІМІЗДІҢ ӨҢІРЛЕРІНДЕГІ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТТІҢ ДАМУЫНА ШОЛУ (ШҚО МЫСАЛЫНДА) 383

Токқазы М.Т., Рахимбердинова М.У.
ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В КАЗАХСТАНЕ: ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ 387
Тоқтарбекова Т.А., Закимова А.М.
ВОПРОСЫ ОПТИМИЗАЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА – ТОЧНОЕ ЗЕМЛЕДЕЛИЕ 390
Тұрғамбекова Г.М., Кайсанова Н.Б.
ШЫҒЫС ҚАЗАҚСТАН ОБЛЫСЫНЫҢ БАЛЫҚ ӨНДІРІСІНЕ ТАЛДАУ 394
Уалиев Д., Суйеубаева С.Н.
КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТЕРДІҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІ ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА 398
Усольцева Л.С., Рахимбердинова М.У.
ТЕХНОЛОГИЯ ПРОИЗВОДСТВА ТЕПЛОИЗОЛЯЦИОННЫХ СУХИХ СТРОИТЕЛЬНЫХ СМЕСЕЙ НА ОСНОВЕ СТРОИТЕЛЬНОГО ГИПСА С ИННОВАЦИОННЫМ ВЗГЛЯДОМ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА 403
Филимонов С.А., Солтанбекова Ш.О.
СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В КАЗАХСТАНЕ 408
Филиппов Д.В., Рахимбердинова М.У.
БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО КАК СРЕДСТВО ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 411
Zeng Xiaolai, Рахимбердинова М.У.
УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ НЕФТЕГАЗОВОГО СЕКТОРА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН 416
Чеканина А.Д., Кайсанова Н.Б.
ПРИНЦИПЫ И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ 421
Шатанова А.Д., Рахимбердинова М.У.
ПРОБЛЕМЫ ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТА В УПРАВЛЕНИИ СОВРЕМЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ 425
Шарипханова Ж.Б., Түлеуханова Ә.М., Абдрахманова Ж.С.
ДҮНИЕЖҮЗІЛІК НЕСИЕ НАРЫҚТАРЫНЫҢ ҚЫЗМЕТ ЕТУІНІҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ 430
Юсупова Ж.М., Денисова О.К. СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ 435