#### КОСТАНАЙСКИЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ АХМЕТА БАЙТҰРСЫНҰЛЫ

#### ФАКУЛЬТЕТ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА



















Халықаралық бухгалтерлер күніне арналған "Қазіргі экономикалық үрдістер жағдайында аудиторлық қызметті дамытудың басым бағыттары"тақырыбында өткізілетін Халықаралық ғылыми-тәжірибелік онлайн конференция

**МАТЕРИАЛДАР** 

#### **МАТЕРИАЛЫ**

Международной научно-практической онлайн конференции посвящённой международному дню бухгалтера на тему: «ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТЕНДЕНЦИЙ»

30 қараша 2023 ж.

30 ноября 2023 г.

Костанай, 2023

УДК 657.6 ББК 65.053 П76 Редакционная коллегия: Абаева Г.И, к.э.н.,и.о. ассоциированного профессора Васильчук Е.В., д.э.н., профессор Ладаненко Е.Е., к.э.н.,и.о. ассоциированного профессора Жусупбекова Г.Е., магистр экономических наук Алимова Н.Ж., магистр экономических наук

Жинаққа Халықаралық бухгалтерлер күніне арналған "ҚАЗІРГІ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҮРДІСТЕР ЖАҒДАЙЫНДА АУДИТОРЛЫҚ ҚЫЗМЕТТІ ДАМЫТУДЫҢ БАСЫМ БАҒЫТТАРЫ"тақырыбындағы халықаралық ғылыми - практикалық онлайн конференцияға қатысушылардың баяндамаларының тезистері кірді

Тезистерде бизнес пен басқарудың өзекті мәселелері қамтылған. Тақырып аудит теориясы мен практикасын дамытудың қазіргі тенденциялары, бухгалтерлік есеп пен салық салуды дамыту мәселелері мен перспективалары, жаңа жаһандық шындықтағы Ұлттық экономика секторларын дамыту тетіктері және қаржы секторының рөлі, цифрлық экономика координаттарындағы маркетинг, жас ғалымдардың көзімен заманауи құқықтануды дамытудың әдіснамасы мен практикасы саласындағы зерттеулерді қамтиды.

Жинаққа А. Байтұрсынұлы атындағы Қостанай Өңірлік университеті, Алтай мемлекеттік университеті, Еуразия заң академиясы оқытушыларының, жас ғалымдарының, магистранттарының, студенттерінің баяндамалары кіреді. Д. Қонаева, Алматы қаласындағы TURAN UNIVERSITY инновациялық-кәсіпкерлік университеті, Akdeniz University, Түркия, Анталья, М. Дулатов атындағы Қостанай инженерлік-экономикалық университеті., Челябі мемлекеттік университетінің Қостанай филиалы, Челябинск Челябі қ. мемлекеттік университеті, Рудный индустриялық институты, Академик З. Алдамжар атындағы Қостанай әлеуметтік – техникалық университеті

В сборник вошли тезисы докладов участников Международной научно- практической онлайн конференции посвящённой международному дню бухгалтера на тему: «ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТЕНДЕНЦИЙ»

В тезисах освещены актуальные проблемы бизнеса и управления. Тематика охватывает исследования в области современных тенденций развития теории и практики аудита, проблемы и перспективы развития бухгалтерского учета и налогообложения, механизмы развития секторов национальных экономик в новых глобальных реалиях и роль финансового сектора, маркетинг в координатах цифровой экономики, методологию и практика развития современной юриспруденции глазами молодых ученых.

Сборник включает доклады преподавателей, молодых ученых, магистрантов, студентов Костанайского регионального университета имени А.Байтурсынұлы, Алтайский государственный университет, Евразийской юридической академии им. Д. Кунаева, г. Алматы, Инновационно-предпринимательский университет TURAN UNIVERSITY г.Алматы, Akdeniz University, Турция, Анталья, Костанайского инженерно-экономического университета им.М.Дулатова, Костанайского филиала Челябинского государственного университета, Челябинского государственного университета г.Челябинск, Рудненский индустреальный институт, Костанайский Социально — технический университет имени академика З.Алдамжар.

ISBN 978-601-356-315-2

© Костанайский региональный университет имени А.Байтурсынова, 2023

# СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ 1 УЧЕТ И АУДИТ В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ				
Абдыкалыкова А.Е. Жусупбекова Г. Е.	АВТОМАТИЗАЦИЯ СФЕР УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РК			
Абдыкаримова М.М. Баймырзаева М.К. Аксенова Г.Н.	ҚАРЖЫЛЫҚ ЕСЕПТІЛІКТІ БАҚЫЛАУ МЕН БЕКІТУДІҢ НЕГІЗГІ БАҒЫТТАРЫНЫҢ ДАМУЫ 1			
Васильчук Е.В.	НАЛОГОВАЯ ЭКСПЕРТИЗА КОММЕРЧЕСКИХ УСЛОВИЙ СДЕЛОК КАК ОСНОВНОЙ МЕТОД НАЛОГОВОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ			
Ержанов М.С. Ержанова А.М.	ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ АУДИТА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ			
Жараспаева Д. Е. Байкин А.К.	УЧЕТ И АУДИТ В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ			
Жусупова Г.Б.	ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ЗАТРАТ ПО КОНЦЕПЦИИ «ДИРЕКТ – КОСТИНГ»			
Жусупова Г.Б.	СОСТОЯНИЕ УЧЕТА И АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КРЕДИТНЫХ РЕСУРСОВ			
Ибраева Ж.К. Жусупова Г.Б.	ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ЗАТРАТ ПРИ ПОПРОЦЕССНОМ МЕТОДЕ УЧЕТА ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ. 4			
Ибраш А.Ғ. Ладаненко Е.И.	К ВОПРОСУ ПРИЗНАНИЯ КРИПТОВАЛЮТЫ В ФИНАНСОВОМ УЧЕТЕ			
Исмуратова А.А. Васильчук Е.В.	ОРИЕНТИРОВАННЫЙ ВНУТРЕННИЙ АУДИТ В КОМПАНИЯХ5			
Кажикова Ж.Н.	ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И КЛАССИФИКАЦИЯ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ			
Кажикова Ж.Н.	ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ			
Кубенов Е.М. Сартанова Н.Т.	ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ И КЛАССИФИКАЦИИ ФИНТЕХА В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН			

Матецкая Д.П. Алимова Н.Ж.	ПОНЯТИЕ И СОСТАВ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	78
Наурзалинова Д.А. Ладаненко.Е.И.,	ВИДЫ ЦИФРОВЫХ АКТИВОВ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ СТОИМОСТНОЙ ОЦЕНКИ	84
Шамшенова А.М. Кажикова Ж.Н.	МЕМЛЕКЕТТІК КӘСІПОРЫНДАР ҚЫЗМЕТІНІҢ ТИІМДІЛІГІ МЕН НӘТИЖЕЛІЛІГІНІҢ ТӘУЕЛСІЗ САРАПТАМАСЫ РЕТІНДЕ ТИІМДІЛІК АУДИТІН ДАМЫТУ	87
Шаханова А.Б. Алимова Н.Ж.	СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ЦЕЛЯХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ.	91
Эмльс А.Е Жусупова Г.Б.	СОСТОЯНИЕ И ВОЗМОЖНОСТИ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	96
СЕКЦИЯ 2 МЕНЕДЖ	кмент и маркетинг: современное состояние	100
Абсаткарова Н.А. Олейник Л.В.	ПУТИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	100
Исправников И. А. Алимова Н.Ж.	РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ HARD- И SOFT SKILLS В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.	105
Амангелді А.Т. Молдагалиева Н.Д.	ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙДА ЕҢБЕК НАРЫҒЫН ҚАЛЫПТАСТЫРУДЫҢ НЕГІЗГІ МӘСЕЛЕЛЕРІ	109
Байгелов Т.Ж. Молдағалиевна Н.Д.	ШАҒЫН КӘСІПОРЫНДАРДАҒЫ МАРКЕТИНГ: ДАМУДЫҢ РӨЛІ МЕН ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ	113
Баймульдина К.А. Утебаева Ж.А.	СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ КАЗАХСТАНА И ЗАРУБЕЖОМ	118
Байтұрсынов А.М. Тобылов К.Т.	МЕМЛЕКЕТТІК ҚЫЗМЕТТЕГІ ЕҢБЕКТІ ЫНТАЛАНДЫРУ ТЕТІКТЕРІ	121
Байтұрсынов А.М. Жилкайдарова А. А.	ЭКОНОМИКАНЫ МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУДІҢ НЕГІЗГІ ӘДІСТЕРІ МЕН ҚҰРАЛДАРЫ	124
Доспакова Д.А. Байжанова Л.А-Н.	МИРОВОЙ ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ СТРАТЕГИЙ	128
Бондаренко М. А., Байжанова Л.АН.	ОПРОС КАК МЕТОД МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ	132

Ертай З.Е. Утебаева Ж.А.	ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ  СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ В
	KA3AXCTAHE
Есенгалиева Д.С. Байкова Е.И.	НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ТОРГОВЫМ ЦЕНТРОМ
Жараспаева Д. Е. Абаева Г.И.	МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ.
Живулько К.Н. Калкабаева А.Е.	РОЛЬ МАРКЕТИНГОВОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННЫХ КОМПАНИЙ.
Жилкайдарова А.А.,	ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН
Жұматай Ә.Қ., Молдагалиева Н.Д.	МАРКЕТИНГ СТРАТЕГИЯСЫНДАҒЫ ӨНІМНІҢ САПАСЫ МЕН БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІ
Зейнекина А.Б., Молдагалиева Н.Д.	КОММЕРЦИЯЛЫҚ МЕКЕМЕЛЕРДІҢ ҰЙЫМДАСТЫРУШЫЛЫҚ МӘДЕНИЕТІН ҚАЛЫПТАСТЫРУ ЖӘНЕ ДАМЫТУ
Кажимуратова А. Ж., Жилкайдарова А.А.,	ҚОЙЫЛАТЫН ТАЛАПТАР МЕН МЕМЛЕКЕТТІК
Калкабаева А.Е.	СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫМ ПОТОКОМ В ТОО «БК-СТРОЙ».
Кужамратова Д.Т., Тобылов К.Т.	ИКИГАЙ И ЯПОНСКИЕ ТЕХНИКИ И МЕТОДЫ КАРЬЕРЫ И РОСТА
Кужубаева А.К., Утебаева Ж.А.	УПРАВЛЕНИЕ КАРЬЕРОЙ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ
Курбанбаева М.А. Утебаева Ж.А.	БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ - КАК ВИД СОЦИАЛЬНОЙ ПОМОЩИ НАСЕЛЕНИЮ В РАМКАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В РК
Лошитская В.С. Байжанова Л.А-Н.	МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ И ИХ РОЛЬ В ПРОДВИЖЕНИИ БРЕНДА
Меркулова А. О. Сейтова Г.Т.	УПРАВЛЕНИЕ КАРЬЕРОЙ

Мурзагалиева Д. С. Утебаева Ж.А.	АВТОРИТЕТ,ЛИДЕРСТВО И ВЛАСТЬ В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ			
<b>Тобылов К.Т.,</b> к.э.н.	РОЛЬ ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ИНТЕЛЛЕКТА В УПРАВЛЕНИИ ДЕЛОВЫМ ОБЩЕНИЕМ			
Нургазина С.Б. Тобылов К.Т.	AGILE - ГИБКИЙ МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ			
Сарсенбай М.К., Байжанова Л.А-Н.,	ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В МАРКЕТИНГЕ.			
<b>Утебаева Ж.Ә.</b> , э.ғ.к.	ҚОСТАНАЙ ОБЛЫСЫНЫҢ АУМАҒЫНДА СҮТ-ТАУАР ФЕРМАЛАРЫН ДАМЫТУ ЖӘНЕ МӘСЕЛЕЛЕРІ			
Хамитова А.М. Байжанова Л.А-Н.	МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ КАК ИНСТУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ			
Шпис О.А. Тобылов К.Т.	СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТА			
	ІСФОРМАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ И ІХ ОТНОШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ			
Абдыкаримова М.М. Баймырзаева М.К.	О ХАРАКТЕРИСТИКЕ ЦИФРОВЫХ ДЕНЕГ			
Абжанова Д.Ж. Кенжебекова Д.С.	МИРОВАЯ ПРАКТИКА ОРГАНИЗАЦИИ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК			
Абильдинова А.М. Нурахметова Г.С.	КРИПТОВАЛЮТА - КАК ВИД УКЛОНЕНИЯ ОТ НАЛОГОВ			
Абсаткарова Н.А. Олейник Л.В.	ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСТІ МЕМЛЕКЕТТІК ҚОРҒАУДЫҢ ҚАЗАҚСТАНДЫҚ МОДЕЛІ			
Ажибаева Г.М.,	КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН			
Аскерова Л.Б. Курмангалиева М.М.	СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН.			
Байкенова А.А. Завьялова Е.Н.	НАЦИОНАЛЬНАЯ ВАЛЮТА ТЕНГЕ – ГАРАНТ ФИНАНСОВОЙ НЕЗАВИСИМОСТИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН.			
Бисенова М.Н. Кенжебекова Д.С.	ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ			

Вяткина Б.Ю. Субботина Е.И.	ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАЗАХСТАНА	273
Дармышова Н.Ш. Субботина Е.И.	ВИДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА	277
Есімхан Г. Е., Сартанова Н.Т.	ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В КОСТАНАЙСКОЙ ОБЛАСТИ.	281
Жазыкбаева Г.К.,	ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСКЕ САЛЫҚ САЛУ ТЕГІГІ	286
Жунысханова А.Д. Ахметжанова Б.К.	ЭКОНОМИКАНЫҢ НЕГІЗГІ МӘСЕЛЕЛЕРІ ЖӘНЕ ОЛАРДЫҢ ШЕШІЛУ ЖОЛДАРЫ	290
Кинжасар Н.К. Абаева Г.И.	СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ И РЕШЕНИЯ В РАЗВИТИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ.	295
Курмангалиева Ж. Б. Субботина Е.И.	ФАКТОРЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЗЕРНА	299
Кусманова М.С. Байкадамов Н.Т. Абжанова А.Қ.	ҚАЗІРГІ ҚОҒАМДАҒЫ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТӘУЕКЕЛДЕРДІҢ ЕРЕКШЕЛІГІ	302
Қанаева Д.Қ. Баймырзаева М.К.	СВОЙСТВА ДЕНЕГ: СОВРЕМЕННОЕ ПОНИМАНИЕ ПРОИСХОЖДЕНИЯ И ЗНАЧЕНИЯ	307
Мырзахметова Д.Б. Ахметжанова Б.К.	ЭКОНОМИКАНЫҢ ЦИФРЛЫҚ ТРАНСФОРМАЦИЯСЫ ЖАҒДАЙЫНДА КӘСІПОРЫННЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ТҰРАҚТЫЛЫҒЫ	312
Нурахметова Г.С.	ОБЕСПЕЧЕНИЕ         ЗАНЯТОСТИ ЛИЦ         С           ОГРАНИЧЕННЫМИ         ВОЗМОЖНОСТЯМИ         В           КАЗАХСТАНЕ	317
Нурахметова Г.С.	ЦИФРОВИЗАЦИЯ НА РЫНКЕ ТРУДА	322
Рихтер Ю.А. Субботина Е.И.	ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГОПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	326
Сагадиев А.Н. Досмакова А.Е.	РАЗВИТИЕ ЗЕЛЕНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ В КАЗАХСТАНЕ: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ	330

Юстус В.В. Маляренко О.И.	КРЕДИТНО-БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА РК И ОРГАНИЗАЦИЯ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕССА	335
ТРАНСПОРТНО	РРОВИЗАЦИЯ, ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ, ЛОГИСТИЧЕСКАЯ ОТРАСЛЬ - ОСНОВНЫЕ ВЕКТОРЫ ВВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО КАЗАХСТАНА	339
Алданова Г.Ж. Байзакова Г.Г.	ТУРИЗМ ЖӘНЕ ҚОНАҚЖАЙЛЫЛЫҚ ИНДУСТРИЯСЫНДАҒЫ ЦИФРЛЫҚ ЭКОНОМИКАНЫҢ ДАМУ ТЕНДЕНЦИЯЛАРЫ	339
Аманжолов Р.А., Жазыкбаева Г.К.	ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ЦИФРЛІ ЭКОНОМИКАНЫҢ ДАМУЫ	345
Досмакова А.Е.,	СУХОЙ ПОРТ - ЧАСТЬ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ СТРАНЫ	348
Екимова В.С. Досмакова А.Е.	ЦИФРОВИЗАЦИЯ: КЛЮЧЕВОЙ ДВИГАТЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНА	352
Жусупбекова Г. Е.	АДАПТАЦИЯ СОВРЕМЕННОГО ЛОГИСТИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ В СТРУКТУРЕ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ.	355
Ибраева М.Н. Курмангалиева А.К.	КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР ЕЕ ЭФФЕКТИВНОГО	361
Кузьмина А.С. Завьялова Е.Н.	РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ	364
Курманова Э.М. Кайырбаева Г.К.	ЦИФРЛЫҚ ЭКОНОМИКА ДАМУДЫҢ ПЕРСПЕКТИВАЛЫҚ ТЕТІГІ РЕТІНДЕ	368
Мухамедшарипова М. Р. Завьялова Е. Н.	ЦИФРОВИЗАЦИЯ В НЕФТЕГАЗОВОЙ СФЕРЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН	373
Орынтаев А.Ж. Абаева Г.И.	ЦИФРОВИЗАЦИЯ, ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ, ТРАНСПОРТНО -ЛОГИСТИЧЕСКАЯ ОТРАСЛЬ ОСНОВНЫЕ ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО КАЗАХСТАНА.	378
Сегень А.О. Завьялова Е.Н.	ЦИФРОВАЯ ВАЛЮТА – ТЕНГЕ	382
Турежанов С.У.	ЦИФРОВИЗАЦИЯ КАК ТРЕНД СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНА	387
	АӨК ЦИФРЛАНДЫРУДЫ ДАМЫТУДЫҢ НЕГІЗГІ МӘСЕЛЕЛЕРІ	393

СЕКЦИЯ 5 МЕТО	ДОЛОГИЯ И ПРАКТИКА РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЮРИСПРУДЕНЦИИ	397
Абдуалипова К.Ж.	ЭЛЕКТРОННОЕ ОБРАЩЕНИЕ ГРАЖДАН В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	397
Аймухамедов К.К. Ахметкали Г.В.	НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ АДМИНИСТРАТИВНОГО ПРАВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	402
Байменов Т.А. Ахметкали Г.В.	К АСПЕКТАМ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ВИДЕОКОНТРОЛЯ «СЕРГЕК» В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН.	405
Беда М.Ю. Ахметкали Г.В.	АДМИНИСТРАТИВНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ НЕ СОВЕРШЕННОЛЕТНИХ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	409
Дандыбаева А.Е. Ахметкали Г.В.	ИННОВАЦИИ В АДМИНИСТРАТИВНОМ ПРАВЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ И СРАВНЕНИЕ ИХ С ПЕРЕДОВЫМ ОПЫТОМ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН.	413
Дархамбаева А.Д.	НЕПОСРЕДСТВЕННАЯ ДЕМОКРАТИЯ В СИСТЕМЕ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ	417
Дархамбаева А.Д.	ИНСТИТУТ ОБЩЕСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ КАК ФОРМА НЕПОСРЕДСТВЕННОЙ ДЕМОКРАТИИ	423
Ештаев А.К. Ахметкали Г.В.	К ВОПРОСАМ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ДАКТИЛОСКОПИЧЕСКОЙ РЕГИСТРАЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН.	428
Исмагамбетов С.Т.	СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ.	431
Коваленко В.А. Мурзахметова З.К.	БАНК КАК КРЕДИТНО-ФИНАНСОВАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ	435
Мукажанова А.К. Дархамбаева А.Д.	ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРИРОДА ГРАЖДАНСТВА	43′
Мырзаханова Ш. Т.	СМАРТ-КОНТРАКТ ҰҒЫМЫН АЙҚЫНДАУДЫҢ ТЕОРИЯЛЫҚ ТӘСІЛДЕРІ	441
Сагнаева А.А. Ахметкали Г.В.	НЕКТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПРОФИЛАКТИКИ ДЕВИАНТНОГО ПОВЕДЕНИЯ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ.	448

Сарсенова А.Е. Едигенова А.Б.	АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ МЕЖДУНАРОДНОГО УСЫНОВЛЕНИЯ	451
Скорик А. И. Ахметкали Г.В.	К ВОПРОСУ РАЗВИТИЯ АДМИНИСТРАТИВНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В КАЗАХСТАНЕ	456
Таужанова Р.Ж.	ЦИФРОВИЗАЦИЯ ПРАВОСУДИЯ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА	462
Шаймерденов С.Б. Талтанова И.К.	РОЛЬ КОНСТИТУЦИОННОГО СУДА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В ПОСТРОЕНИИ НОВОГО КАЗАХСТАНА	468

# СЕКЦИЯ 1 УЧЕТ И АУДИТ В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

# АВТОМАТИЗАЦИЯ СФЕР УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РК

Абдыкалыкова Алия Ерликовна, студент 3 курса Костанайского регионального университета имени А.Байтұрсынұлы E-mail: aabdukalukova@mail.ru Жусупбекова Г. Е.

Старший преподаватель кафедры Бухгалтерского учета и управления Костанайского регионального университета им. А. Байтұрсынұлы

Почти в каждой отрасли происходят серьезные преобразования, и управленческий учет не является исключением. Управленческий учет состоит из задач бухгалтерского учета, необходимых для ведения бизнеса и предоставляет руководству информацию, необходимую для принятия финансовых решений. Обязанности специалиста по управленческому учету могут варьироваться от повседневных задач, таких как надзор за расходами и бюджетами, до более крупных элементов, как создание прогнозов будущих расходов.

Автоматизация возможна для бизнеса любого масштаба и вида деятельности, ее главная цель — предоставление качественной, полной и актуальной информации для принятия управленческих решений. Чаще всего в компаниях работает такая схема: управленческий учет начинается с обычных Excel-таблиц, а затем, по мере развития бизнеса, учет переводят в специализированные или комплексные программные решения.

Есть несколько важных причин, по которым все больше компаний автоматизируют процессы управленческого учета. Поскольку эта сфера деятельности полна повторяющихся действий, основанных на правилах, неудивительно, что автоматизация снижает количество ошибок и обеспечивает преимущество компанию дополнительное перед конкурентами. обеспечение способно выполнять Автоматизированное программное повторяющиеся задачи быстрее и эффективнее, чем люди. Это дает финансовому менеджеру больше времени для работы над другими задачами, которые больше сосредоточены на анализе данных.

Эффективное управление бизнесом — задача сложная и требующая вложения огромного количества времени руководителей. Для принятия управленческих решений необходимо выполнить анализ составляющих деятельности фирмы: управление продажами, закупками, сотрудниками, рекламой, инвестициями и их взаимосвязи. Влияние каждого фактора оценивается в первую очередь в денежном выражении, так как деньги — это "кровь бизнеса". Поэтому управленцам важно иметь достоверную и понятную финансовую модель функционирования компании. Управленческий учет

позволяет сформировать финансовую модель компании, в которой будут учтены все внутренние взаимосвязи и представлены все аспекты деятельности компании.

С помощью управленческого учета руководитель может получить детальную информацию по деятельности компании, ее подразделений и их взаимосвязи при достижении целей компании. Управленческий учет позволяет увидеть реальную ситуацию в компании и оперативно реагировать на текущие изменения, благодаря специализированной системе сбора информации и методик ее обработки. Автоматизация управленческого учета позволяет ускорить процессы сбора и обработки информации. Перед автоматизацией управленческого учета необходимо определиться с перечнем задач, который предполагается решить с помощью управленческого учета. Основные задачи, которые можно решить: Контроль прибыли, оптимизация затрат и повышение рентабельности с помощью управленческой отчетности. Планирование деятельности компании, формирование стратегии управления за счет системы бюджетирования. Оперативное управление финансовыми потоками компании, обеспечение компании деньгами для развития — казначейство. Контроль операций, производственных себестоимости плановых значений И производства. Формирование отчетности компании международным ПО стандартам.



Схема 1. Области управленческого учета

При этом необходимо учесть, что главная цель управленческого учета — предоставить информацию руководителям или собственникам для формирования эффективной стратегии управления и принятия бизнес-решений. Поэтому конкретный перечень функционала управленческого учета зависит от сформированных требований к предоставляемой информации. Конкретные выгоды от можно привести в виде таблицы:

Таблица 1 - автоматизация каждой области управленческого учета

Область
управленческого
учета
Управленческая
отчетность
Бюджетирование

#### Выгоды от автоматизации

Если использовать специализированные средства для онжом формирования отчетности, повысить оперативность, точность, корректность отказоустойчивость c Excel. ПО сравнению Автоматизированные системы управленческого учета позволяют консолидировать информацию из разных источников в одной базе.

Системы автоматизации бюджетирования позволяют формировать бюджеты в различных разрезах (по финансового учета), центрам контролировать их корректность, проводить ИΧ согласование И утверждение. Осуществлять оперативный контроль на соответствие целям компании, сформированных

бюджетах.

Внедрение специализированных систем позволяет планировать денежный необходимой поток c детализацией, вносить оперативные изменения существенно сократить финансовые риски. Для компаний автоматизированные крупных системы казначейства позволяют сформировать единый расчетный центр.

Оперативный (производственный) учет

Казначейство

Автоматизация сбора, обработки и анализа информации по себестоимости и другим затратам компании не только в денежном выражении, но в качественно-количественных характеристиках.

Международный учет Автоматизированная система международного учета позволит сформировать единую методологию учета МСФО, план счетов, порядок формирования отчетности и корректировок МСФО. Это особенно важно крупным холдингам и представительствам иностранных компаний со сложной многопрофильной структурой.

Современные программные продукты для автоматизации управленческого учета решают широкий спектр стратегических задач:

- доступ к достоверным и единообразным данным в режиме реального времени;
  - контроль ресурсов (деньги, время, трудозатраты сотрудников);
- существенное сокращение времени на обработку информации, получение отчетности и, как следствие, увеличение сроков принятия бизнесрешений и их продуктивности;
  - легкость и скорость модификации форм отчетности;

- отсутствие ошибок, связанных с человеческим фактором;
- детализация данных до необходимого уровня, компиляция финансовых и нефинансовых показателей, позволяющая отчетливо увидеть, каким образом была сформирована прибыль.

Важно, что при автоматизации управленческого учета выполнение сотрудниками рутинных технических задач, на которые тратилось много времени, сводится к минимуму. Получение прозрачной и актуальной, основанной на фактических данных отчетности, касающейся деятельности и внутреннего экономического состояния компании, производится в пару кликов.

Внедрение программного продукта для управленческого учета в обобщенном виде состоит из следующих этапов:

- ✓ Предпроектное обследование, выявление потребностей ключевых пользователей, анализ бизнес-процессов компании.
- ✓ Разработка методологии управленческого учета, если она не была создана ранее.
- ✓ Составление технического задания на систему автоматизации процессов и функций управленческого учета.
  - ✓ Настройка и доработка (при необходимости) программы.
  - ✓ Ввод системы в эксплуатацию.
- ✓ Обучение сотрудников, разработка внутренних нормативных документов, пользовательской документации.
  - Утверждение системы контроля качества.
  - ✓ Техническое сопровождение.

Управленческие отчеты позволяют всесторонне оценить состояние бизнеса, на их основе можно собрать сводную статистику и аналитику.

Но поскольку управленческий учет не регламентирован, в нем могут использоваться специфические формы и виды отчетов, удобные пользователям, в том числе разработанные специально для конкретной компании или для ее отдельных подразделений. Состав и форма таких отчетов зависят от их назначения и задач отдельно взятой компании. Однако помимо регулярных отчетов в управленческом учете есть место и разовым отчетам, создаваемым для конкретных задач и проектов. Отчеты могут быть представлены в различных форматах, удобных для восприятия и анализа: таблицы, графики, диаграммы и прочие варианты визуализации.

Решение «1С:ERР Управление предприятием 2» позволяет использовать управленческую отчетность для мониторинга показателей, вводить свои данные о различных статьях доходов и расходов, указывая для них в качестве источников данные любых регистров, присутствующие в системе. Важной особенностью является возможность использования не только стандартных алгоритмов, но и строительство учетной системы на базе собственной методологии

Свою систему учета на базе 1C:ERP можно организовать, используя как внутренние, так и импортированные данные для ее показателей. 1C:ERP

позволяет вытягивать данные из любых публичных и специализированных источников, складировать их в регистры и использовать в отчетности. Функциональные возможности системы 1C:ERP для управленческого учёта и планирования включает в себя:

- Различные варианты ведения управленческого учета.
- Многовалютный учет.
- Различия при отнесении расходов в управленческом и регламентированном учетах.
  - Независимая трактовка расходов и себестоимости.
- Аналитические возможности для проектного учета разрез по направлениям деятельности.
  - Простой управленческий баланс.
  - Управленческий учет в МСФО.
  - Управленческий учет на регламентированном плане счетов.
- Монитор целевых показателей с визуализацией для планов и текущей деятельности.
  - Генератор финансовой отчетности.
- Связь с подсистемой «Бюджетирование»: планирование, контроль, анализ результатов, принятие управленческих решений.
- Связь с подсистемой «Казначейство»: оперативное планирование денежных средств посредством ведения платежного календаря и заявок, контроль лимитов расходов.

Внедрение 1C:ERP в компаниях с масштабным документооборотом и большим штатом сотрудников в среднем занимает полтора года. Но эти вложения быстро окупятся, поскольку скорость и качество принимаемых руководством решений возрастет многократно.

Результат правильно организованного управленческого учета — это успешно работающая система получения информации, предоставляющая ответы на вопросы о финансовом состоянии компании, объеме доступных средств для повышения прибыли, вариантах оптимизации затрат, перспективных направлениях и способах распоряжения материальными ресурсами.

## Список литературы:

- 1. Логинов А.Р., Макаренко О.А. Управленческий учет для директора. Автоматизация управленческого учета в программе 1С:Управляющий//ИД Питер,2020г
- 2. Карпов А. Автоматизация бюджетирования и управленческого учета с использованием ПК "ИНТЕГРАЛ"// Компания РиК, электронное издание, 2023г

### ҚАРЖЫЛЫҚ ЕСЕПТІЛІКТІ БАҚЫЛАУ МЕН БЕКІТУДІҢ НЕГІЗГІ БАҒЫТТАРЫНЫҢ ДАМУЫ

Абдыкаримова М.М., э.ғ.м., ЭжЖББП кафедра аға оқытушысы, Қонаев

### Университеті, Алматы қ., ҚР Баймырзаева М.К., э.ғ.к., ЭжЖББП кафедра доценті, Қонаев Университеті, Алматы қ., ҚР

Аксенова Г.Н., фил.ғ.к., Еңбек, экологиялық құқығы және азаматтық ұрдісі кафедра доценті, ЖБФМБУ «Алтай мемлекеттік университеті», Барнаул қ., РФ.

Ішкі бақылау жүйесі активтердің сақталуын, алаяқтық пен қателердің алдын алуды, есепке алу құжаттамасының дәлдігі мен толықтығын, уақтылы және дұрыс қаржылық есептілікті дайындауды қоса алғанда, бизнесті ретке келтірілген және тиімді жүргізуге қол жеткізу мақсатында субъект басшылығы қолданатын саясат пен рәсімдерді қамтиды.

Бақылау саясаты ішкі бақылау жүйесіне және оның ұйым үшін маңыздылығына қатысты менеджменттің хабардарлығы мен әрекетін білдіреді.

Көшбасшылық стилі, өндіріс мәдениеті, құндылықтар жүйесі, жұмыс философиясы мен стилі, ұйымдық құрылым және кадрларды таңдау - мұның бәрі бақылау саясатының негізін құрайды.

Кесте 1 - Қаржылық есептілікті бақылау мен бекітудің негізгі бағыттары.

10010 1 10	up moisibi	K CCCIIIIIIIKII	Out(Distay 111)	on ouning	(11) 1101 151 1	Our Dillu	PD1.	
	Болуы	Құқықтары	Құбылыстар	Аяқталуы	Құнын	Өлшеу	Ұсыну	
Расстау	туралы	мен	туралы	туралы	анықтау	туралы	және	ашу
жауап беру		міндеттері			туралы		туралы	
		туралы						
шындық	+	+						
толықтық		+		+				
рұқсат					+			
дәлдік	+				+			
жіктелуі						+	+	
есепке алу							+	·
кезеңдық	+		+	+				·

1 кестенің әрбір тармақшасын толығырақ қарастырайық. Оның бар екендігін растау үшін баланс бойынша аудитор «меншікті капитал» бөлімінің бар болуын белгілейді, мақалаларды зерделейді.

Содан кейін бас кітап бойынша капитал шоттарындағы қалдықтар түрлері бойынша анықталады (5000 «жарғылық капитал», 5100 «төленбеген капитал» кіші топтарының шоттары). Сонымен қатар, жоғарыда аталған капиталдың екінші көзі топ ішіндегі жарғылық капиталдың мөлшеріне айтарлықтай әсер етеді, атап айтқанда. Ең алдымен, баланстағы жарғылық капиталдың мөлшерін жарғыда жарияланған көлеммен салыстыру керек. Құрылтай шарты бойынша құрылтайшылардың құрамын, олардың әрқайсысының қатысу айқындайды. Бухгалтерлік жазбалар бойынша құрылтайшылардың нақты жарнасын растайды және оларды құрылтай шартындағы салыстырады. Жарғылық капиталдың уақтылы толтырылуын айқындайды, нақты шамасы туралы ақпаратты ұсынады, жарғылық (акционерлік) капитал және «төленбеген капитал» баптары арасындағы айырма.

Талдамалық есепке алу тіркелімдері бойынша құрылтайшылармен есеп айырысудың дұрыстығын белгілейді және олардың бухгалтерлік құжаттармен дұрыстығын растайды.

Капиталдың әрбір түрі шамасының дұрыстығын растау үшін аудитор есептеу алгоритмінің дұрыстығын тексереді және осы деректерді қайта есептеуді жүргізеді. Құқықтары мен міндеттері туралы: жарғылық капиталдың есепті күнге субъектіге тиісті қатысы бар. Бұл үшін:

- субъектінің балансында тұрған жарғылық капиталға аудитор ұйым менеджментінің заңды негіздерін, яғни құрылтай шартын, жарна ретінде енгізілген мүлікке құқығын берудің нотариалды куәландырылған шарттарын (материалдық емес актив) табуы керек, онда осы субъект мүліктің меншік иесі болып табылады.
- алынған капиталға құрылтайшының өз үлесін төлеу туралы нотариалды куәландырылған өтінішін, сондай-ақ ұйым құрылған кезде құрылтайшының өз үлесін нақты төлегенін растайтын бухгалтерлік құжаттарды табу қажет. Соңғысы расталған кезде ол өз үлесін төлеуге құқылы.

Құбылыс туралы: субъектінің жарғылық капиталына байланысты операция немесе басқа оқиға есепті кезең ішінде болды. Ол үшін аудитор кәсіпорынды құруға арналған заңды құжаттың күндерін жарғылық капиталды І толықтыру немесе алу туралы бастапқы құжаттардың күндерімен, бухгалтерлік жазбалар берілген есепті кезеңмен салыстырады.

Құнын анықтау туралы: жарғылық капитал тиісті баланстық құнды көрсетеді. Баланста жарғылық капитал жарияланған капитал мөлшерінде көрсетіледі. Одан кейін жақшадағы құрылтайшылардың нақты қарызы мөлшерінде төленбеген капитал. Шығарылған құрылтайшының үлесі мөлшерінде алынған капитал ұқсас түрде ұсынылады. Жоғарыда аталған үш баптың жиынтық сомасы жарғылық капиталдың нақты мөлшерін көрсетеді.

Құрылтайшылармен есеп айырысу бойынша операцияларды есепте көрсетудің уақтылығына ерекше назар аударады.

Ұсыну және ашу туралы: мақала белгіленген талаптарға сәйкес ашылады, жіктеледі және сипатталады. Түсіндірме жазбада жарғылық талаптар, құрылтайшылардың құрамы мен үлестері, капиталды қалыптастыру және пайдалану тәртібі көрсетіледі [1].

Жарғылық капитал аудитінің нақты міндеттері: - жарғылық капитал мөлшерінің кәсіпорын шаруашылығының ұйымдық - құқықтық нысандары бойынша заңнама талаптарына сәйкес келуі; - жарғылық капиталды және рұқсат етілген көздерді уақтылы толтыру есебінен.

Акционерлік қоғамдарда шешімі бойынша жарғылық капиталды толықтыру үшін бөлінбеген кіріс пайдаланылуы мүмкін. Қалған жағдайларда құрылтайшылардың сыртқы жарналары есебінен толықтырылуға тиіс: - қандай жағдайларда жарғылық капитал азайды және қандай сомаға, алынған бабы дұрыс бағаланды ма; - құрылтайшылар жарғылық капиталға енгізген негізгі құралдар, материалдық емес активтер қаншалықты объективті бағаланады - қаржылық есептілік бойынша теріс пікірдің негізі құжаттар топтамасын заңдық

ресімдеудегі бұзушылықтар, уақтылы толтырылмауына байланысты туындайтын күмәндар болуы мүмкін. субъектінің одан әрі жұмыс істеуі.

Жарғылық капиталдан басқа, кәсіпорындарда басқалары құрылады, олардың бірі резервтік капитал болып табылады. Ол есепті кезенде артықшылықты акциялар бойынша дивидендтер төлеу, шығындардың өзін жабу және егер қаржы жылы аяқталса, жарғылық капиталды белгілі бір деңгейде ұстап тұру мақсатында құрылады. Резервтік капиталдың ең төменгі мөлшері жарияланған жарғылық капиталдың кемінде 15%-ы шегінде белгіленген және екі жыл ішінде құрылуға тиіс.

Кез келген басқа кәсіпорын ерікті түрде резервтік капитал құра алады. Құру және пайдалану тәртібі құрылтай шартында көрсетілген, сондықтан мұндай банкілерде аудитор үшін резервтік капитал туралы нормативтік құжат болып табылады. Ұйымның резервтік капиталын құру мақсаттарын құрылтайшылар анықтайды және келесі іс-шараларды қамтуы мүмкін: өндірісті дамыту, қызметкерлердің әлеуметтік-мәдени қажеттіліктерін қаржыландыру, қандай да бір жолмен мамандарға тұрғын үй, көлік құралдарын сатып алу, тұрғын үй салуға несие беру, қызметкерлердің балаларының оқуына ақы төлеу.

Меншікті капиталдың тағы бір маңызды көзі - қосымша төленген капитал. Бұл акциялардың сату құнының номиналдан асып кету сомасын білдіреді. Салық салу мақсаттары үшін акциялардың бағасындағы мұндай айырма бастапқы эмиссия кезінде ғана акционерлік қоғамның салық салынбайтын кірісі болып табылады, ал қалған жағдайларда салық салынады.

Басқа капиталдың аудиті барысында қаржылық есептіліктегі бекітулерді тексереді. Қол жетімділік туралы: меншікті капиталдың есепті күні бар. Оның бар екендігін растау үшін баланс бойынша аудитор «меншікті капитал» бөлімінің бар болуын белгілейді, мақалаларды зерделейді. Содан кейін бас кітап бойынша капитал шоттарындағы қалдықтар түрлері бойынша анықталады (5410 «төленбеген капитал», 5410 «құрылтай құжаттарында белгіленген резервтік капитал»).

Құрылтайшылармен талдамалы есептің тіркелімдері, мүлік пен инвестицияларды қайта бағалау, резервтік капиталға аударымдар және оларды пайдалану жөніндегі операциялар бойынша есеп айырысудың дұрыстығын белгілейді.

Капиталдың әрбір түрі шамасының дұрыстығын растау үшін аудитор есептеу алгоритмінің дұрыстығын тексереді және осы деректерді қайта есептеуді жүргізеді. Құқықтары мен міндеттері туралы: меншікті капиталдың есепті күнге субъектіге тиісті қатысы бар. Бұл үшін: - баланста тұрған резервтік капитал туралы нормативтік құжатты табу керек, бұл акционерлік қоғамдарда, сақтандыру компанияларында, банктерде, инвестициялық қорларда болады; басқа кәсіпорындарда - құрылтай шарты; - баланста Қосымша төленген капитал үшін акционерлер жиналысының номиналды құнын анықтай отырып, акцияларды шығару туралы шешім қабылдау туралы хаттамаларын табу керек және сату құнын айырмашылық ретінде салыстыру керек - осы капиталдың құнын бағалау. Ол үшін аудитор капиталды қалыптастыруға арналған заңды

құжаттың күндерін бастапқы құжаттардың күндерімен, бухгалтерлік жазбалар берілген есепті кезеңмен салыстырады.

Аяқталуы туралы: есепке алынбаған капитал, шаруашылық операциялар және меншікті капиталға байланысты оқиғалар жоқ, сондай-ақ ашылмаған баптар жоқ.

Есепке алынбаған мүліктің жоқтығы туралы бухгалтерлік құжаттарды зерделеу нәтижелері. Есепке алынбаған шаруашылық операциялардың және меншікті капиталға байланысты оқиғалардың болмауы туралы ақпаратты, сондай-ақ құрылтайшылармен салыстырып тексеру нәтижелерін ұсынады. Ашылмаған баптардың болмауы туралы ақпарат қаржылық есептілікке түсіндірме жазбаға талдау және субъектінің мемлекеттік немесе басқа да іскер әріптестермен қатынастары туралы кіріс ақпаратын береді.

Құнын айқындау туралы: меншікті капитал тиісті баланстық құны бойынша көрсетіледі.

Резервтік капитал есепті күнгі сальдо сомасында көрсетіледі. Қосымша төленген капитал - акциялар құнының оң және теріс өсімі арасындағы сальдо ретінде. Қосымша төленбеген капитал-актив құнының өсімі мен қайта есептелген тозу мен есепті кезеңнің кірістеріне қалпына келтірілген сома арасындағы айырма сомасында.

Өлшеу туралы: операция және меншікті капиталға байланысты өзге оқиға тиісті сома бойынша есепке алынады, ал кірістер немесе шығыстар тиісті кезеңде көрсетіледі.

Резервтік капиталға аударымдардың дұрыстығына, қаражатты нақты мақсаттарға пайдаланудың шекті мөлшерінің сақталуына ерекше назар аударады. Сондай-ақ капитал бойынша кірістер мен шығыстардың уақтылы есептелуі тексеріледі.

Ұсыну және ашу туралы: мақала белгіленген талаптарға сәйкес ашылады, жіктеледі және сипатталады. Түсіндірме жазбада жарғылық талаптар, құрылтайшылардың құрамы мен үлестері, капиталдың түрлері және пайдалану тәртібі көрсетіледі.

Таза кіріс бөлінгенге дейін табыстың бір бөлігін серіктестіктің резервтік капиталына аудару есебінен азайтылуы мүмкін. Осы рәсім РПС бойынша шоттардың мынадай хат-хабарын есепке алуда көрсетіледі: 5410 «есепті жылдың пайдасы (залалы)» дебеті 5310 «құрылтай құжаттарында белгіленген резервтік капитал» кредиті.

Осылайша, заңды тұлға өз жарғысында резервтік капиталға, дивидендтер төлеуге жіберілетін сомаларды анықтау тәртібін дербес анықтайды. Мысалы, компания қатысушылар (акционерлер) жиналысының шешімі бойынша кірістің бір бөлігін өткен жылдардағы шығындарды өтеуге, екінші бөлігін резерв құруға немесе дивидендтер төлеуге бағыттай алады [2].

Құрылтайшылармен есеп айырысуды жақсарту саласында мыналарды белгілеуге болады. АҚ құрылтайшысы алдағы қызметте басқа қатысушыны қабылдай алады, содан кейін шартына өзгерістер енгізу қажет болады. Тәжірибе көрсеткендей, мұндай тәртіптің болмауы көбінесе сот талқылауына

дейін жанжалды жағдайларды тудырады.

Таза табысты бөлу туралы шешім қабылданған кезде серіктестікке қатысушылар қоғамның жарғылық капиталындағы өз үлесіне сәйкес келетін бөлігін алуға құқылы. Табысты төлеу жалпы жиналыс таза табысты бөлу туралы шешім қабылдаған күннен бастап бір ай ішінде жүргізілуге тиіс.

Қатысушылардың жалпы жиналысы таза табысты немесе оның бір бөлігін серіктестікке қатысушылар арасында бөлуді алып тастау туралы шешім қабылдауға құқылы. Бұл жағдайда бөлінбеген кіріс 5410 шотындағы бухгалтерлік есепте көрсетіледі, кейіннен бөлінбеген кіріс сомасын 5430 «өткен жылдардың пайдасы (залалы)» шотына жатқызады.

Азаматтық заңнамаға сәйкес қатысушы өзіне тиесілі жарғылық капиталдағы үлесін заңнамада және серіктестіктің жарғысында көзделген шарттарда басқа тұлғаға сатуға құқылы. Бұл ретте сатып алу-сату мәмілесі серіктестіктің заңды тұлға ретіндегі бухгалтерлік есеп шоттарында осындай операцияларды көрсету үшін негіз болып табылмайды. Көрсетілген мәміле бойынша есеп айырысулар мәмілеге қатысушылар арасында, бұл жағдайда жеке және заңды тұлғалар арасында жүзеге асырылады. Бұл жағдайда қатысушы өз үлесін заңды тұлғаға сатады және төлем серіктестіктің есеп айырысу шотына төленеді, ал заңды тұлға жеке тұлғаға үлестің құнын төлеуге мәжбүр болды.

Ақшалай қаражатты серіктестіктің есеп шотына аудара отырып, аталған мәмілені жасау заңнамада белгіленген жағдайларда серіктестіктің өзі жарғылық капиталдағы үлесті сатқан жағдайда мүмкін болады.

Осылайша, меншікті капиталды есепке алуды жетілдіру бойынша ұсыныстар жасалды: - негізгі құралдарды бағалауды есепке алу жөніндегі құжаттаманы ретке келтіру (бөлінбеген кіріс шотына көшірілетін жете бағалау сомасын айқындау үшін есеп жасау және қайта бағалаудың барлық сомасын негізгі құралдар объектісі шыққан кезде, шығу себебіне қарамастан, бөлінбеген кіріске ауыстыру); - жаңа қатысушы (тең құрылтайшы) қабылданған жағдайда АҚ құрылтай шартына таза табысты бөлу тәртібіне байланысты ақпаратты қосу ұсынылады, сурет 1.



Сурет 1 - Меншікті капиталды есепке алуды жетілдіру бойынша ұсыныстар.

Меншікті капиталды басқаруды жетілдіру бойынша ұсыныстар ретінде

ұлғайту саясатын ұсынуға болады. Қаржылық менеджменттің бұл бағыты келесідей сипатталады. Меншікті капиталды ұлғайту компанияға нарықтық экономиканың қиындықтарын оңай жеңуге мүмкіндік береді.

Сондықтан абсолютті мөлшерін үнемі арттыру қажет.

Пайданың едәуір бөлігін жалпы және таза пайдадан барлық резервтерді құру немесе бөлінбеген таза пайданың бір бөлігін дивидендтерге тікелей есептеу арқылы кәсіпорынның айналымына енгізу қажет. Пайда ақшалай жинақтаудың негізгі нысаны ретінде тиісті бағамен сатудан түскен кіріс пен оның толық құны арасындағы айырмашылықты білдіреді.

Демек, оныі өсуі, ең алдымен, өндіріс шығындарының төмендеуімен, сондай-ақ сатылған өнім көлемінің артуымен байланысты.

Нарықтық жағдайда өнімді сатудан түскен табыс кәсіпорын қызметінің маңызды көрсеткіштерінің біріне айналады. Өнімді сату көлемінің артуы кәсіпорын өндіретін өнімнің тұтынушылардың талаптарына қаншалықты сай келетіндігіне және сұранысқа байланысты.

Сату көлемін арттыруда баға саясаты ерекше рөл атқарады. Кейбір жағдайларда өнім бағасының төмендеуі оның сұранысын ынталандырады, бұл кірістің өсуіне және сайып келгенде пайда массасының өсуіне әкеледі [3].

Ұйымның қаржылық жағдайын жақсартудың маңызды бағыты капиталдың жылдам айналымын қамтамасыз ету болып табылады. Ұйымның төмен пайдасының кең таралған себептерінің бірі-қаражаттың едәуір бөлігі оларға ауыспайды.

Жабдықтың артық болуы, шикізаттың, материалдардың артық қоры және т.б. капиталдың бір бөлігі жұмыс істемейтінін көрсетеді. Кейде капиталдың үштен екісі «өлі» болады және барлық жүктеме қалған үштен біріне түседі. Ешқандай пайда болмайды, басқа жағдайда баға өседі.

Жабдықтың немесе ғимараттың құны олардың қанша тұратынына емес, оларды пайдалануға байланысты.

Бизнестің мәні - алмасу. Пайда мөлшері тауардың, қызметтердің жоғары бағасына қарағанда сату жылдамдығына көбірек байланысты. Сондықтан бағаның өсуі банкроттыққа тікелей жол болып табылады, ал капитал айналымының жоғары жылдамдығы банкроттықтан аулақ болуға көмектеседі.

Ұсынылған ұсынымдар меншікті капиталды басқаруды және ішілік бақылау жетілдірудің жалпы бағыттарын ғана білдіреді. Ұйымның одан әрі дамыту үшін қаржылық сауықтыру бағдарламасын әзірлеу қажет.

#### Әдебиет тізімі:

- 1. Балабанов И.Т. Риск менеджмент: 1996. 192 с.
- 2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент. 1999. 528 c.
- 3. Ковалов В.В. Практикум по анализу и финансовому менеджменту. 2006. 448 с.

# НАЛОГОВАЯ ЭКСПЕРТИЗА КОММЕРЧЕСКИХ УСЛОВИЙ СДЕЛОК КАК ОСНОВНОЙ МЕТОД НАЛОГОВОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ

Васильчук Е.В., д.э.н., и.о. ассоциированного профессора Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы

Практическое достижение основной цели деятельности корпоративных налогоплательщиков - получение прибыли - обеспечивается осуществлением различных хозяйственных и финансовых операций и сделок в рамках договорных отношений. Договорная политика является основой реализации финансовых планов экономических субъектов, в рамках договорных отношений формируются доходы и расходы, осуществляется реализация, инвестиционные вложения, привлекаются финансовые ресурсы, обеспечивается взаимовыгодное сотрудничество участников делового оборота.

Значимость договорных отношений обусловливает внимание к их условиям и последствиям. Предусмотренный законом принцип свободы договора позволяет строить условия коммерческого взаимодействия его сторон, максимизируя взаимные выгоды и продвигая совместное развитие. При этом соблюдение правил заключения и исполнения договора, предусмотренных гражданским законодательством, имеет важное значение для исполнения договора и предупреждения возможных конфликтов, позволяя четко установить права и обязанности сторон договора, гарантировать учет деловых и финансовых интересов, определить способы разрешения возможных споров, меры ответственности и порядок их применения.

Вместе с тем, при заключении и исполнении договора его участники обязаны предпринять определенные действия, вытекающие из экономических операций в рамках реализации договорных отношений. К подобным действиям следует отнести исполнение обязанности по уплате налогов, возникающей в процессе осуществления предпринимательской деятельности. Необходимо учитывать, что налоговая обязанность конкретизируется исходя из вида и формы договора, налогового статуса сторон договора, содержания обязанностей, принятых на себя сторонами, а также прав, предусмотренных согласованными условиями. При этом расчетная величина налоговых обязательств непосредственно зависит от цены договора.

Таким образом, от состояния договорной работы корпорации непосредственно зависит уровень налоговых рисков, к минимизации которой стремится налоговый консультант, действуя по заданию клиента. Анализ договора, проводимый в определенной последовательности, представленной на рисунке 1, является одним из эффективных методов налогового консультирования применительно к конкретной ситуации.



Рисунок 1 - Последовательность анализа условий договора в процессе налогового консультирования

Ha первом этапе изучения договорных отношений налоговым консультантом проводится экономический анализ условий заключения договора между конкретными участниками сделки, в том числе - с учетом экономических возможностей каждой стороны, экономической обоснованности результатов исполнения договора, реальных экономических интересов, преследуемых при заключении договора.

рамках первого этапа анализа договорных отношений также проводится проверка того, насколько осмотрительно действовал инициатор заключения договора, учитывая необходимость контроля полномочий лиц, участвовавших в заключении договора, соблюдался ли рыночный подход к поиску контрагента с учетом его деловой репутации и преимуществ сотрудничества, имеются ЛИ У контрагента права на осуществление деятельности, являющейся предметом договора. Совокупность указанных характеризуется понятием «должная осмотрительности», предполагающая вторичность налоговых условий и приоритет внимания к объективным предпринимательским рискам, учитывая вероятность неисполнения обязательств либо нарушения требований по качеству и срокам исполнения.

Концепция должной осмотрительности, выработанная судебной системой применительно к налоговым спорам основана на осторожности в выборе партнера по сделке, свойственной нормальной деловой практике, получении гарантий достижения цели исполнения договора, включая информацию о репутации контрагента. Проявление налогоплательщиком «неосмотрительности», повлекшей за собой ущерб для бюджетной системы в результате неправомерных действий контрагента, может привести к отказу в признании расходов для целей налогообложения, отказу в праве на налоговый вычет по налогу на добавленную стоимость, невозможности применения налоговых преференций.

Можно с уверенностью прогнозировать налоговые риски, если налогоплательщик заключил договор с контрагентом, который:

не зарегистрирован в налоговом органе на территории осуществления деятельности либо отсутствует по адресу регистрации;

не представляет в налоговый орган бухгалтерскую и налоговую отчетность, либо отчитывается с нулевыми или минимальными показателями

при значительной сумме договорных обязательств, либо не уплачивает налоги;

не зарегистрирован в Единых государственных реестрах юридических лиц либо индивидуальных предпринимателей,

указывает разные сведения о себе в разных документах (договорах, счетах, счетах-фактурах);

не представляет документы по встречным проверкам либо не дает пояснения по запросам налоговых органов;

участвует в цепочке операций, результатом которых является обналичивание денежных средств;

не имеет работников, способных исполнить заключенный договор, а также помещений, оборудования, транспортных средств и иного имущества, необходимого для проведения операций, предусмотренных заключенным договором.

Указанные факты являются предметом особого внимания налоговых органов, перешедших от «тотального» налогового контроля к концепции «управления рисками», выявляя налогоплательщиков с повышенным риском совершения налоговых правонарушений[1].

Необходимо отметить, что налоговым законодательством не установлены требования о проявлении должной осмотрительности при выборе партнера по сделке. Отсутствие должной осмотрительности квалифицируется, в частности, при наличии взаимозависимости, поскольку аффилированные лица должны быть осведомлены о проблемах, присущих контрагенту. Таким образом, концепция «должной осмотрительности» используется для привлечения налогоплательщика к солидарному исполнению с контрагентом налоговых обязательств[2].

В этой связи методика налогового консультирования основывается на комплексе мероприятий по проверке потенциальных партнеров, предполагающего получение дополнительной информации с использованием официальных источников, размещаемых на официальных сайтах органов государственной власти в сети Интернет, либо направление запросов предполагаемому партнеру или государственным органам (таблица 1).

Таблица 1. Методы проверки потенциальных контрагентов

Проверяемый вопрос	Способы подтверждения	Возможные риски и
	информации	затраты
1. Подтверждение	Использование информационного	Информация в открытом
факта государственной	pecypca	доступе не содержит
регистрации		сведений о единоличном
экономического		исполнительном органе
субъекта (наличие		организации
сведений единых	Использование информационного	
государственных	ресурса, размещенного на	

	- <del>1</del>	
реестрах юридических	официальном сайте	II
лиц и индивидуальных	Запрос официальной выписки	Необходимость уплаты
предпринимателей	заверенной налоговым органом	госпошлины
	Запрос копии свидетельства о	
	государственной регистрации и	Возможны подделки
	постановке на налоговый учет	
		Не содержат сведений о
	Запрос копий учредительных доку-	руководителе
2	ментов	организации
2. Установление	Запрос копии документа,	D
полномочий органов	подтверждающего полномочия	Возможны подделки
управления	Выявление факта работы у	
	контрагента	Обращение в органы
	дисквалифицированных лиц	внутренних дел
3. Проверка права	Получение копий разрешительных	Возможны подделки,
ведения деятельности	документов и лицензий	желательна
редении деительности	gonymentos ii imgensim	дополнительная проверка
		по реестру лицензий,
		членов
		саморегулируемых
		организаций
4. Проверка	Регистрация контрагента по «мас-	Непредставление
реальности факта	совому» адресу	документов в рамках
деятельности	совому падресу	встречной налоговой про-
деятельности		ветречной налоговой про-
5. Проверка реальных	Эанраз мании назнарта	
должностных лиц	Запрос копии паспорта руководителя и приказа о его	Проверка подписи может не выявить подделки,
должностных лиц	назначении	подписи могут проставить
	назначении	неустановленные лица
	Запрос копий доверенностей лиц,	неустановленные лица
	подписавших счета-фактуры	
	подписавших счета-фактуры	
6. Проверка рыночной	Наличие достаточного персонала	Недостаточность
репутации	пан не достато пого персопала	открытых данных для
репутации		полноценной уверенности
	Наличие производственных и	полноценной уверенности
	складских помещений,	
	оборудования, транспорта	
	Анализ информации, размещенной	
	на официальном сайте контрагента,	
	либо сведений о нем в сети	
	Интернет	
7. Проверка	Запрос в адрес контрагента о	Риск отказа в
соблюдения	соблюдении им налогового	предоставлении
налогового	законодательства	информации
законодательства	Запрос в налоговый орган о	
	соблюдении налогового	
	законодательства со стороны	
	контрагента	
8. Проверка рыночной	Фиксация результатов проверки во	Значительные затраты
репутации контрагента	внутренних документах (справки,	времени на проведение
репутации контратента	впутренних документах (справки,	ърсмени на проведение

отчеты, служебные записки, результаты конкурсов)	проверки и оформление ее результатов Возможна ситуация полного отсутствия информации в открытых источниках При привлечении экспертов увеличиваются расходы
Привлечение внешних экспертов с проведением анализа наиболее эффективных условий контракта	

На необоснованность получения налоговой выгоды могут указывать обстоятельства, нередко возникающие в практике корпоративного управления, в том числе - взаимозависимость участников сделок, осуществление транзитных платежей между участниками взаимосвязанных хозяйственных операций, использование посредников при осуществлении хозяйственных операций[4].

Наличие указанных ситуаций порождает налоговые риски единого цикла хозяйственной деятельности, реализуемого в масштабах корпоративного налогоплательщика $^1$ .

При этом налоговая выгода может быть признана необоснованной, если налоговый орган докажет, что налогоплательщик действовал без должной осмотрительности и осторожности и ему должно было быть известно о нарушениях, допущенных контрагентом, в частности, в силу отношений взаимозависимости или аффилированности налогоплательщика с контрагентом.

Налоговая выгода может быть также признана необоснованной, если налоговым органом будет доказано, что деятельность налогоплательщика, его взаимозависимых или аффилированных лиц направлена на совершение операций, связанных с налоговой выгодой, преимущественно с контрагентами, не исполняющими своих налоговых обязанностей.

В этой связи деятельность налоговых консультантов должна быть нацелена на проведение предупредительной работы для минимизации негативных налоговых последствий при совместном участии в реализации отдельных этапов хозяйственного цикла связанных лиц.

Установить наличие взаимозависимости сторон и связанность сделки позволяет метод анализа договорных отношений, основанный на выявлении контрагентов, сотрудничество с которыми влечет налоговые риски для организации.

Налоговому консультанту также следует уделять особое внимание соблюдению клиентом формы договора в соответствии с требованиями гражданского законодательства, устанавливающим, что несоответствие форме договора означает его не заключение[5].

При этом необходимо учитывать, что следки с участием юридических

лиц должны совершаться преимущественно в письменной форме, то есть договаривающиеся стороны должны четко определить и зафиксировать взаимные обязательства.

Несоблюдение простой письменной формы сделки влечет ее недействительность в случаях, предусмотренных законом, в частности, это относится к внешнеторговой сделке.

Особые сделки, требующие в соответствии с законом государственной регистрации (с землей и другим недвижимым имуществом) либо нотариального удостоверения (например, при отчуждение доли в уставном капитале), будут признаны недействительными при несоблюдении условий их заключения.

Налоговые риски нарушения требований закона к заключению договора систематизированы в таблице 2.

Таблица 2. Налоговые риски при несоблюдении условий заключения

договора

Коптрагент не имеет лицензии, допуски ствительной с возвратом всего полученного, по иску налоговые декларации полученности не соблюдает иные условия ведения деятельности налоговлены требования полученное по такой сделке недобросовестным налогоплательщиком обращается в доход государства  Не соблюдены требования пофоме сделки, требующей государства  Не соблюдена простая письменная форма сделки неторговой сделки, купликак единого документа, подписанного сторонами предприятия, дарения, договор в страхования, кредита, доверительного управления имуществом, коммерческой концессии  Доверенность на заключение договора без даты выдачи  Договор не содержит Договор не заключен Внесение изменений в налоговые декларации в налоговательного уграння дектама в налоговом в налоговательного уграння дектама в налоговательного уграння	Отсутствие полномочий на	Правовые риски	Налоговые риски
лицензии, допуски саморегулируемой организации, не соблюдает иные условия ведения деятельности налогового органа полученное по такой сделке недобросовестным налогоплательщиком обращается в доход государства  Не соблюдены требования по форме сделки, требующей государственной регистрации или нотариального удостоверения  Не соблюдена простая письменная форма сделки как единого сторонами как единого сторонами подписанного сторонами предприятия, дарения, договоров страхования, кредита, доверительного управления имуществом, коммерческой концессии  Доверенность на заключение договора без даты выдачи  толученное по такой сделке недобросовестным налоговлеменная налоговлемения налоговлемения налоговов по такой сделке недобросовестным налоговлемения налоговове декларации вналоговые деклараци	заключение договора		
саморегулируемой организации, не соблюдает иные условия ведения деятельности ведения полученного потакой сделке недобросовестным налогоплательщиком обращается в доход государства  Не соблюдены требования по форме сделки, требующей государства Отказ в признании расходов в целях налогообложения, в праве на вычет НДС  Не соблюдена простая письменная форма сделки как единого документа, подписанного сторонами предприятия, дарения, договоров страхования, кредита, доверительного управления имуществом, коммерческой концессии  Доверенность на заключение договора без даты выдачи	Контрагент не имеет		Внесение изменений в
низации, не соблюдает иные условия ведения деятельности налогового органа полученное по такой сделке недобросовестным налогоплательщиком обращается в доход государства  Не соблюдены требования по форме сделки, требующей государства обращей государственной регистрации или нотариального удостоверения  Не соблюдена простая письменная форма сделки как единого документа, подписанного сторонами как единого документа, подписанного сторонами предприятия, дарения, договора страхования, кредита, доверительного управления имуществом, коммерческой концессии  Доверенность на заключение договора без даты выдачи	лицензии, допуски	ствительной с возвратом	налоговые декларации
условия ведения деятельности полученное по такой сделке недобросовестным налогоплательщиком обращается в доход государства  Не соблюдены требования по форме сделки, требующей государственной регистрации или нотариального удостоверения  Не соблюдена простая письменная форма сделки как единого документа, подписанного сторонами предприятия, дарения, договора страхования, кредита, довериельного управления имуществом, коммерческой концессии  Доверенность на заключение договора без даты выдачи	саморегулируемой орга-	всего полученного, по иску	
недобросовестным налогоплательщиком обращается в доход государства  Отказ в признании расходов в целях налогообложения, в праве на вычет НДС  Внесение изменений в налоговые декларации изи нотариального удостоверения  Не соблюдена простая письменная форма сделки как единого документа, подписанного сторонами предприятия, дарения, договора страхования, кредита, доверительного управления имуществом, коммерческой концессии  Доверенность на заключение договора без даты выдачи	низации, не соблюдает иные	налогового органа	
налогоплательщиком обращается в доход государства  Не соблюдены требования по форме сделки, требующей государственной регистрации или нотариального удостоверения  Не соблюдена простая письменная форма сделки как единого документа, подписанного сторонами предприятия, дарения, договоров страхования, кредита, доверительного управления имуществом, коммерческой концессии  Доверенность на заключение договора без даты выдачи  Не соблюдена простая простая письменная форма сделки неторговой сделки, куплипродажи предприятия, дарения, договори страхования, кредита, доверительного управления имуществом, коммерческой концессии  Внесение изменений в налоговые декларации  Внесение изменений в налоговые декларации	условия ведения	полученное по такой сделке	
обращается в доход государства  Не соблюдены требования по форме сделки, требующей государственной регистрации или нотариального удостоверения  Не соблюдена простая письменная форма сделки как единого документа, подписанного сторонами предприятия, дарения, договора без даты выдачи  Доверенность на заключение договора без даты выдачи  Не соблюдена простая письменная форма сделки куплинодажи продажи либо аренды неторговой сделки, куплипредприятия, дарения, договор страхования, кредита, доверительного управления имуществом, коммерческой концессии  Внесение изменений в налоговые декларации	деятельности	недобросовестным	
Не соблюдены требования по форме сделки, требующей государственной регистрации или нотариального удостоверения  Не соблюдена простая письменная форма сделки как единого документа, подписанного сторонами предприятия, дарения, договора без даключение договора без даключение договора без даключение договора без даты выдачи  Отказ в признании расходов в целях налогообложения, в праве на внеиналогобложения, в праве на внеиналоговые декларации внеторговой сделки, куплипродажи либо аренды недрижимости, продажи предприятия, дарения, договор страхования, кредита, доверительного управления имуществом, коммерческой концессии  Договор не заключен  Внесение изменений в налоговые декларации  Внесение изменений в налоговые декларации		налогоплательщиком	
Не соблюдены требования по форме сделки, требующей государственной регистрации или нотариального удостоверения  Не соблюдена простая письменная форма сделки как единого документа, подписанного сторонами предприятия, дарения, договоров страхования, кредита, доверительного управления имуществом, коммерческой концессии  Доверенность на заключение договора без даты выдачи  Отказ в признании расходов в целях налогобложения, в праве на вычет НДС  Внесение изменений в налоговые декларации		обращается в доход	
по форме сделки, требующей государственной регистрации или нотариального удостоверения  Внесение изменений в налоговые декларации  Не соблюдена простая письменная форма сделки как единого документа, подписанного сторонами предприятия, дарения, договоров страхования, кредита, доверительного управления имуществом, коммерческой концессии  Доверенность на заключение договора без даты выдачи  дов в целях налогообложения, в праве на вычет НДС  Внесение изменений в налоговые декларации		государства	
требующей госу- дарственной регистрации или нотариального удостоверения  Внесение изменений в налоговые декларации  Не соблюдена простая письменная форма сделки как единого документа, подписанного сторонами  Предприятия, дарения, до- говоров страхования, кредита, доверительного управления имуществом, коммерческой концессии  Доверенность на заключение договора без даты выдачи  Внесение изменений в налоговые декларации	Не соблюдены требования		Отказ в признании расхо-
дарственной регистрации или нотариального удостоверения  Внесение изменений в налоговые декларации  Не соблюдена простая письменная форма сделки неторговой сделки, куплинак единого документа, подписанного сторонами предприятия, дарения, договоров страхования, кредита, доверительного управления имуществом, коммерческой концессии  Доверенность на заключение договора без даты выдачи  на вычет НДС  Внесение изменений в налоговые декларации	1 * *		
или нотариального удостоверения  Внесение изменений в налоговые декларации  Не соблюдена простая письменная форма сделки как единого документа, подписанного сторонами предприятия, дарения, договоров страхования, кредита, доверительного управления имуществом, коммерческой концессии  Доверенность на заключение договора без даты выдачи  Внесение изменений в налоговые декларации	1 5		· •
удостоверения  Внесение изменений в налоговые декларации  Не соблюдена простая письменная форма сделки неторговой сделки, куплипродажи либо аренды недвижимости, продажи предприятия, дарения, договоров страхования, кредита, доверительного управления имуществом, коммерческой концессии  Доверенность на заключение договора без даты выдачи  Внесение изменений в налоговые декларации	1 1		на вычет НДС
Не соблюдена простая письменная форма сделки как единого документа, подписанного сторонами предприятия, дарения, договоров страхования, кредита, доверительного управления имуществом, коммерческой концессии  Доверенность на заключение договора без даты выдачи  Внесение изменений в налоговые декларации	1		
Не соблюдена простая Недействительность внеш- письменная форма сделки неторговой сделки, купли- как единого документа, продажи либо аренды не- подписанного сторонами предприятия, дарения, до- говоров страхования, кредита, доверительного управления имуществом, коммерческой концессии  Договор не заключен движимости, продажи предприятия, дарения имуществом, коммерческой концессии  Внесение изменений в налоговые декларации	удостоверения		
Не соблюдена простая Недействительность внеш- письменная форма сделки неторговой сделки, купли- как единого документа, продажи либо аренды не- подписанного сторонами предприятия, дарения, до- говоров страхования, кредита, доверительного управления имуществом, коммерческой концессии  Договор не заключен даключение договора без даты выдачи  Недействительность внеш- неторговой сделки, купли- продажи либо аренды не- подписанного сторонами предприятия, дарения, до- говоров страхования, кредита, доверительного управления имуществом, коммерческой концессии  Внесение изменений в налоговые декларации			
Не соблюдена простая письменная форма сделки как единого документа, подписанного сторонами предприятия, дарения, договоров страхования, кредита, доверительного управления имуществом, коммерческой концессии         Внесение изменений в налоговые декларации           Доверенность заключение договора без даты выдачи         Недействительность внешнеторговой сделки, куплиналоговые декларации         Внесение изменений в налоговые декларации           Внесение изменений в налоговые декларации         Внесение изменений в налоговые декларации			
письменная форма сделки неторговой сделки, купли- как единого документа, продажи либо аренды не- подписанного сторонами предприятия, дарения, до- говоров страхования, кредита, доверительного управления имуществом, коммерческой концессии  Договор не заключен  Внесение изменений в налоговые декларации			
как единого документа, продажи либо аренды неподписанного сторонами предприятия, дарения, договоров страхования, кредита, доверительного управления имуществом, коммерческой концессии  Доверенность на заключен договора без даты выдачи  продажи либо аренды непродажи продажи продажи предприятия, дорония, коммерчия, договора страхования, кредита, доверительного управления имуществом, коммерческой концессии  Внесение изменений в налоговые декларации	, · · · · · · · · · · · · · · · · · · ·		Внесение изменений в
подписанного сторонами движимости, продажи предприятия, дарения, договоров страхования, кредита, доверительного управления имуществом, коммерческой концессии  Доверенность на договора без даключен Внесение изменений в налоговые декларации  даты выдачи		±	налоговые декларации
предприятия, дарения, договоров страхования, кредита, доверительного управления имуществом, коммерческой концессии  Доверенность на договор не заключен  даты выдачи  предприятия, дарения, договор страхования, кредита, доверительного управления имуществом, коммерческой концессии  Внесение изменений в налоговые декларации	как единого документа,	продажи либо аренды не-	
говоров страхования, кредита, доверительного управления имуществом, коммерческой концессии  Доверенность на договор не заключен Внесение изменений в налоговые декларации даты выдачи	подписанного сторонами	движимости, продажи	
доверительного управления имуществом, коммерческой концессии  Доверенность на Договор не заключен Внесение изменений в налоговые декларации даты выдачи		предприятия, дарения, до-	
имуществом, коммерческой концессии  Доверенность на Договор не заключен  заключение договора без даты выдачи  Внесение изменений в налоговые декларации		говоров страхования, кредита,	
концессии  Доверенность на Договор не заключен  заключение договора без даты выдачи  концессии  Внесение изменений в налоговые декларации			
Доверенность на Договор не заключен Внесение изменений в налоговые декларации даты выдачи		имуществом, коммерческой	
заключение договора без налоговые декларации даты выдачи		концессии	
даты выдачи	Доверенность на	Договор не заключен	Внесение изменений в
	заключение договора без		налоговые декларации
Договор не содержит Договор не заключен Внесение изменений в	даты выдачи		
	Договор не содержит	Договор не заключен	Внесение изменений в

существенных условий		налоговые декларации
Документы по исполнению	Не соблюден принцип до-	Отказ в признании расхо-
договора не оформлены, не	кументального подтвер-	дов в целях
содержат обязательных	ждения оснований для	налогообложения, в праве
реквизитов, противоречивы	уменьшения налоговых	на вычет НДС
	обязательств	

Таким образом, несоблюдение норм гражданского законодательства при заключении договора влечет за собой не только правовой риск признания

недействительным такого договора, но и создает проблемы при формировании налоговых обязательств, обеспечивая основу как для переквалификации договорных отношений в целях изменения объекта налогообложения и перерасчета налоговой базы, так и не позволяя обосновать получение налоговой выгоды в виде уменьшения налоговой базы при исчислении налогов на прибыль (доходы) на величину понесенных расходов, возможности применить налоговый вычет по налогу на добавленную стоимость, возможности использовать налоговые льготы.

#### Список литературы

- 1. Андреев В.Д. Внутренний аудит М.: Финансы и статистика, 2013.
- 2. Внутренний аудит. / под ред. Ж.А Кеворковой /- М.: ЮНИТИ, 2013.
- 3. Сонин А.М Аудит. Современный подход. М.: Финансы и статистика, 2014
- 4. Тимофеева Н.В. Внутренний аудит: теоритические аспекты. М. ГУУ, 2020.
- 5.В.В.Лесняк, Е.В.Щекотихина. Информационное обеспечение управления нало- говыми обязательствами. Р-н-Д.: Издательство РГСУ, 2010.  $5,42\,\mathrm{п.л.}$

# ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ АУДИТА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Ержанов М.С., доктор экономических наук, профессор, Университет «Туран» Ержанова А.М., д.э.н., профессор Akdeniz University, Турция, Анталья

Существенные изменения в аудиторской деятельности обычно происходят после крупных финансовых скандалов или экономических кризисов. Финансово - экономический кризис выступает подталкивающим фактором того, что необходимы изменения, соответствующие новым сложившимся условиям внешней среды.

Аудит в своем развитии прошел три эволюционные этапы:

- 1. Этап формирования это подтверждающий аудит (конец 19 века 1930-е годы 20 века).
- 2. Этап развития это системно ориентированный аудит (1940-е 1980-е годы 20 века).
- 3. Этап завершения это аудит, базирующийся на риске (1990-е годы начало 21 века.).

Суть подтверждающего аудита заключался в аудиторской проверке документации, подтверждающие бухгалтерские операции и правильность их группировки в финансовых отчетах. В основном анализировались все письменные доказательства и сверялись все итоговые сальдо счетов. Однако, статьи, не включенные в финансовые отчеты, пропускались аудиторами. Профессия аудитора больше воспринималась общественностью как канцелярская, чем профессиональная.

Известный профессор Р. Монтгомери в своей книге (1, с.19) назвал аудит того времени «счетоводческим аудитом», подчеркивая, что 75% рабочего времени аудитора уходило на подсчеты и составление бухгалтерских книг.

Существенные изменения принципов аудиторской деятельности произошли после мирового финансово - экономического кризиса 1929-1933 гг. Реакцией на данный кризис стало публикация Нью-Йоркской фондовой биржи в 1933 г. правила, обязывающие проводить аудит компаний, акции которых котировались на фондовой бирже.

Практически все развитые страны начали вводить обязательные требования к объему информации, которая должна содержаться в годовой финансовой отчетности. Такая финансовая отчетность должна была публиковаться и достоверность ее подтверждаться профессиональными аудиторами. Таким образом, закончился этап подтверждающего аудита и начался этап системно - ориентированного аудита.

Системно - ориентированный аудит больше акцентирует внимание на аудите средств контроля, а не на простой проверке бухгалтерских системно - ориентированного аудита наблюдении за системами, контролирующими операции (оценке системы контроля). Аудиторская деятельность внутреннего при системноориентированном аудите включал в себя не только процесс проверки, но и деятельность, консультационную услуги ПО постановке бухгалтерского учета. Аудиторские фирмы оказывать начали широкий спектр различных услуг. В 1947 г. был создан Институт внутренних произошло смещения аудиторов, т.е. акцента с внешнего аудита внутренний.

Главными достижениями системно - ориентированного аудита, как этапа развития, являются разработка стандартов аудита и создание в ряде развитых стран регулирующих органов в целях контроля качества работы

аудиторов.

США была создана Комиссия по ценным бумагам биржам. Данная Комиссия получила разработке полномочия ПО И установлению стандартов бухгалтерского учета и надзора за аудиторской деятельностью. Американский институт дипломированных общественных бухгалтеров в 1939 г. учредил Комитет по аудиторским процедурам и издал первое Положение об аудиторской процедуре. В 1947 г. данный Комитет разработал 10 общепринятых стандартов аудита. Они стали общими руководящими материалами помощи ДЛЯ аудиторам, выполняющим задания по проверке завершенной компаниями финансовой отчетности.

Главным результатом системно - ориентированного этапа развития аудита стала разработка Международных стандартов аудита (МСА), которая началась в 1969 г. с публикацией серии отчетов Международной группы по изучению проблем бухгалтерского учета. В 1973 г. Комитет по международным стандартам бухгалтерского учета способствовал решению о создании аналогичного комитета, который будет заниматься вопросами стандартизации аудиторской деятельности на международном уровне.

Период так называемой информационной революции привел к созданию теории постиндустриального (информационного) общества. В этот период появляется множество теорий и методик управления рисками, так называемого риск - менеджмента. Все это требовало пересмотра методологии и практики бухгалтерского учета и аудита.

В результате возник новый этап аудиторской деятельности – аудит, базирующийся на риске, или риск - ориентированный аудит.

Аудит, базирующийся на риске — это процесс, вобравший положительные стороны подтверждающего и системно - ориентированного аудита. Именно о таком аудите писал профессор Д. Робертсон, подчеркивая, что аудит - это деятельность, направленная на уменьшение предпринимательского риска (2, c.5).

На этом этапе развития концепция аудита базируется на риске и основная работа аудитора сконцентрирована на участках с более высоким возможным уровнем риска.

При таком аудите:

во-первых, происходит глубокое взаимодействие внешнего и внутреннего аудита, т.к. при проведении внешнего аудита на предварительном его этапе оценивается качество СВК;

во-вторых, аудитор определяет основные области деятельности и хозяйственные операции компании, связанные с повышенным риском, и по ним проводит аудиторскую проверку, привлекая расширенные аудиторские доказательства.

Новый взгляд на аудиторскую деятельность, связанную с повышенным риском, потребовал изменения системы регулирования и контроля качества работы аудиторов. В целях совершенствования и

унификации аудиторских услуг на международном уровне в конце 1980-х годов Международной Федерацией Бухгалтеров (МФБ) началась разработка МСА в целях унификации подхода к проведению аудита в разных странах и единому восприятию результатов аудита во всем мире.

Мировой финансово-экономический кризис 2007-2008 гг. показал неэффективность сложившийся системы отношений участников мировых и региональных финансовых рынков и выявил необходимость реформирования всей мировой финансовой системы.

На встречах руководителей 20 крупных, развитых стран в 2008 г. в в 2009 г. в Великобритании США был принят ряд документов, конкретных действий план ПО выходу ИЗ глобального финансового- экономического кризиса и мер по укреплению финансовой системы. На этих важных встречах было признано, что одной из основных мирового кризиса стали глобального крупные недостатки организации проведения аудита транснациональных национальных компаний. Принимаемые после финансово-экономического меры по реформированию отрасли аудиторских недостаточны и неэффективны. Фактически реформа института аудита после финансово – экономического кризиса свелась к усилению контроля аудиторами и над теми, кто контролирует аудиторов, регламентации дополнительной технической аудиторской деятельности. Система контроля качества аудита и соблюдение норм профессиональной безусловно необходимы. Однако, аудиторов нужно внимание на проблему соответствия нынешней конструкции аудита потребностям современного общества. Важно выяснить, какие кардинальные изменения необходимы в современных условиях.

В настоящее время после мирового экономического кризиса можно утверждать, что аудиторская деятельность находится на этапе завершения своего развития как социального института индустриальной эпохи. Есть два принципиальных направлений развития аудита в условиях цифровой экономики:

- 1) Продолжать придерживаться устоявшихся классических правил, осуществляя незначительные реформы аудиторской деятельности, с большим постепенного прекращения риском существования как самостоятельной профессии ( риск быть поглощенными или размытыми в других профессиях).
- 2) С учетом новых условий внешней среды, кардинально изменить концепцию аудита, что означает вступление в этап формирования новой аудиторской деятельности в условиях цифровой экономики.

В постиндустриальном обществе информационные потребности участников бизнеса выходят за рамки только финансовой модели (аудита финансовой отчетности) и распространяются на всю бизнес – модель. А это требует соответствующего изменения института аудита в целом. В

современный период развития аудита особенно назрело противоречие между законодательным определением аудита и теми услугами, которые фактически оказывают аудиторские фирмы во всем мире. Согласно, большинства мира (США, Англия, Франция, законодательства стран Германия, Япония, Россия, Казахстан и другие), а также Международных Аудита ПОД аудитом понимается проверка отчетности в целях подтверждения ее достоверности. В практической же деятельности, исходя из требований рынка и бизнеса, аудиторские фирмы оказывают своим клиентам целый спектр разнообразных услуг, в котором финансовой отчетности уже давно не является системообразующей.

Как отмечают ряд исследователей рынка аудиторского бизнеса, с века рентабельность аудита ( проверка отчетности) уменьшилась. В течение последних 25 лет рост аудиторских компаний происходил благодаря расширению неаудиторских услуг, особенно в области управленческого консалтинга. Так в 1995 г. на долю традиционного финансового аудита приходилось 80% всех доходов аудиторских компаний, а в 2018 г. 60% доходов приходилось уже на сопутствующие и прочие услуги аудиторских компаний. При этом 20 – вначале 21 века общеизвестно, что конце В консалтинговые подразделения «Большой четверки» наращивали объемы выручки на рынке годы консультирования. В последние ЭТОТ сектор основным источником роста для компаний «Большей четверки» (3,с.325).

Таким образом, для сохранения, а не исчезновения института аудита необходимо серьезное реформирование. Специалисты в области аудита считают, что возможны два принципиальных направления его реформирования;

- \* первое направление это переосмысление сущности самого понятия «аудит» в новых условиях цифровой экономики;
- \* второе направление это изменение роли аудитора в процессе информационного обмена бизнеса и рынка, а также методов и принципов их работы.

Д.э.н., профессор А. Д. Шеремет (4, с.64) указал на несколько причин, по которым финансовая отчетность, подтвержденная аудитором, искажено отражает хозяйственную деятельность компании, ее результаты:

- 1) ограниченность бухгалтерского учета и финансовой отчетности, которая не дает возможности точно отображать хозяйственную деятельность;
- 2) несовпадение отчетности и реальной хозяйственной деятельности приводит к ошибочному мнению, что достоверность финансовой отчетности подтверждается положительным аудиторским заключением.

Решение данной проблемы меняет понятие сущности аудита и компетентности аудитора. Аудит — это не столько проверка финансовой отчетности, сколько всеобъемлющий анализ бизнеса (деятельности)

компании.

Следовательно, в современных условиях цифровой экономики процесс реформирования института аудита должно означать по сути смену концептуальных основ аудиторской деятельности. Концепция индустриальной эпохи должна быть заменена концепцией информационной эры, т.е. концепцией так называемого широкого взгляда на понятия аудита и на ответственности аудитора.

условиях индустриального общества под аудитом понимается соблюдения МСФО, а также правил представления ЛИШЬ финансовой отчетности. Такое понимание **УЗКО** ограничивает профессию бухгалтерского рамками учета аудитора до технического специалиста, констатирующего факт соблюдения компанией правил ведения учета и составления финансовой отчетности. По аудитор – это тот же бухгалтер, но проверяющего бухгалтера. В связи с этим можно сказать, что сложившаяся в середине 20 века в период индустриальной эпохи, концепция аудита консервативна и недостаточно полезна.

В современных условиях аудитор должен хорошо ориентироваться в специфике бизнеса проверяемой компании, оценить финансовые и коммерческие риски его деятельности, понять стратегию развития. Это фактически означает расширение зоны действия и ответственности аудитора на всю бизнес систему, а не только на финансовую отчетность компании, а также изменение роли аудитора в процессе информационного обмена бизнеса и рынка.

Будущее изменение роли аудитора заключается в том, что эксперта, удостоверяющего публикуемой пассивного соответствие установленным критериям, он должен вырасти ДО так отчетности бизнеса», формирующего «советника активно называемого И пропагандирующего критерии и принципы, определяемые рынком.

Следует отметить, что на сегодняшний день концепция аудита индустриального общества является основной научной концепцией, на которой строится законодательная база во всех экономически развитых странах мира. Указанная ситуация усугубляется крайне высокой степенью монополизма мирового рынка аудита – крупные аудиторские компании «Большая четверка», фактически представляющие одну школу (американоанглийскую), диктуют правила игры на данном рынке. На Нью-Йорской фондовой бирже осуществлять проверку и заверять качество системы внутреннего аудита компаний, требуемых правилами листинга могут лишь компании «Большой четверки». Почти компаний, имеющих 95% Лондонской фондовой бирже – это клиенты четверки». Профессор Майданчик Б.И. отмечает, что «Большая четверка» занимает абсолютно доминирующее положение – из каждого заработанного в отрасли 1 доллара более 80 центов приходится именно на эти четыре компании (3,с.329).

За последние 20 лет разрыв в доходах и масштабах деятельности между компаниями «Большой четверки» и другими западными аудиторскими фирмами достиг таких размеров, что последние ( известные фирмы Грант Торнтон, БДО и др.), не видят для себя возможности конкурировать с «Большой четверкой» и ориентируются на существование в тех нишах, которые они освоили к настоящему времени.

В условиях информационного общества (цифровой экономики) базовой парадигмой должна стать концепция так называемого широкого взгляда. Еще вначале 20 века нидерландский ученый и аудитор Т.Лимперг считал, что аудиторы не должны ограничиваться формальной проверкой записей. Скорее, им бухгалтерских следует проводить теоретическую и практическую экспертизу для того, чтобы лучше понять финансово-экономическую ситуацию на предприятии. всеобъемлющее понимание положения компании должно создавать основу всесторонней оценки финансовой отчетности и сделать консультантом для ее руководителей.

Известные специалисты Аренс Э.А. и Лоббек Дж. под аудитом процесс, посредством компетентный независимый которого понимают работник накапливает И оценивает свидетельства об информации, поддающейся специфической количественной оценке и относящейся К хозяйственной системе, чтобы определить и выразить в своем заключении степень соответствия этой информации установленным критериям (5, с.7). Определение аудита, по сути близкое к концепции широкого взгляда, дал в свое время дал и профессор Р. Монтгомери. Он подчеркнул, что аудитом систематический процесс объективного сбора называется оценки об действиях событиях свидетельств экономических И c целью определения степени ИХ соответствия установленным критериям представляющий результаты заинтересованным пользователям (1,с.19).

Концепция широкого взгляда на аудит и профессию аудитора заключается, прежде всего, в замене понятии « аудит финансовой отчетности» понятием «аудит бизнеса».

Основываясь на анализе работ известных авторов, таких как Э.А.Аренс и Дж.К.Лоббек, Дж.Робертсон, Р. Монтгомери, Р.Адамс и др. (1,2,5,6) в экономической литературе предлагается следующее определение категории «аудит бизнеса».

Аудит бизнеса — это процесс, посредством которого компетентное независимое лицо накапливает и оценивает свидетельства об информации, поддающейся количественной оценке и относящейся к соответствующей бизнес-системе, чтобы определить и выразить в своем заключении или ином публичном сообщении степень соответствия этой информации общепринятым критериям.

#### Список литературы

- 1. Монтгомери Р. Аудит. : Пер. с англ. М.: Аудит ЮНИТИ, 1997, с.19.
- 2. Робертсон Дж. Аудит.: Пер. с англ. М. КПМГ, Контакт, 1993, с. 5.
- 3. Майданчик Б.И. Аудит в промышленно развитых странах. Сборник научных трудов. Аудиторской Палаты России. М. МБА, 2010, с.325, 329.
- 4. Шеремет А.Д. Аудиторская деятельность и анализ эффективности бизнеса. Ж.: « Аудитрские ведомости», 2007, № 5, с. 64-69.
- 5. Аренс Э.А., Лоббек Дж. Аудит.: Пер. с англ. М.: Финансы и статистика, 2003, с.7.
  - 6. Адамс Р. Основы аудита.: Пер. с англ. М.: ЮНИТИ, 1995.

# УЧЕТ И АУДИТ В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ.

Жараспаева Диана Есенгельдиновна, студентка 3 курса Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтурсынұлы E-mail: dianazharaspaeva@gmail.com Байкин А.К., доктор PhD Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтурсынұлы

Инновационная экономика — это термин, который активно используется в современном мире для описания экономической системы, ориентированной на разработку и внедрение новых идей, технологий и продуктов. Эта экономика стремится к постоянному росту и развитию, полагаясь на инновации как ключевой движущий фактор. В этой статье мы рассмотрим важность учета и аудита в инновационной экономике и основные аспекты, связанные с их ролью.

Учет — это процесс фиксации и анализа финансовой информации о деятельности организации. В инновационной экономике учет играет ключевую роль, поскольку инновации часто связаны с затратами на исследования, разработку и внедрение новых технологий и продуктов. Это требует точного учета расходов и доходов, связанных с инновационными процессами. Организации, занимающиеся инновациями, должны учитывать затраты на ИИР, чтобы определить, насколько эффективно они используют свои ресурсы. Это также помогает определить степень риска, связанного с инновационными проектами[1].

Затраты на ИИР могут включать в себя приобретение интеллектуальной собственности, такой как патенты, авторские права или лицензии. Эти активы должны быть амортизированы, то есть их стоимость должна быть учтена в течение определенного периода времени в соответствии с бухгалтерскими стандартами. Компании могут привлекать инвестиции и финансирование для поддержки ИИР. Учет этих финансовых потоков и оценка их влияния на финансовые результаты и позицию компании важны для прозрачности и

управления рисками.

Оценка стоимости и потенциала проектов ИИР помогает организации принимать решения о том, на какие исследования и разработки стоит вкладывать ресурсы. В разных странах могут действовать различные бухгалтерские стандарты, и организации должны следить за их соблюдением при учете ИИР. Правильный учет ИИР помогает оценить эффективность инвестиций в инновации, определить наиболее перспективные проекты и повысить прозрачность и доверие как внутри организации, так и среди внешних заинтересованных сторон, включая инвесторов и регуляторов.

В инновационной экономике активы, такие как патенты и лицензии, играют важную роль. Учет амортизации этих активов помогает определить их стоимость и влияние на общую прибыль организации. Амортизация активов - это процесс учета и распределения стоимости долгосрочных активов компании на протяжении их срока службы. Этот процесс позволяет компаниям учитывать износ и устаревание активов, что соответствует принципам бухгалтерии и помогает более точно отражать финансовое состояние предприятия. Важные аспекты амортизации активов[2]:

- 1. Долгосрочные активы: Амортизация применяется к таким активам, как здания, оборудование, машины, транспортные средства и другие активы, которые предполагается использовать в течение нескольких лет.
- 2. Методы амортизации: Существует несколько методов амортизации, включая линейный метод, уменьшение остаточной стоимости, и другие. Линейный метод предполагает равномерное распределение стоимости актива на протяжении его срока службы, в то время как метод уменьшения остаточной стоимости учитывает более быстрое увеличение амортизации в начале срока службы актива.
- 3. Срок службы: Для каждого актива устанавливается оценочный срок его службы, который может быть определен на основе опыта компании или отраслевых стандартов. Этот срок службы используется для расчета ежегодной амортизации.
- 4. Учет в бухгалтерии: Амортизация учитывается в бухгалтерском учете и влияет на доходы и баланс компании. Она уменьшает стоимость активов в балансе, что отражает их износ, и уменьшает налогооблагаемую прибыль компании.
- 5. Налогообложение: Амортизация может снижать налогооблагаемую прибыль компании, что ведет к уменьшению налоговых обязательств. Это может оказывать положительное воздействие на финансовое положение компании, поскольку она может отложить выплату налогов до будущих периодов.

Амортизация активов является важным инструментом для правильного учета стоимости активов компании и управления финансовыми ресурсами. Путем учета амортизации компании могут более точно определить экономическую ценность своих активов и планировать их замену или модернизацию в будущем.

Аудиторы могут помочь идентифицировать и управлять рисками в инновационных процессах, что важно для долгосрочного успеха компании. Управление рисками ЭТО процесс И методология, используемые организациями, чтобы определить, оценить, мониторить и управлять рисками, которые могут повлиять на их цели и достижения. Риски могут быть разнообразными и включать в себя финансовые, операционные, стратегические, репутационные, технологические, рыночные и другие виды угроз. Управление рисками имеет цель минимизировать потенциальные негативные последствия и максимизировать возможности для достижения целей организации. Первый шаг в управлении рисками - это определение всех потенциальных рисков, которые могут повлиять на организацию[3]. Это включает в себя анализ внешних и внутренних факторов, которые могут создать риски. После идентификации рисков организация должна оценить их важность и вероятность возникновения. Это может включать в себя квантификацию потенциальных убытков и определение вероятности их произошествия. После оценки рисков организация должна разработать стратегии управления рисками. Это может включать в себя принятие мер для снижения вероятности возникновения рисков, уменьшения их влияния или передачи рисков третьим сторонам через страхование или другие механизмы. Современные технологии и инструменты, такие как программное обеспечение для управления рисками, значительно облегчить процесс управления рисками, обеспечивая более точную и эффективную аналитику рисков.

#### Учет инвестиций в стартапы:

- Учет на основе стоимости: Инвестиции в стартапы обычно учитываются по исходной стоимости, по которой была проведена сделка. Это включает вложения в акции, доли в капитале или другие финансовые инструменты стартапа.
- Оценка стоимости инвестиций: Компании должны регулярно оценивать стоимость своих инвестиций в стартапы, особенно если стартапы не обращаются на открытом рынке. Это может включать в себя оценку по адекватной стоимости на дату отчета.
- Проведение тестов на стойкость (impairment tests): Если стоимость инвестиций в стартапы снижается до уровня, когда она не является восстановимой, компания должна провести тесты на стойкость и уменьшить стоимость инвестиций в соответствии с их текущей рыночной стоимостью.
  - 2. Учет стартапов как инвесторов:
- Учет в долгосрочных активах: Если компания является стартапом и инвестирует в другие стартапы, она может учитывать эти инвестиции в качестве долгосрочных активов в своей бухгалтерии.
- Оценка стоимости портфеля инвестиций: Стартапы-инвесторы также должны регулярно оценивать стоимость своего портфеля инвестиций и проводить тесты на стойкость, если это необходимо[4].

Финансовые инструменты могут быть классифицированы в разные категории, такие как доступные для продажи, долгосрочные инвестиции,

краткосрочные инвестиции и другие, в зависимости от намерений компании относительно их удержания и использования. Некоторые инструменты оцениваются на основе их справедливой стоимости, которая может изменяться с течением времени в зависимости от рыночных условий. Деривативы, такие как опционы, фьючерсы и свопы, требуют особого внимания при учете. Они могут быть использованы для защиты от рисков или для спекуляций. Финансовые инструменты должны быть отражены в финансовых отчетах компании, включая баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств и примечания к финансовой отчетности. Правильная оценка и учет инновационных активов важна для отражения их реальной стоимости и влияния на финансовые результаты компании. Это также может быть важным для привлечения инвесторов и стейкхолдеров, так как инновационные активы могут оказать существенное воздействие на стоимость компании и ее будущий успех. Определить, какие активы относятся к инновационным активам. Это может включать в себя патенты, авторские права, товарные знаки, ноу-хау, интеллектуальную собственность и результаты исследований и разработок. Разные инновационные активы могут быть классифицированы в соответствии с их характеристиками, сроком службы и влиянием на финансовые результаты. Они могут быть классифицированы как долгосрочные активы, текущие активы или интеллектуальная собственность. Для каждого инновационного актива необходимо провести оценку его стоимости. Это может включать в себя оценку по затратам (стоимость разработки или покупки актива), оценку по справедливой стоимости (если применимо) или использование специализированных методов оценки. Важно убедиться, что учет и отчетность о инновационных активах соответствуют нормативным требованиям и бухгалтерским стандартам, таким как МСФО или GAAP. Компании должны установить внутренний контроль и процедуры для учета и аудита инновационных активов, чтобы обеспечить правильность и надежность финансовой отчетности[5].

Статья рассмотрела важные аспекты учета и аудита в инновационной экономике. Инновации стали ключевым движителем экономического роста и конкурентоспособности компаний. Учет и аудит инновационных активов, инвестиций в стартапы и финансовых инструментов играют решающую роль в обеспечении прозрачности, надежности и эффективности в управлении инновационными проектами и активами. Инновации приобретают все большее значение в современной экономике, и учет и аудит инновационных активов необходимы для правильного отражения их стоимости и влияния на финансовое состояние компании. Учет инвестиций в стартапы является важным аспектом для компаний, участвующих в инвестиционных проектах, и требует правильной классификации, оценки и отчетности о портфеле инвестиций.

Аудит инновационных активов и инвестиций обеспечивает доверие стейкхолдеров и инвесторов, что особенно важно в контексте высокого уровня риска и неопределенности в инновационной экономике. Прозрачность, правильный учет и аудит играют ключевую роль в создании условий для

успешного развития инноваций и привлечения инвестиций в инновационные проекты.

Все это подчеркивает необходимость грамотного учета и аудита в инновационной экономике, чтобы обеспечить устойчивый рост и конкурентоспособность компаний в быстро меняющемся мире инноваций.

#### Список литературы

- 1. Что такое амортизация в экономике: ее норма, формула и способы расчета (tinkoff.ru)
- 2. Развитие международного учета и аудита в инновационной экономике (articlekz.com)
- 3. Методы управления риском | Статья в журнале «Молодой ученый» (moluch.ru)
- 4. Как получить финансирование для стартапа или IT-компании в Казахстане? (astanahub.com)
- Анализ подходов к оценке инновационных активов тема научной 5. бизнесу читайте бесплатно научностатьи ПО экономике текст исследовательской работы В электронной библиотеке КиберЛенинка (cyberleninka.ru)

### ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ЗАТРАТ ПО КОНЦЕПЦИИ «ДИРЕКТ – КОСТИНГ»

Жусупова Г.Б., старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета и управления, Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы

Рыночные обстоятельства, характеризующие сложность ориентирования отдельного товаропроизводителя, оказывающие влияние на колебания объемов производства и продажи продукции, в одном случае, но кроме того повышение доли постоянных затрат в их объеме, в другом, значительно воздействуют на себестоимость выпускаемой продукции, и, следовательно, на их прибыль. По мере усиления данных тенденций возрастает надобность товаропроизводителей в сведениях о затратах на производство продукции и ее реализацию, которые не искажаются в следствии распределения косвенных затрат и относительно неизменны на единицу продукции при любом объеме производства.

Подобные сведения в виде данных о неполной производственной себестоимости, в особенности, прямых и переменных затратах производства, и маржинальном доходе — разнице между ценой продажи и неполной себестоимостью производства или проданной продукции в целом — предоставляется системой «Директ — костинг».

«Директ – костинг» – это такая концепция учета себестоимости, которая основывается на делении общих затрат компании на постоянные, иными словами не зависящие от количества продукции, произведенной за единицу времени, и переменные, т.е. меняющиеся затраты, непосредственно связанные с количеством продукции, произведенной за единицу времени.

Значимой характерной чертой «Директ – костинга» считается то, что, благодаря ему возможно анализировать связи и взаимозависимости между объемом производства, расходами (себестоимостью), а также доходом от основной деятельности. Рассмотрим применение данной системы на примере АО «Джаркульский элеватор».

Существует такой аспект ценообразования, связанный с прямыми затратами, как установление более низкой цены согласно сравнению с текущей. В обстоятельствах конкуренции компаниям часто приходится снижать уровень цен, чтобы не снижать товарооборот. Употребляя элементы «директ – костинга» и применяя во внимание факт различного поведения затрат при изменении объема производства, руководство компании способно решить проблему того, сколько потребуется для увеличения товарооборота, в целях компенсации потерь от снижения цен.

Предположим, для того чтобы отвоевать рынок сбыта, руководство АО «Джаркульский элеватор» приняло решение понизить среднюю цену на предоставление услуг всех видов на 10%, сохранив при этом прежний доход от основной деятельности за счет увеличения продаж. По причине расширения спектра предоставляемых услуг постоянные затраты должны увеличиться на 3%. Рассмотрим показатели до изменения цены (ситуация 1) и после ее изменения (ситуация 2), приведенные в таблице 1.

При этом требуемая сумма дохода (выручки) от продажи продукции в целях компенсации суммы постоянных затрат и приобретения такого же дохода от основной деятельности определяется путем деления увеличенной суммы постоянных затрат и суммы предыдущего дохода от основной деятельности на долю маржинального дохода в изменившейся ситуация в соответствии с формулой 1.

$$\frac{C + \cancel{Д}O\cancel{Д}}{\cancel{M}\cancel{Д}e\%\kappa\cancel{Д}P\Pi} = \frac{50404 + 26608}{16,57\%} \times 100\% = 4647,7$$
тыс.тенге (1)

Таблица 1 – Увеличение объема оказания услуг при снижении цены на 10 процентов

Показатели	Ситуация 1	Ситуация 2
1. Средняя цена 1 кг услуг, тенге	227,65	224,89
2. Объем продаж, тыс. кг	1332	1332
3. Доход (выручка) от продаж, тыс. тенге	303228	272913
4. Общие переменные расходы, тыс. тенге	227684	227684
5. Постоянные расходы, тыс. тенге	48936	50404
6. Маржинальный доход, тыс. тенге	75544	45229
7. Доля маржинального дохода в объеме продаж, %	24,9	16,6
8. Доход от основной деятельности, тыс. тенге	26608	-5175

В данном случае компания обязана дополнительно произвести 22,7 тыс. кг услуг, с целью получения выручки в размере 4647,7 тыс. тенге согласно цене 204,89 тенге за 1 кг. Последующее сравнительное вычисление демонстрирует варианты принятия решений о снижении цен при увеличении объемов с учетом полной стоимости и «прямых затрат». АО «Джаркульский элеватор» за отчетный год реализовало 1332 тыс. кг услуг согласно хранению зерна. Общая себестоимость составляет 276620 тысяч тенге. Средняя цена реализации за 1 кг услуг составила 227,65 тенге. Маркетинговые исследования показали, что при снижении цены на 25 тенге объем продаж способен увеличиться на 85% и составить 2464 тыс. кг.

Поскольку производственные мощности позволяют увеличить объем предоставляемых услуг в подобном размере, следует просчитать варианты и решить, стоит ли понизить цену. Данные в целях расчета мы возьмем из системы полного учета затрат и системы «директ – костинга». Сравнительные вычисления дохода, полученного при расчетах согласно обоим вариантам, представлены в таблицах 2 и 3.

Таблица 2 — Вычисление дохода от основной деятельности при организации учета полных затрат (полной себестоимости продукции)

eprumious from norman surpur (norman susurin np ost fram)		
Показатели	Альтернатива 1 (1332	Альтернатива 2
	тыс. кг)	(2464 тыс. кг)
Цена реализации, тенге	227,65	202,65
Полная себестоимость 1 кг услуг	207,67	207,67
(276620:1332), тенге		
Доход (прибыль) от реализации 1 кг	19,98	-5,02
услуг, тенге		
Общий доход (убыток) от реализации	26608	-12369
услуг, тыс.тенге		

Если проводить альтернативный анализ на основе учета полных затрат (полной себестоимости), то получается, что элеватору не выгодно снижать цену, даже если это приведет к росту объему продаж, так как согласно расчетам доход от основной деятельности снизится на 38977 тыс. тенге [26608 - (-12369) - 26608 + 12369 = 38977]. Более того, такое оказание услуг будет убыточным, и элеватор получит убыток на 12369 тыс. тенге.

Таблица 3 – Вычисление дохода от основной деятельности при организации учета затрат согласно системе «Директ – костинг»

Показатели	Альтернатива 1	Альтернатива 2
	(1332 тыс. кг)	(2464 тыс. кг)
Цена продажи, тенге	227,65	202,65
Себестоимость усеченная (на основе переменных	170,93	170,93
затрат), тенге		
Маржинальный доход от продажи 1 кг услуг, тенге	56,72	31,72
Доход от продажи пива, тыс. тенге	303228	499330
Общие переменные расходы, тыс. тенге	227684	421172
Маржинальный доход, тыс. тенге	75544	78158

Постоянные расходы, тыс. тенге	48936	48936
Доход от основной деятельности, тыс. тенге	26608	29222

Если мы рассчитаем доход от основной деятельности с использованием системы «директ – костинг», избрав вторую альтернативу, то его стоимость увеличится на 2614 тыс. тенге (29222 – 26608), что совпадает с ростом маржинального дохода (78158 – 75544).

В случае расчета дохода от основной деятельности на базе полной себестоимости продукции во втором варианте искусственно занижен доход на 1 кг услуг (объем услуг составляет 2464 тыс. кг), в следствие того, что никак не учитывается сокращение доли постоянных затрат на единицу продукции, когда объем производства увеличивается с 1332 тыс. до 2464 тыс. кг. В случае альтернативных расчетах согласно полной стоимости его стоимость остается неизменной и равна 207,67 тыс. тенге.

Фактически, с увеличением объема услуг общая стоимость 1 единицы оказанных услуг уменьшается за счет экономии на постоянных затратах, что приводит к увеличению дохода на единицу продукции. Данный факт учитывается при анализе альтернативных вариантов системы «директ – костинга», поскольку стоимость 1 кг услуг учитывается только в пересчете на переменные затраты, которые постоянны на 1 единицу продукции при вариациях объема производства. Вычисления осуществляются на базе сравнения общего маржинального дохода и разницы между его значением и суммой постоянных затрат.

Подобный вариант вычислений более грамотно отображает доход компании, который она способна приобрести, выбрав ту или иную альтернативу.

Завершая исследование безубыточности компании, сконцентрируем наше внимание на анализе факторов, которые оказывают влияние на перемены размера дохода от основной деятельности организации.

Соответственно, на доход от основной деятельности оказывают воздействие следующие факторы:

- 1 Цена единицы проданной продукции;
- 2 Переменные расходы на единицу продукции;
- 3 Постоянные расходы, связанные с производством, продажей и управлением компанией;
  - 4 Объем проданной продукции.

Руководство компании обязано не только лишь рассчитать размер текущего дохода, но также и установить пути его увеличения, повышения рентабельности выпускаемой продукции.

Все организации, устанавливающие перед собой цель максимизации прибыли, подходят к заключению, что данная цель ограничена объемом производства и продаж. В краткосрочной перспективе спрос на продукцию способен превысить текущие производственные мощности. В подобной ситуации необходимо определить, которые ресурсы ограничивают

возможности повышения выпуска продукции.

Ограничивающий (лимитирующий фактор) способен устанавливаться как любой фактор, ограничивающий способность компании достигать своих целей. Ресурс, каким располагает компания, является дефицитным, ежели у нее недостаточно данного ресурса, в целях использования всех доступных возможностей для получения более предельного дохода для получения прибыли.

Процедура установления решения о создании ассортимента продукции с учетом ограниченности ресурсов учитывает определение предельного дохода, что предоставляет любой вид продукции на единицу недостающего ресурса.

В пределах использования системы «директ – костинг» были расчитаны пороговые значения объема услуг согласно каждому виду услуг, значение порога рентабельности, «запас финансовой прочности» для организации АО «Джаркульский элеватор».

Были проанализированы процессы принятия решений, связанные с: установлением цены на предоставляемые услуги, образованием спектра предоставляемых услуг, установлением цены дополнительного контракта, решениями о собственном производстве или закупке комплектующих элементов. В разрезе этой системы мы также выявили, каковых итогов достигнет компания, сократив структуру услуг: убрав определенные виды услуг, которые не окупают затраты на их производство, при этом увеличивая объем услуг более рентабельно или не совершая данного.

рассмотрев характерные Следовательно, особенности обстоятельствах использования системы «директ – костинг», мы обнаружили, собственно, что ее употребление в практике АО «Джаркульский элеватор» раскрывает аналитические возможности, позволяет анализировать взаимосвязь между объемом производства, себестоимостью и прибылью на классификации затрат постоянные на И переменные, точнее говоря предоставляет большие возможности для более результативного руководства деятельностью компании, что обеспечило бы достижение ее главной цели получение прибыли.

### Список литературы

- 1 Закон Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» [Текст] от 28 февраля 2007 г., №234-III
- 2 Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана// [Текст] Казахстанская правда. Февраль 2008 г
- 3 Административное право Республики Казахстан. Общая и особенная части. Алматы: [Текст] Жеты Жаргы, 1996. 450с.
- 4 Типовой План счетов бухгалтерского учета, утвержденный приказом Министра Финансов Республики Казахстан от 23 мая 2007 года №185.
- 5 Нурсеитов Э.О. Бухгалтерский учет в организациях: Учебное пособие. [Текст] Нурсеитов// -Алматы, 2016.-472с.

## СОСТОЯНИЕ УЧЕТА И АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КРЕДИТНЫХ РЕСУРСОВ

Жусупова Г.Б., старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета и управления, Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы

Кредит - это форма движения капитала, которая вводит деньги или товары в долг, как правило, с процентами; неотъемлемая часть отношений между товарами и деньгами. Возникновение кредита напрямую связано с сферой обмена, в которой владельцы товаров сталкиваются друг с другом как владельцы, готовые вступать в экономические отношения.

Из-за сезонности производства, неравномерности поставок и прочего возникает несоответствие между временем производства и оборотом продукции. У некоторых субъектов есть временный избыток средств, у других - нехватка средств. Это создает возможность кредитных отношений, то есть кредит разрешает относительное противоречие между временным переводом средств и необходимостью их использования в экономике.

Кредит - это форма движения капитала, то есть денежный капитал, предоставляемый ссуде. Кредит позволяет конвертировать денежный капитал в кредит и выражает отношения между кредиторами и заемщиками. С его помощью свободный денежный капитал и доходы предприятий, личного сектора и государства вырастут, превратившись в кредитный капитал, будет взиматься плата за временное использование. Капитал физически, в виде средств производства, не может перетекать из одной отрасли в другую. Этот процесс обычно осуществляется в форме движения денежного капитала.

Итак, кредитно-экономические отношения между кредитором и заемщиком о расходах, связанных с временным использованием.

В рыночной экономике кредит выполняет следующие функции:

- -накопление временно свободных денежных средств;
- -перераспределение средств на условиях их последующего возврата;
- -создание кредитных инструментов (банкнот и казначейских карт) и кредитных операций;
  - -регулирование совокупного денежного оборота.

Основными принципами кредита являются погашение, срочность и плата. Формы предоставления кредитов включают в себя:

- наличными и наличными;
- безналичный.

Существует три вида кредитования: выручка, баланс, оборотный баланс.

При кредитовании кредит следует за движением, оборотом кредитного объекта. В связи с этим сумма будет потрачена на плату за обязательство. В этом случае говорят, что кредит имеет платежный характер. Размер кредита в

этом методе увеличивается по мере увеличения объективной потребности в кредите и погашается при снижении спроса.

При кредитовании кредит связан с остальной стоимостью товаров и затратами, которые требовали потребности в кредите, например, компания может купить необходимые ценности из своих финансов, а затем обратиться в банк, чтобы обеспечить их, чтобы компенсировать расходы. Кредит в этом случае является компенсаторным, он выдается под уже накопленную оставшуюся стоимость товара для компенсации затрат на приобретение, а не для увеличения затрат на покупку и оплату необходимых материалов.

При сочетании кредитования по выручке и балансу формируется метод баланса обращения: на первом этапе кредит выдается по мере необходимости, а на втором этапе он погашается в установленные сроки.

Координационно отображается движение кредита по кредитным счетам клиента, что ему раскрывает банк.

Кредитный счет - это счет, на котором отображается задолженность клиента в банке по приобретенным кредитам, а также выдача и погашение кредитов. Для кредитных счетов присущ общий дизайн: выдача кредита осуществляется по дебету, погашение по кредиту, задолженность посетителя всегда отображается слева, на дебетовой странице кредитного счета.

С целью раскрытия информации кредитные счета могут быть депозитными и кредитными счетами для целей кредитной валюты - своего рода счетами с конвертацией кредитов с уменьшающимся дебетовым балансом.

Для этой цели счета сберегательной книги различаются. Например, депозит покупателя постепенно дополняется новыми сбережениями, но их использование постоянно превышает доходы, что продолжает удерживать баланс на счете

Клиент банка сам выбирает, какая форма кредитования, кредитный счет, режим выдачи и погашение кредитов ему больше подходят.

В соответствии с Положением сумма процентов по выданному кредиту определяется по формуле:

$$У\% = Ук х Ст: 365 х Дн,$$
 (1)

где: У% – сумма процентов по кредиту за отчетный период;

Ук – сумма кредита на начало отчетного периода;

Ст – годовая процентная ставка по условиям заключенного договора;

365 - количество календарных дней в году

Дн – количество календарных дней в отчетном периоде.

По той же формуле могут быть рассчитаны проценты при выдаче кредита. Но при желании стороны могут установить в кредитном договоре другие правила расчета процентов.

В то же время следует иметь в виду, что согласно Гражданскому кодексу Республики Казахстан договор займа считается исполненным с момента

передачи денег или вещей.

Рассмотрим пример с реализацией зерна. После группы летней пшеницы на основе данных прошлых периодов и текущих переговоров с основными клиентами была установлена связь между сроком действия коммерческого кредита и уровнем продаж или доходом.

Переменные затраты были признаны стоимостью единицы товара, приобретенной производителем продукта. Остальные расходы были рассчитаны на условно-досрочное освобождение. В результате был рассчитан взнос на покрытие (предельная прибыль), который является как разницей между доходом, так и переменными расходами, связанными с получением. Поскольку продажи росли расчетные данные по мере увеличения срока действия кредита при прочих равных условиях лучшей стратегией было получить максимально возможный кредит для этой группы продуктов.

Однако компании, занимающейся продажей других групп продуктов, пришлось собрать довольно дорогостоящие кредитные ресурсы для финансирования своего оборотного капитала. Стоимость заемного капитала составила 6% в месяц. Поэтому при расчете оптимального срока кредитования необходимо скорректировать взнос на покрытие расходов, связанных с кредитованием, которые рассчитываются по следующей формуле:

$$CC=VC*IR*T,$$
 (2)

где CC - затраты, связанные с предоставлением кредита (credit cost),

VC - переменные затраты, связанные с доходом (variablecost),

IR - стоимость привлеченного капитала (interestrate) в день,

Т - период предоставления кредита (time) в днях.

Оптимальный срок действия коммерческого кредита на яровую пшеницу составлял 40 дней с взносом на покрытие после оплаты расходов, связанных с привлечением капитала, в размере 102 тысяч тенге.

Результирующая корректировка расчета на риск одноразовой дебиторской задолженности позволяет обеспечить более реалистичный срок для коммерческих кредитов.

Таким образом, два описанных выше метода, которые дополняют друг друга, иллюстрируют общий подход к разработке кредитной политики.

Что касается возможностей улучшения учета по кредиту,, здесь можно выделить только один недостаток, который предусматривает только метод учета затрат на выданные кредиты и кредиты для приобретения основных средств. В то время как МСФО предусматривает два метода, второй более выгоден для заемщика. МСФО 23 "Затраты по займам" содержит стандарты, которые довольно размыты и предоставляют бухгалтеру достаточно широкий выбор вариантов бухгалтерского учета.

Что касается самого бухгалтерского учета, то как такового в бухгалтерском учете нет недостатков.

Состояние ликвидности зависит от структуры активов и капитала, то есть

от отношения активов к пассивам, если оно благоприятно, компания характеризуется как ликвидная.

Платежеспособность - это способность организации своевременно оплачивать свои краткосрочные и долгосрочные денежные обязательства. Платежеспособность - один из важнейших внешних признаков финансовой стабильности.

Платежеспособность и кредитоспособность оказывают положительное влияние на осуществление деятельности организации и обеспечение потребностей для ее реализации. Таким образом, платежеспособность и кредитоспособность как часть экономической деятельности направлены на обеспечение плановых доходов и расходов финансовых средств, выполнение расчетной дисциплины, выполнение рациональных пропорций заемного капитала к собственному капиталу и максимально эффективное использование.

Чтобы выжить в условиях рыночной экономики и избежать банкротства, нужно хорошо знать, как управлять финансами, какой должна быть структура капитала по составу и источникам образования, какую долю должны занимать собственные средства, а какую - заемные средства.

Основная цель анализа платежеспособности и кредитоспособности - своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности, а также находить резервы для повышения платежеспособности и кредитоспособности.

#### Список литературы

- 1. Алданиязов, К.Н. Производственно-учетная система в управлении предприятием: управленческий учет, управленческий анализ, управление затратами [Текст]: учеб. пособие / К.Н. Алданиязов.- Алматы: Н±р-пресс, 2011.-416 с.
- 2. Астафьева, И.В. Управленческий учет. Первый уровень с практическими заданиями [Текст] : учебное : учеб. пособие/ И.В. Астафьева.-Алматы : LEM, 2015.- 392 с.
- 3. Астафьева, И.В. Управленческий учет. Второй уровень с практическими заданиями [Текст] : учебное : учеб. пособие/ И.В. Астафьева.-Алматы : LEM, 2017.- 514 с.
- 4. Вахрушина, М.А. Стратегический управленческий учет [Текст] : учебное: учеб. пособие/ М.А. Вахрушина, М.И. Сидорова, Л.И. Борисова. 2-е изд., испр. и доп..- М.: Рид Групп, 2017.- 192 с.

# ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ЗАТРАТ ПРИ ПОПРОЦЕССНОМ МЕТОДЕ УЧЕТА ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

Ибраева Жамиля Кумарбековна, студентка 2 курса Костанайский региональный

## университет имени Ахмета Байтұрсынұлы Guka-22@mail.ru

Жусупова Г.Б., старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета и управления, Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы

Промышленные предприятия используют различные методы учета и калькуляции. Эта необходимость обусловлена тем, что существуют разные виды продукции. Существуют различные методы расчета и учета: попорядковый, попередельный и нормативный. Каждый из этих методов имеет свои особенности.

На каждом предприятии должен быть систематический контроль для отслеживания всех изменений в работе этого предприятия.

На сегодняшний день на предприятиях нашей республики хорошо внедрен учет затрат по местам их возникновения.

Расчет прямых затрат, осуществляемый в системе прямых затрат, значительно повышает достоверность расчета, так как в этом случае включаются затраты, связанные с производством данной продукции, а себестоимость продукции не искажается в результате большое количество постоянных затрат. Это приводит к сокращению объема учетно-расчетных работ и увеличению сроков, периодичности составления фактических расчетных оценок до одного раза в квартал и даже в год.

Метод расчета предполагает систему производственного учета, при которой определяют фактическую себестоимость продукции, а также затраты на единицу продукции. Выбор метода расчета себестоимости продукции связан с технологией производства, его организацией, характеристиками выпускаемой продукции. В настоящее время в мировой бухгалтерской практике большое значение имеют вопросы производственного и управленческого учета, в том числе методы планово-хозяйственного учета и калькулирования себестоимости продукции.

При определении объема незавершенного производства необходимо сделать предположение о распределении его начального запаса на текущий отчетный период, чтобы рассчитать себестоимость единицы продукции за этот период. Есть два альтернативных метода:

средневзвешенный метод;

Метод ФИФО.

Метод ФИФО (FIFO) — метод оценки запасов по ценам первых покупок.

Суть этого метода заключается в том, что запасы продаются (списываются) в том же порядке, в котором они покупаются: первым пришел, первым ушел. Таким образом, стоимость остатков в конце основана на стоимости самых последних покупок.

Этот метод предполагает продажу товаров в том порядке, в котором они были приобретены. Этот метод лучше всего отражает реальную ситуацию, так

как компании в первую очередь стараются продать свои старые запасы. Самые ранние затраты включаются в себестоимость продукции, а самые последние включаются в запасы на конец периода. В периоды роста цен этот метод приводит к более низкой себестоимости проданных товаров, поскольку количество запасов на конец периода основано на самых последних, самых больших затратах. Сумма конечных запасов будет одинаковой как для систем непрерывного, так и для периодического учета. Метод может применяться в тех случаях, когда товары, купленные первыми, продаются первыми.

Метод средневзвешенной стоимости. Этот метод предполагает, что себестоимость запасов представляет собой среднюю стоимость запасов, имеющихся на начало месяца (периода).

Например, компания производит продукцию. Материалы вводятся в начале процесса, а добавленные затраты (зарплата производственных рабочих плюс накладные расходы) распределяются равномерно по ходу перераспределения. Незавершенное производство на начало месяца составляло 6000 единиц, 100 % завершено по материалам и 60 % завершено по дополнительным затратам.

Полностью переработанная продукция будет включать 6000 единиц незавершенного производства на начало периода, которые будут завершены в течение отчетного периода. Поэтому в учете отражаются все затраты незавершенного производства на начало периода и вновь затраченные затраты на окончательную доработку единиц продукции. Другими словами, незавершенное производство на конец периода непосредственно запускается в производство в текущем периоде, в результате чего получается однородная партия продукции.

Для определения себестоимости единицы продукции необходимо затраты текущего периода разделить на эквивалентное количество единиц партии.

Метод FIFO предполагает, что незавершенное производство на начало периода представляет собой первую группу единиц, обработанных и завершенных в течение текущего месяца.

Метод ФИФО метода калькуляции предусматривает, что незавершенное производство на начало периода должно быть сначала обработано и завершено в текущем периоде.

Всю систему бухгалтерского учета условно делят на следующие виды: 1 Финансовый учет

- 2 Производственный учет
- 3 Статистический учет
- 4 Налоговый учет

При ведении бухгалтерского учета необходимо обеспечить:

- 1. Неизменность принятой учетной политики в течение отчетного периода.
- 2. Полнота отражения в бухгалтерском учете за отчетный период всех экономических операций за этот период.

- 3. Правильное отнесение доходов и расходов на отчетные периоды
- 4. Тождественность данных аналитического учета оборотам и остаткам по счетам синтетического учета каждого месяца.

Менеджер должен обеспечить учет денежных потоков.

Движение денежных средств отражается в кассовой книге на основании документов, соответствующих первичных которые предварительно регистрируются бухгалтерской службой. Кассовая книга пронумерована, прошнурована скреплена И печатью, заверена подписью главного бухгалтера/бухгалтера/предприятия.

Записи в кассовой книге ведутся в двух экземплярах через копирку. Вторые экземпляры листов являются отрывными и служат отчетом кассира. Первые экземпляры остаются в кассовой книге. Подчистки и неуказанные исправления заверяются подписями кассира и главного бухгалтера /бухгалтера/.

Основанием для внесения записей в регистры бухгалтерского учета являются первичные документы, фиксирующие факт совершения хозяйственной операции.

Вспомогательное производство, обслуживающее и обеспечивающее бесперебойное производство основного цеха, также должно подлежать четкому и своевременному учету.

К вспомогательным производственным цехам относятся:

- 1 Ремонтно-механический цех предназначен для выполнения своевременных ремонтов основных производственных фондов. Единицей расчета ремонтной мастерской является стоимость выполненных ремонтных работ или услуг.
- 2 Грузовой транспорт предназначен для выполнения транспортных услуг в производственном процессе. Единицей расчета является стоимость одной тонны/километра перевозимого груза.
- 3 Зоотранспорт предназначен для оказания транспортных услуг в цехах по производству рабочих животных.
- 4 Электроснабжение предназначено для снабжения электрической энергией собственных электростанций предприятия основных производственных цехов. Единицей расчета является стоимость 1 киловатт/часа электрической энергии.
- 5 Теплоснабжение предназначено для отпуска тепла собственными котельными в основные производственные цеха. Единицей расчета является стоимость 1 гектокалории тепла.
- 6 Водоснабжение предназначено для подачи воды собственными насосами и водопроводами в основные производственные цеха. Единицей расчета является стоимость 1 кубометра потребляемой воды.
- 7 Газоснабжение предназначено для подачи магистрального газа или газа в баллонах в основные производственные цеха. Единицей расчета является стоимость 1 кубометра потребляемого газа.
  - 8 Холодильные установки предназначены для хранения

скоропортящихся материалов и сырья, а также готовой продукции в основных производственных цехах. Единицей расчета является стоимость 1 кубометра холода в сутки.

9 Машинно-тракторный парк – предназначен для хранения транспортных средств, используемых в производственном процессе.

Классификация затрат по экономическим элементам разделяет всепроизводственные затраты по следующим статьям: - затраты на материалы;

- затраты на рабочую силу;
- накладные расходы.

К прямым затратам на материалы относятся все затраты на те материалы, которые входят в состав конечного продукта. При этом в статье "Материалы" отражается стоимость израсходованных на производство:

сырья и основных материалов, которые входят в состав вырабатываемой продукции, образуя ее основу, или являются необходимыми компонентами при изготовлении продукции (проведении работ, оказании услуг);

покупных изделий, полуфабрикатов, подвергающихся дополнительной обработке или монтажу данной организации;

работ и услуг промышленного характера, выполняемых другими организациями; выполнения другими организациями отдельных операций по изготовлению продукции, обработке сырья и материалов, контролю за соблюдением установленных технологических процессов;

вспомогательных материалов, используемых в процессе изготовления продукции (работ, услуг) для обеспечения нормального технологического или производственного процесса;

топлива на технологические цели, как полученного со стороны, так и выработанного своим подразделением организации для плавильных агрегатов, домен, мартеновских печей, для нагрева металла в прокатных, кузнечноштамповочных, прессовых и других цехах для проведения установленных технологическим процессом испытаний изделий (стендовых, сдаточных и контрольных испытаний турбин, дизелей и т.д.);

всех видов покупной энергии (электроэнергии, пара и т.д.), расходуемой на технологические цели (электроплавку, электросварку, электролиз, термическую обработку, электрохимическую обработку металлов, сушку древесины и т.д.);

Бухгалтерский баланс составляется на предприятии ежеквартально и отражает имеющиеся у субъекта активы, собственный капитал, обязательства.

Бухгалтерский баланс содержит следующие показатели:

В разделе «Активы»: Первоначальная стоимость основных средств, накопленный износ, остаточная стоимость основных средств, товарноматериальные запасы, расходы будущих периодов, счета к получению, задолженность должностных лиц, прочая дебиторская задолженность, денежные средства.

В разделе «Собственный капитал»: уставный капитал, сумма переоценки основных средств, нераспределенный доход (непокрытый доход).

В разделе «Обязательства»: счета к оплате, задолженность по налогам, прочая кредиторская задолженность, начисленные расходы к оплате, доходы будущих периодов.

«Отчет о результатах финансово-хозяйственной деятельности» предоставляют информацию о доходах, расходах и чистом доходе предприятия.

Цифровая информация баланса, отчет о результатах финансовохозяйственной деятельности за отчетный период раскрывается в пояснительной записке и финансовой отчетности в соответствии с принятой учетной политикой предприятия.

Себестоимость продукции — это затраты на ее производство и реализацию, выраженные в денежном выражении.

Себестоимость продукции состоит из затрат, связанных с использованием в процессе производства природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных средств, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию. Преимущество метода в том, что он позволяет определить себестоимость отдельных этапов обработки продукции цехами, выявить место возникновения и причины отклонений фактической себестоимости продукции от плановой или нормативной. Организации, реализующие продукцию каждого отдельного передела на сторону, используют хозрасчетный вариант как полуфабрикаты, остальные - как неполуфабрикаты.

В статье рассматривается одна из самых актуальных тем в бухгалтерском учете. Авторы исследуют роль и особенность калькуляции и значение правильного исчисления себестоимости продукции, которая в свою очередь является одним из важнейших качественных показателей, отражающих все стороны хозяйственной деятельности предприятия. Также описаны особенности методов учета затрат и расчета себестоимости продукции.

Исходя из вышеизложенного, можно предположить, что существует необходимость создания эффективного и слаженного внутреннего учета, удовлетворяющего потребности внешних и внутренних пользователей учетной информации для принятия своевременных управленческих решений. Эта система должна комплексно охватывать ход и результаты производственно-хозяйственной деятельности на разных уровнях, чем отдельные рабочие места. В результате получится совершенно новый вид учета - производственный учет, основанный на необходимости синтеза элементов учета всех видов, элементов экономического анализа, обеспечивающих активный контроль за величиной, направлением, целесообразностью и эффективностью использования производственных ресурсов.

Одной из важнейших методологических проблем, решаемых в процессе расчета себестоимости продукции (как фактической, так и нормативной), является прямое и косвенное деление себестоимости продукции. На основе этой группировки затрат создаются счета синтетического учета на основе счетов бухгалтерского учета. Состав прямых и косвенных затрат индивидуален для каждого предприятия. Это может быть вызвано не только особенностями технологического процесса, но и потребностью пользователей учета в

#### Список литературы:

- 1. Закон Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» [Текст] от 28 февраля 2007 г., №234-III
- 2. Национальные стандарты финансовой отчетности. [Текст] Алматы: ТОО Издательство LEM, 2007.
- 3. Международные стандарты аудита в Казахстане [Текст] Алматы, 2001
- 4. Международные стандарты финансовой отчетности. [Текст] Алматы: БИКО, 2004.
- 5. Международные и национальные стандарты учета и финансовой отчетности. СПб: [Текст] Питер, 2005. 311с.
- 6. Энциклопедический словарь/ Под ред. И. А. Андриевского. СПб: [Текст] Издатели Ф. А. Брокгауз, И. Ф. Ефрон, 1990 - 420с.
- 7. Абдыкалыков Т.А. Учет и аудит: Учебное пособие. [Текст] /Абдыкалыков // Алматы: Издательство Казахского Национального Университета имени Аль-Фараби, 2005. 212с.
- 8. Ажибаева Аудит: Учебное пособие. [Текст] Ажибаев// Алматы: Экономика, 2004 214с.

#### К ВОПРОСУ ПРИЗНАНИЯ КРИПТОВАЛЮТЫ В ФИНАНСОВОМ УЧЕТЕ

Ибраш Асылбек Ғалымбекұлы, студент 2 курса Костанайский региональный университет имени Ахмет Байтұрсынұлы E-mail:ibrashasylbek@mail.ru

Ладаненко Е.И., к.э.н., и.о. ассоциированного профессора Костанайский региональный университет имени Ахмет Байтұрсынұлы

Существенное влияние и на развитие бухгалтерского учета оказывает цифровизация экономики, изменяя технологии сбора и анализа данных, способы передачи деловой отчетности и взаимодействия составителей и пользователей финансовой отчетности. Одновременно, возникают его новые объекты, такие, например, как цифровые валюты, которые требуют развития методологии их учета и отражения в финансовой отчетности. В этой связи исследование вопросов, связанных с рассмотрение криптовалют как объекта финансового учета, является актуальным.

Влиянию процессов, возникающих в сфере международных финансов, подвержена экономическая политика всех без исключения стран. Желание упорядочить эти процессы привело к формированию международных (региональных) валютных систем мировой денежной системы.

Электронные деньги, современный платежный инструмент, стали особенно популярными в последние годы благодаря непрерывному прогрессу в

технологиях. Возникновение электронных денег обусловлено несколькими факторами, которые изменили нашу финансовую среду. Одной из причин стала сложность, с которой люди сталкиваются при открытии текущих счетов и получении платежных карт от традиционных банков. Бюрократические процессы и долгие очереди в банках стали преградой для многих, особенно для тех, кто ведет активный образ жизни или работает удаленно. Кроме того, изменения в социальной структуре населения также повлияли на популярность электронных денег. С появлением новых форм занятости, таких как фриланс и удаленная работа, люди стали нуждаться в удобных и гибких способах оплаты. Электронные деньги предоставляют возможность быстрого и безопасного перевода средств, что особенно важно для тех, кто работает на международном уровне или часто путешествует. Однако электронные деньги не ограничены индивидуальными пользователями. Для корпораций предпринимателей существует возможность совершать массовые выплаты, что упрощает процесс зарплаты сотрудникам или выплаты комиссий партнерам. Это особенно полезно для компаний, которые имеют множество подрядчиков или работают с фрилансерами.

Одной из самых интересных разновидностей электронных денег является криптовалюта. Она уже оказала огромное влияние на финансовую систему и привлекла внимание миллионов людей по всему миру. Криптовалюты, такие как Биткоин, Эфириум и Лайткоин, предлагают новый уровень анонимности и безопасности при совершении транзакций. Блокчейн, технология, лежащая в основе криптовалют, обеспечивает прозрачность и надежность в финансовых операциях. В целом, электронные деньги стали неотъемлемой частью нашей современной экономики. Они удобны, быстры и доступны для всех. Будущее финансовых технологий обещает еще больше инноваций и улучшений в области электронных платежей.

В настоящее время криптовалюта распространяется быстрыми темпами в мировой экономике, уже сейчас существует более 1500 их видов.

На данный момент в мире есть две основные категории криптовалют:

- во-первых, это те, которые используются для покупки товаров и услуг;
- во-вторых, те, которые позволяют создавать «умные контрактысоглашения», обеспечивающие соблюдение законов.

Эфириум и BNB имеют сильное влияние на общую капитализацию криптовалют. Они являются лидерами в списке криптовалют. [1]

Среди специалистов идет спор о том, являются ли криптовалюты объектом инвестиций или нет. Вместе с тем, все большей людей и организаций создают и удерживают криптоактивы, так как считают их перспективными для получения дохода. Использование криптовалют в виде объекта инвестиций, а также как способа электронных платежей вызвало серьезные затруднения у составителей бухгалтерской и финансовой отчетности, поскольку криптовалюты обладают разными характеристиками и сферами использования.

В этой связи, несомненно, возникает вопрос, насколько можно и целесообразно учетную политику, которая применяется к одной криптовалюте,

использовать для другой.

Можно выделить две категории компаний, которые могут быть заинтересованы в учете криптовалют и отражением операций с ними в финансовой отчетности, которые представлены на рис. 1.



Рисунок 1- Кто может столкнуться с учетом криптовалют

К первой категории относятся держатели криптовалют, то есть, кто приобрел их для сбережений или получения дохода от их продажи в будущем. Ко второй категории относятся майнеры — те, кто инвестирует в компьютерное оборудование и прочие ресурсы для майнинга. Таким образом, они занимаются сбором и обработкой информации о проводимых операциях с криптовалютой.

Учитывая значимость возникшей проблемы и необходимость формирования единообразного подхода к бухгалтерскому учету и раскрытию информации в финансовой отчетности, Совет по МСФО в июне 2019 г провел встречу и обсудили вопрос с криптовалютой. В настоящее время есть официальное руководство, которое хотя бы частично может решить проблему бухгалтерского учета и отражения в финансовой отчетности данного вида активов.

Анализ положений Концептуальных основ представления финансовых отчетов в отношении определения и признания элементов финансовой отчетности, установлено, что криптовалюта соответствует определению нематериальных активов, приобретенных для инвестирования и имеющих активный рынок. В соответствии со стандартом МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы - это идентифицируемый немонетарный актив, не имеющий физической формы» [2]. Криптовалюта не имеет физической формы, является немонетарным активом и есть вероятность, что в будущем принесет экономические выгоды.

Ценовая волатильность криптовалют и их ценность как средства обмена указывают на то, что методом их учета после признания является учет по переоцененной стоимости. Согласно МСФО 38 «Нематериальные активы» необходимо признавать увеличение стоимости в составе прочего совокупного дохода, уменьшение стоимости в составе прибыли и убытки. Это связано с тем, что нематериальные активы рассматриваются как долгосрочные вложения,

которые способствуют экономической деятельности компании. Данная трактовка не соответствует сущности криптовалют как высоколиквидных активов, используемых в целях торговли или же инвестиций.

Haпример, Bitcoin Group Ltd, консалтинговая компания, штаб-квартира которой находится в Мельбурне, Австралии, учитывает биткоины в составе НМА [3]. Учет происходит следующим образом: для начала биткоины признаются по стоимости приобретения по МСФО (IAS) 38, производится их переоценка с учетом цены на активном рынке. Что же касается переоценки, то если она увеличивается, необходимо произвести ее через ином случае, когда переоценка уменьшается, ее нужно капитал. В уменьшить на сумму положительной переоценки прошлых периодов в составе капитала, а остаток признать в составе расходов текущего периода. После выбытия биткоинов переоценки отражается резерв OT нераспределенной прибыли.

Нужно учитывать то, что по МСФО (IAS) 38 криптовалюта не применяется по отношению к «Нематериальным активам предприятия, предназначенным для продажи в ходе обычной деятельности». То есть, это означает, что компания, основной деятельностью которой является торговля и добыча криптовалют, должна учесть их в качестве запасов.

МСФО (IAS) 2 определяет запасы как активы, которые предназначены для продажи в ходе обычной деятельности и находящиеся в процессе производства для такой продажи [4]. Уменьшение чистой стоимости реализации будет отражаться в отчете о прибылях и убытках, а ее увеличение в размере, превышающем предыдущие уменьшения — не отражаться вовсе. Еthereum является одной из наиболее популярных организаций в данный момент, которая учитывает криптовалюту в качестве запасов [5].

В казахстанском законодательстве криптовалюта получила статус цифрового актива. Закон РК «О цифровых активах в Республике Казахстан» вступил в силу 6 февраля 2023 года [6].

Согласно проведенному исследованию, криптовалюты являются одним из наиболее перспективных и неоднозначных явлений на мировом финансовом рынке. Они быстро распространяются, и многие компании уже внедрили их в качестве средства платежа. Большинство стран в ускоренном режиме пытаются определиться это с их статусом, чтобы не упустить рынок с колоссальным ежедневным оборотом и хоть как-то его регулировать.

Казахстан не остался в стороне от происходящей трансформации в сфере международных финансов, упорядочив процесс использования цифровых активов на территории Республики Казахстан посредством принятия соответствующего закона.

В финансовом учете с позиций МСФО, криптовалюта представляет собой специфичный класс нематериальных активов, приобретенных для инвестиционных целей и имеющих активный рынок. От такого актива как криптовалюта могут быть получены экономические выгоды в будущем, ее стоимость может быть достоверно оценена.

Требованиями времени обусловлена популярность цифровых активов. В век повсеместного распространения информационных технологий, цифровых средств коммуникаций различных участников экономической деятельности чрезвычайно востребованы универсальные платежные средства, которыми можно было бы рассчитываться в электронном пространстве без привязки к определенной стране или учреждению. Таким средством и стала криптовалюта и другие виды цифровых валют.

#### Список литературы:

- 1. Официальный сайт CoinGecko. URL: https://www.coingecko.com/ru (дата обращения: 02.11.2023).
- 2. IFRS. IAS 38 Нематериальные активы -URL: https://www.ifrs.org/issued-standards/ (дата обращения: 03.11.2023).
- 3. Официальный сайт Bitcoin Group Ltd. URL: https://bitcoingroup.com/de/ (дата обращения: 06.11.2023).
- 4. IFRS IAS 2 Запасы. URL: https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ias-2-inventories/ (дата обращения: 06.11.2023).
- 5. Официальный сайт Ethereum. URL: https://ethereum.org/en/ (дата обращения: 07.11.2023).
- 6. Закон Республики Казахстан «О цифровых активах в Республике Казахстан» от 6 февраля 2023 года № 193-VII. URL: https://online.zakon.kz/Document/?doc\_id=33689356 (дата обращения: 08.11.2023).

## ОРИЕНТИРОВАННЫЙ ВНУТРЕННИЙ АУДИТ В КОМПАНИЯХ

Исмуратова А.А. студентка 4 курса ОП «Учет и аудит» Костанайского регионального университета им.А.Байтұрсынұлы Васильчук Е.В., д.э.н., и.о. ассоциированного профессора Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы

В современных кризисных и санкционных явлениях развития бизнеса собственники компаний усиленное внимание уделяют организации эффективных систем корпоративного управления. Суть корпоративного управления характеризует следующее:

- система отчетности перед собственниками лиц, которым доверено текущее руководство компанией;
- способ управления компанией, которое обеспечивает справедливое распределение результатов деятельности между собственниками;
- комплекс мер и правил, которые помогают собственникам контролировать менеджмент компании и влиять с целью минимизации расходов и максимизации прибыли компании;
  - система взаимоотношений между менеджерами компании и ее

владельцами по вопросам обеспечения эффективности деятельности компании и защите интересов владельцев.

Приведенные выше определения характеризуют суть корпоративного управления - дать собственникам возможность эффективного контроля и мониторинга деятельности менеджмента компании. Этот контроль подразумевает внутренние процедуры управления

Система эффективного корпоративного управления в компаниях Казахстана в соответствии с современными концепциями начинает только складываться. Необходимость эффективного развития систем корпоративного управления обусловлена рядом факторов:

- 1) переход к цивилизованным формам ведения бизнеса требует применения современных методов управления компанией, обеспечивающих прозрачность ее бизнеса. Для собственникам компаний актуальным становиться проблема осуществления контроля и надзора за текущей деятельностью наемного менеджмента компании.
- 2) укрупнение бизнеса и появление укрупненных интегрированных структур требует систематического контроля за финансовыми потоками, сохранностью активов, рациональным использованием ресурсов, соблюдением законодательства, подготовкой достоверной финансовой и управленческой отчетности
- 3) компании подвержены повышенным рискам потерь от недобросовестных действий сотрудников компании ( злоупотребление служебным положением в личных целях).
- 4) появление современных ужесточающих требований к публичным компаниям, за предоставление достоверной финансовой отчетности и функционирование эффективной системы внутреннего контроля за ее подготовкой.
- В 2005 г. в США приняли знаменитый закон Сарбейнса Оксли. Согласно этого закона высшее руководство компании обязано лично подтверждать достоверность финансовой отчетности и свою ответственность за ее составление, за процедуры раскрытия информации, а также систему внутреннего контроля.

Появление данного закона было вызвано чередой скандалов и банкротством крупнейших мировых компаний (Enron, WorldCom, Parmalat и др.), вызванных выявлением фактов подготовки недостоверной финансовой отчетности, вводивший инвесторов в заблуждение относительно результатов деятельности компаний и, соответственно, неэффективной системой корпоративного управления.

Необходимость совершенствования корпоративного управления создает предпосылки для повышения роли службы внутреннего аудита в компании как одного из важнейших элементов контроля в системе корпоративного управления. Для решения этой задачи необходимо постоянно совершенствовать методологию и организацию деятельности службы внутреннего аудита.

В первую очередь должно быть усиление предупредительного характера

работы, создание условий для недопущения (минимизации) нарушений и рисков, что должно привести к увеличению эффективности (уровня полезности) работы службы внутреннего аудита для системы корпоративного управления компанией.

Современные компании активно должны внедрять новый контрольный элемент - управление рисками, представляющий собой особый подход к корпоративному управлению компанией Суть его заключается в прогнозировании возможных рисков и принятии мер для уменьшения их отрицательного влияния на ожидаемые ( запланированные) результаты финансово - хозяйственной деятельности компании.

Инструментом современной службы внутреннего аудита должна стать теория управления рисками и выстроенная на ее базе методология внутреннего аудита с использованием риск - ориентированного подхода к организации деятельности внутреннего аудитора. Это позволит своевременно выявлять рисков ( рисковые ДЛЯ реализации зоны), формировать рациональный план внутренних аудиторских проверок и эффективно распределять людские ресурсы службы внутреннего аудита, выявлять в ходе проверки ошибки сотрудников компании и случаи мошенничества, определять нарушения законодательства и нарушения при выполнении внутренних процедур компании.

2) Система внутреннего аудита, в отличии от внешнего аудита, в нашей стране еще законодательно не отрегулирована. О внутреннем аудите очень кратко упоминается в законе РК "Об аудиторской деятельности" и о службе внутреннего аудита сказано в законе РК "Об акционерных обществах". Само понятие "внутренний аудит" не закреплено законодательно. Существующие профессиональные стандарты Международного института аудиторов необходимо адаптировать к казахстанским условиям ведения бизнеса. Недостаточно проводятся научные исследования и нет практически разработок по технологии проведения внутреннего аудита. Тема внутреннего аудита фрагментарно затрагивается в учебниках по внешнему аудиту и внутреннему контролю Сложившаяся ситуация BO многом объясняется недопонимаем многими специалистами роли внутреннего аудита и степени значимости эффективного управления внутренним аудитом компании.

Организацию современного риск - ориентированного внутреннего внутренний аудита онжом расценивать как резерв pecypc) совершенствования деятельности системы контроля и достижения качества корпоративного управления компании в целом, требуемого собственниками ( акционерами).Этот резерв сможет оказать дополнительную акционерам компании при организации контроля фактической эффективности работы всей компании в современных условиях ведения бизнеса

Современный риск - ориентированный внутренний аудит в системе корпоративного управления компанией можно разработать и организовать с учетом:

1) законодательных требований к организации казахстанских компаний;

- 2) передовых рекомендаций международных компаний, специализирующих на вопросах корпоративного управления, методологии внутреннего контроля, управления рисками и внутреннего аудита;
- 3) положений Международных профессиональных стандартов внутреннего аудита ( редакция 2011 г.);
  - 4) положений Международных стандартов аудита (МСА).

Для динамичного развития бизнеса в условиях сильной конкуренции бизнес - среды и гарантированного соблюдения прав акционеров проблемы достижения ожидаемой эффективности системы контроля и корпоративного управления в целом необходимо решать во всех акционерных обществах страны.

Ошибочно предполагать, что попытка внедрения внутреннего аудита в компании, пусть и с применением самой современной методологии организации и проведения, сразу воспримется "на ура" менеджментом компании. Все новое, что планируют сделать акционеры или исполнительные органы компании, тем более в сфере модернизации контрольной деятельности, обязательно будут вызывать определенное отторжение со стороны специалистов компании и даже лиц руководящего состава.

Современная система контроля обязательно должна включать два контроля взаимосвязанных элемента Один элеент должен преимущественно на акционеров, с целью обеспечения их интересов в компании. Другой элемент должен помогать соблюдению исполнительного органа компании в части организации оптимального контроля деятельности объектов управления (включая всех сотрудников) и фактического состояния объектов контроля.

Именно риск - ориентированный внутренний аудит сможет встать своеобразным звеномв контрольной деятельности компании, связывающим два основных элемента системы контроля в единую цепь (систему), поставляя информацию через отчеты, как совету директоров ( представителям акционеров), так и исполнительному руководству, что упрощает процессы взаимодействия и взаимопонимания между этими органами управления компанией.

Анализируя факторы риска в привязке к бизнес - процессам, в которых эти риски зарождаются, внутренний аудитор должен сформировать оптимальную тематику своей проверки. В этом и заключается суть рискориентированного внутреннего аудита Внутренний аудитор должен понять, что в первую очередь мешает предприятию достичь главной цели, и найти наилучший способ нивелирования негативного воздействия различных рисков.

В решении различных проблем, которые могут возникнуть при организации риск - ориентированного внутреннего аудита в системе корпоративного управления компанией, необходимо обратить внимание на следующие проблемы:

1) формулировать единое мнение о сущности современной системы контроля компании;

- 2) определить основные методологические подходы и практические методы организации риск ориентированного внутреннего аудита;
- 3) разработать законодательные и нормативные акты в области внутреннего аудита;
- 4) определить единые практические подходы внедрении стандартов и методик для организации риск ориентированного внутреннего аудита;
- 4) обосновать статус новой перспективной профессии "внутренний аудитор" и разработать систему учебно методического комплекса для подготовки внутренних аудиторов

#### Список литературы

- 1. Андреев В.Д. Внутренний аудит М.: Финансы и статистика, 2013.
- 2. Внутренний аудит. / под ред. Ж.А Кеворковой /- М.: ЮНИТИ, 2013.
- 3. Сонин А.М Внутренний аудит. Современный подход. М.: Финансы и статистика, 2014
- 4. Тимофеева Н.В. Внутренний аудит: теоритические аспекты. М. ГУУ, 2016.

# ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Кажикова Ж.Н., старший преподаватель Костанайского регионального университета имени А. Байтұрсынұлы

Соответственно, желание снизить степень риска требует проведения точных экономических расчетов результатов работы на всех границах производственно-хозяйственной и коммерческой деятельности предприятия, их исследование и оценки. Их реализация предполагает наличие соответствующих критериев оценки, экономических показателей и соответствующих методов расчета, учета и обобщения. В условиях рынка в реализации хозяйственной деятельности постоянно имеется элемент кризиса. Он проявляется в производстве товара, который может обладать недостаточный спрос, в потере прибыли, банкротстве и другие..

Разнообразие свойств и признаков различных типов производственнохозяйственной и коммерческой деятельности предприятия обусловливает и многообразие показателей.

При этом сложность их применения состоит в том, что ни один из них не исполняет функции универсального показателя, по которому возможно было бы судить о достижениях или неудачах в предпринимательстве. Следовательно, на практике постоянно используют систему показателей, которые взаимосвязаны между друг другом и оценивают или демонстрируют разные стороны деятельности предприятия.

Выделяют следующие показатели: индивидуальные, групповые (частные)

и общие. От цели анализа показатели могут характеризоваться в форме величин. Каждый абсолютных, относительных средних экономический показатель обладает качественную определенность (пространства, времени и количества). Число, лишенное одной определенностей, не является показателем. установившейся практике, под критерием понимается признак, позволяющий производить схожую оценку вариантов деятельности, расчетов, характеризующихся многочисленными признаками.

Показатель - это так же признак, однако характеризующий какую-либо сторону явления, действия, ИХ количественную, характеристику (сторону) или степень выполнения определенной цели. В нашей стране наукой и практикой была разработана система экономических, финансовых и статистических показателей, так же были разработаны методы их расчета и учета, однако они были рассчитаны на централизованно-плановую систему хозяйствования. С перемещением к рыночным отношениям, эта система показателей как в части их расчета и учета, так и роли в обосновании решений подвергнулась и испытывает определенные изменения. Так, например: если в условиях плановой системы хозяйствования в оценке деятельности предприятия важнейщую роль играли такие показатели, как реализация плана, объем товарной продукции, объем валовой продукции, то в условиях рынка на первое место выходят показатели такие как: объем продаж, прибыль, рентабельность и единый ряд оптимизационных. Ориентировка производства на удовлетворение спроса заметно изменила значение оценки разных вариантов удовлетворения спроса.

Все показатели исходя из требований рынка можно разделить на:

- оценочные, показывающие достигнутые или возможные уровни развития, результатов той или иной деятельности;
- затратные, отражающие уровень затрат по осуществлению разных видов деятельности.

Такое деление крайне условно. Зависит от цели производимого анализа. Например, показатель «издержки производства» может считаться как оценочный, характеризующий приобретенный уровень затрат труда, а так же(при планировании) формироваться как затратный, допускающий установить количество затрат при оказании услуг.

Так же можно сказать о роли показателей. В большинстве случаев, зависит от характера (вида) деятельности. Например, показатель прибыли, независимо от его важности, в значительной степени не всех интересует в одинаковой степени: арендодателя (земли, зданий, оборудования и другие.) в основном интересует движение ликвидности в компании, а акционеров интересует не только размер дивидендов, а так же и курс акций, который зависит от темпов роста объема их торговли.

Из сложившейся практики полагается, что особенно важными оценочными показателями, получившие широкое применение, являются [1]:

- общий объем продаж предприятия;

- валовая прибыль;
- прибыль до налогообложения;
- чистая прибыль;
- показатели платежеспособности и ликвидности предприятия;
- показатели финансовой стабильности;
- показатели финансовой активности.

Устойчивость финансового положения предприятия в условиях рыночной экономики обуславливается в неменьшей степени его финансовой активностью.

Термин «финансовая активность» начал применяться в отечественных учетно-аналитических источниках относительно недавно - в связи с введением широко известных в различных странах мира методик анализа финансовой отчетности на основании системы аналитических коэффициентов.

В данное время есть достаточном количестве определений «финансовая активность предприятия». Но не все они всесторонне характеризуют эту категорию.

В целях позиционирования финансовой активности в структуре управления и выбора, больше всего эффективных моделей и инструментов к ее созданию на предприятии,были систематизированы основные подходы к созданию финансовой активности предприятия на основе специфики условий хозяйствования,региональных и отраслевых особенностей,приоритетов и нормативно-правового обеспечения, показаны в таблице 1. [38].

проведенный теоретический Как показал анализ, большое распространение в литературе получило определение финансовой активности как комплексного показателя эффективности операционной деятельности капитала, мобильных предприятия(показывает скорость оборота средств, дебиторской кредиторской задолженности, собственного И капитала, внеоборотных активов).

Таблица 1 - Сравнительный анализ отечественных и зарубежных подходов к определению финансовой активности предприятия

Авторы	Сущность подхода	Основные показатели
1	2	3
Ю. Бригхэм	финансовую активность	оборачиваемость товарно-
	оценивает коэффициентами	материальных
	качества управления	запасов, средний срок инкассации,
	активами; делает упор на	оборачиваемость основных средств,
	сравнение полученных	оборачиваемость всех активов
	коэффициентов со	
	среднеотраслевыми данными	
Дж. К. Ван	видит методику оценки	показатели ликвидности; удельного
Хорн	финансовой	веса заемного капитала;
	активности в рассмотрении	рентабельности; обеспеченности
	вопроса	процентов по кредитам
	о внешнем финансировании	
О.В. Ефимова	акцентирует внимание на анализе	период операционного цикла,

	T	T
	операционного цикла	оборота оборотных активов, средний
		период оборота денежных средств и
		краткосрочных финансовых
		вложений
Д.А.	предложили показатели анализа	экономическая добавленная
Ендовицкий,	финансовой активности,	стоимость, коэффициент
В.А. Лубков	учитывающей внутренние и	инвестиционной финансовой
	внешние взаимосвязи	активности
В.В. Ковалев	полагает, что финансовая	оценка степени выполнения планов,
	активность коммерческой	норм, нормативов; коэффициент
	организации проявляется в	устойчивости экономического роста;
	динамичности ее развития	оценка динамичности развития
		фирмы
Л.И. Ушвицкий	рассматривает финансовую	положение на рынке; финансовая
	активность через призму	репутация; зависимость компании
	качественных показателей	от крупных поставщиков
Р. Холт	опирается на показатели	прибыльность продаж, валовая
	эффективности	прибыль, доходность активов,
	производственной деятельности,	доходность капитала, прибыль на
	которые измеряют прибыльность	акцию, показатели выплаты
	фирмы и ее способность	дивидендов и покрытия процентов;
	использовать активы	рентабельность капитала
А.Д. Шеремет,	отождествляют финансовую	коэффициенты оборачиваемости
Г.В. Савицкая	активность и оборачиваемость	капитала, рентабельность и
	активов и обязательств	оборачиваемость капитала

Каждый автор, при определении сущности «финансовая активность», рекомендует свои ключевые характеристики финансовой активности, к ним относятся:эффективность управления портфелем активов компании; деятельности; эффективность эффективность производственной трудовых активами; оборачиваемость активов ресурсов; качество управления обязательств компании; материальное равновесие сегментов бизнеса; развития предприятия;пропорциональность динамичность экономического роста и другие.

Основные трудности развития финансовой активности являются:отсутствие единообразного понимания четкого трактовки экономической категории «финансовая активность»;неявное обозначение предмета и объекта финансовой активности;отсутствие единого мнения относительно позиционирования финансовой активности структуре управления предприятием; неоднозначное определение моделей и подходов к основанию финансовой активности.На основе анализа показанных концептуальных аспектов, основных проблем В определении сущности понимание «финансовая активность» сформулировано собственное определение «финансовой активности», ее объекта, предмета [3].

Ковалёв Виктор Владимирович в особенности точно дал понятие финансовой активности хозяйствующего субъекта. Ковалев считает, что ее показатели характеризуют «результаты эффективность и текущей основной производственной деятельности».

Качественными критериями этих показателей, по его словам, являются:

- 1. широта рынков сбыта продукции;
- 2. наличие продукции, доставляемой на экспорт;
- 3.статус предприятия, выражающаяся в известности клиентов, использующих его услугами.
- В.В.Ковалев к количественным критериям финансовой активности предприятия относит:
- 1. уровень выполнения плана (установленного выше стоящей организацией или самостоятельно) по основным показателям;
  - 2. обеспечение заданных темпов их роста;
  - 3. уровень эффективности примененья ресурсов предприятия.

Другие изучатели имеют иную точку зрения. По мнению Т. И. и С. В. Юрковых, показатели финансовой активности дают определить эффективность применения средств хозяйствующего субъекта. Преимущество этого определения, его краткость. Однако оно не дает целую характеристику анализируемой категории.

Так же узкое понятие финансовой активности предприятия предоставили экономисты-финансисты А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин и Е. В. Негашев. По их словам, она характеризуется только «скоростью оборота оборотных средств хозяйствующего субъекта». Преимущество этого понятия, в нем выделен основной фактор финансовой активности предприятия.

Однако, выше перечисленные определения не учитывают влияние внешней среды на финансовую активность хозяйствующего субъекта. В связи с этим, это понятие следует выяснить. Таким образом, финансовая активность промышленного предприятия -это его способность по результатам своей экономической деятельности занять стабильное положение на конкурентном рынке (свободный рынок без входных барьеров и препятствий конкуренции).

Финансовая активность является комплексной и динамичной характеристикой предпринимательской деятельности и эффективности применения ресурсов. Степен финансовой активности конкретной организации

показывают этапы ее жизнедеятельности(зарождение, развитие, подъем, спад, кризис, депрессия) и показывают степень адаптации к быстроменяющимся рыночным условиям, качество управления. Финансовую активность можно также назвать мотивированный макро и микроуровнем управления процесс стабильной хозяйственной деятельности организаций, направленный на обеспечение ее положительной динамики, повышение трудовой занятости и эффективное применение ресурсов в целях достижения рыночной конкурентоспособности.

Достаточно высокую роль имеют факторы внутреннего характера, в принципе подконтрольные руководству организаций: совершенствование договорной работы, повышение образования в области менеджмента, бизнеса и планирования, увеличение возможностей получения информации в области маркетинга и другие. Значение анализа финансовой активности содержится в формировании экономически обоснованной оценки эффективности и

интенсивности применения ресурсов организации и в выявлении резервов их повышения.

Важное влияние на финансовую активность хозяйствующих субъектов оказывают макроэкономические факторы, под влияньем которых может формироваться, либо благоприятный «предпринимательский климат», стимулирующий условия для активного поведения хозяйствующего субъекта, либо наоборот - предпосылки к сниженью и прекращенью финансовой активности.

Высокую значимость имеют и факторы внутреннего характера, в основном подконтрольные руководству организаций: совершенствование договорной работы, повышение образования в области менеджмента, бизнеса и планирования, увеличение возможностей получения информации в области маркетинга и другие.

Значение анализа финансовой активности содержится в формировании экономически обоснованной оценки эффективности и интенсивности применения ресурсов организации и в выявлении резервов их повышения.

В процессе анализа определяются следующие задачи:

- 1. освоение и оценка тенденции изменения показателей финансовой активности;
- 2. исследование влияния главных факторов, обусловивших изменение показателей финансовой активности и расчет величины их точного влияния;
- 3. обобщение результатов анализа, разработка точных мероприятий по вовлечению в оборот обнаруженных резервов.

Финансовая активность отличается качественными и количественными показателями.

Качественные критерии: объем рынков сбыта(внутренних, так же внешних), финансовая репутация организации и ее клиентов, конкурентоспособность товара, и т.д.

Количественная оценка даётся по 2-ум направлениям:

- 1. исследование динамики и связь темпов роста абсолютных показателей главных оценочных показателей деятельности организации (доход и прибыль) и средний объем активов;
- 2. изучение значений и динамики относительных показателей, характеризующих уровень эффективности применения авансированных и потребленных средств организации.

Подводя итог вышесказанного, можно увидеть приемы проведения оценки финансовой активности предприятия на схеме, показанной на рисунке 1 [4].

Оценивая динамику главных показателей, нужно сравнить темпы их изменения. Оптимальное следующее соотношение, базирующееся на их взаимосвязанности:

$$T^{PE} > T^{QP} > T^B > 100\%,$$
 (1)

где  $T^{PE}$ ,  $T^{QP}$ ,  $T^{B}$  - соответственно темпы преобразованья балансовой прибыли, размера реализации, суммы активов (капитала).

Это соотношение значит:

во-первых, прибыль увеличивается стремительными темпами, чем размер продаж продукции, что указывает об относительном уменьшении издержек производства и обращения;

во-вторых, размер продаж увеличивается высокими темпами, чем активы (капитал) предприятия, то есть ресурсы предприятия применяются более эффективно;



Рисунок 1-. Приемы проведения оценки финансовой активности предприятия

В конечном итоге, в-третьих, экономический потенциал предприятия растет по сравнению с последним периодом.

Изученное соотношение в мировой практике взяло название «золотое правило экономики предприятия». Если деятельность предприятия требует большого вложения средств (капитала), которые могут окупиться и принести выгоду лишь в более или менее длительной перспективе, то возможны отклонения от «золотого правила». В таком случае эти отклонения не следует

считать негативными. К причинам образованья отклонений относятся: приложение капитала в сферу изученья новых технологий производства, переработки, содержанья продукции, совершенствованьи и преобразованьи работающих предприятий[5].

Таким образом, для оценки финансовой активности точного предприятия нужно рассмотреть отрасль, специфику его деятельности, объемы основных и оборотных средств, также ряд других показателей, которые будут наилучшим

#### Список литературы:

Закон РК «О несостоятельности (банкротстве)».

Закон РК «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности»

Типовой план счетов бухгалтерского учета.

Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Под редакцией В.В.Ковалёва и др. - М.: Дело и сервис, 2000. - 424c.

Абрютина М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия.—М.: Дело и сервис, 2001.—272 с.

# ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И КЛАССИФИКАЦИЯ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Кажикова Ж.Н., старший преподаватель Костанайского регионального университета имени А. Байтұрсынұлы

Организация формируется с целью организации предпринимательской деятельности, экономической целью которого является обеспечение общественных потребностей и извлечение прибыли.

Согласно собственному содержанию предпринимательская деятельность включает производство и реализацию продукции, выполнение работ и оказание услуг, операции на фондовом рынке. Организация может осуществлять один вид деятельности, либо все виды деятельности в одно время.

предпринимательской деятельностью считается снабжение Целью социальных потребностей И получение дохода. В производственной эта задача реализуется в производственно-хозяйственном организации процессе. Компонентами хозяйственного процесса, напрямую сопряженными с результативностью деятельности организации, являются доходы и расходы.

В хозяйственном процессе ресурсы организации делают кругооборот, все без исключения фазы которого подчинены общей цели – извлечению доходов с производственно-хозяйственной деятельности.

Таким способом, в ходе собственной деятельности организации получают доходы и несут расходы.

Доход как экономическая категория выражает финансовые результаты деятельности предприятия. Данное установление не включает в число доходополучателей тех, кто ранее или же ещё не может принимать участие в экономической деятельности. При этом следует выделить последующие характерные черты дохода как экономической категории:

- Доход, как правило, представлен денежными средствами;
- Регулярность получения;
- Критерий законности [1].

В соответствии с Законом Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» №234-III от 28 февраля 2007 г., доходы — это увеличение экономических выгод в течении отчетного периода в форме притока или увеличения активов либо уменьшения обязательств, которые в итоге приводят к увеличению собственного капитала (за исключением вкладов владельцев в уставный капитал) [2].

По словам Поповой Л.А., доходы — это увеличение экономических ресурсов путем притока или роста активов, либо путем уменьшения обязательств, в результате обычной деятельности субъекта [3].

В национальном стандарте финансовой отчетности дается следующее определение дохода: «Доходы — это 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».

Доход способен осуществлять собственность на факторы изготовления, они могут быть заработаны индивидуальным предпринимателем, компанией, государством в наличной либо безналичной форме. При этом зачисляться как постоянно, так и единоразово, выплачиваться порой в строгой очередности, к примеру, при разорении компании.

Предприятие способно извлекать прибыль с осуществления товарноматериальных резервов, оказания услуг, передачи в использование активов, которые принадлежат организации и приносящих процент, вознаграждение и дивиденды.

Доходы классифицируются согласно источнику, способам, регулярности и последовательности получения. С целью определения источников получения прибыли вся активность организации разделяется на :

- Основную или операционную деятельность (производство и реализация продукции, работ и услуг организации)
- Финансовую деятельность (получение кредитов и выдача их другим организациям; участие организации в деятельности других компаний; операции организации на финансовых рынках, курсовые разницы и др.);
- Чрезвычайные статьи (операции, которые не являются характерными для деятельности организации)

В национальном стандарте финансовой отчетности говорится, что определение дохода включает в себя:

- Доход от основной деятельности;
- Прочие доходы.

Доходы могут содержать в себе поступление средств с обыкновенных типов деятельности субъекта, в том числе прибыль м реализации продукции и оказания услуг, вознаграждения, дивиденды и лицензионный платеж.

Доходы, приобретенные с первостепенной деятельности и другие доходы предприятия, составляют её комплексный доход. Комплексный годичный доход юридического лица — резидента заключаются в прибыли, доступных

получению (приобретенных) им в Республике Казахстан и за её границами в течении налогового периода. .

Итог реализации продукции приобретает денежную форму — форму дохода от осуществления выполненных работ, товаров, услуг. Таким способом, доходом от реализации продукции (работ, услуг) называют денежные ресурсы, попавшие в данный банковский счет либо в кассу компании за отгруженную потребителю продукцию. Для финансового управления организацией следует обладать последующими характеристиками доходов:

- Чистый доход от реализации продукции (работ, услуг) это валовой 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;
- Валовой доход от реализации чистая выручка от реализации за вычетом производственных расходов на реализованную продукцию;
- Доход (убыток) от основной деятельности (операционная прибыль или операционный убыток) валовой 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;
- 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 показатель эффективности деятельности организации ха отчетный период.
- Налогооблагаемый доход это бухгалтерский доход, пересчитанный согласно налоговым требованиям;
- Доход (убыток) отчетного года доход после уплаты налога. В обстоятельствах рыночной экономика это главный признак деятельности предприятия. Непосредственно он располагается в фокусе внимания распоряжающихся предприятия и финансовых рынков. От его динамики находится в зависимости само наличие предприятия, трудовые места для его сотрудников, оплата дивидендов в акционерской компании.

Показателем, более подробно отражающим результативность изготовления, количество и качество сделанной продукции, положение производительности труда, степень себестоимости, представляет собой чистый доход.

Основными функциями, которые осуществляет чистый доход компании, являются:

- Оценочная, которая даёт возможность дать оценку эффективности

работы предприятия;

- Распределительная (чистый доход предприятия является инструментом распределения доходов);
- Стимулирующая. Её суть состоит в том, то что доход применяется равно как в заинтересованностях предприятия, так и в заинтересованностях его сотрудников.

Таким способом, доходы предприятия – это приумножение активов, или сокращение обязательств в отчетном периоде.

современном реформирования периоде Национального Бухгалтерского Учета особенную значимость обретают вопросы приведения характеристик бухгалтерской отчетности, как ключевого источника данных с оценить финансовое состояние компании, В соответствии общепринятыми принципами международных стандартов финансовой отчетности(МСФО). Это затрагивает и таких значимых характеристик бухгалтерской отчетности, как доходы и расходы, которые считаются её главными компонентами и базисными категориями бухгалтерского учета.

Доходами не являются : суммы налога на добавленную стоимость, акцизов, авансов в счет оплаты продукции, в погашение кредита и т.д. (см. Рисунок 1)

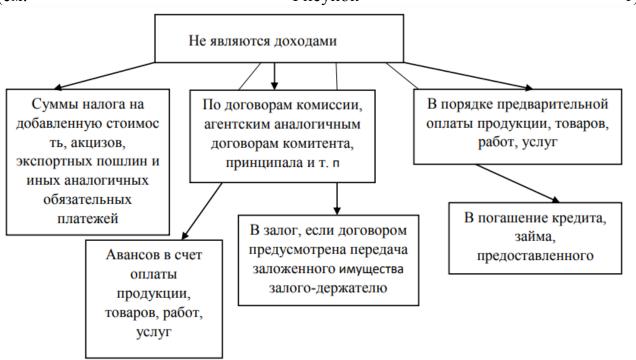


Рисунок 1 – Виды доходов, не признаваемые в бухгалтерском учете

Расходы - это сокращение экономической выгоды в отчетном периоде в форме убывания либо употребления активов или возникновение обязанностей, которые ведут к убавлению собственного капитала (за исключением распределения своего капитала среди обладателей). Оплата дивидендов не считается расходом.

Особенного стандарта согласно расходам из числа международных стандартов финансовой отчетности не имеется, как, к примеру, с целью учета доходов (МСФО 18 «Выручка»). Установление расходов и требование их в финансовой отчетности включает документ «Принципы подготовки и составления финансовой отчетности». Данный документ не считается стандартом. Он предполагает собою концептуальную базу, основа с целью разработки и оценки МСФО.

В соответствии с этими принципами, расходы — это сокращение экономических выгод в протяжении отчетного периода, совершающееся в форме выбытия либо понижения цены активов или же повышение обязанностей, ведущих к сокращению денежных средств, не связанному с его распределением среди соучастников.

Определение расходов содержит в себе затраты, связанные правлением собственностью, изготовлением и реализацией товарно-материальных резервов, исполнением работ и оказанием услуг и убытки. Убытки предполагают собою снижение экономической выгоды и согласно собственной натуре не различаются от остальных расходов. Убытки имеют все шансы появится при реализации долгосрочных активов либо вследствие стихийных несчастий.

Расходы, как и доходы подразделяются на две группы. Ниже на рисунке 2 они представлены.

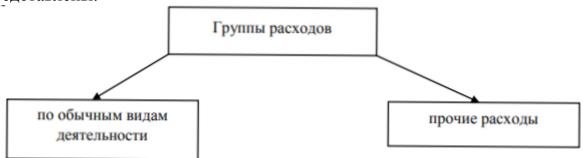


Рисунок 2 – Группы расходов

В зависимости от видов деятельности организации расходы классифицируются на расходы, образующиеся первостепенной деятельности организации и прочие расходы.

Расходы согласно основополагающей деятельности содержат в себе подобные расходы как себестоимость осуществлении готовой продукции (товаров, работ, услуг), состоящая из заработной оплаты, использованных материалов, амортизации и прочее. Они, как правило, обретают форму убывания либо истощение активов, в том количестве средств или их эквивалентов товарно-материальных резервов, основных средств.

Прочими расходами считаются прочие статьи, которые подойдут под определение затрат и имеют все шансы появляться либо никак не появляться в ходе обыкновенной работы компании. Другие расходы предполагают из себя снижение экономических выгод, и по этой причине согласно собственной

природе не различаются от прочих расходов.

В зависимости от объёмности изготовления различают переменные и постоянные расходы.

Переменные — это такие расходы, которые находятся в непосредственной соразмерной зависимости от объёма изготовления. К ним принадлежат, в частности, расходы на использованные материалы и оплату труда.

Постоянными являются расходы, которые от изменения объёма изготовления или абсолютно не изменяются (к примеру, амортизационные отчисления, отчисления в ремонтный фонд) или изменяются несущественно (к примеру, административные затраты).

. Также в учете расходы предприятия разделяют на текущие расходы, отражаемые в отчете о прибылях и убытках, и отложенные, отражаемые в бухгалтерском балансе [4]. Подобным способом, в обстоятельствах рыночной экономики сущность финансового развития организации — доходы и расходы — основные характеристики эффективности деятельности предприятия.

Увеличение доходов формирует экономическую основу для реализации расширенного производства предприятия и удовлетворение социальных и материальных нужд учредителей и рабочих за счет доходов производятся обязательства организации перед бюджетом, банками, иными организациями. Увеличение расходов, наоборот, понижает вероятности расширения воспроизводства компании.

#### Список литературы:

Закон РК «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» от 28 февраля 2007г. за №234-III.

- 1 Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: учебник, 2002 131с.
- 2 «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» Закон Республики Казахстан от 28 февраля 2007г. №234-11.
- 3 Попова Л.А. Бухгалтерский учет на предприятии. Учебное пособие Караганда, 1999 174c.
- 4 Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) для предприятий малого и среднего бизнеса.

# ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ И КЛАССИФИКАЦИИ ФИНТЕХА В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Кубенов Ескендир Муратович, магистрант 1 курса, ОП 7M04104 Финансы mamoruchan51@gmail.com

Сартанова Н.Т., к.э.н., ассоциированный профессор Костанайский Региональный Университет имени Ахмет Байтұрсынұлы, Костанай, Казахстан nalimas@mail.ru В настоящее время происходит трансформация финансовой системы под воздействием новых глобальных мегатрендов и локальных вызовов. В Концепции развития финансового сектора Республики Казахстан до 2030 года вторым направлением «Развитие инноваций, финансовых технологий новых бизнес-моделей и компетенций на финансовом рынке» указывается на то, что развитие новых бизнес-моделей и инноваций будет осуществляться за счет стимулирования развития новых финансовых технологий и компетенций на финансовом рынке. Будут приняты меры по созданию регуляторной среды для безопасного внедрения инноваций на финансовом рынке, формирования справедливой конкуренции за счет внедрения стандартов Ореп API и Ореп Вапкіпд, имплементации принципов ESG и «зеленого» финансирования, а также введения регуляторных и надзорных технологий (SupTech и RegTech) [1].

Цифровизация и развитие финансовых технологий стали наиболее актуальными глобальными трендами. Пандемия коронавируса ускорила переход финансовых услуг на дистанционный формат обслуживания населения и бизнеса. Финансовыми организациями осуществляется активное создание системы цифровых сервисов, консолидирующих в себе различные онлайнуслуги, в том числе финансовые и нефинансовые. Развитие систем цифровых сервисов создает большие возможности для банков и их клиентов за счет повышения доступности финансовых услуг, удобства платежей и переводов, повышения скорости и эффективности обслуживания.

Одновременно, с развитием систем цифровых сервисов для предоставления равных конкурентных возможностей всем участникам финансового рынка активно внедряются технологии Open API и Open Banking.

Современный уровень развития финтеха в банковской системе Республики Казахстан можно охарактеризовать как активное внедрение цифровых технологий для улучшения качества обслуживания клиентов и оптимизации бизнес-процессов.

В последние годы казахстанские банки активно внедряют цифровые платежи, предоставляют цифровые кредиты, используют робо-советников для консультирования клиентов по инвестициям, а также внедряют блокчейн технологии для обеспечения безопасности финансовых операций. Кроме того, в Казахстане активно развиваются инновационные платформы, такие как цифровые валюты и краудфандинг, что способствует разнообразию финансовых инструментов и возможностей для клиентов (таблица1) [2].

Таблица 1 - Основные понятия и классификации финтеха в банковской системе Республики Казахстан

Понятие	Классификационный признак				
1. Цифровые платежи	-использование технол платежей, включая кошельки и онлайн-ба	мобильные		-	
2. Цифровые кредиты	- предоставление	кредитов че	рез онлайн-п	латформы	c

	использованием аналитики данных для принятия решений о выдаче кредита	
3. Робо-советники	использование алгоритмов и искусственного интеллекта для предоставления персонализированных финансовых советов и управления инвестициями	
4. Блокчейн технологии	- использование децентрализованных и защищенных баз данных для обеспечения безопасности и прозрачности финансовых операций	
5. Инновационные платформы	создание и развитие финансовых технологий, таких как цифровые валюты, краудфандинг и др.	
6. Кибербезопасность	обеспечение защиты данных и информационной безопасности в условиях роста цифровизации банковской системы	

Однако, вместе с ростом цифровизации банковской системы, возрастает и уровень кибербезопасности. Банки активно внедряют современные технологии для защиты данных и информационной безопасности, чтобы предотвратить возможные кибератаки и утечки конфиденциальной информации.

Таким образом, современный уровень развития финтеха в банковской системе РК характеризуется активным внедрением цифровых технологий, инновационных платформ и повышением уровня кибербезопасности, что способствует развитию финансового рынка и улучшению условий обслуживания клиентов (рисунок 1) [3].



Рисунок 1 —Основные тренды в банкинге Республики Казахстан На сегодняшний день основной и наиболее эффективной платформой для внедрения новых сервисов сегодня выступает мобильный банкинг. С его помощью создается банковская экосистема цифровых сервисов. По данным исследования, 86% населения Казахстана активно пользуется онлайнбанкингом. Свыше 14 млн человек обслуживаются через удаленные банковские системы. Ежедневно более 19 тыс новых цифровых пользователей становятся клиентами банков (рисунок 2) [4].

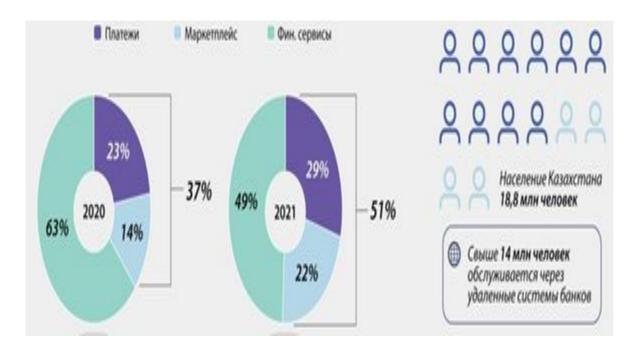


Рисунок 2 - Структура онлайн-банкинга и количество цифровых пользователей

Казахстанские банки конкурируют в создании платформенных сервисов, объединенных в единую экосистему. Вместе с банковскими сервисами они открывают небанковские. Тренд на мобильный банкинг появился после успеха Каѕрі, который запустил собственную платежную систему и маркетплейс. Из рисунка 2 также видно, что доля маркетплейса в выручке Каѕрі растет [4].

В 2021 году суперапп Каѕрі обходил по соотношению суточной аудитории к месячной Атахоп, «Тинькофф» и PayPal. За год доля маркетплейса в выручке Каѕрі выросла в 1,6 раза. Другим примером служит кейс августа 2020 года, когда Каѕрі приобрел travel-сервис Santufei. И по итогам первого полугодия 2021 года сообщил, что занял долю в 26% на рынке продажи авиабилетов. Вслед за Каѕрі собственные онлайн-магазины запустили банки Halyk, Jusan и Форте. 40% стартапов в Казахстане находятся на стадии роста дохода. Так, платежный сервис ТуріРау, соединивший открытие виртуальной карты, переводы, оформление кредитов, оплату в общественном транспорте, привлек 1 млн долларов инвестиций.

К базовым трендам следуют практически все банки. Наблюдается рост числа цифровых карт на одного пользователя. Пользователи активнее заказывают цифровые банковские карты по причине того, что все больше платежей проходит онлайн. По прогнозу Евразийского банка на 2022 год доля цифровых карт составит 20–30% от общего числа карт в Казахстане. На конец мая 2021 года этот показатель был менее 1%. Интересно, что при этом количество пластиковых карт также увеличивается. В среднем на одного владельца банковской карты, судя по статистике, приходится 6,6 карты. Также произошло сокращение количества физических отделений. Банки смещают фокус с открытия новых отделений и больших головных офисов на усиленное развитие IT-систем и сервисной инфраструктуры (рисунок 3)[4].

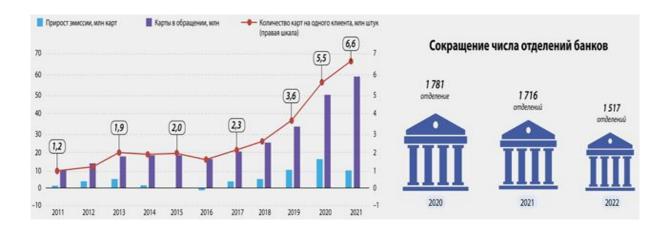


Рисунок 3 - Основные тренды банковского сектора РК

Новые вызовы для банков Казахстана характеризуются тем, что БВУ больше не конкурируют только между собой. Конкуренция вышла на новый уровень, за пределы банковских продуктов. Внимание банков будет сосредоточено на:

- -разработке качественных цифровых сервисов;
- -создание бесшовного опыта;
- -партнерстве с диджитал-компаниями;
- -закрытие финансовых и нефинансовых потребностей.

Какие технологии будут использовать казахстанские банки в ближайшей перспективе [5]:

- 1. Геймификация и эдьютейнмент. Игровые механики инструмент упрощения всех сложных и технически непонятных операций. Например, детей учат вести бюджет, следить за расходами и зарабатывать деньги за работу по дому. Образовательный контент используют для вовлечения в инвестприложения, повышения финансовой грамотности и обучения навыкам безопасности при использовании приложений.
- 2. Суперперсонификация сервисов. Технологии позволяют предугадывать потребности клиента и делать предложение в момент зарождения такой потребности. При этом оно основывается на данных конкретного клиента, а не на обобщенном клиентском сегменте. Открывая мобильное приложение, клиент увидит актуальные для себя предложения на основе анализа его действий (продукты или услуги, важные функции, нужные сторис, актуальную аналитику трат и т.д.).
- 3. Лайфстайл-сервисы. Банки уже добавляют больше таких сервисов в свои приложения. Клиенты предпочитают тратить меньше времени на решение разных задач и переключение между приложениями. Они готовы выбирать те сервисы, которые дают комплексное предложение, удобно и быстро закрывая потребности в одном месте. Банки начинают конкурировать с маркетплейсами и наоборот.

По данным ПЛАС-Форума «Финтех без границ. Цифровая Евразия» глобальные цифровые тренды до конца 2022 года сводятся к следующему [5]:

1. Новые бизнес-модели. Границы между отраслями стремительно

размываются — банки разрабатывают hardware-устройства и создают экосистемы, маркетплейсы запускают собственные банки и страховые компании, создают сервисы заботы о здоровье.

- 2. Дефицит диджитал-кадров к 2025 году он составит 17 млн как следствие развития технологий и то, что может поменять представление о цифровом продукте будущего.
- 3. Скорость развития технологий. Каждая следующая технология развивается быстрее предыдущей. Инновации требуют новых скоростей и компетенций для внедрения их в бизнес.
- 4. Бесшовный опыт. Сменяются поколения и, соответственно, ценности, потребности и опыт. Приоритет у бесшовного опыта в цифровом и физическом мирах. Формируется новый пользовательский опыт под влиянием метавселенных.

Таким образом, финтех - позиционируется как новая отрасль в финансовой индустрии. Она призвана изменить и улучшить традиционную финансовую систему. Трудно представить открытие любого бизнеса или ведение его деятельности без участия банка. Финтех делает взаимоотношения с деньгами легче, быстрее, надежнее и дешевле.

#### Список литературы:

- 1 Об утверждении Концепции развития финансового сектора Республики Казахстан до 2030 года. Указ Президента Республики Казахстан от 26 сентября 2022 года № 1021. https://adilet.zan.kz/rus/docs/U2200001021
- 2 Паташкова Е.С. Новые финансовые технологии на казахстанском рынке: возможности и ожидания // Central Asian Economic Review, 2020. № 1 (130). C.135-147. ISSN 2224 5561
- 3 Масленников В.В., Федотова М.А, Сорокин А.Н. Новые финансовые технологии меняют наш мир [Электронный ресурс] // Финансы: Теория и Практика, 2017. № 2. URL: https://cyberleninka. ru/article/n/novye-finansovye-tehnologii-menyayut-nash-mir (дата обращения: 14.11.2023).
- 4 AO Kaspi.kz- Результатах деятельности за 2019-2021 годы [Электронный ресурс] // Казахстанская фондовая биржа KASE [Офиц. сайт], 2022. URL: https://kase.kz/ru/news/ (дата обращения: 12.11.2023).
- 5 Финтех заставляет казахстанские банки учитывать интересы потребителей [Электронный ресурс] // Курсив [web-версия], 2022. URL: https://kursiv.kz/news/banki/fintech-zastavlyaetkazakhstanskie-banki-uchityvat-interesy-potrebiteley (дата обращения: 11.11.2023).

## ПОНЯТИЕ И СОСТАВ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Матецкая Дарья Павловна, студентка 4 курса Костанайский региональный университет им. Ахмета Байтұрсынұлы

## E-mail: matetskaya.daria@gmail.com

Алимова Нургуль Жакабаевна, м.э.н., старший преподаватель

Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы

Считается, что бухгалтерская отчетность - это язык бизнеса, на котором организации сообщают о своей финансовой жизни и достижениях. Она предоставляет не только цифры и цифры, но и рассказывает историю успехов и вызовов, с которыми сталкивается компания. Это инструмент, с помощью которого руководство может принимать взвешенные решения, инвесторы могут оценивать свои инвестиции, а государственные органы могут контролировать соблюдение налоговых законов.

Бухгалтерская отчетность - это набор финансовых документов и отчетов, в которых отражается финансовое состояние и результаты деятельности организации. Эта отчетность включает в себя информацию о доходах, расходах, активах, обязательствах, прибылях и убытках, а также другие важные финансовые показатели.

Бухгалтерская отчетность является ключевым инструментом для оценки финансовой устойчивости организации, принятия управленческих решений, привлечения инвестиций, налогообложения и соблюдения законодательных требований. В разных странах существуют стандарты и правила для составления бухгалтерской отчетности, чтобы обеспечить её достоверность и сопоставимость.

Бухгалтерская отчетность имеет огромное значение для организации по многим аспектам:

- 1. Управленческие решения
- 2. Прозрачность и ответственность
- 3. Финансовый анали
- 4. Налогообложение
- 5.Планирование и бюджетирование
- 6.Контроль и аудит
- 7. Соблюдение законодательства

Итак, бухгалтерская отчетность не только предоставляет информацию о финансовом состоянии организации, но и служит инструментом для управления, планирования и контроля, что делает её ключевым элементом в жизни любой компании.

Бухгалтерская отчетность - это набор финансовых документов и отчетов, который представляет собой официальную и структурированную информацию о финансовом состоянии и результативности организации. Эти документы и отчеты подготавливаются и представляются с определенной периодичностью (например, ежеквартально, годовой отчет) и обязаны соблюдать бухгалтерские стандарты и нормативы.

Бухгалтерская отчетность включает в себя следующие основные компоненты:

- 1. Бухгалтерский баланс: Показывает финансовое состояние организации на определенную дату, отражая активы (включая денежные средства, недвижимость, оборудование), обязательства и собственный капитал.
- 2. Отчет о прибылях и убытках (прибыли и убытки): Отражает доходы и расходы организации за определенный период времени и позволяет определить прибыль или убыток.
- 3. Отчет о движении денежных средств: Показывает движение денежных средств внутри организации, включая операционные, инвестиционные и финансовые потоки.
- 4. Отчет о движении собственного капитала: Предоставляет информацию о изменениях в собственном капитале организации.
- 5. Примечания к отчетности: Включают разъяснения и дополнительные информации к основным финансовым отчетам.

Бухгалтерская отчетность выполняет ряд функций, включая информирование заинтересованных сторон (акционеров, инвесторов, управляющих, налоговых органов и др.), помощь в принятии управленческих решений, обеспечение соблюдения законодательных требований и служит инструментом для финансового анализа организации.

Бухгалтерская отчетность играет ключевую роль в управлении организацией и обеспечивает руководство информацией, необходимой для принятия обоснованных решений. Ее роль в управлении организацией включает в себя следующее:

- 1. Оценка финансового состояния: Бухгалтерская отчетность предоставляет руководству информацию о текущем финансовом состоянии организации, включая активы, обязательства и собственный капитал. Это позволяет руководству оценить, насколько организация обладает финансовыми ресурсами для достижения своих целей.
- 2. Анализ прибыли и рентабельности: Отчет о прибылях и убытках позволяет руководству определить, насколько успешной является организация в генерации прибыли. Этот анализ может помочь выявить прибыльные и убыточные аспекты бизнеса.
- 3. Планирование и бюджетирование: Бухгалтерская отчетность предоставляет информацию о прошлых финансовых результатах, что может быть использовано для разработки бюджетов и планов деятельности на будущее. Это помогает руководству определить стратегические приоритеты и задачи.
- 4. Идентификация финансовых рисков: Бухгалтерская отчетность позволяет выявить финансовые риски, такие как задолженность или недостаточная ликвидность. Руководство может принимать меры для управления и снижения этих рисков.
- 5. Принятие инвестиционных решений: Инвесторы и кредиторы используют бухгалтерскую отчетность для оценки финансовой стабильности и перспектив организации перед инвестированием или предоставлением займов.
  - 6. Управление налогами: Бухгалтерская отчетность служит основой

для расчета налоговых обязательств и соблюдения налоговых законов.

7. Отчетность перед стейкхолдерами: Бухгалтерская отчетность предоставляет информацию акционерам, сотрудникам, клиентам и другим заинтересованным сторонам, что способствует прозрачности и доверию.

В итоге, бухгалтерская отчетность является ценным инструментом для принятия стратегических и операционных решений, обеспечивая финансовую прозрачность и контроль в организации.

Бухгалтерская отчетность включает в себя несколько основных компонентов, предоставляющих информацию о финансовом состоянии и результативности организации. Основные составляющие бухгалтерской отчетности включают:

- 1. Бухгалтерский баланс: Этот документ отражает финансовое состояние организации на определенную дату. Баланс состоит из активов, обязательств и собственного капитала. Активы включают в себя денежные средства, недвижимость, оборудование и другие ресурсы, обязательства долги и финансовые обязательства, а собственный капитал средства, принадлежащие владельцам или акционерам.
- 2. Отчет о прибылях и убытках (прибыли и убытки): Этот отчет показывает доходы и расходы организации за определенный период времени, обычно за год. В результате этого анализа вычисляется чистая прибыль (прибыль после учета всех расходов).
- 3. Отчет о движении денежных средств: Этот отчет предоставляет информацию о движении денежных средств внутри организации. Он разделяется на операционные, инвестиционные и финансовые потоки
- 4. Отчет о движении собственного капитала: Этот отчет показывает изменения в собственном капитале организации за определенный период, включая прибыль (или убыток), выплаты дивидендов и другие транзакции, влияющие на собственный капитал.
- 5. Примечания к отчетности: Примечания содержат дополнительные пояснения и детали, которые помогают интерпретировать информацию в основных отчетах. Это может включать в себя описание учетных политик, детали о событиях после отчетной даты и дополнительную информацию о ключевых событиях.

Бухгалтерская также включать отчетность может другие дополнительные отчеты требований В зависимости OT конкретных нормативов, а также отраслевых особенностей. Эти основные компоненты предоставляют обширную информацию о финансовой деятельности финансовом состоянии организации, что помогает заинтересованным сторонам принимать решения.

Принципами ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности являются начисление и непрерывность.

Давайте рассмотрим их более подробно:

1. Принцип начисления (аккумуляции): Согласно этому принципу, доходы и расходы должны быть учтены в бухгалтерской отчетности

в том периоде, когда они возникли, а не когда деньги были фактически получены или потрачены. Это позволяет более точно отражать реальное финансовое положение организации и результаты ее деятельности.

2. Принцип непрерывности (постоянства): Этот принцип предполагает, что организация будет продолжать свою деятельность в ближайшем будущем, и бухгалтерская отчетность должна быть подготовлена с учетом этой непрерывности. Он обеспечивает стабильность и сравнимость данных в отчетности между разными периодами.

Оба эти принципа являются фундаментальными для надежного и точного бухгалтерского учета и отражения финансовой информации организации. Они помогают предоставлять интересующимся сторонам (внутренним и внешним) четкое представление о финансовом состоянии и результативности организации в соответствии с международными стандартами бухгалтерии.

В Республике Казахстан существуют определенные принципы, которые регулируют составление бухгалтерской отчетности. Основные принципы составления бухгалтерской отчетности в Казахстане включают:

- 1. Принцип долгосрочной финансовой устойчивости: Бухгалтерская отчетность должна отражать долгосрочную финансовую устойчивость организации, а не только текущее финансовое положение.
- 2. Принцип сопоставимости: Отчетность должна быть сопоставимой с предыдущими периодами, что позволяет анализировать изменения в финансовой ситуации организации.
- 3. Принцип осторожности: Бухгалтерская отчетность должна отражать риски и обязательства организации, включая оценку потенциальных убытков.
- 4. Прозрачность и достоверность информации: Информация, представленная в отчетности, должна быть достоверной и полной, чтобы обеспечить прозрачность финансовой деятельности.
- 5. Соблюдение международных стандартов: В соответствии с мировыми требованиями, организации в Казахстане должны соблюдать международные стандарты бухгалтерии и отчетности, такие как IFRS (МСФО) для крупных компаний.

Эти принципы обеспечивают надежность и сопоставимость финансовой информации, необходимой для принятия управленческих и инвестиционных решений, а также для соответствия законодательству и регулированию бухгалтерской деятельности в Казахстане.

Бухгалтерская отчетность играет фундаментальную роль в принятии управленческих решений в организации. Она предоставляет информацию о финансовом состоянии, результативности и денежных потоках, что позволяет руководству принимать обоснованные и информированные решения.

Главное значение бухгалтерской отчетности для внешних заинтересованных сторон включает в себя:

1. Оценка риска и реноме: Инвесторы и кредиторы используют

бухгалтерскую отчетность для оценки финансовой стабильности и кредитоспособности организации. Это помогает им принимать решения о вложении капитала или предоставлении займов.

- 2. Прозрачность и доверие: Бухгалтерская отчетность способствует прозрачности и доверию в отношениях между организацией и её стейкхолдерами. Публичная доступность отчетности укрепляет доверие и уверенность в финансовой честности.
- 3. Соблюдение законодательства: Организации обязаны соблюдать законодательство в отношении бухгалтерской отчетности. Бухгалтерская отчетность помогает организациям соблюдать налоговые и регуляторные требования.
- 4. Инвестиционные решения: Инвесторы используют отчетность для принятия решений об инвестициях в акции или облигации компании. Информация о финансовых результатах и перспективах организации влияет на привлекательность для инвестиций.
- 5. Публичное давление и репутация: Общественность и некоммерческие организации могут использовать отчетность для оценки социальной ответственности и долгосрочной устойчивости организации. Репутация играет важную роль в долгосрочной успехе.

Основные компоненты бухгалтерской отчетности, такие как баланс, отчет о прибылях и убытках и отчет о движении денежных средств, предоставляют важные данные для оценки производительности организации и определения стратегических направлений.

Бухгалтерская отчетность также помогает выявлять финансовые риски, планировать бюджеты, привлекать инвестиции, соблюдать налоговые обязательства и обеспечивать финансовую прозрачность. Важно отметить, что качественная и точная бухгалтерская отчетность не только помогает в принятии управленческих решений, но и способствует доверию стейкхолдеров, таких как инвесторы, кредиторы и регуляторы.

В свете этого, поддержание точной и своевременной бухгалтерской отчетности остается критическим элементом успешного управления организацией и достижения её финансовых целей.

# Список литературы:

- 1. Аветисян, А.С. Бухгалтерский учёт : учебно-практическое пособие / А.С. Аветисян. М.: Проспект, 2016. 133с.
- 2. Анищенко, А.В. Бухгалтерская отчетность : Руководство по составлению и анализу. / А.В. Анищенко М.: Вершина, 2008. 248с.
- 3. Астахов, В.П. Бухгалтерский финансовый учет : учебник. / В.П. Астахов М.: «Март», 2015 г. 560 с.
- 4. Заббарова, О.А. Составление бухгалтерской (финансовой) отчетности организации : учебное пособие / О.А. Заббарова М.: КНОРУС, 2005. 256с.
  - 5. Иванова, Н.В. Бухгалтерский учет: учебник / Н.В. Иванова. М:

# ВИДЫ ЦИФРОВЫХ АКТИВОВ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ СТОИМОСТНОЙ ОЦЕНКИ

Наурзалинова Дарига Алибековна, студентка 3 курса Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы E-mail:naurzalinova2003@mail.ru

Ладаненко.Е.И, к.э.н., и.о. ассоциированного профессора Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы

Цифровая экономика непрерывно проникает во все сферы нашей жизни. Она дополняет и расширяет традиционные материальные ценности цифровыми активами, которые, по своей сути, являются виртуальными. Криптовалюты, токены и прочие цифровые элементы стали неотъемлемой частью нашей общественной и коммерческой действительности. Научная литература оперирует такими терминами как криптовалюта, токен, биткоин, большие данные, смарт-контракт.[1] В отношении вышеперечисленных понятий используется термин цифровой актив.

Цифровой актив - это вид экономического актива, имеющий нематериальную природу и цифровую форму, созданный с помощью цифровой технологии, проявляющий свою ценность (стоимость) в информационной системе и способный к гражданскому (имущественному) обороту. Цифровые активы могут быть выпущены быстрее, чем бумажные или физические. Их электронный формат также может упростить процесс транзакции, снижая административные расходы и затраты на физическое хранение. Вот некоторые из причин, по которым центральные и коммерческие банки рассматривают возможность использования цифровых активов и технологий блокчейна:

Во-первых, это исключительно цифровое пространство, в котором существует двоичный код. Именно в цифровом виде, который не позволяет нам трансформироваться в материальную реальность. Использование цифровых активов возможно только через информационную систему.

Во-вторых, цифровая валюта имеет определенную ценность и может принести экономическую пользу. Несмотря на то, что цифровые активы не являются монополиями, они также участвуют в процессе создания прибыли.

Во-третьих, цифровая собственность является объектом гражданского права. В случае отсутствия в законодательстве понятия цифровые права, их следует считать имущественными правами.

В-четвертых, цифровые активы являются самостоятельными объектами сделок, в том числе инвестиционных.

Развитие инструментов оценки цифровых активов обусловлено наличием достаточно сложных процессов ценообразования и специфических факторов, влияющих на их стоимость. В цифровой форме могут быть выпущены в том числе традиционные финансовые инструменты. При этом правовой статус подобных цифровых активов, как правило, определяется соответствующим

регулированием, условиями выпуска и/или договором между сторонами корпоративной сделки. Как правило, выпуск и обращение цифровых активов осуществляются непосредственно в блокчейне. При этом совершение сделок между владельцами может проводиться тремя способами:

- с привлечением посредников, в качестве которых, как правило, выступают специально созданные централизованные платформы например, биржи, участники традиционного финансового рынка, операторы обмена цифровых активов. Перевод цифрового актива и денежных средств осуществляется с использованием платформенной (биржевой) инфраструктуры, в которой открываются соответствующие кошельки (счета) сторон сделок.
- без привлечения посредников, напрямую между участниками сделки. Перевод цифрового актива осуществляется в блокчейне, а расчеты в основном происходят вне информационной системы посредством банковских переводов. В таком случае стороны сделки принимают на себя возможный риск непоставки токена или денежных средств.
- без привлечения посредников с применением децентрализованных решений. Так, заключение и исполнение сделок, включая расчеты, происходят в информационной системе без участия посредника.

На сегодняшний день существует значительное количество видов цифровых ресурсов. Рассмотрим наиболее распространенные из них.

Криптовалюта представляет собой разновидность виртуальной валюты, учёт внутренних расчётных единиц которой обеспечивает децентрализованная платёжная система. На сегодня криптовалюта не регулируется ни одним банковским надзорным органом в мире и не имеет эмиссионного центра. Создают код, добывают условный ограниченный ресурс, сами пользователи за счет вычислительной мощности компьютеров. Крптовалюты несут очевидные риски для общества. Анонимность транзакций позволяет злоумышленникам осуществлять сделки с объектом, ограниченным в обороте или исключенным из него: оружие, наркотические вещества.

В юридической доктрине токен рассматривается как разновидность характеризуется цифрового актива И следующими признаками: удостоверение им права на объект гражданских прав 2) существование в блокчейне или иной распределенной информационной системе. По своей сущности токен представляет собой цифровой способ фиксации имущественных прав. [2]

В зависимости от выполняемых функций токены блокчейна делят на программные, платежные, кредитные, инвестиционные токены и токены, закрепляющие права на иные объекты. Токен может выполнять и функцию цифрового денежного знака. Он рассматривается как криптовалютный токен, т. е. как средство платежа, который можно обменять на иные цифровые объекты, или оплатить им (через транзакцию) предоставление в реальной действительности определенного товара, выполнение работ или оказание услуг.

Биткоин - это цифровая форма денег, но в отличие от обычных фиатных валют, к которым мы все так привыкли, он не находятся под контролем

национального банка. Вместо этого, основа управления финансовой системой биткоина — это тысячи компьютеров, распределенных по всему миру.

Также к цифровым активам может относится любой файл на компьютере, накопительном устройстве или веб-сайте и любой онлайн аккаунт или подписка. Понятие «аккаунт» не закреплено в отечественном законодательстве, тем не менее существуют следующие позиции относительно его правовой природы: база данных, запись на сервере собственника социальной сети, права и обязанности из соглашения с организатором социальной сети.

Для оценки стоимости криптовалют многие проекты применяют метод, описанный Крисом Бурниске, автором книги-бестселлера Amazon «Криптоактивы». В своем методе оценки первой криптовалюты мира он рассмотрел следующие показатели: общий объем целевого рынка, процент проникновения биткоина на рынок, скорость оборота биткоина и количество монет в обороте.

Эти показатели могут быть использованы для будущей оценки других крипто-активов на других целевых рынках, с другим процентом проникновения на рынок и общим оборотом монет. В таком случае полученные данные для рассматриваться каждого нового рынка должны В совокупности предыдущими - они представляют спрос для одного и того же объема стоимости предложения. Далее для оценки цифровых активов было предложено использовать модифицированный анализ дисконтированного денежного потока. [3]

В отличие от оценки бизнеса, цифровые активы не имеют денежного потока. Бурниске использует уравнение обмена и рассчитывает текущую величину полезности актива на каждый год.

Для оценки крипто-актива необходимо найти значение М через формулу:

$$M = P \times Q/V, \tag{1}$$

где M — это денежная масса, исчисляемая в денежных единицах и позволяющая поддерживать криптоэкономику токена,

Р – цена ресурса, который цифровой актив предоставляет в рамках работы криптосети,

Q – количество предоставляемых ресурсов,

V – скорость оборота токена.

Цифровые активы помогают получить более простой доступ к инвестиционным рынкам и финансовым инструментами без лишних посредников.

В настоящее время регулирование криптоактивов в Казахстане распространяется на несколько законодательных актов, таких как Налоговый кодекс и Закон об информатизации. Новые законы приняты в целях создания всеобъемлющей нормативно-правовой базы для выпуска и обращения виртуальных активов (включая налогообложение соответствующих видов деятельности), вывода торговли цифровыми активами из теневого оборота.

В целях обеспечения безопасности национальной финансовой системы обеспеченные и необеспеченные цифровые активы не признаются средством платежа, финансовым активом. Согласно новым законам, защищенные

цифровые активы должны содержать информацию об эмитенте и движении актива и/или имущественных прав в сети блокчейн. Государственные органы позже утвердят список разрешенных видов защищенных цифровых активов. Налогоплательщики, выпускающие или торгующие защищенными криптоактивами, включены в перечень субъектов финансового мониторинга.

орган Республики Законодательный Казахстан, законопроекта, направленных на регулирование цифровых Казахстане. Законопроекты были рассмотрены в ускоренном порядке, что подчеркнуло их важность для регулирующих органов страны. Главная цель проблемы выпуска законопроектов решить обращения «обеспеченных, так и необеспеченных цифровых активов». Законопроекты пролили свет на законность деятельности по майнингу криптовалют в Казахстане. В публикации подробнее речь идет о ключевых законодательных изменениях.

Таким образом, при использовании цифровых финансовых активов проведение финансовых транзакций максимально безопасное и быстрое. Еще одна выгода при использовании цифровых активов - экономия на комиссиях. При меньшем числе посредников во время взаиморасчетов снижаются риски и размеры комиссионных. Цифровые активы намного проще хранить, перемещать и страховать. Структура цифровых активов будет постоянно дополняться и сложность стоимостной оценки данного вида активов будет заключаться в необходимости постоянного отслеживания изменений и актуализации факторов, влияющих на их стоимость.

#### Список литературы:

- 1. Мауленкулов М. Чем обеспечен биткоин: может ли он обесцениться.// https://www.nur.kz/nurfin/stock/2009251-chem-obespechen-bitkoin-mozhet-li-on-obestsenitsya/
- 2. Лосева О.В. Методы оценки стоимости цифровых интеллектуальных активов. // Вестник Евразийской науки. 2023. Том 15, № 3.-С.15.
- 3. Риеч Ю. Законы токеномики: модели оценки стоимости крипто-активов// https://magazine.decenter.org/ru/2-ico/43-zakony-tokenomiki-modeli-ocenki-stoimosti-kripto-aktivov

## МЕМЛЕКЕТТІК КӘСІПОРЫНДАР ҚЫЗМЕТІНІҢ ТИІМДІЛІГІ МЕН НӘТИЖЕЛІЛІГІНІҢ ТӘУЕЛСІЗ САРАПТАМАСЫ РЕТІНДЕ ТИІМДІЛІК АУДИТІН ДАМЫТУ

Шамшенова Арайлым Мирамқызы, Ахмет Байтұрсынұлы атындағы Қостанай өңірлік университетінің 3 курс студенті

E-mail: Shamshenova04@icloud.com

Кажикова Ж.Н., Ахмет Байтұрсынұлы атындағы Қостанай өңірлік университетінің аға оқытушысы

Мемлекеттік кәсіпорындар қызметінің тиімділігі мен нәтижелілігіне тәуелсіз сараптама ретінде тиімділік аудитін дамытуға арналған. Мемлекеттік кәсіпорындардың тиімділігі аудитінің проблемасы қазақстандық ғылым мен мемлекеттік басқару практикасы үшін түбегейлі жаңа болып табылады және қазіргі уақытта ғылыми әзірлеу сатысында тұр. Бұл мақалада тиімділік аудитін жүргізу кезінде тиімділіктің негізгі критерийлері мен көрсеткіштерін ашуға назар аударылады.

Түйінді сөздер: тиімділік аудиті, мемлекеттік аудит, үнемділік, мемлекеттік бағдарлама, бюджет қаражаты, республикалық бюджет, қаржыландыру, қаржылық бұзушылық, тиімділік.

Мемлекеттік кәсіпорындардың тиімділігі аудитінің проблемасы отандық ғылым мен мемлекеттік басқару практикасы үшін түбегейлі жаңа болып табылады және қазіргі уақытта ғылыми даму сатысында тұр. Тиімділік аудитін жүргізу кезінде мемлекеттік қаржы ресурстарын пайдаланудың тиімділігі мен нәтижелілігінің өлшемшарттарын айқындау бірінші кезектегі болып табылады. Бюджет қаражатын пайдалану тиімділігінің аудиті мемлекеттік аудит объектілері қызметінің алуан түрлілігіне байланысты әртүрлі мақсаттарға ие болуы мүмкін болғандықтан, оларға сәйкес келетін көптеген критерийлер әзірленуі мүмкін.

Тиімділікті бағалау критерийлерінің түрлерін ұсынамыз:

- 1. Талдамалық-тексеру мақсатында тіркелген мемлекеттік қаражатты пайдалану аспектілерін талдау нәтижелері бойынша айқындалады.
- 2. Директивалық-заңнамалық және нормативтік құжаттар мен стандарттардың ережелері немесе тексерілетін мемлекеттік аудит объектілері қызметінің белгіленген көрсеткіштері негізінде таңдалады.
- 3. Субъективті түрде анықталған-мемлекеттік қаражатты пайдалану тиімділігін бағалау үшін оларды таңдау және қолдану туралы шешімді мемлекеттік аудит субъектілері қабылдайды [1].

Мемлекеттік органдар мен бюджет қаражатын басқа да алушылар бюджет қаражатын пайдалану тиімділігіне аудит жүргізу кезінде мақсаттарға қарай қызметтің тікелей және түпкілікті әлеуметтік нәтижелерінің тиімділігін бағалау өлшемшарттарын таңдау қажет. Сондықтан қазіргі уақытта Қазақстанда бюджет қаражатын жұмсау тиімділігінің мемлекеттік аудитінің толық жүйесі мынадай элементтерді қамтиды::

- бюджеттік бағдарламалар тиімділігінің аудиті;
- мемлекеттік және салалық бағдарламалардың тиімділігін бағалау;
- мемлекеттік аудит объектілері қызметінің тиімділігіне аудит [1].

бюджеттің атқарылуын Республикалық бақылау жөніндегі есеп комитетінің жыл сайынғы есептерінде жыл сайын жекелеген бағыттар бойынша қаражатын бюджет пайдаланудың тиімділігін республикалық жүргізіледі. Мемлекеттік бағдарлама-бұл негізгі мақсатпен, белгіленген асыру мерзімдерімен, міндеттермен, іске нысаналы индикаторлармен, қаржыландыру көздерімен және көлемдерімен өзара байланысты белгілі бір ісшаралар жүйесі.

Нәтижелі жұмыспен қамтуды және жаппай кәсіпкерлікті дамытудың 2017-2021 жылдарға арналған бағдарламасы Бағдарламаның паспортына және іс — шаралар жоспарына сәйкес қойылған міндеттерді іске асыру мемлекеттік бюджет есебінен 285,2 млрд.теңге сомасында қаражат бөлу көзделген, оның ішінде республикалық бюджет қаражаты — 149,4 млрд. теңге, жергілікті бюджет-135,8 млрд. теңге. Үкіметтің есебіне сәйкес, белгіленген көлемнен тыс қаржыландыруды 144,6 млрд. "2017-2019 жылдарға арналған республикалық және облыстық бюджеттер, Республикалық маңызы бар қала, астана бюджеттері арасындағы жалпы сипаттағы трансферттердің көлемі туралы" Заңның (бұдан әрі — ТОХ) шеңберінде республикалық бюджет есебінен және жергілікті бюджет қаражаты есебінен 6 242,4 млрд.теңге сомасында қаржыландырылмаған. Сонымен қатар, ТОХ шеңберінде бөлінген қаражат толық көлемде игерілмеді, үнемдеу 236,6 млн. теңге мөлшерінде қалыптасты. Іс-шараларды іске асыруға арналған 2017 жылға көзделген бюджеттік субвенциялардың ішінен.

Ұлттық экономика, білім және ғылым, Еңбек және халықты әлеуметтік қорғау министрліктерінің бағдарламалары 23,8 млрд. теңге бағыттары бойынша бөлінді, бұл ретте бөлінбеген соманың қалдығы тұтастай алғанда ел бойынша бастапқыда құрылған үнемдеу ретінде 16,2 млрд. теңгені құрады, 2018 жылға — 6,2 млрд. теңге. Осыған байланысты бюджеттік субвенцияларға қажеттілікті айқындау кезінде сапасыз жоспарлау атап өтілді.

Қазақстан Республикасының денсаулық сақтауды дамытудың 2016-2019 жылдарға арналған "Денсаулық" мемлекеттік бағдарламасы. Паспортқа сәйкес және бағдарламаны іске асыруға арналған іс-шаралар жоспарына сәйкес жалпы көлемі 1 969,7 млрд.теңге қаржыландыру көзделеді. Әлеуметтік медициналық сақтандыру қорының жоспарланған қаражаты пайдаланылмаған. Есепті кезеңде бағдарламаны орындау республикалық және жергілікті бюджеттер есебінен жүзеге асырылды [2].

Жоғарыда айтылғандарды қорытындылай келе мыналарды атап өтуге болады:

- 1. Қазіргі уақытта 2004 жылы қабылданған ИНТОСАИ тиімділік аудитін енгізу жөніндегі нұсқаулыққа сәйкес бірыңғай "тиімділік аудиті" термині колданылады.
- 2. Мемлекеттік аудит органдарында тиімділікті бақылаудың жеке дербес түрі ретінде пайдалану мемлекеттік активтер мен бюджет қаражатын ұйымдастыру және басқару процесін жақсартуға мүмкіндік береді.
- 3. Мерзімінен бұрын жоғалтудың орнына қабылданатын бағдарламалық құжаттарда аяқталмаған сипаттағы мақсаттар, міндеттер мен іс-шаралардың сабақтастығы қамтамасыз етілмеген. Республикалық бюджетті және оларды іске асыру жөніндегі іс-шаралар жоспарларын әзірлеу кезеңінде бағдарламаларды қаржыландырудың бастапқыда бекітілген көлемдерінің азаюы орын алуда. Мақсатты индикаторларды түзетусіз бағдарлама нәтижелері көрсеткіштерінің мәндерінің тұрақты төмендеуі байқалады.

- 4. Бағдарламалық құжаттардың мақсаттары, міндеттері, сондай-ақ ісшараларының қайталануы байқалады, бұл нақты бағдарламаның іс-шараларын іске асырудан елдің экономикалық дамуына бюджеттік қаржыландырудың нақты әсерін анықтауға мүмкіндік бермейді. Нысаналы индикаторларды іске асыруға бағытталған қол жеткізуге болжанатын көрсеткіштерді есептеу бойынша нақты әдістеме анықталмаған, бұл бағдарламалық құжаттарды қаржыландыру көлемін айқындау кезінде нақты негіздеменің жоқтығы туралы қорытындыға әкеледі. Бюджет бағдарламалық-мақсатты жоспарлауға бағытталмаған.
- 5. Бюджеттің атқарылуы жөніндегі есепті дайындау мерзімдері бағдарламалық құжаттарды іске асырудың тиімділігін және мемлекеттік органдардың қызметін бағалауды жүргізу мерзімдерімен сәйкес келмейді, олар бойынша қорытындыларды қалыптастыру едәуір кеш мерзімдерде жүзеге асырылады (Үкімет тиісті жылға бюджеттің атқарылуы туралы есепті енгізгеннен кейін 1 айдан 3 айға дейін). Бұл ретте бағдарламаларды іске асыру мониторингі бойынша қорытындылардың өзінде есепті күнге статистикалық деректердің сілтемелер келтіріледі. Алдыңғы жоқтығына көрсеткіштерге қол жеткізуді талдау ашылмаған [3].

Жоғарыда аталған мәселелерді шешу үшін келесілерді ұсынуға болады:

Бағдарламалық құжаттарды Қазақстан Республикасының 2025 жылға дейінгі қабылданған стратегиялық жоспарына сәйкес келтіру кезінде қойылған міндеттермен нәтижелер көрсеткіштерінің қайталануын және келісілуін қамтамасыз ете отырып, белгіленген мақсаттарға толық декомпозиция жүргізу. Бюджеттік өтінімдерді қалыптастыру көрсетілген декомпозицияны орындауға бағытталуы тиіс.

Стратегиялық мақсаттар мен индикаторларға қол жеткізуге бағытталған бюджеттік бағдарламалардың тікелей және түпкілікті нәтижелерінің көрсеткіштеріне қол жеткізуге берілген қарыздар мен преференцияларды қоса алғанда, салынған қаражаттың ықпалы мен бағалау әдіснамасын енгізу жөніндегі жұмысты жеделдету қажет.

Бюджет қаражатын пайдаланудың ұтымдылығын арттыру мақсатында мемлекеттік қолдаудың барлық шараларына олардың тиімділігі тұрғысынан кешенді тексеру жүргізу, теңгерімді экономикалық өсуге бағытталған ісшаралардың нәтижелілігін арттыруға мүмкіндік бермейтін қайталануды және өзара қайшылықты болдырмау.

Оларға қол жеткізуге әсер ететін сыртқы және ішкі тәуекелдерді бағалауды ескере отырып, бағдарламалық құжаттардың болжамды көрсеткіштерін анықтау және есептеу әдістемесін әзірлеу қажет.

# Әдебиеттер тізімі:

- 1. Коваленко С.Н. Аудит эффективности: современные проблемы и пути их решения // Научные новости. Сер. Экономика. Информатика. 2018. №1. С. 69-78.
  - 2. Концепция внедрения государственного аудита в Республике

Казахстан. Утверждена Указом Президента Республики Казахстан от 3 сентября 2013 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://online.zakon.kz

3. Сайт Счетный комитет по контролю за исполнением республиканского бюджета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://esep.kz/rus

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ЦЕЛЯХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Шаханова Айнаш Бекетовна, студентка 4 курса Костанайский региональный университет им. Ахмета Байтұрсынұлы Е-mail: shahanova292@gmail.com Алимова Нургуль Жакабаевна, м.э.н., старший преподаватель Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы

Современная экономическая среда развивается быстрыми изменениями, что создает для организаций различные проблемы в обеспечении их экономической безопасности. Бухгалтерский учет играет ключевую роль в управлении рисками и обеспечении устойчивости организации в условиях неопределенности и конкуренции на рынке. С учетом динамичных изменений в экономической среде и растущей сложности финансовых операций постоянное совершенствование бухгалтерского учета становится необходимостью для эффективного функционирования предприятий.

В данной статье говорится о важности ситуации с учетом бухгалтерского учета в последние годы обеспечения экономической безопасности организации, обсуждая текущие тенденции, факторы в сфере экономики и наблюдая за развитием этой области.

Бухгалтерский учет является фундаментальным фактором управления финансами организации. Он позволяет собирать, регистрировать, анализировать, обрабатывать и хранить информацию о финансовых операциях. позволяет предприятию принимать обоснованные **управленческие** решения, контролировать финансовое состояние компании и соблюдать законодательные требования. Однако в последние годы экономической безопасности бухгалтерский учет не только обеспечивает финансовую отчетность, но также учитывает финансовые показатели, играет роль инструмента контроля за явлениями потоков, предотвращения возможных финансовых последствий, выявления финансовых рисков и возможностей для развития.[1]

Таким образом, бухгалтерский учет играет ключевую роль в финансовом здоровье организации и является учетной частью экономической безопасности организации

Его нынешнее состояние связано обеспечением надежности финансовой информации с использованием современных технологий, процессов автоматизации и соблюдением стандартов для развития бизнеса.

Итак, можно выделить следующие важные аспекты роли бухгалтерского учета в обеспечении экономической безопасности включает следующее:

- 1. **Финансовая прозрачность**. Бухгалтерский учет обеспечивает точную и достоверную информацию о финансовом состоянии компании. Это помогает руководству и заинтересованным сторонам (инвесторам, кредиторам, государственным органам) принимать обоснованные решения для обеспечения стабильности и развития.
- 2. **Контроль и анализ.** Посредством бухгалтерского учета осуществляется контроль за денежными потоками, обязательствами и доходами организации. Анализ этих данных позволяет выявлять уязвимые места, прогнозировать финансовые результаты и принимать меры по их сохранению.
- 3. Соблюдение законодательства. Бухгалтерский учет должен соответствовать законодательству и стандартам бухгалтерского учета. Это важно для избежания штрафов и санкций, обеспечения легальности финансовых операций и в стране.
- 4. **Планирование и прогнозирование**. На основе данных бухгалтерского учета учитываются бюджеты, бизнес-планы и стратегии развития компании. Это помогает управлению принимать обоснованные решения для достижения финансовых целей и обеспечения устойчивости бизнеса.
- 5. **Предотвращение мошенничества и утечек**. Четкий учет финансовых операций и активов помогает выявлять необычные или подозрительные операции, что позволяет предотвратить мошенничество и утечек, недостачи или незаконные операции.

Совершенствование бухгалтерского учета — это непрерывный процесс, который зависит от увеличения факторов и требует постоянного обновления и адаптации системы учета к изменяющимся условиям и потребностям бизнеса.

Совершенствование бухгалтерского учета зависит от различных факторов, включая:

- Законодательство и нормативы. Изменения в налоговом и бухгалтерском законодательстве могут требовать внесения изменений систему учета для соответствия новым требованиям. Постоянно меняющиеся стандарты бухгалтерского vчета (МСФО, бухгалтерского и среднего бизнеса и т.д.) требуют постоянного обновления учета. Соблюдение международных процессов бухгалтерского учета обеспечивает более прозрачную и прогрессивную финансовую отчетность на мировом рынке. Это повышает доверие со стороны партнеров, снижает финансовые риски И способствует инвестиций. [2]
- **2. Технологический прогресс** играет важную роль в бухгалтерском учете, изменяя способы сбора, обработки, анализа и составления отчетов

финансовой информации. Вот несколько способов, как технологии влияют на бухгалтерский учет:

- ✓ *Автоматизация процессов* разработка программного обеспечения и использование специализированных программ бухгалтерии могут автоматизировать многие повседневные задачи, такие как учет транзакций, составление отчетов, подготовка налоговой документации и другие операции. Это позволяет снизить риски ошибок и повысить эффективность работы.
- ✓ Облачные технологии использование облачных технологий позволяет бухгалтерам хранить данные в безопасном месте, делиться ими с другими уполномоченными пользователями и иметь доступ к информации из любой точки мира через Интернет.
- ✓ Аналитика и прогнозирование современные инструменты аналитики и отчетности позволяют бухгалтерам быстро анализировать большие объемы данных, создавать информативные отчеты и моделировать различные сценарии. Это способствует принятию обоснованных решений на основе данных и прогнозировать финансовые изменения.
- ✓ Использование ИИ и частичное распознавание данных технологии искусственного интеллекта (ИИ), используемые для обнаружения и обработки данных, что обеспечивает эффективный процесс ввода информации и снижает вероятность ошибок.
- ✓ Повышенная безопасность данных технологии помогают защитить финансовую информацию от несанкционированного доступа, вирусов и других угроз, обеспечивают безопасность данных и конфиденциальность информации.
- ✓ *Цифровизация документации* электронные документы и цифровые хранилища делают процесс учета и архивации более эффективным и удобным.
- **3.** Экономические условия играют ключевую роль в совершенствовании бухгалтерского учета, оказывая влияние на различные аспекты бухгалтерского учета и определяя пути его развития. Они определяют не только объем и структуру бизнеса, но и требования к учету, отчетности и финансовому анализу.

Экономические условия, такие как инфляция, обмен валют, процентные ставки и другие макроэкономические факторы, могут влиять на финансовую отчетность компании. Бухгалтерия должна учитывать эти факторы при финансовых активах, обязательствах и финансовых последствиях. [3]

Кроме того, условия могут зависеть от выбора бухгалтерских систем и программного обеспечения, которые могут быть более или менее эффективными в данной экономической среде. Все это требует более строгого взаимодействия бухгалтерского учета с экономической обстановкой для обеспечения эффективности компании.

**4.** Глобализация – для компаний, ведущих участников операций, важно соблюдать стандарты бухгалтерского учета для соблюдения требований различных рынков. Мировая экономика соблюдает международные стандарты,

обеспечивающие требования прозрачности и открытости финансовой отчетности.

Компании часто ведут бизнес в разных валютах, что требует учета курсов валют и хеджирования валютных рисков. Глобализация расширяет сферу деятельности компаний, увеличиваетя риски, связанные с валютными колебаниями, политической нестабильностью и т.д. Бухгалтеры должны учитывать эти риски в соседних странах и стратегических компаниях.

Сложность заключается в том, что глобализация связана со сложностью налогообложения из-за разнообразия налоговых систем различных стран, что требует от бухгалтеров особого внимания к международным налоговым законам и правилам.

В целом, глобализация требует от бухгалтеров не только более глубокого понимания местных и международных стандартов, но и гибкости в адаптации к изменяющейся мировой экономической среде.[4]

- **5. Конкуренция** играет важную роль в совершенствовании бухгалтерского учета. Вот несколько причин на которые влияет конкуренция:
- ✓ Конкуренция мотивирует компании разрабатывать новые методы и технологии для улучшения бухгалтерского учета. Они стремятся предложить более эффективные, точные и управляемые системы, чтобы быть конкурентоспособными на рынке. конкуренция между компаниями, особенно в области бухгалтерского учета и финансов, развитие новых методов и инструментов учета. Компании стремятся совершенствовать свои системы контроля, чтобы быть более эффективными и конкурентоспособными на рынке.
- ✓ В условиях конкуренции компании работают над улучшением качества учета и предоставлением более точной и полезной финансовой отчетности. Это помогает пользователям принимать обоснованные решения на основе достоверной информации.
- ✓ Конкуренция позволяет компании оптимизировать процессы бухгалтерского учета, что может привести к снижению стоимости услуг для клиентов или сокращению издержек для предприятия.
- ✓ Расширение конкуренции обеспечивает выбор предлагаемых услуг и продуктов, что позволяет компаниям выбирать наиболее подходящие решения для своего развития.
- ✓ Регуляторы и профессиональные организации могут обновлять и совершенствовать правила и стандарты, чтобы отражать изменения в бизнессреде и повышать прозрачность финансовой отчетности.[5]
- **6.** Профессиональное развитие повышение квалификации бухгалтеров и финансовых специалистов может улучшить качество учета, позволяя им следить за последними тенденциями и методами в области учета, а также улучшать свои навыки.
- **7. Изменение бизнес-моделей** при совершенствовании бухгалтерского учета играют ключевую роль в адаптации компаний играет изменяющиеся рыночные условия и потребности. Изменения в бухгалтерском учете могут оказать влияние на динамику и эффективность компании, и, как

следствие, внести в рассмотрение ее бизнес-модели в соответствии с рыночными требованиями, объектами управления и стратегическими приоритетами. Эти изменения могут стать ключевыми факторами для улучшения управления финансами и обеспечения устойчивости бизнеса в долгосрочной перспективе.

**8. Аудиторские проверки и обратная связь**. Проведение регулярных аудитов и анализа результатов помогает выявить слабые места в учете и внести улучшения.

Вот несколько основных аспектов роли аудита:

- ✓ В целом, аудиторские проверки имеют решающее значение для обеспечения прозрачности, точности и достоверности в финансовом учете компании, что важно как для внутреннего управления, так и для внешних пользователей информации.
- ✓ Аудиторская проверка помогает выявить ошибки, недочеты или потенциальные случаи мошенничества в учетной документации или процессах, которые поддерживают внутренний контроль и предотвращение финансовых проблем.
- ✓ Аудиторская проверка способствует повышению доверия со стороны партнеров, подрядчиков и клиентов так как подтверждает надежность предоставления финансовой информации.
- ✓ Аудиторы, проанализировав финансовую отчетность, могут предложить рекомендации по обеспечению учета процессов, управления рисками и повышения эффективности бизнеса.
- ✓ Аудиторская проверка помогает убедиться в том, что компания соблюдает требования законодательства в отношении учета, отчетности и соблюдения требований.[6]

Таким образом, совершенствование бухгалтерского учета является регистровой частью обеспечения экономической безопасности организации. Постоянное развитие учетных практик и адаптация к новым технологиям и направлениям являются ключевыми факторами для успешной работы бухгалтерской службы и обеспечения устойчивости бизнеса в изменчивой экономической среде.

#### Список литературы:

- 1. Бурлибаева, А. А. Порядок организации бухгалтерского учета в организациях. / А. А. Бурлибаева, З. Т. Туркебаева
- 2. Петриченко, М. В. Экономическая безопасность предприятия. / М. В. Петриченко. Текст: непосредственный // Вестник научных конференций. 2016.
- 3. Вахрушина М.А., Самарина Л.Б. Управленческий анализ: вопросы теории, практика проведения. М.: Инфра-М, 2014.
- 4. Васильчук О.И. Бухгалтерский учет и анализ. М.: ИНФРА-М, 2013. 496 с

- 5. Бурцев В.В. Управление прибылью предприятия // Финансовый менеджмент. № 4. 2016. С. 12-18.
- 6. Гиляровская Л.Т. Экономический анализ. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.

# СОСТОЯНИЕ И ВОЗМОЖНОСТИ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Эмльс Аружан Ермекқызы, студентка 2 курса Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы Guka-22@mail.ru Жусупова Г.Б., старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета и управления, Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы

Цифровые технологии дают ряд преимуществ. Это упрощение доступа населения и бизнеса к государственным услугам, ускорение обмена информацией, появление новых возможностей для ведения бизнеса, создание новых цифровых продуктов и другие. Чтобы быть в тренде современных технологий, Ее главная цель — повышение качества жизни населения посредством прогрессивного развития цифровой экосистемы и конкурентоспособности экономики Казахстана.

Реализация государственной программы «Цифровой Казахстан» будет в четырех ключевых направлениях. Создание проводиться предполагает развитие надежной, шелкового ПУТИ» высокоскоростной и защищенной цифровой инфраструктуры. Формирование «Креативного общества» даст импульс к развитию компетенций и навыков для цифровой экономики, позволит проводить работу по повышению цифровой грамотности населения и готовить отраслевых ИКТ-специалистов. Цифровые преобразования в отраслях экономики обеспечат повсеместное внедрение цифровых технологий для повышения конкурентоспособности различных отраслей экономики. Формирование «Проактивного цифрового правительства» гарантирует возможность усовершенствования системы электронного мобильного правительства, а также оптимизацию сферы предоставления государственных услуг.

Ожидаемые дивиденды для страны от реализации госпрограммы «Цифровой Казахстан» определены и обозначены в соответствии со стратегическими задачами государства. В первую очередь речь идет о таких важных и актуальных для страны вопросах, как повышение эффективности и прозрачности государственного управления, обеспечение занятости населения, повышение качества образования и здравоохранения, улучшение инвестиционного климата, повышение производительности труда и рост доли малого и среднего бизнеса в структуре ВВП. Значительное преимущество

получит развитие финансовых технологий на базе деятельности Международного финансового центра Астана.

Базирующаеся интернет-пространстве, В НО применяющиеся физическими И юридическими лицами всему ПО миру технологии глобализируют мировую экономику. Этим лицам необходима защита и регулирование, поэтому регион, который первым предоставит защиту и регулирование в этой области, станет центром нового экономического роста. Китайские компании крайне заинтересованы в юрисдикции Международного финансового центра Астана».

В целом информационные технологии меняют экономику ведения бизнеса через государственные границы. В частности, они снижают издержки по международным сделкам и транзакциям. Кроме того, с их помощью создаются целые рынки и сообщества пользователей в глобальном масштабе, что гарантирует бизнесу огромную базу потенциальных клиентов и эффективные пути доступа к ним.

«Глобальная наша цель — стать эквивалентом Google для блокчейнов. Среди аналитических решений, которые компания представит в будущем, стоит выделить создание приватных АРІ для трейдеров, которые позволят интегрировать данные из блокчейнов в торговые алгоритмы. В большинстве стран, независимо от модели инновационного развития, преимущественно государство выступает инициатором и катализатором развития инноваций. Казахстан не стал исключением в данной тенденции, однако, для развития в нужном направлении желательно всегда проводить анализ текущего состояния сектора ИКТ и выявлять проблемы, негативно сказывающиеся на его развитии.

Технический прогресс и непрерывное появление новых разработок в сфере требуют специалистов информатизации постоянного совершенствования и развития. Процессы, связанные с автоматизацией предприятий, внедрением информационных систем, использованием информационно-коммуникационных технологий, являются сегодня самыми перспективными и востребованными во всех сферах жизнедеятельности. Развитие информационно-коммуникационных технологий является одним из факторов повышения конкурентоспособности казахстанской важнейших Процесс глобализации, конвергенции и диффузии различных стран требует от Казахстана перехода к качественно новому уровню развития, без которого невозможно занять достойное место в мировой экономической системе. Современная телекоммуникационная отрасль занимает особое положение в экономике страны, поскольку наиболее приближена к мировым стандартам ПО таким критериям, как темпы конкурентоспособность представляемых услуг, уровень развития научнотехнической базы, профессионализм менеджмента [2].

На сегодняшний день в Казахстане бурное развитие получило отрасль информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). Рост ИКТ вызван, вопервых, стабильным ростом экономики страны на протяжении последних нескольких лет. Во-вторых, правительство Республики Казахстан уделяет все

большее внимание ИКТ, являясь в настоящий момент самым крупным заказчиком ІТ-услуг в стране (государственная программа «Электронного правительства» увеличило объемы ІТ-рынка до 20% в год).

Сфера ИКТ Казахстана стала самостоятельным сектором экономики Казахстана. Она состоит из отрасли телекоммуникаций, почтовых услуг, отрасли информационных технологий и распространения телерадиосигнала. Данный подход обусловлен взаимным проникновением технологий связи, распространения телерадиовещания и информационных технологий, который наблюдается в последние десятилетия по всему миру.

Основные мероприятия программы

- Создание нормативной правовой базы национальной информационной инфраструктуры Республики Казахстан.
- Совершенствование механизмов государственного регулирования в сфере информатизации.
  - Внедрение новых информационных технологий и технических средств.
- Обеспечение доступа в сеть Интернет широким слоям населения страны.
- Создание системы управления государственными информационными ресурсами.

Источники финансирования

• Средства, выделяемые из республиканского и местных бюджетов, частные инвестиции, гаранты.

Ожидаемый конечный результат

- Становление и развитие цивилизованного рынка информационных услуг.
- Создание единой нормативной правовой базы в области информатизации.
- Повышение эффективности государственного регулирования в сфере информатизации.
- Обеспечение совместимости информационных систем и сетей с учетом международных стандартов развития.
- Оптимизация бюджетных средств, выделяемых на создание и использование государственных информационных ресурсов.
- Создание условий для повышения конкурентоспособности отечественных средств телекоммуникационной техники, информационных продуктов и услуг. Привлечение частных инвестиций в проекты и программы.

Потенциал ИКТ уже входит в число государственных приоритетов. В стране растет производство информационных продуктов и услуг. В XXI веке бизнес информационных технологий стал одним из наиболее процветающих. Ежегодно отрасль информационных технологий в Казахстане растет на 13-18%. Изменения в жизни казахстанского общества, вызываемые распространением ИКТ, носят экономический, социально-политический и культурный характер.

Социокультурный характер воздействия коммуникационной инфраструктуры на общество проявляется в увеличении возможностей

общения и сотрудничества, использовании различной информации и знания для Разные вопросов, проблем. виды видеоинформация, компьютерные игры, компакт-диски, ноутбуки, банкоматы, мобильные телефоны, цифровые фотоаппараты, кинокамеры, пластиковые карточки, факсы, телексы, электронные устройства защиты и безопасности, пульты, видеонаблюдение, различная дистанционные мультимедийная продукция – все это наша сегодняшняя жизнь. «Включенность» в мир ИКТ социальной фактором мобильности, реальным социальной обеспеченности и защищенности [3].

Современный уровень развития государства в значительной степени формируется на основе использования информационно-коммуникационных технологий, на основе активного производства и использовании информации. Не только природные ископаемые и материальное богатство, но и телекоммуникационная инфраструктура и информационные ресурсы составляют национальное богатство.

Для будущего отрасли и в целом для государства важно, чтобы национальные IT-проекты делались отечественными компаниями и это не только вопрос безопасности и престижа, это уникальная возможность вырастить большое количество высококвалифицированных специалистов, имеющих опыт создания крупных информационных систем. Эти специалисты позже станут основой отрасли — одной из самых важных отраслей будущего, определяющей положение и статус нашей Республики в мире.

Для улучшения развития информационных технологий в Казахстане необходимо пройти следующие пути:

- 1. Увеличение практического обучения населения.
- 2. Развития интеллектуального потенциала у молодого поколения, умений самостоятельно извлекать знания в условиях активного использования современных технологий информационного взаимодействия.
  - 3. Поддержка Отечественных ІТ фирм при выходе на внешний рынок.
- 4. Изучение развития, а также маркетинговых стратегий основных ведущих компаний-производителей компьютерной техники в мире и внедрение их в Казахстанский рынок.

Информационные потоки пронизывают все сферы жизни человечества и играют все нарастающую роль в условиях глобализации мирового сообщества. Развитие и распространение информационно-коммуникационных технологий, их проникновение практически во все сферы жизнедеятельности, являются важным фактором мировой интеграции, социального развития и экономического роста государства также являясь сильнейшим катализатором информационного обмена.

# Список литературы:

1. Государственная программа «Информационный Казахстан - 2020», утверждена Указом Президента Республики Казахстан от 8 января 2013

года №464.

- 2. Закон об информатизации РК от 11.01.2007 г (c изменениями и дополнениями по состоянию на 29.12.2014 г.) ст 11-13.
- 3. Жаманкарин М. М., Макенова М. Х. Развитие информационно-коммуникационных технологий в Казахстане // Молодой ученый. 2015. N24. С. 175-176.
- 4. Меллер К. Конвергенция СМИ. Путеводитель по саморегулированию сетевых СМИ. Вена, 2019, с. 15.

## СЕКЦИЯ 2 МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ

# ПУТИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Абсаткарова Назерке Амантай қызы, студентка 4 курса Рудненский индустриальный институт E-mail: <a href="mailto:nazerkeabsatkarova@gmail.com">nazerkeabsatkarova@gmail.com</a> Олейник Л.В., магистр экономики и бизнеса Рудненский индустриальный институт

Организационная культура — это набор наиболее важных предположений, принимаемых членами организации и получающих выражение в заявляемых организацией ценностях, задающих людям ориентиры их поведения и действий. Отношения между культурой и результатами работы организации зависят во многом от содержания тех ценностей, которые утверждаются конкретной культурой в организации. Скрытые и принимаемые на веру предположения направляют поведение людей, помогая им воспринять атрибуты, характеризующие организационную культуру. Поэтому существует деление организационных культур на субъективные и объективные.

Субъективная организационная культура исходит из разделяемых работниками образцов предположений, веры и ожиданий, а также из группового восприятия организационного окружения с его ценностями, нормами и ролями, существующими вне личности: герои организации, история организации и ее лидерах, организационные запреты, обряды, ритуалы, восприятие языка общения и лозунгов. Субъективная организационная культура служит основой формирования управленческой культуры, и стилей руководства и решения руководителями проблем, их поведения в целом [1].

Объективную организационную культуру связывают с физическим окружением, создаваемым в организации: само здание и его дизайн, место расположения, оборудование и мебель, удобства, кафетерий, комнаты приема, стоянки для автомобилей, сами автомобили, что в той или иной степени отражает ценности, которых придерживается данная организация [1].

Организационная культура не является монолитом, а состоит из

преобладающей культуры, субкультур групп и контркультур, усиливающих или ослабляющих культуру организации в целом. Формирование культуры, как правило, происходит в условиях решения организацией двух важных проблем: внешней адаптации и внутренней интеграции. Организационная культура поддерживается тем, чему уделяется внимание; тем, как оценивается и контролируется деятельность членов организации, способами реагирования на критические ситуации (моделирование ролей и обучение персонала, критерии мотивации, критерии в кадровой работе). Основные характеристики организационной культуры это:

- осознание себя и своего места в организации (одни культуры ценят сокрытие работником своих внутренних настроений, другие поощряют их внешнее проявление);
  - коммуникационная система и язык общения;
- внешний вид, одежда и представление себя на работе (разнообразие униформ и спецодежды, деловых стилей, опрятность, косметика, прическа);
- питание людей, привычки и традиции в этой области (организация питания работников; посещение кафетерия, питание внутри или вне организации; дотация питания; периодичность и продолжительность питания; питаются ли работники разных уровней вместе или раздельно;
  - осознание времени: отношение к нему и его использование;
- взаимоотношения между людьми (по возрасту и полу, статусу и власти, мудрости и интеллекту, опыту и знаниям, рангу и протоколу, религии и гражданству; степень формализации отношений, получаемой поддержки, пути разрешения конфликтов);
- ценности (как набор ориентиров в том, что такое хорошо и что такое плохо) и нормы (как набор предположений и ожиданий в отношении определенного типа поведения);
- что люди ценят в своей организационной жизни (свое положение, титулы или саму работу) и как эти ценности сохраняются;
- вера во что-то или расположение к чему-то (вера в руководство, успех, в свои силы, во взаимопомощь, в этичное поведение, в справедливость; отношение к коллегам, к клиентам и конкурентам, к злу и насилию, агрессии, влияние религии и морали);
- процесс развития работника: бездумное или осознанное выполнение работы; полагаются на интеллект или силу; процедуры информирования работников;
- трудовая этика и мотивирование (отношение к работе и ответственность по работе; разделение и замещение работы; чистота рабочего места; качество работы; привычки по работе; оценка работы и вознаграждение; отношения «человек машина»; индивидуальная или групповая работа; продвижение по работе) [2].

Вышеотмеченные характеристики культуры организации, взятые вместе, формируют деловое кредо организации, включающее: миссию организации, базовые цели и кодекс поведения.

Так, например, деловое кредо ТОО «Мустанг Азия» включает:

- а) миссия: способствовать развитию молочного животноводства и свиноводства Казахстана посредством предоставления наилучших комплексных решений в сфере кормления с точки зрения экономики предприятии и сохранения здоровья животных;
- б) общая политика: активность, созидательность, аналитический подход, высокая производительность;
- в) базовые цели: лидерство на рынке кормов и кормовых добавок; ответственность за результат наших клиентов; аудит состояния животных и условия их содержания; выполнение анализа и расчеты рационов кормления животных; продвижение комплексных технологий кормления животных на рынке Казахстана; обеспечение заказчиков высококачественными продуктами премиксами и концентратами;
- г) кодекс поведения: отношение к компании -преданность и благодарность; отношение к работе борьба за улучшение, ответственность, усердие, бережливость; отношение к старшим, коллегам и подчиненным сотрудничество, учтивость, скромность, признательность; отношение к себездоровье, восприимчивость, прилежание, бодрость.

ТОО «Мустанг Азия» является эксклюзивным дистрибьютором компании Российской Федерации ООО «Мустанг Технологии Кормления» на территории Республики Казахстан и принимает на себя эксклюзивное право по продаже следующих продуктов и товаров: заменитель цельного молока, заменитель обезжиренного молока, премиксы, комбикорма, кормовые добавки, для сельскохозяйственных животных.

Организационная культура предполагает не только делового кредо организации, но и доведение его до каждого работника, включение его в систему личной мотивации. При всей значимости этих основополагающих элементов организационной культуры ее ценности и нормы ими не исчерпываются. Производными здесь являются правила делового общения, внеслужебного общения. К правилам делового общения в ТОО «Мустанг Азия» относятся: узнай о партнере больше и узнавай от него новое, каждый покупатель имеет право на самое лучшее обслуживание, создавай атмосферу доверия, не давай ложной информации, не допускай конфликтной ситуации, необходимо вести себя рационально, так как неконтролируемые эмоции отрицательно сказываются на принятии решений. К наблюдаемым поведенческим образцам можно отнести: наставничество, ветеранам организации, соблюдение определенного служебного этикета при общении с женщинами; скромная церемония представления нового сотрудника коллективу.

Организация поддерживает в коллективе позитивные социальнопсихологические традиции: прием новичков, юбилейные мероприятия. Основными элементами управленческой этики являются: умение говорить и слушать, поощрять и наказывать; готовность брать ответственность на себя; вежливость; приветливость; доброжелательность. В организации четко обозначено неравенство ролей, имеется тенденция к централизации, управляющий состав малочислен, высшие руководители почти недоступны. Для изменения существующей иерархии достаточно перераспределения власти. Имеется высокая квалификация работников низшего уровня. Между сотрудниками существует солидарность.

По состоянию организационной культуры ТОО «Мустанг относится к организациям с низким индексом избежания неопределенности. Для персонала характерна большая готовность жить настоящим днем. Имеются различия в критериях для подбора руководителей и рядовых сотрудников. Отмечается большая готовность К риску. Отдается карьере перед карьерой специалиста. При достижении управленческой прагматических целей руководители пренебрегают иерархией в структуре Конфликты расцениваются естественное как конкуренция работниками Соперничество между нормальное продуктивное явление. Большая готовность к достижению компромисса с оппонентами. Большая терпимость к неопределенности в своей работе. Применительно к организации, мотивационная направленность персонала для работы». охарактеризована как «жизнь Имеет место уравнительно пассивный коллективизм (действует принцип «He высовывайся»).

Деловую культуру ТОО «Мустанг Азия» можно охарактеризовать как вертикальную, то есть сокращение властной дистанции происходит по выбору вопреки организационному начальника И порядку. Структура господствует функцией, усиливается роль формальных правил над отношения (персонализированные подменяются отношениями «через правила»). Организационные нормы определяют рамки желательного поведения (минимум приемлемого должностного поведения). С проявлением работники организационной культуры руководители сталкиваются И постоянно: при реализации стратегии организации, при адаптации молодежи, в поведении ветеранов. Оценка организационной культуры в соответствии с переменных» Лэйни Дистефано матрицей «культурных И организационную культуру как: система контроля характеризовать умеренная, основанная на опыте; стиль управления – автократический; организационный климат – компромисс, заключение контракта.

Организационная культура влияет на организационную эффективность ТОО «Мустанг Азия» через такие процессы, как: внутренняя конкуренция, административный механизм контроля, ценится своевременное обслуживание потребителя, признается риск.

Выделим ценности организационной культуры, способствующие деловому успеху организации, это: вера в действия, связь с потребителем, поощрение предприимчивости, простая структура и немногочисленный штат управленцев. Успех в бизнесе предполагает высокую степень совместимости стратегии и культуры в организации. Стратегию ТОО «Мустанг Азия» можно охарактеризовать на основе SWOT – анализа и составления его конкурентного

профиля. Для ТОО «Мустанг Азия» определяющей является конкуренция между оптовыми посредниками в отрасли. Интенсивность такой конкуренции может колебаться от мирного сосуществования до жестких способов выживания в отрасли. ТОО «Мустанг Азия» имеет много конкурентов, которых можно отнести к группе катиентов, то есть узкоспециализированные фирмы, хорошо освоившие одну из ниш рынка.

Стратегическое состояние организации характеризуется оценкой внутренних возможностей и внешней обстановки. К сильным сторонам ТОО «Мустанг Азия» можно отнести: большой ассортимент товара на складе; транспортная близость заводам изготовители продукции «Мустанг ТК» в РФ; наличие специалистов в области зоотехники; наличие программ лояльности для постоянных покупателей; современные технологии обслуживания контроль качества. К слабым сторонам можно отнести: не своевременная оплата за товар, который поставляется клиентам; обширная территория сбыта; большие экспедиторские расходы из-за удаленной локации заказчиков; нехватка молодых и профессиональных кадров; отсутствие современного образования у заказчиков.

Возможностями ТОО «Мустанг Азия» могут стать: увеличение рынка сбыта продукции; организация производства комбикормов; потенциал роста выручки от реализации; расширение ассортимента; улучшение уровня жизни населения. К угрозам можно отнести: неблагоприятные изменения в обменных курсах волют; протекционисткие меры, принимаемые правительством других собственных производителей; государств защите инфляция;угроза банкротства заказчиков; риск эпидемий среди поголовья скота; усиление производителей конкуренции OT внешнеэкономической поддержки отечественных товаров; изменение правил ввоза продукции.

Организационная культура влияет на организационную эффективность ТОО «Мустанг Азия» через процессы: внутренняя конкуренция, административный механизм контроля, ценится своевременное обслуживание потребителя, признается риск. Оценка степени риска выбранной стратегии в условиях имеющейся в организации культуры характеризуется подходом: делаются попытки изменить культуру под выбранную стратегию. Здесь все усилия должны быть направлены на минимизацию возникающего риска.

Предлагаются следующие пути развития организационной культуры. Основными методами сохранения культуры в организации должны стать: существование декларированных критериев принятия на работу, продвижения в должности, причин увольнения; система наград и привилегий; образцы поведения; статусные позиции в организации. С течением времени и под воздействием обстоятельств культура может претерпевать изменения. Поэтому важно знать, как проводить изменения такого рода. Это: изменение объектов и предметов внимания со стороны менеджера; стиля управления конфликтом; перепроектирование ролей изменение И акцента программах обучения; изменение критерия стимулирования; смена акцентов в кадровой практике; смена организационной символики.

При проведении изменений в культуре организации возникает ряд трудностей из-за сопротивления изменениям. В решении этой проблемы возможны два следующих подхода: добиться от людей в организации принятия новых ценностей; включение и социализация новых людей в организации и увольнение людей. В случае с культурой, изменения происходят в умах людей и трудно быть уверенным, произошли изменения или нет. Для достижения желаемых изменений необходимы следующие мероприятия: повышение организационной эффективности; значительные технологические изменения; важные изменения на рынке; рост организации; развитие профессионального управления; развитие внешнеэкономической деятельности.

#### Список литературы:

- 1. Шапиро, С.А. Организационная культура : учебное пособие / С.А. Шапиро. Москва : КНОРУС, 2017. 256 с.
- 2. Организационная культура: учебник и практикум для академического бакалавриата / В. Г. Смирнова [и др.]; под редакцией В. Г. Смирновой. Москва: Издательство Юрайт, 2019. 306 с.

#### РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ HARD- И SOFT SKILLS В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Исправников Игорь Александрович, студент 3 курса Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы Alimova.nurgul74@mail.ru

Алимова Н.Ж., м.э.н., старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета и управления,

Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы

Hard skills (в дословном переводе «жесткие навыки») – этим термином обозначают профессиональные знания, инструменты и навыки человека, его технические компетенции, которые можно проверить и оценить. Это может быть знание иностранных языков или определенных языков программирования, умение работать с механизмами, устройствами, например, вождение. То есть, Hard skills – это константа, которая не будет меняться при работе в разных коллективах или компаниях. Термином Soft skills (в переводе с английского навыки»), напротив, обозначают общие «мягкие/гибкие социальные психологические качества человека. Они не отношения имеют К профессиональным компетенциям, но могут иметь сильное влияние на успешность человека, его способность эффективно работать в коллективной среде. Их также можно назвать над профессиональными навыками. К таким целеустремленность, продуктивность, относят организованность, стрессоустойчивость, развитые коммуникативные навыки, лидерские качества, умение работать в команде. Такие характеристики являются либо свойством характера человека, либо они формируются в результате его жизненного опыта. Впервые эти термины были использованы в 1959-м году в среде военных. В то время специалисты активно развивали научные подходы к военной подготовке американских солдат, и сделали вывод, что для успешного несения военной службы важны не только профессиональные навыки и умения (то есть hard skills ), но и своеобразные универсальные компетенция, которым солдата нельзя просто обучить — это soft skills . В 1968-м году эти термины уже использовались Системой проектирования военной подготовки. Со временем термин прижился и трансформировался, получил широкое употребление в сфере экономики, управления и психологии.[1]

На современном рынке труда мягким навыкам уделяется особое внимание, и для многих вакансий они оказываются не менее значимыми, нежели профессиональные скиллы. Многие управленцы при принятии решения о найме сотрудника даже готовы отдать предпочтение новичку с необходимыми личными качествами и самостоятельно обучить его профессии, нежели человеку с багажом знаний, но не имеющему нужных мягких навыков.

Почему важно развивать Hard и Soft skills? Мы живем в эпоху постоянных изменений, и те знания, которые были актуальны в буквальном смысле вчера, завтра могут считаться уже устаревшими. А значит человеку необходимо постоянно учиться. Навык обучения — это Soft skill, который крайне важен для развития Hard skills. А развитие Hard skills, то есть прикладных знаний, позволяет нам оставаться востребованными специалистами на рынке.[2] Другая сторона современной жизни, это большое количество общения. Мы постоянно находимся с кем-то в контакте:

- на работе;
- на учебе;
- дома;
- в мессенджерах;
- в социальных сетях.

Тут важно обладать теми мягкими навыками, которые позволяют нам выстраивать общение наиболее продуктивно и добиваться необходимых результатов. Общение также играет большую роль, например, в работе менеджеров по продажам. От того как сотрудник выстраивает коммуникацию с клиентом - зависит будет ли сделка закрыта, или клиент уйдет к конкурентам. Помимо этого мягкие навыки соблюдения договоренностей, инициативы и другие позволяют нам продвигаться по карьерной лестнице и опять же показывать себя с лучшей стороны как на работе, так и в личной жизни.

Какие навыки важнее? Единой формулы - сколько граммов каких навыков в вас должно быть - нет. Зато есть три условных типа профессий:

Hard > Soft - Физики, программисты, инженеры и т.д. Чтобы быть отличным профессионалом в технических сферах, необязательно уметь общаться с людьми или красноречиво выражать свои мысли.

Hard = Soft - Бухгалтер, юрист, педагог. Таким специалистам нужно

иметь сильную теоретическую базу, работать со специальными программами и владеть навыками коммуникации.

Hard < Soft -

Это бизнес, маркетинг, творческие профессии. Тут как раз особенно важно уметь находить общий язык с людьми, чувствовать настроение собеседника и понятно доносить информацию. Стоит признать, что soft skills - это компетенции будущего. Из двух физиков-ядерщиков более успешным станет тот, кто будет развивать свои социальные компетенции. Вероятно, он сможет сделать более успешную научную карьеру, чем его необщительный коллега.[3] Для ориентира расскажем, какие универсальные компетенции наиболее перспективны (на основе исследования профессиональной сети LinkedIn):

- Коммуникабельность
- Организованность
- Умение работать в команде
- Пунктуальность
- Критическое мышление
- Креативность
- Гибкость
- Дружелюбность
- Лидерские качества
- Умение решать сложные задачи.

Главным причинами того, компании не могут найти таланты, являются рыночная конкуренция (43%), слабые soft skills и отсутствие необходимых технических навыков (35%) у кандидатов, согласно отчету FinancesOnline o самых сильных карьерных трендах 2022-2023. И вот ещё: автоматизация, искусственный интеллект и подобные технологии уже создают реальные бизнес-кейсы, так что самый важный пробел, который не могут восполнить машины — это Soft Skills. И в мире людей «мягкие» качества постепенно побеждают Hard Skills в конкурентной борьбе за рабочие места.[4] Основное отличие между твердыми и мягкими навыками заключается в том, что первые можно измерить и изучить в учебном процессе, а вторые — более абстрактные и связаны, скорее, с личными качествами. Хотя сегодня мягким навыкам обучают, например, на курсах критического мышления, чтобы принимать эффективные решения, делать фактчекинг и вычленять самое важное. Таймменеджмент и осознанность также можно успешно развивать. Согласно многочисленным прогнозам и исследования, софт скиллс становятся все более важны в бизнесе и личной жизни, так что постоянно появляются программы, позволяющие прокачать тот или иной навык.

Что касается наиболее ценных качеств для общества и бизнеса, то они могут отличаться от страны к стране: в некоторых очень важны социальные навыки, такие как эмпатия и умение убеждать, в других больше ценятся технические знания и умения. Кроме того, быстро меняющаяся технологическая и экономическая среда может влиять на то, какие навыки

считаются важными для работы в разных отраслях.

Соотношение твердых и гибких навыков зависят от выполняемой функции, позиции в компании, возможности обучать новичка, возраста и опыта работы. Для хирурга харды намного важнее, чем для преподавателей и психологов, у которых софт скиллс составляют сердцевину их компетенции. Если работа не требует длительной подготовки, например, для оператора коллцентра или секретаря, то для таких позиций также важнее софт скиллс. Особенно, если компания готова заниматься их обучением.

Интересно, что чем выше позиция, тем важнее мягкие навыки. Управленческие умения, разноуровневые коммуникации требуют менеджмента соотношения софт и хард скилл — 80 на 20. Однако для главбуха оно будет совершенно другим — 30 на 70. Тем не менее, чем больший штат бухгалтеров в подчинении у главбуха и больше необходимость контактировать с поставщиками, клиентами и различными инстанциями, тем важнее для него становятся софт скиллы. Что касается возраста, то молодого сотрудника обучить проще, чем взрослого человека с устоявшимися взглядами, поэтому работодатели пристальнее смотрят на софт скиллс начинающих специалистов, считая, что технические знания он доберет в процессе. Умению ладить с людьми и самоорганизации обучить сложнее, чем хард скиллам в отдельных cdepax.[5]

#### Свойства хард скиллс:

- Нужны логика и высокий IQ
- Легко измерить тестами
- Устойчивы для отдельных профессий
- Можно обрести в процессе обучения
- Действия по шаблону или алгоритму

#### Свойства софт скиллс:

- Высокий эмоциональный интеллект EQ
- Сложнее измерить, проявляются во время работы
- Изменяются в зависимости от коллектива и других обстоятельств
- Врожденные, либо оттачиваются на практике
- Качества адаптируются под ситуацию

Заключение. Сочетание Hard и Soft skills делает из нас тех людей, которыми мы являемся со всеми нашими плюсами, минусами (куда же без них) и особенностями. Именно эти навыки позволяют нам продвигаться и достигать успеха в карьере, бизнес-проектах, общении и других сферах жизни. И так как мы живем в эпоху стремительных изменений, эти качества необходимо постоянно развивать и совершенствовать, чтобы не остаться за бортом жизни.

## Список литературы:

- 1. https://vc.ru/hr/763190-pochemu-tak-vazhny-hard-soft-skills
- 2. https://skillbox.ru/media/education/soft-skills-protiv-hard-skills-chto-vazhnee-dlya-trudoustroystva/

- 3. https://proektoria.online/catalog/media/articles/hard-i-soft-skills-zachemoni-nuzhny
  - 4. https://dzen.ru/a/YHWXy2bfGyEFbxDc
- 5. https://future-hub.io/media/tpost/hzmkys8cy1-hard-skills-i-soft-skills-chto-vazhnee-d

# ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙДА ЕҢБЕК НАРЫҒЫН ҚАЛЫПТАСТЫРУДЫҢ НЕГІЗГІ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Амангелді Айым Талғатқызы, А.Байтұрсынұлы атындағы Қостанай өңірлік университетінің 3 курс студенті, , E-mail: amangeldiajym248@mail.ru

Молдагалиева Н.Д. экономика ғылымдарының магистрі, А.Байтұрсынұлы атындағы Қостанай өңірлік университетінің оқытушысы

Біз жұмыссыздық мәселесін және еңбек нарығындағы бәсекелестіктің өсуін қарастырудан бастаймыз.Біз сондай-ақ тәжірибенің жетіспеушілігі мәселесін және жұмыс берушілердің тәжірибесіне қойылатын талаптарды талқылаймыз. Тағы бір маңызды тақырып-технологиялық автоматтандырудың еңбек нарығына әсері. Гендерлік теңсіздік, икемділік және жұмыс пен өмірдің тепе - теңдігі де осы мақалада қарастырылатын маңызды аспектілер болып табылады.

Тулектер санының артуымен және экономикалық жағдайлардың бос жастар еңбек нарығындағы орындары жұмыс бәсекелестіктің жоғары деңгейіне тап болады. Бұл жағдай өз мансабын бастауға және өз әлеуетін жүзеге асыруға ұмтылатын жастарға күмән, сенімсіздік және қысым тудырады. Дегенмен, бұл қиындықта да мүмкіндік бар екенін атап өтү маңызды. Ынта-жігері, амбициясы және оқуға дайындығы бар жас мамандар осы қасиеттерді бағалайтын және бастапқы мүмкіндіктерді ұсынуға дайын жұмыс берушілердің назарын аудара алады.

Қазіргі жұмыс берушілер тәжірибе әрқашан табысты мансаптың жалғыз өлшемі бола бермейтінін түсінеді. Оқуға деген ынта мен дайындық жас маманда көп жылдық тәжірибеден гөрі құнды болуы мүмкін. Сондықтан жастар үшін мотивация, өзін-өзі дамытуға деген ұмтылыс және жаңа жағдайларға тез бейімделу қабілеті сияқты ерекше қасиеттеріне назар аудару маңызды.

Осы қасиеттердің құндылығын мойындайтын жұмыс берушілерді іздеу тек тәжірибе негізінде бәсекелесу қажеттілігін жояды. Бұл сонымен қатар компанияларды зерттеудің және жас мамандардың дамуына инвестиция салуға және олардың өсуіне мүмкіндік беруге дайын компанияларды таңдаудың маңыздылығын көрсетеді.

Заманауи технологиялар мен жаһандану дәуірінде ақпаратқа қол жетімділік пен оқу мүмкіндігі қол жетімді болды, бұл жастарға өз дағдылары мен білімдерін дамытуда артықшылық береді. Онлайн курстар, вебинарлар, және білім беру ресурстары оқуды икемді және қол жетімді етеді, бұл жастарға ресми мансап басталғанға дейін де жаңа білім алуға мүмкіндік береді. Бұл жұмыс іздеу кезінде бәсекелестік артықшылыққа айналуы мүмкін, өйткені жұмыс берушілер өзін-өзі дамытуға деген ұмтылыс пен оқуға дайындықты бағалайды.

Сонымен қатар, жастар желілік байланыстардың маңыздылығына назар аудара алады. Әріптестермен, тәлімгерлермен және тәжірибелі мамандармен кәсіби қарым-қатынас орнату жаңа мүмкіндіктерге есік ашып, жұмыс іздеуді тиімдірек ете алады.

Әрбір ұсыныс пен жұмыс іздеуден бас тарту жеке және кәсіби өсуге ықпал ететін процестің бөлігі екенін есте ұстаған жөн. Жастар бұл сын-қатерлерді өзін-өзі жетілдіру және тәжірибені толықтыру мүмкіндігі ретінде қабылдауы керек. Сайып келгенде, ең бастысы — сіздің қабілеттеріңізге деген сенімділік және еңбек нарығының тез өзгеретін жағдайларына бейімделу мүмкіндігі.

Енді басты мәселелерге көшейік.

1-мәселе: жұмыссыздық және еңбек нарығындағы бәсекелестік

Жыл сайын академиялық білімі мен жаңа дағдылары бар түлектер еңбек нарығына шығады. Бұл фактор сапалы білім берудің көрсеткіші болғанымен, бос жұмыс орындарының шектеулі саны үшін бәсекелестіктің өсуіне әкеледі. Кәсіби жолын енді бастаған жас мамандар жұмысқа орналасу үшін қатаң күрес жағдайында болады.

Бұл жағдайда өз әлеуетін жүзеге асыруға және мансапты бастауға мүмкіндік алуға тырысатын жас ересектерде сенімсіздік пен аландаушылық бар. Көбінесе олар жұмыс іздеу кезінде бас тартуларға тап болады, бұл стресс деңгейін жоғарылатады және олардың қабілеттеріне деген сенімділікті төмендетеді.[1]

Бұл мәселе жас мамандарға жұмыс табу мүмкін емес дегенді білдірмейтінін атап өту маңызды. Керісінше, бұл стратегиялық тәсілді және еңбек нарығына кірудің балама жолдарын қарастыруды қажет ететін сынақ. Тек стандартты жұмыс орындарына назар аударудың орнына, жастар фрилансинг, уақытша позициялар, тағылымдамалар немесе жеке бизнес құру мүмкіндіктерін қарастыруы керек.

Сонымен қатар, жұмыс берушілер көп жылдық тәжірибені ғана емес, сонымен қатар мотивация, өзін-өзі дамытуға деген ұмтылыс және жаңа жағдайларға тез бейімделу қабілеті сияқты жеке қасиеттерді бағалайды. Жастар бұл қасиеттерді түйіндеме мен сұхбаттарда баса отырып, өз пайдасына пайдалана алады.

Сайып келгенде, еңбек нарығындағы бәсекелестік шынымен өткір болғанымен, ол даму мен өсуді ынталандыруы мүмкін. Жас мамандар мұны өздерінің ерекше қабілеттерін көрсету және олардың әлеуетін бағалайтын жұмыс берушілерді табу мүмкіндігі ретінде қарастыруы мүмкін.

2-мәселе: тәжірибенің жетіспеушілігі және тәжірибеге қойылатын талаптар

Жас түлектер мен жаңадан бастаған мамандар үшін жұмыс іздеудегі басты мәселелердің бірі-практикалық тәжірибенің болмауы. Бұл парадокс тудырады: жұмысқа орналасу және тәжірибе жинауды бастау үшін сізде тәжірибе болуы керек. Нәтижесінде, көптеген жұмыс берушілер жас мамандар үшін тежегіш фактор бола алатын тәжірибе жылдарына қойылатын талаптарды белгілейді.

Дәл осы кезеңде көптеген түлектер өз мүмкіндіктеріне алаңдаушылық пен сенімсіздік сезімін сезінеді. Тәжірибенің жоқтығына негізделген жұмыс іздеуден бас тарту мотивация деңгейін және мансапты сәтті бастау қабілетіне деген сенімділікті нашарлатуы мүмкін.[1]

Дегенмен, тәжірибе әрқашан тек алдыңғы жұмыс орындарымен шектелмейтінін түсіну маңызды. Жас мамандар оқу жетістіктеріне, оқу кезіндегі жобаларға, тағылымдамадан өтуге және штаттан тыс тәжірибеге назар аудара алады. Тәжірибенің бұл формалары ұзақ мерзімді жұмыс позицияларының болмауына қарамастан олардың дағдылары мен қабілеттерін көрсете алады.

Тәжірибенің жетіспеушілігін жеңудің тағы бір тәсілі-өз қызметкерлерін дамытуға бағытталған және оқыту мен кәсіби өсу мүмкіндіктерін ұсынуға дайын жұмыс берушілерді табу. Сондай-ақ, жастар тәжірибелі әріптестер тарапынан тәлімгерлік пен кеңестердің мүмкіндіктеріне назар аудара алады.

Осылайша, тәжірибеге қойылатын талаптар кедергі болуы мүмкін болса да, жас мамандар алға жылжу және мансапты бастау жолдарын табу үшін әртүрлі стратегиялар мен ресурстарды пайдалана алады.

3-мәселе: технологиялық автоматтандыру және дағдыларды өзгерту

Қазіргі еңбек нарығы технологиялар мен автоматтандырудың қарқынды дамуына байланысты төңкерісті бастан кешуде. Жасанды интеллект, робототехника және автоматтандырылған жүйелер сияқты технологиялар әр түрлі салаларға еніп, Дағдылар мен кәсіптерге қойылатын талаптарды өзгертеді.

Жас жұмысшылар үшін бұл өз дағдыларын үнемі жаңартып отыру және жаңа шындыққа бейімделу қажеттілігі түрінде қиындық тудырады. Бүгінгі таңда сұранысқа ие болып саналатын мамандықтар болашақта өзгеруі немесе тіпті жоғалып кетуі мүмкін. Жастар еңбек нарығында бәсекеге қабілетті болып қалу үшін жаңа дағдыларды қайта даярлауға және үйретуге дайын болуы керек.

Бұл сонымен қатар білім беру бағдарламалары мен курстары икемді және нарықтың тез өзгеретін қажеттіліктеріне бейімделуі керек дегенді білдіреді. Жастар жаңа дағдыларды игеруге және кәсіби өсуін қолдауға көмектесетін білім беру ресурстарын белсенді түрде іздеуі керек.

Алайда, технологиялық автоматтандыру да жаңа мүмкіндіктер туғызады. Ол көптеген тапсырмаларды жеңілдетеді және жұмысшыларға өз жұмысының шығармашылық және стратегиялық аспектілеріне назар аударуға мүмкіндік береді. Жастар тиімділікті арттыру және мансаптық өсудің жаңа мүмкіндіктерін жасау үшін ең жаңа технологияларды өз пайдасына пайдалана алады.[4]

4-мәселе: теңсіздік және гендерлік айырмашылықтар

Еңбек нарығындағы теңсіздіктерді жоюға бағытталған күш-жігерге қарамастан, гендерлік айырмашылықтар өзекті мәселе болып қала береді. Әйелдер, жас мамандар сияқты, бірнеше аспектілерде көрінетін жұмыс ортасындағы теңсіздіктерге тап болуы мүмкін.

Біріншіден, әйелдер тең мүмкіндіктер мен кемсітушілікке тап болуы мүмкін. Белгілі бір лауазымдарға және жыныстық қатынасқа негізделген кәсіби өсу мүмкіндіктеріне қол жеткізуді шектеу әйелдердің мансаптық дамуына кедергі келтіреді. Бұл жұмыс орнындағы әйелдердің мотивациясы мен өзін-өзі бағалауына әсер етеді.

Екіншіден, жалақы алшақтығы жалғасуда, мұнда әйелдер ұқсас жұмыстарды атқара отырып ,ские әріптестеріне қарағанда аз жалақы алады. Төлем теңдігінің бұл жетіспеушілігі әйелдердің экономикалық тәуелсіздігін шектей отырып, табыс пен өмір сүру деңгейіндегі теңсіздіктерді тудырады.[3]

Бұл мәселені шешу үшін жұмыс орнында тең мүмкіндіктер мен әділ сыйақы алу үшін күресті жалғастыру қажет. Қызметкерлерді әртүрлілік пен инклюзияның маңыздылығы туралы оқыту кемсітушіліктің төмендеуіне ықпал етуі мүмкін. Сонымен қатар, қашықтан жұмыс істеу және декреттік демалысты қоса алғанда, икемді жұмыс жағдайларын жасау әйелдерге мансап пен отбасылық өмірді теңестіруге көмектеседі.[2]

Еңбек нарығындағы гендерлік айырмашылықтар мен оларды жеңу үшін әрекет ету туралы хабардар болу неғұрлым тең және әділ жұмыс ортасын құрудағы маңызды қадам болып табылады.

5-мәселе: икемділік және жұмыс пен өмірдің тепе-теңдігі

Қашықтан жұмыс істеу, икемді жұмыс уақыты және тұрақты қолжетімділік сияқты заманауи жұмыс жағдайлары қызметкерлерге жеке қажеттіліктеріне бейімделу үшін көбірек мүмкіндіктер береді. Алайда, бұл стресс пен жұмыс пен өмірдің теңгерімсіздігінің көзі бола алады. Жас мамандар көбінесе мансаптық амбициялары мен отбасына, денсаулығына және жеке мүдделеріне назар аударғысы келетін тепе-теңдікті табу қажеттілігіне тап болады.

Бұл мәселені шешудің бір жолы-жұмыс пен өмірдің нақты шекараларын белгілеу. Бұл жұмыстың аяқталу уақытын анықтауды және осы уақытты демалуға және жақын адамдарыңызбен араласуға арнауды қамтиды.

Компаниялар сонымен қатар икемді кестелерді, қашықтан жұмыс істеу мүмкіндіктерін және қызметкерлердің денсаулығы мен әл-ауқатын қолдау бағдарламаларын ұсыну арқылы жұмыс пен өмір теңгерімін жеңілдете алады. Бұл стрессті азайтуға және жұмыстағы қанағаттану деңгейін арттыруға көмектеседі.

Екінші жағынан, жас мамандар уақыт пен стрессті басқару дағдыларын дамытуы керек. Медитация, спорт және басымдықтарды белгілеу сияқты тәжірибелер жалпы әл-ауқатты жақсартуға және жұмыс пен өмірдің тепетеңдігін сақтауға көмектеседі.

Жұмыс пен өмірдің тепе-теңдігін қамтамасыз ету физикалық және

эмоционалдық денсаулықты сақтау, сондай-ақ өнімділік пен өмір сапасын жақсарту үшін маңызды. Жас мамандар бұл тепе-теңдікке ұмтылуы керек, ал компаниялар өз кезегінде оған жету үшін жағдай жасай алады.

Қорытындылай келе, Қазіргі әлемде Жастар табысты мансапқа жету жолында бірқатар күрделі мәселелерге тап болады. Жұмыссыздық, тәжірибенің жетіспеушілігі, технологиялық автоматтандыру, гендерлік теңсіздік және жұмыс пен өмірдің тепе-теңдігі сияқты мәселелер алаңдаушылық пен стрессті тудыруы мүмкін. Дегенмен, олар жеке өсу мен дамуға мүмкіндік береді.

Жастар бұл мәселелерді шешу үшін өз күш-жігері мен бейімделуі қажет екенін түсінуі керек. Бұл оқуға және қайта даярлауға дайындықты, өз қабілеттеріне деген сенімділікті, сондай-ақ мансап пен жеке өмір арасындағы тепе-теңдікті таба білуді білдіреді. Сондай-ақ жұмыс орнындағы гендерлік теңдік пен әділеттілік мәселелеріне белсенді назар аудару маңызды.

Еңбек нарығындағы жағдай үнемі өзгеріп отырады және жас мамандар бұл қиындықтарды өсу мен даму мүмкіндіктері ретінде қарастыра алады. Олар өздерінің ерекше қабілеттері мен артықшылықтарын пайдалана отырып, мансаптарын құра алады және кедергілерге қарамастан табысқа жете алады.

Жастар-бұл жұмыс күшінің болашағы және оның ынта-жігері, амбициясы және өзгеруге дайын болуы еңбек әлемін әділ әрі алуан түрлі ете алады. Жас мамандарды олардың күш-жігеріне қолдау көрсету және олардың әлеуетін жүзеге асыруға көмектесу маңызды.

#### Әдебиеттер тізімі

- 1. https://forbes.kz/process/resources/tri\_glavnyie\_problemyi\_ryinka\_truda\_v\_ka zahstane/
- 2. Sheryl Sandberg "Lean In: Women, Work, and the Will to Lead", pp. 78
- 3. NBER "The Gender Wage Gap: Extent, Trends, and Explanations", pp. 126
- 4. Laszlo Bock "Work Rules!: Insights from Inside Google That Will Transform How You Live and Lead", pp. 56

# ШАҒЫН КӘСІПОРЫНДАРДАҒЫ МАРКЕТИНГ: ДАМУДЫҢ РӨЛІ МЕН ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Байгелов Темірлан Жақсылықұлы, Ахмет Байтұрсынұлы атындағы Қостанай өңірлік университетінің 2 курс студенті

E-mail: temosha9@gmail.ru

Молдағалиевна Нуржанат Доскалиевна, экономика ғылымдарының магистрі,

Ахмет Байтұрсынұлы атындағы Қостанай өңірлік университетінің оқытушысы Бұл мақала маркетингтің шағын бизнес қызметіндегі рөлі туралы анықтама береді. Маркетингтің бизнесте интеллектуалды әлеуеті мен фирма мінез-құлқынын жетістігін анықтайтын мақсаты мен мәнін сұраушыларға

бағытталған тауарларды жасау, ұсыну, айырбастау және сату процесін жүргізуді айтады. Маркетинг тікелей қазір ресейлік жағдайларда тиімді қызметтер ұсынушыларға немесе қызметтерді қажеттілікті біліп алуға көмектесу арқылы шағын кәсіпкерлікте де қажетті. Маркетингтің мақсаттары, функциялары мен принциптері туралы анықтамалар жасалған және біртұтас жүйесімен сипатталған, фирманың сұранысын жасау, өндіру және сату процесін жүргізуіне мән береді. Маркетинг тұтқалары, бағалары, орындары, жылжыту элементтерінің жиынтығына жатады. Мақала маркетингтің тауарды жасау, ұсыну, айырбастау және сату процесін жатады, бәрінің бизнесте үлкен маңызы бар ішкі сипатын ақпараттайды.

Шағын бизнес қызметіндегі маркетингтің рөлі

Фирманың мінез-құлқының жетістігі оның интеллектуалды әлеуетімен анықталады деген ешкім үшін аян емес. Жаңа өнімдер мен қызметтерді құру, тиімді маркетингтік технологиялық шешімдерді табу, компанияны тәуекел мен белгісіздік жағдайында жедел басқару мүмкіндігі – бұл бизнесте оң нәтижелерге қол жеткізу үшін қажет қызмет компоненттері. Бұл әсіресе шағын кәсіпкерлікке қатысты. Қолайлы жағдайлардан алыс ресейлік жағдайларда жұмыс істей отырып, кәсіпкер белгілі бір тауарлар немесе қызметтер нарығында бәсекеге қабілетті болу үшін маркетингтік қызметпен айналысуға міндетті. Әдебиеттерде маркетингтің келесі анықтамасы берілген: "маркетинг бұл қатаң ғылым мен нарықтағы тиімді жұмыс өнерінің үйлесімі". Бұл анықтаманы Ф. Котлердің қорытындысымен толықтыруға болады: "маркетингбұл тауарларды құру, ұсыну және айырбастау арқылы жеке адамдардың да, топтардың да қажеттіліктері мен қажеттіліктерін қанағаттандыруға бағытталған элеуметтік және басқару процесі". Маркетингті осы позициялардан қарастыра отырып, маркетингтің үшінші (біріктіруші) анықтамасын беруге болады: "маркетинг – бұл принциптердің, мақсаттар мен функциялардың біртұтас жүйесімен сипатталатын және белгілі бір тұтынушылардың бар және әсіресе элеуетті сұранысына жауап беретін тауарларды құруды, өндіруді және сатуды қамтамасыз ететін фирманың басқару қызметінің тұтас тұжырымдамасы". Маркетингтің" тұтқалары "немесе" кешені " – бұл өнім (тауар), баға, орын, жылжыту сияқты маркетинг элементтерінің жиынтығы: тауар (өнім) - бұл қажеттілікті қанағаттандыра алатын және нарыққа назар аудару, сатып алу, немесе тұтыну мақсатында ұсынылатын барлык Тауарлар/қызметтер пакеті туралы жиі айтылады. Баға - бұған жатады баға коммерциялық қызмет кезінде тауар немесе қызмет үшін айырбастау кезінде алынған ақша сомасы немесе ұйымда ішкі қызметтерді ұсыну кезіндегі уақыт құны ретінде. Орын-сіз тауарларды/қызметтерді жылжыту үшін таңдаған тарату жүйесі. Тарату тәсілдерін де қамтиды, мысалы, тікелей соңғы тұтынушыға немесе делдалдар арқылы. Жылжыту (promotion) – тұтынушымен қарым-қатынастың әртүрлі формаларын қамтиды, мысалы, электронды немесе баспа ақпаратындағы жарнама, қоғамдық пікір қалыптастыру және сатуды ынталандыру". Маркетингтің барлық функцияларын төрт топқа бөлуге болады: аналитикалық функциялар – нарықты, тұтынушыларды, тауар құрылымын,

бәсекелестерді зерттеу. Маркетингтің бұл функциялары кәсіпорынның ішкі және сыртқы ортасының факторларын зерттеуге және бағалауға мүмкіндік береді. Маркетингтің аналитикалық функциясының нәтижесі компанияның даму мақсаттары мен оларға жету стратегияларын қалыптастыру болып табылады. Маркетингтің аналитикалық функциясы ақпаратты жинау мен өңдеудің кең және тиімді жүйесі болған жағдайда ғана жүзеге асырылуы мүмкін. Көптеген кәсіпорындарда бұл жұмысты арнайы бөлім жүргізеді немесе тәуелсіз ғылыми-зерттеу институттарына тапсырады. Өндірістік функцияларжаңа тауарлар өндірісін ұйымдастыру, жаңа технологияларды әзірлеу және енгізу, материалдық-техникалық жабдықтауды ұйымдастыру, өнімнің жоғары сапасы мен бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету. Өндірістік функциялар тұтынушының талаптарына толық сәйкес келетін жаңа тауарларды құруды Маркетинг өндіріске икемділік беру, етеді. экономикалық параметрлерге және өндірістің салыстырмалы түрде төмен шығындарына сәйкес тұтынушының сұраныстарына бейімделу мақсатында әсер етеді. Сату функциялары-өткізу арналарын ұйымдастыру, сұранысты қалыптастыру және сатуды ынталандыру жүйелері, тасымалдау және сақтау баға саясатын жүргізу, жарнама. Бұл функциялар өніммен өндірілгеннен кейін және тұтыну басталғанға дейін болатын барлық жағдайларға қолданылады. Тауарларды жылжыту жүйесі кәсіпорын мен тұтынушыға тауар қажет болған жерде, сұранысқа ие мөлшерде және тұтынушы күтетін сапада сатушыға да, сатып алушыға да тиімді бағамен осындай жағдайлар жасауды қамтамасыз етуі керек. Басқару функцияларыстратегиялық және жедел жоспарлауды ұйымдастыру, маркетингті ақпараттық қамтамасыз ету, коммуникация жүйесін ұйымдастыру, маркетингті бақылау. Маркетингтің басқару функциялары кәсіпорынның экономикалық қызметін жоспарлауды ұйымдастыруды және өндірісті басқаруды қамтиды. Бұл ретте кәсіпорын басшылығының басты басқару міндеті экономикалық қызметтегі белгісіздік пен тәуекел дәрежесін азайту және ресурстардың дамудың тандалған басым бағыттарына шоғырлануын қамтамасыз ету болып табылады. Бақылау маркетингтік қызметтің соңғы кезеңі болып табылады, ол әртүрлі ауытқуларды анықтауға ғана емес, алдын алуға, жаңа резервтер мен даму мүмкіндіктерін табуға мүмкіндік береді. Маркетингтің басқару функциялары кәсіпорын қызметіндегі басымдықтарды анықтауға және оны "өндіріс қажеттіліктерінен нарық қажеттіліктеріне" орналастыруға мүмкіндік береді. Жоғарыда келтірілген теориялық деректерді және шағын бизнестегі қазіргі жағдайды талдай отырып, бүгінгі таңда кәсіпорынды басқарудың нарықтық тұжырымдамасы жоқ, нарықты жан-жақты талдауға, экономикалық жағдайды зерттеуге жүгінбестен бәсекеге қабілетті тауар/қызмет көрсету қиынға соғады деп айтуға болады. Мұндай жағдайда маркетингтің рөлі артады, дәлірек айтқанда кәсіпорынды басқарудағы маркетингтік тәсіл. Бірақ іс жүзінде шағын кәсіпкерліктегі маркетологтардың қызметтері сирек қолданылмайды, кейде білмейді. ештене Болашак бизнес тұжырымдамасын олар туралы қалыптастыруға кірісе отырып, әлеуетті кәсіпкерлер нарықтың жай-күйі,

бәсекелестер, мақсатты аудитория, сауда нүктелерінің орнын таңдауға әсер ететін факторлар туралы түсінікке ие емес. Кейбір жағдайларда олар мұндай нюанстарға назар аударуды қажет деп санамайды. Басқа жағдайларда-олар мұндай мәселелерді қалай шешуге болатынын білмейді. Кейбір кәсіпкерлер консультанттың шақыруы туралы мүлдем естімеген, ал басқалары оның қызметтерін өз тәжірибесі мен түйсігіне сүйенуді жөн көріп, рұқсат етілмеген сән-салтанат деп санайды. Бірақ ісін жана бастаған кәсіпкерлердің қабілетсіздігі олардың консалтингтік қызметтерге жүгінгісі келмейтін жалғыз себебі емес. Мамандандырылған әдебиеттерде "кәсіпкерлік немесе стихиялық, маркетинг" ұғымы бар — компания өз өнімін немесе брендін құрып, насихаттай отырып, маркетологтардың қызметіне жүгінбесе, яғни Маркетинг мәселесін біреу шешеді, бірақ кәсіпқойлар емес. Бұл ішінара негізделген: егер бизнес, тіпті шағын болса да, нарықта біраз уақыт болса, онда белгілі бір білім жинақталған. Бірақ, маркетологтар атап өткендей, мұндай" стихиялық " тәсіл компания басшылығы өз бизнесінің ерекшеліктерін мұқият түсінген жағдайда ғана тиімді болады: кәсіпорынның күнделікті қызметін мұқият қадағалайды, клиенттер мен бәсекелестердің жұмыс ерекшеліктерін біледі. Шындығында, кәсіпкерліктегі маркетингтік іс-шаралар көбінесе жарнамаларды жариялауға және тұрақты емес баға мониторингіне дейін азаяды. Шағын бизнес саласындағы маркетинг мәселелерімен айналысатын штаттық қызметкерді кездестіру қиын. Мұның бірнеше себептері бар. Сырттан маман шақыру көптеген адамдар үшін өз дәрменсіздігіңізге қол қоюды, жеке кәсібилікке деген сенімге нұқсан келтіруді білдіреді. Жаңа бастаған кәсіпкерлер сияқты санат әдетте маркетинг мәселелеріне онша қызығушылық танытпайды. Олар үшін ең маңызды міндет — бизнесті тезірек "бастау". Көбінесе олар өздерінің қателіктерді идеяларымен соқыр болып, онай жасайды. маркетологты табу оңай шаруа емес екендігі де маңызды. Мұндай қызметтер нарығы енді ғана дами бастады, тәжірибелі маркетингтік кеңесшілер сұранысқа ие, ал менеджер әрдайым жас маманға сене алмайды (бұл тиімді емес көбінесе бүкіл команда қажет). Шындығында, Ресей нарығының ерекшеліктері соншалық, көптеген адамдар бүгінгі күнді перспектива туралы ойламай өмір сүреді, сондықтан олар стратегиялық шешімдер қабылдауды қажет деп санамайды. Бұл шетелдік компаниялар өз қызметін ондаған жыл бұрын жоспарлауға дағдыланған. Бұл тәжірибе бізге таңқаларлық болып көрінеді. Мамандардың пікірінше, бизнестің өркениетті бағытқа енуімен теориялық білім алу қажеттілігі және маркетингтік қызметтерге сұраныс пайда болады. Бұл, бәлкім, соңғы кездері іскери мерзімді басылымдар осы тақырыпқа қызығушылық таныта бастағанын түсіндіреді. Мұндай мақалалардың мақсаты маркетинг мәселелеріне түсінікті болу, терминологияны игеруге көмектесу емес, бұл қызметтерді өндірушілер мен тұтынушылар бір-бірін табуы. Өйткені, абстрактілі кеңестерге өкілдері қарағанда маркетологтарға көбірек мұқтаж. Сонымен қатар, сарапшылардың пікірінше, шағын кәсіпорындарға бәсекелестік жағдайында сауатты консалтинг көмектесе алады. Егер ірі компаниялардың" маневр жасау мүмкіндіктері " (өндірістік, қаржылық, кадрлық) жеткілікті кең болса, онда шағын бизнесте сурет басқаша. Жасыратыны жоқ, шағын бизнес қиын жағдайда, өйткені олардың жеке ресурстары шектеулі және олар ақпараттық ресурстарға қол жеткізу, жаңа өнімді игеру, кадрларды даярлау, заманауи технологиялармен танысу, қаржылық қолдау алу сияқты параметрлер бойынша ірі фирмалармен тең дәрежеде бәсекелесе алмайды. Сондықтан шағын бизнес үшін нарықтық мінез-кұлық стратегиясын дұрыс әзірлеу өте маңызды. Бірақ бұл маркетинг, нарық жағдайында компанияның қызметін басқару тұжырымдамасы ретінде, сатып алушылардың қажеттіліктерін қанағаттандыруға бағдарлауды жариялайды, шағын бизнеске тек қана ұстап қана қоймай, сонымен қатар нарықтық ортада сәтті жұмыс істеуге көмектесуі мүмкін және қажет.

Жұмыстың басында қойылған мақсатқа сүйене отырып, курстық жұмыстың зерттелуін қорытындылайық. Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі бірқатар факторларға байланысты, сондықтан бәсекеге қабілеттілік ұғымы айтарлықтай сыйымды. Бәсекеге қабілеттілік тауардың сатылу қабілеті ретінде қарастырылады. Әртүрлі қажеттіліктерді қанағаттандыру үшін сатып алушы сапасы мен тұтынушылық қасиеттері осы қажеттілікті қанағаттандыруға қабілетті тауарларды сатып алады. Сондықтан кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі тауарға нарықта артықшылық береді және оның табысты сатылуына ықпал етеді. Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін анықтау нарықтың немесе басқа өнімнің анықталған талаптарына қатысты оның сапалық және экономикалық қасиеттерін жан-жақты бағалауды қамтитын өнімнің салыстырмалы сипаттамасы болып табылады. Бәсекеге қабілетті кәсіпорын құру үшін өндірісті және менеджментті жаңартып қана қоймай, бұл не үшін жасалып жатқанын, қандай мақсатқа жету керектігін нақты білу қажет.

# Әдебиеттер тізімі

- 1. Акулич И.Л. Маркетинг: Оқулық. университеттерге арналған нұсқаулық / И.Л. Акулич, И.З. Герчиков Мн.: БАСПАСӨЗ АРАЛЫҚ: Мисанта, 2003. 397 б.
- 2. Багиев Г.Л. Маркетинг: университеттерге арналған оқулық / Г.Л. Багиев, В.М. Тарасевич, Х.Ани М.: Экономика, 2001. 718 б.
- 3. Буров А.С. Маркетинг: университеттерге арналған оқулық / А.С. Буров, -М.: «Дашков және К.», 2004. 284 б.
- 4. Васильев Г.А. Маркетинг: окулық. университеттерге арналған нұсқаулық / Г.А. Васильев, Т.А.Гайдаенко. М.: БІРЛІК-ДАНА, 2004. 208 б.
- 5. Григорьев М.Н. Маркетинг: оқулық. университеттерге арналған оқу құралы / М.Н. Григорьев М.: Гардарики, 2006. -366 б.
- 6. Голубков Е.П. Маркетинг негіздері: Оқулық / Е.П. Голубков. М.: Финпресс, 1999. 656 б.

# СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ КАЗАХСТАНА И ЗАРУБЕЖОМ

Баймульдина Камила Аскаровна, студентка 4 курса, Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы @kamila.bajmuldina.02@mail.ru

Утебаева Ж. А., к.э.н, ассоциированный профессор, Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы

Управление рисками играет ключевую роль в современном бизнесе, особенно в сфере малого предпринимательства, где динамичные рыночные условия и ограниченные ресурсы требуют особой внимательности к управлению потенциальными угрозами и возможностями. Данный доклад посвящен сравнительному анализу стратегий и методов управления рисками в малых бизнесах в Казахстане и за рубежом. Наша цель - выявить сходства и различия в подходах к управлению рисками и выявить наилучшие практики, которые могут быть применены для содействия стабильности и развитию малого бизнеса.

В контексте современной глобализации и интеграции, малые предприятия сталкиваются с разнообразными вызовами и возможностями. Каждая страна имеет свои особенности в экономической, политической и социокультурной среде, что отражает уникальные условия управления рисками. Сравнение опыта Казахстана с зарубежными практиками может обогатить знания и помочь разработать более эффективные стратегии управления рисками для малых бизнесов.

Мы рассмотрим такие важные аспекты, как политические и правовые факторы, экономическая стабильность, регулирование, культурные особенности и многое другое, чтобы лучше понять, какие факторы влияют на малый бизнес в Казахстане и за рубежом. Наш анализ будет способствовать развитию более адаптированных и эффективных стратегий управления рисками для предпринимателей, работающих в различных частях мира [1].

Управление рисками в малом бизнесе в Казахстане - это важный аспект успешного ведения предпринимательской деятельности в стране. Ниже представлены ключевые шаги и методы управления рисками, которые применяются в малых предприятиях в Казахстане:

- 1. Идентификация рисков определение всех потенциальных рисков, которые могут повлиять на бизнес. Это может включать в себя финансовые риски, операционные риски, риски рынка и риски связанные с законодательством.
- 2. Оценка рисков оценка вероятности возникновения каждого риска и его воздействия на бизнес. Это поможет приоритизировать риски и определить, на какие из них следует обратить особое внимание.
- 3. Разработка стратегии управления рисками создание стратегии и плана по управлению рисками, включая определение методов снижения рисков. Это

может включать в себя разработку кризисных планов и резервирование средств.

- 4. Страхование и резервирование заключение страховых полисов для покрытия определенных рисков. Выделение резервов и финансовых запасов для обеспечения финансовой устойчивости в случае кризисов.
- 5. Регулярный мониторинг и обновление постоянный мониторинг рисков и обновление стратегий управления рисками в зависимости от изменяющейся среды и условий рынка.
- 6. Обучение и развитие сотрудников обучение персонала по вопросам управления рисками и их роли в снижении рисков. Обеспечение сотрудников инструментами для распознавания и управления рисками в своей работе.
- 7. Контингентное планирование разработка чрезвычайных планов действий в случае реализации рисков. Это включает в себя планы восстановления после кризисов и меры кризисного управления.
- 8. Соблюдение законодательства соблюдение всех применимых законодательных требований в области управления рисками, включая финансовое регулирование и охрану окружающей среды.
- 9. Сетевой анализ и сотрудничество установление контактов и сотрудничество с другими малыми предприятиями, организациями и учреждениями для обмена опытом и лучшими практиками по управлению рисками.

Управление рисками в малом бизнесе в Казахстане требует систематического подхода и постоянного мониторинга с целью обеспечения стабильности и устойчивости предприятия в переменной бизнес-среде.

Оценка эффективности управления рисками в малом бизнесе может быть сложной задачей, и она может варьироваться в зависимости от различных факторов, таких как отрасль, регион и конкретное предприятие [2].

Эффективное управление рисками может наблюдаться в разных странах в зависимости от их экономического развития, регуляторной среды, культурных особенностей и других факторов.

Однако некоторые развитые страны, такие как США, Канада, Швейцария, Германия, и Сингапур, известны своими высокими стандартами управления рисками и поддержкой малых бизнесов

Эти страны предлагают широкий спектр ресурсов и программ для поддержки малого бизнеса, включая страхование, финансовую поддержку, образовательные программы и консультации.

Однако эффективное управление рисками также зависит от специфических практик и стратегий, используемых внутри отдельных предприятий.

Например, некоторые малые бизнесы в менее развитых странах могут быть очень успешными в управлении рисками благодаря инновационным методам и стратегиям.

Поэтому эффективное управление рисками в малом бизнесе в значительной степени зависит от уровня развития отдельных предприятий и их способности адаптироваться к конкретным рискам и среде, в которой они

действуют.

Эффективное управление рисками в малом бизнесе за рубежом может быть обеспечено различными методами и стратегиями [3].

Вот несколько примеров эффективного управления рисками, основанных на мировых практиках:

- 1. Диверсификация портфеля продуктов или услуг: Многие успешные малые бизнесы за рубежом диверсифицируют свой портфель продуктов или услуг. Например, маленький ресторан может предлагать и услуги доставки пиццы, и услуги организации банкетов. Это позволяет сглаживать риски, связанные с изменениями в спросе на конкретный вид продукции или услуги.
- 2. Разработка бизнес-планов и стратегий управления кризисом: Многие малые бизнесы в развитых странах разрабатывают детальные бизнес-планы и планы управления кризисом, которые включают в себя шаги для минимизации ущерба в случае кризисных ситуаций, таких как экономические спады или природные бедствия.
- 3. Страхование: Заключение страховых полисов для покрытия различных видов рисков, включая страхование имущества, страхование ответственности и страхование жизни. Например, страхование бизнеса от пожаров или наводнений может помочь минимизировать финансовые потери в случае бедствия.
- 4. Анализ рынка и конкурентной среды: Систематический анализ рынка и конкурентов позволяет малым бизнесам оставаться в курсе изменений в потребительских предпочтениях и конкурентной среде. Это помогает адаптировать бизнес-стратегию к изменяющимся условиям.
- 5. Сетевое сотрудничество: Сотрудничество с другими малыми предприятиями и бизнес-ассоциациями может обеспечить дополнительную поддержку и ресурсы в случае кризисных ситуаций. Это может включать в себя совместное маркетинговое сотрудничество или обмен ресурсами.
- 6. Обучение и развитие сотрудников: Инвестиции в обучение сотрудников по вопросам управления рисками, включая обучение по планам кризисного управления и безопасности, могут снизить риски, связанные с человеческим фактором.
- 7. Использование технологии и аналитики: Применение современных технологий и аналитики позволяет малым предприятиям следить за ключевыми метриками, а также своевременно выявлять риски и возможности для оптимизации бизнес-процессов.

Примеры эффективного управления рисками можно найти в различных отраслях и регионах, и они часто зависят от конкретных потребностей и характеристик бизнеса [4].

Эти методы и стратегии могут служить вдохновением для малых бизнесов в разных странах, включая Казахстан, чтобы разрабатывать собственные подходы к управлению рисками.

#### Список литературы:

- 1. https://adilet.zan.kz/rus/docs/P2200000250
- 2. https://studbooks.net/1718942/ekonomika/zarubezhnyy\_kazahstanskiy\_opyt\_gosudarstvennoy\_podderzhki\_subektov\_malogo\_biznesa
- 3. Малый бизнес: организация, экономика, управление: учеб. пособие для вузов/ под ред. В. Я. Горфинкеля, В. А. Швандара.- 3-е изд., перераб. и доп.- М.: ЮНИТИ- [ДАНА], 2017. 495 с.
- 4. Омельченко Е.В. Предприятие и предпринимательство. Проблемы роста. М.: Проспект, 2019. . 269 с.

## МЕМЛЕКЕТТІК ҚЫЗМЕТТЕГІ ЕҢБЕКТІ ЫНТАЛАНДЫРУ ТЕТІКТЕРІ

Байтұрсынұлы Ахмет Маратұлы, 3 курс студенті Ахмет Байтұрсынұлы атындағы Қостанай Өңірлік университеті Тобылов К.Т., э. ғ. к., қауымдастырылған профессордың м.а. Ахмет Байтұрсынұлы атындағы Қостанай өңірлік университеті

Еңбекті ынталандыру мәселесі көптеген зерттеулердің объектісі болып табылады, бірақ соған қарамастан әдеби дереккөздерді талдау осы мәселе бойынша әртүрлі идеялар мен ойлардың болуын көрсетеді. Осыған байланысты ынталандыру, стимул, ынталандыру саясат және тетігі сияқты категориялардың мәнін нақтылау қажет.

Ынталандыру - бұл адамдардың белгілі бір әрекеттерді жасау ниеті. Бір жағынан сыртқы көздер жүктеген ниет, екінші жағынан, ынталандыру - бұл адамның ішкі күйі. Негізгі ынталандыру сигналдары ынталар мен түкткілер болып табылады. Ынта - бұл жеке адамды белгілі бір бағытта жүруге мәжбүр ететін ішкі түрткі. Жалақы еңбекті ынталандыруда үлкен рөл ойнайды, өйткені жалақы, ең алдымен, адамның негізгі қажеттіліктерін қанағаттандыруға мүмкіндік береді. Джон Стюарт Милль [1] ынталандырудың алуан түрлі екенін және адамды тек пайдаға ұмтылу ғана емес, сонымен қатар сұлулыққа деген құштарлық, жақынына жақсылық жасауға деген құштарлық итермелейтінін атап өтті.

Ынталандырудың бірқатар ерекшеліктерін ажыратуға болады. Біріншіден, бұл адамның ішкі күйі, ынталандыру адамды қажеттілікті қанағаттандыруға итермелейді. Екіншіден, ынталандыру әртүрлі факторлардың көмегімен адамға сыртқы әсер ету үдіресі. Ынталандырумен қатар "түрткі" (стимул) ұғымы да белгілі. Түрткі - бұл қажеттіліктерді жүзеге асырудың бір түрі ретінде қызығушылық (материалдық, моральдық, жеке, ұжымдық немесе қоғамдық) болатын әрекетке сыртқы түрткі [2]. Демек, ынталандыру мен түрткі бір-бірін толықтырады.

Ынталандырудың екі формасы бар - сыртқы және ішкі. Сыртқы ынталандыру - бұл мақсатқа жету құралы, мысалы, ақша табу, танымал болу немесе жоғары лауазымды иелену. Ішкі ыннталандыру - сенімділік.

Ынталандыру формаларымен қатар мотивацияны басқарудың әртүрлі әдістері бар: материалдық және материалдық емес. Материалдық санаттарға мыналар жатады: негізгі жалақы, қосымша төлемдер, сыйлықақылар, бонустар немесе басқаша айтқанда экономикалық (тікелей) әдістер. Материалдық емес немесе ақшалай емес (әлеуметтік-психологиялық) әдістер-бұл еңбекті ұйымдастыруды жетілдіру, моральдық ынталандыру, ұйымдастырушылық мәдениет, корпоративтік мәдениет, жоғары деңгейде шешім қабылдауға қатысу.

тетігін Ынталандыру талдау онымен тығыз байланысты категорияның - ынталандыру саясаттың мәнін ашуды талап етеді. Ынталандыру саясаты - бұл белгілі бір ұйым мотивация саласында жүргізетін мақсатты ниеттер мен іс-шаралардың жиынтығы, ол экономикалық саясаттың ажырамас бөлігі болып табылады. Ынталандыру саясат ынталандыру тетік арқылы нақты өмірде жүзеге асырылады, ынталандыру тетігі бұл ынталарды ұйымдастыру, жоспарлау және басқару түрлері, формалары мен әдістері жүйесі. Енді "тетік" ұғымын қарастыру қажет. Біздің зерттеуімізге қатысты тетік "кез-келген құбылыс пайда болатын күйлер мен процестердің жиынтығы" деп түсініледі [3]. Ынталандыру тетіктің мақсаты - ұйым қызметкерлерінің бәсекеге кабілеттілігін тұрақтылықты, басымдылықты, сабактастыкты дамыту, қамтамасыз ету, қоғамға қызмет ету ынтасын арттыру.

Ынталандыруды басқарудың экономикалық әдістерін қарастырайық, олар өз кезегінде белгілі бір сандық және сапалық көрініске ие. Экономикалық әдістер - бұл ұйымның прогрессивті дамуын қамтамасыз ететін шаруашылық механизмінің элементтері [4]. Басқарудың экономикалық әдістерін қолдану жуктелген міндеттерді орындауда персоналды белсендіруге мүмкіндік береді. Еңбекті ынталандыру тетігі сыртқы әлеуметтік-экономикалық факторлардың әсерінен үнемі өзгеріп отырады. Кез келген ұйымды тиімді басқару нақты қалыптасқан ынталандыру саясат пен тетігін болуына байланысты, оның шеңберінде ынталандырудың сыртқы және ішкі формалары ескеріледі және әдістері ынталандырудың жоғарыда аталған Ынталандыру тетігі негізінен экономикалық, әкімшілік сияқты қолданыстағы басқару әдістері арқылы жүзеге асырылатынын атап өткен жөн. Ұйымда персоналды ынталандыру механизмін құру ынта объектісі (қызметкер) мен ұйымның өзара әрекеттесуінің негізгі нысандары мен әдістерін анықтау процесін білдіреді.

Жоғарыда айтылғандай мотивациялық механизм - бұл ішкі жүйе, қолданылатын құралдар, әдістер және қызметкерлерге олардың ішкі қажеттіліктерін ескеретін әсер ету тәсілдері арқылы жұмыс істейтін құрылғы деп санауға негіз береді. Тиімді ынталандыру тетігін құрудың артықшылығы жұмысшылардың еңбек қызметіне тиімді құралдармен әсер ету арқылы өнімділікті арттыру болуы мүмкін. Осыған байланысты оны құрудың қағидалары мен талаптарын қарастыру қажет. Ынталандырудың заманауи тетігін құру қағидалары: сенімділік, қауіпсіздік, мақсаттылық, сыйақының әділдігі, өзін-өзі жүзеге асыру, қызығушылық, кері байланыс. Ынталандыру тетіктің қағидаларыменқатар бірқатар талаптар бар, оларды сақтау нәтижелі

ынталандыру тетігін құруға мүмкіндік береді. Сонымен, осы тетіктің мақсаттары бүкіл ұйымның стратегиялық, тактикалық және жедел мақсаттарына сәйкес келуі керек.

Ынталандыру тетігі материалдық және материалдық емес компоненттерден тұруы керек, ал материалдық компонент сыйақының жұмыс нәтижелеріне нақты тәуелділігін қамтамасыз етуі керек. Сонымен қатар, ынталандыру тетіктің материалдық емес компоненті қызметкерлердің шешім қабылдауға қатысу қажеттіліктерін қанағаттандырумен байланысты болуы керек. Жүйе ретінде ынталандыру тетігі ұйымның қызметін жақсартуға және бағытталуы қызметкерді ынталандыруға дамытуға керек. Жоғарыда айтылғандардың негізінде ынталандыру тетіктін қағидаларының өзектендірілген тізбесі келтіріледі (Кесте).

Кесте - Ынталандыру тетіктің қағидаттарының өзектендірілген тізбесі

Ынталандыру тетігінің қағидалары	Сипаттама
Сенімділік	Адамға болашаққа деген сенімділік сезімін, оның табысының және жұмыс орнының тұрақтылығын беру.
Қауіпсіздік	Адамға физикалық, құқықтық заңдылықты қамтамасыз ету, шарттарды сақтау және әлеуметтік қауіпсіздік.
Мақсатқа ұмтылу	Жұмыстағы нақты және қол жеткізуге болатын мақсаттарды түсіну.
Әділ сыйақы	Сыйақының ықтимал түрлері мен мөлшері туралы хабары бар және оны белгіленген мақсаттарға қол жеткізілген жағдайда алынады.
Өзін-өзі жүзеге асыру	Ұйымға жеке қатыстылық сезімінен мақтаныш, және мансап бойынша жоғары өсу мүмкіндігі.
Қызығушылық	Ынталандыру тетікте осындай құралдар болуы керек, бұл қызметкердің қойылған тапсырмаға деген қызығушылығын оятуы мүмкін.
Кері байланыс	Кез-келген адам, әсіресе тәжірибесіз қызметкер үшін басшымен үнемі кері байланыс қажет. Мысалы, жеке тұлғаны құрметтеу, нәтижелерді үнемі бағалау және кәсіби қасиеттерін тану, еңбегін тану, қолдау сұрауларға, сұрақтарға жедел жауап беру.
Бәсекеге қабілеттілік	Ынталандыру тетіктің нарықтық экономика талаптарына сай болуы, басқа жұмыс берушілермен салыстырғанда, қызметкерлер үшін тартымды болу,

Айта кететін нәрсе, еңбекті ынталандыру тетігі - бұл әдістер мен формалар жиынтығы арқылы жүзеге асырылатын ынта мен стимулдардың өзара әрекеттесу тәсілі. Қызметтің кез-келген басқа саласы сияқты ынталандыру тетіктің осы қағидалар мен талаптарының сақталуын қамтамасыз ету үшін қолданылатын құралдар мен әдістердің кешенді үйлесімі қажет. Оларға әкімшілік, экономикалық, әлеуметтік, әлеуметтік-психологиялық, нормативтік, құқықтық, салық сияқты әдістерді қолдану жатады.

Осылайша, дереккөздерді талдау негізінде бірнеше қорытынды жасау керек.

Біріншіден, мотивация ұғымы ынталандыру процессі ретінде сипатталады және психология тұрғысынан ішкі күй ретінде қарастырылады.

Екіншіден, кез-келген ұйым өзінің ынталандыру саясатымен ынталандыру тетігін құруы қажет, және олар экономикалық саясатқа және ұзақ мерзімді даму стратегиясына сүйену қажет.

Үшіншіден, ынталандыру тетігіне өзінің қағидалары мен талаптардың жиынтығы болуы тән.

Төртіншіден, еңбекті ынталандыру тетігі кез-келген басқа модель сияқты, белгілі құралдар мен әдістер жиынтығын қолданады.

#### Әдебиеттер тізімі:

- 1. Милль Дж.С. Основы политической экономии. М.: Эксмо, 2015. Т. 1. 472 б.
- 2. Волгин Н.А. Оплата труда: производство, социальная сфера, государственная служба (Анализ, проблемы, решения). М.: «Экзамен», 2014. 223 б.
- 3. Ефимычев Ю.И., Плехова Ю.О. Построение механизма функционирования предприятия на основе реализации резервов развития производства //http://www.unn.ru/pages/issues/vestnik/99990193\_West\_econ\_finans 2005 1(7)/121.pdf 17.02.2017 ж.
- 4. Управление персоналом организации / ред. А. Я. Кибанова. М.: ИНФРА-М, 2017. 638 б.

# ЭКОНОМИКАНЫ МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУДІҢ НЕГІЗГІ ӘДІСТЕРІ МЕН ҚҰРАЛДАРЫ

Байтұрсынұлы Ахмет Маратұлы, 3 курс студенті Ахмет Байтұрсынұлы атындағы Қостанай Өңірлік университеті baytursunov20@bk.ru

Жилкайдарова А. А., э.ғ.м., аға оқытушы Ахмет Байтұрсынұлы атындағы Қостанай Өңірлік университеті

Экономиканы мемлекеттік басқару экономикалық саясатпен тікелей байланысты және оны жүзеге асыруға бағытталған. Мемлекет өзінің экономикалық саясатының мақсаттарын іске асыру үшін экономиканы мемлекеттік ретту құралдарын құрайтын әртүрлі формалар мен әдістерді қолданады.

Экономиканы мемлекеттік реттеу әдістері келесі:

- 1. Тікелей, оған келесілер кіреді:
- жеке меншік бизнесті шектеу;

- мемлекеттік кәсіпкерлік.
- 2. Жанама:
- несие-акша;
- салықтық;
- бюджеттік;
- индиктативті жоспарлау.

Экономиканы мемлекеттік реттеу тәсілдері келесі:

- 1. Заңдылық;
- 2. Әкімшілік;
- 3. Соттык.

Экономиканы мемлекеттік реттеу құралдары келесі:

- 1. Тікелей (әкімшілік):
- -Актілерді, заңдарды қабылдау.
- Мемлекеттік меншікті басқару, оның ішінде:
- кәсіпорынды басқару;
- өндіріс пен еңбекті ұйымдастыру;
- мемлекеттік тапсырыс;
- мемлекеттік инвестициялар;
- мемлекеттік несиелер;
- субсидиялар.
- Бюджетті қалыптастыру және пайдалану.
- Салық саясатын қалыптастыру.
- Амортизациялық саясатты қалыптастыру.
- Төменгі жалақыны белгілеу.
- 2. Жанама (экономикалық):
- Индикктивті жоспарлау;
- Мақсатты бағдарламау;
- Салық жүйесін реттеу;
- Кредиттік-ақшалай құралдар;
- Ақша массасын реттеу;
- Инфляцияға қарсы шаралар;
- Орталық банк операциялары бойынша:
- коммерциялық банктердің резервтері;
- бағалы қағаздар нарығындағы операциялар.
- Валюталық рычагтар:
- ұлттық валютаны тұрақтандыру;
- валюта нарығында операциялар.

Экономиканы мемлекеттік реттеудің келтірілген әдістері мен құралдары оларды кешенді пайдалану қажеттілігін туғызады. Нарықтардың өзара байланысы мен шарттылығы тепе-теңдік экономикалық өсуге әсер еткенде өзара байланысты құралдарды пайдалануды талап етеді. Мемлекет экнонмикаға (әкімшілік) және жанама (экономикалық) әсер ету әдістерін қолданады. Экономиканы реттеудің әкімшілік құралдарының ерекшелігі келесіде:

- оларды іске асыру үшін қосымша материалдық ынталандырулар

жасаумен байланысты емес;

- мемлекеттік биліктің күші мен беделіне негізделген;
- тыйым салу, рұқсат беру, және мәжбүрлеу шараларын қамтиды.

Тыйым салу – бұл кез-келген қызметке тыйым салу, кез-келеген тауарлар мен қызметтерді немесе оның технологияларын өндірудің өзі қоғамдық зиянды деп тану. Рұқсат дегеніміз – басқару субъектісі жазбаша немесе ауызша түрде берген келісім. Негізгі құралдарды және олардың мемлекет экономикасын басқарудағы рөлін қарстырамын. 1. Мемлекеттік экономикалық болжау экономикадағы істердің нақты жағдайын барлық факторлар мен мүмкіндіктерін талдау нітижелеріне негізделген гылыми-техниканың даму тенденцияларын ескере отырып белгілі бір жағдайларда экономикада болуы мүмкін міселелер туралы сенімді білім алуға мүмкіндік береді. Экономикалық ғылым болжамдардың тиімділігін қамтамасыз ететін бірқатар әдіснамалық талаптарды әзірледі [1]:

- болжау процесінің кезеңділігі;
- шаруашылық қызметтің экономикалық реттегіштерін пайдалану бойынша нақты ұсынымдар әзірлеу;
  - реттеу тетігін ескере отыоып, нормативтік болжамды түзету;
  - болжам нұсқаларын жасау:
  - жүйеге әртүрлі болжамдарды енгізу.

Мемлекеттік экономикалық бағдарламалау бұл экономиканы мемлекеттік реттеудің ең жоғарғы формасы. Бұл әлеуметтік-экономикалық бағдарламалар экономикалық болжамдарға сүйене отырып, экономиканы мемлекеттік реттеудің барлық элементтерін қолданады және мақсатты бағытқа ие болады. Ол даму мақсаттарын тұжырымдап, оның жүзеге асырудың Мемлекеттік материалдық және қаржылық құралдарын анықтайды. бағдарламалау мерзімдері бойыша:

- 1 жылдан 3 жылға дейінгі мерзімге әзірленетін қысқа мерзімді бағдарламалар;
- 3-5 жылға есептелген орта мерзімді бағдарламалар;
- 5 жыл немесе одан да көп мерзімге жасаланатын ұзақ мерзімді бағдарламалар; Мемлекеттік бағдарламалау объектілері бойынша бағдарламалар мыналарға бөлінеді:
- Жалпымемлекеттік қоғам үшін экономикалық дамудың негізгі бағыттарын қамтиды;
- Эконмиканың жекелеген бөліктерінің қызметін қамтитын өңірлік бағдарламалар;
- Мақсатты бағдарламалар нақты бағыттарды дамытуды көздейді;
- Эконмикалық дағдарыстар, апаттар, соғыс жағдайында әзірленетін;
- Экономикалық бағдарламалау қолданылатын елдердің көпшілігінде мұндай бағдарламалар ұсынымдық, индикативті сипатқа ие, бірақ қатаң мақсатты бағытқа ие [2].

Бюджеттік-салық жүйесі – мемлекеттің экономикалық процестерге нақты экономикалық әсер етуінің маңызды тетіктерінің бірі. Кірістер деңгейімен, олардың ЖІӨ-дегі үлесімен анықталатын мемлекеттік бюджеттің ауқымы

элеуметтік-экономикалық процестерге әсер етудің нақты мүмкіндіктерін тудырады. Бюджет кірістерінің негізгі көзі – салық түсімдері. Экономикаға мемлекеттік ықпал бюджет шығыстарының құрылымын қалыптастыру арқылы жүзеге асырылады. Кәсіпорындардың, фирмалардың, азматтардың бастапқы кірістерін қайта бөлу тетігі болып табылатындығын ескере отырып, елдің әлеуметтік-экономикалық даму міндеттеріне сәйкес салық жүйесін үнемі жетілдірі қажет [3].

Ақша-несие саясаты – орталық банк жүзеге асыратын экономикалық процестерге мемлекеттің әсер етуінің маңызды құралы. Мемлекеттің ақша-несие саясаты, ең алдмен тұрақты ұлтттық валюта мен тұрақты бағалар негізінде ұдайы өндіріс процесінің қажеттіліктеріне тікелей байланысты тұрақты ақша айналымын қамтамасыз етуге бағытталуы керек [4]. Экономиканы реттеудің ақша-несие әдістерін жүзеге асыру барысында тікелей экономикалық және жанама әдістері бір-бірімен тығыз байланысты. Тікелей экономикалық әсер ету құралдарына мыналар жатады:

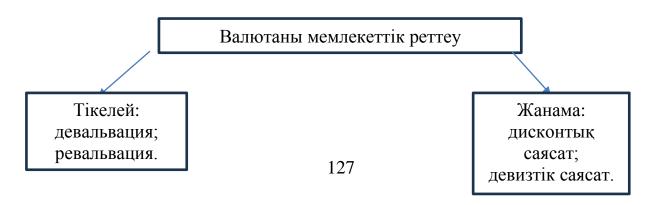
- белгілі бір саланы неғұрлым жеңілдікті ставкалар бойынша кердиттеуді жүзеге асыратын арнайы кердиттік-қаржы мекемелерінің болуында көрініс табатын нысаналы кредиттеу;
- кредиттік «төбелерді» белгілеу-шаруашылық қызметтің жекелеген салаларында шамадан тыс кредиттік белсенділікті тежеуге мүмкіндік беретін белгілі бір түрдегі кредиттер мөлшерін шектеу.

Ақшаны реттеудің жанама әдістер:

- ең төменгі резервтік талаптарды реттеу;
- дисконттық саясатты жүзеге асыру;
- шетел валютасын сатып алу-сату.

Валюта бағамын реттеу. Ұлттық валютаның тұрақтылығы мен күші инфляцияны төмендетудің, макроэкономикалық тұрақтандыру мен экономикалық өсуге қол жеткізудің негізгі факторы болып табылады. Ұлттық валютаның жағдайы экономика мен қоғамның дамуы мен өркендеуі үшін маңызды. Инфляцияның ең жоғары деңгейі ұлттық валюта бағамының анықтамасы «нарықтық күштерге» терілген елдерде байқалады. Валюта саясаты келесі міндеттерді шешуге бағытталған:

- қысқа мерзімді күрт ауытқуларды тегістеу;
- -экономикалық жағдайдың өзгеруінен туындаған шамадан тыс алыпсатарлық толқынын тоқтату;
  - валюта нарығандағы трендті тоқтату;
  - валюта бағамының нысаналы мәнін белгілеу.



Қорытындылай келе, мемлекеттік экономикалық саясаттың барлық әдістері мен құралдары бір-бірімен тығыз байланысты. Бір саладағы шешім басқаларға да әсер ететіні сөзсіз. Яғни, салық мөлшерлемесінің өзгеруі міндетті түрде мемлекеттік бюджетке және айналыстағы ақша массасының көлеміне әсер етеді. Фискалдық және ақша-несие саясатындағы өзгерістер инвестицияларға, жұмыспен қамту және кіріс деңгейіне, өндіріс көлеміне және таза экспорттың мөлшеріне әсер етеді. Мемлекеттік саясаттың бірде-бір тұтқасын басқалардан бөлек қолдануға болмайды.

#### Әдебиеттер тізімі:

- 1. Экономиканы мемлекеттік реттеу./ В. И. Кушлин. М.: АХАТ, 2005.
- 2. Ұлттық экономиканы мемлекеттік реттеу: Оқу құралы / В. П. Орешин. М.: ИНФРА, 2000.
- 3. Хайнман Д. Н. Қазіргі микроэкономика: талдау және қолдану. М.: Іс. 2001.
- 4. ҚР-ның Кәсіпкерлік Кодексі.

## МИРОВОЙ ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ СТРАТЕГИЙ

Доспакова Дилназ Алдановна, студент 4 курса Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы E-mail: dospakova.da@gmail.com

Байжанова Л.А-Н., Магистр экономических наук, старший преподаватель Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы

В современном мире, насыщенном технологиями и конкурентной борьбой, использование маркетинговых стратегий стало ключевым элементом успешного функционирования компаний и организаций. Взгляд на мировой опыт применения маркетинговых стратегий позволяет понять, почему эти стратегии так важны в современном бизнесе и как они воздействуют на весь мир.

Сегодня, когда рынок насыщен разнообразными продуктами и услугами, компании сталкиваются с необходимостью выделиться среди конкурентов. Маркетинговые стратегии предоставляют инструменты для формирования уникального облика компании, привлечения внимания клиентов и создания прочного позиционирования на рынке.

Маркетинговая стратегия также является средством адаптации к постоянно меняющимся условиям рынка. С возрастанием технологических возможностей и изменением потребительских предпочтений, компании должны постоянно пересматривать свои стратегии, чтобы оставаться актуальными и конкурентоспособными.

Маркетинговые стратегии оказывают влияние на различные аспекты

мирового бизнеса. Одним из ключевых элементов является глобализация брендов. Компании активно применяют стратегии дифференциации и адаптации для вхождения на различные рынки, учитывая местные культурные и экономические особенности.

Также маркетинговые стратегии оказывают влияние на потребительское поведение. Создание уникальных предложений и эффективная коммуникация помогают формировать предпочтения и восприятие брендов, воздействуя на покупательское решение.

Важно отметить, что поддается маркетинговой стратегии не только товарный рынок, но и сферы услуг, образования, здравоохранения и даже политики. Каждый аспект общества, требующий внимания и взаимодействия, может стать объектом маркетинговых усилий.

Рассмотрим определения маркетинговой стратегии, чтобы ближе узнать данную отрасль.

- 1. Майкл Портер: "Маркетинговая стратегия это план, определяющий, как компания намеревается использовать свои ресурсы и навыки для достижения конкурентных преимуществ в выбранном сегменте рынка." [1]
- 2. Филип Котлер: "Маркетинговая стратегия это долгосрочный план выявления и удовлетворения потребностей клиентов с использованием своих ресурсов таким образом, чтобы обеспечить конкурентное преимущество." [2]
- 3. Джек Траут: "Маркетинговая стратегия это набор мероприятий, направленных на формирование и удовлетворение потребительских потребностей, в рамках которых компания стремится занять уникальное положение на рынке." [3]
- 4. Эл Райс и Джек Траут: "Маркетинговая стратегия это план инвестиций в маркетинговые ресурсы для создания уникального и значимого положения бренда в умах потребителей." [4]
- 5. Филип Котлер и Кевин Лейн Келлер: "Маркетинговая стратегия это долгосрочный план направленного воздействия на рынок, включая выбор целевой аудитории, разработку уникального предложения и создание стойкого бренда." [5]

Авторы предоставляют ценные инсайты в определение маркетинговых стратегий, которые успешно применяются в различных частях мира. Маркетинговые стратегии не только формируют успешные бизнесы, но и воздействуют на общество.

Сейчас нам надо определиться как все же влияет маркетинговая стратегия на мировой рынок. И в чем состоит его положительные и отрицательные стороны. Начнем с того, чтобы определить для себя, что представляет из себя международный маркетинг.

Международный маркетинг - это комплекс мероприятий за пределами страны в области исследования торгово-сбытовой деятельности предприятия и изучения всех факторов, оказывающих влияние на процесс производства и продвижения товаров и услуг от производителя к потребителю. Он состоит из двух групп. Внешние (неконтролируемые, экзогенные элементы) которым

состоит из окружения, конкуренции, правовой системы, институциональные факторы. И внутренней (контролируемые, эндогенные элементы) состоящие их товара, цены и продвижения товара. [6]

Международный маркетинг предоставляет компаниям возможность расширить свое воздействие на мировой рынок, но при этом сопряжен с рядом вызовов. Вот некоторые положительные и отрицательные стороны международного маркетинга.

В положительные стороны входят:

- расширение рынка (международный маркетинг дает компаниям возможность выйти на рынки разных стран и привлечь новых клиентов в разных странах);
- диверсификация рисков (работа на мировом рынке позволяет компаниям смягчить риски, связанные с изменениями в экономике или политике одной страны, за счет диверсифицированного портфеля рынков);
- прибыльность (возможность эффективно использовать ресурсы и экономить масштабы на мировом уровне может привести к повышению прибыльности компании);
- инновации и знания (работа в различных культурных и региональных контекстах обеспечивает разнообразие и инновации в продуктах и услугах, а также позволяет компании получать новинки).

В отрицательные стороны входят:

- культурные и языковые барьеры (различия в культуре, языке и обычаях могут создавать сложности в эффективной коммуникации и понимании потребностей клиентов);
- политические и экономические риски (нестабильность в политической или экономической обстановке страны может создавать риски для бизнеса и вести к потере инвестиций);
- таможенные барьеры и регулирование (введение таможенных пошлин, налогов и сложные торговые барьеры может увеличивать издержки и осложнять деятельность компании);
- сложности в управлении (управление командами, распределенными по разным странам, требует эффективной организации, а также адаптации к различным законам и стандартам);
- конкуренция на мировом уровне (участие в международном маркетинге подразумевает более жесткую конкуренцию со стороны мировых и локальных игроков, что требует более сложных и дорогостоящих стратегий);
- валютные риски (изменения валютных курсов могут влиять на стоимость товаров и услуг, что создает дополнительные финансовые риски);
- сложности в адаптации маркетинговых стратегий (разные культурные и региональные особенности могут потребовать адаптации маркетинговых стратегий для успешного вхождения на рынок);
- сложности в логистике (организация эффективной логистики и поставок на мировом уровне может быть сложной задачей, особенно при работе с различными транспортными системами и инфраструктурой). [7]

Так можно понять почему так или иная компания решила выйти на мировой рынок. Решив все нюансы, этим решением послужит маркетинговая стратегия. Которая будет выходом на мировой рынок. Значимость любой стратегии объясняет ее компетенция и прибыльность в мировом рынке.

Следует рассмотреть на примере компании выход на мировой рынок.

В современном мире, когда глобальная конкуренция становится все более острой, многие компании стремятся выйти за пределы своих национальных границ, чтобы завоевать новые рынки. Одним из выдающихся примеров успешного вхождения на мировой рынок является компания Wildberries, которая смело использовала маркетинговые стратегии для достижения глобального успеха.

Компания Wildberries, начав свой путь как небольшой игрок на внутреннем рынке, быстро осознала потенциал мировой экспансии. Решив взять на себя вызов конкуренции на глобальном уровне, компания разработала и реализовала целенаправленные маркетинговые стратегии.

Использование стратегии Дифференциации. Одним из ключевых моментов успешного вхождения компании Wildberries на мировой рынок стала стратегия дифференциации. Компания уверенно предложила уникальные продукты и услуги, адаптируя их под местные потребности различных регионов. Это позволило ей выделиться среди конкурентов и завоевать лояльность клиентов.

Переход на стратегию адаптация к культурным особенностям. Было понимание культурных различий и их влияния на потребительское поведение стало еще одним ключевым аспектом глобальной стратегии. Компания Wildberries не просто предлагала свои продукты, но и внимательно адаптировала маркетинговые кампании к уникальным особенностям каждого региона. Эта адаптивность помогла ей установить эмоциональные связи с клиентами на мировом уровне.

Для успешного вхождения на глобальный рынок компания Wildberries активно использовала современные технологии в маркетинге. Онлайнпродвижение, социальные сети и цифровые платформы были интегрированы в маркетинговые стратегии, что позволило компании эффективно достигать своей аудитории в различных частях мира.

Применения гибкости в маркетинговых кампаниях. Способность быстро реагировать на изменения в мировой экономике и политике стала неотъемлемой частью успеха компании Wildberries. Гибкость в маркетинговых стратегиях позволила компании адаптироваться к различным вызовам, таким как изменения валютных курсов, экономическая нестабильность и изменения в потребительском спросе.

Отрабатывая устойчивость и Социальная Ответственность. Компания Wildberries также успешно интегрировала концепцию устойчивого развития и социальной ответственности в свои маркетинговые стратегии. Это не только укрепило позиции компании в глазах потребителей, но и стало мощным инструментом мировой репутации.

Компания Wildberries стала ярким примером того, как смелые и целенаправленные маркетинговые стратегии могут привести к успешному вхождению на мировой рынок. Ее опыт подчеркивает важность адаптации, инноваций и социальной ответственности в мировом бизнесе, предоставляя другим компаниям ценные уроки для успешного глобального роста.

#### Список литературы:

- [1] Майкл Юджин Портер Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. Изд.: Альпина Паблишер, 2016
- [2] Филип Котлер Основы маркетинга. Изд.: Вильямс Издательский дом, 2019
  - [3] Джек Траут, Эл Райс Маркетинговые войны. Изд.: Питер, 2019
- [4] Джек Траут, Эл Райс Позиционирование: битва за умы. Изд.: Питер, 2018
- [5] Филип Котлер, Кевин Лейн Келлер Маркетинг менеджмент. Издательство: Питер, 2022
  - [6] Википедия: https://ru.wikipedia.org/wiki/Международный\_маркетинг
  - [7] Артюхова Т.З. Международный маркетинг, 2015

# ОПРОС КАК МЕТОД МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Бондаренко Михаил Александрович, студент 3 курса Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы E-mail:bondarenkomish.2000@gmail.co

Байжанова Лилия Абдул-Насыровна ст.преподаватель Костанайского регионального университета имени Ахмета Байтұрсынұлы

В современном динамичном мире бизнеса и конкуренции осуществление эффективных маркетинговых стратегий становится ключевым фактором маркетинговые успешного развития организации. В ЭТОМ контексте становятся обеспечивающим исследования незаменимым инструментом, предприятия и предпринимателей критически важной информацией для принятия обоснованных решений. Исследования в области маркетинга не только позволяют понять потребности и ожидания потребителей, но и обеспечивают анализ рыночных тенденций, оценку конкурентной обстановки, и формирование эффективных стратегий продвижения продукции или услуг на рынке. Методы опроса представляют собой наиболее распространенные способы сбора первичной информации. Для более глубокого анализа мы обратим внимание на трактовки этого метода от известных авторов. По мнению Е. П. Голубкова, опрос - это сбор первичных данных через прямое задавание людям вопросов о их знаниях, отношении к продукту, предпочтениях и Н.К. определяет покупательском поведении. Малхотра опрос как использование структурированной анкеты, предлагаемой для заполнения респондентами из выборки генеральной совокупности с целью получения определенной информации. Акер, Кумар и Дэй рассматривают опрос как метод сбора разнообразных данных по различным темам и предметам, позволяющий получить обширную информацию от респондента за один опрос[1].

Специфическими чертами опроса как метода сбора данных являются: первое - сбор первичной информации; второе - взаимодействие исследователя с респондентом в целях обмена сообщениями; третье - содержание информации касается мнений, предпочтений в отношении какого-либо объекта (например, товара, брэнда, компании), установок (отношения) и мотивов поведения.

Маркетинговые исследования предоставляют организациям ценные инструменты для проникновения на рынок, удовлетворения потребительских запросов, а также для максимизации прибыли. Эти исследования играют формировании уникального ключевую роль предложения продукта, эффективных определении целевой аудитории И разработке коммуникационных стратегий. В свою очередь, качественные маркетинговые исследования являются фундаментом для успешного внедрения новых товаров также для укрепления позиций на рынке существующих продуктов[2].

глубоком Цель настоящего исследования состоит В понимании методологии и применения инструментов маркетинговых исследований, с фокусом на одном из наиболее распространенных и эффективных методов сбора данных — опросе. Сущность и принципы маркетинговых исследований играют важную роль в успешном функционировании бизнеса в современной динамичной среде. В условиях постоянных изменений в рыночной среде и эволюции потребительских предпочтений, глубокое понимание методов сбора данных становится критически важным элементом. В этом контексте, цель нашего исследования заключается в тщательном анализе и оценке метода опроса как одного из ключевых инструментов маркетинговых исследований. Мы стремимся выявить эффективность, преимущества и ограничения опросов, а также предоставить комплексное понимание того, как этот метод может оптимально использоваться для формирования маркетинговых стратегий.

Актуальность нашего исследования подчеркивается неотъемлемой ролью маркетинговых исследований в успешной стратегии бизнеса. В условиях постоянной динамики рынка и эволюции требований потребителей, понимание методов сбора данных, в частности опросов, становится ключевым фактором для выживания и роста предприятий. Мы стремимся не только более глубоко понять сущность опросов в контексте маркетинговых исследований, но и предоставить практические рекомендации для их успешного применения в Результаты нашего исследования сценариях бизнеса. способствовать развитию практик сбора и анализа данных в маркетинге, способствуя глубокому более пониманию И оптимизации процессов маркетинговых исследований для современных предприятий[3].

Общий обзор методов сбора данных в маркетинге:

В мире бизнеса, где принятие обоснованных решений основано на детальном понимании рынка и потребительского поведения, методы сбора данных играют важную роль. Существует разнообразие подходов к сбору информации, и маркетологи обращаются к различным методам в зависимости от конкретных задач и характера исследований. Среди наиболее распространенных методов можно выделить анализ данных отраслевых отчетов, наблюдение за потребителями, аналитику социальных сетей и, конечно же, опросы.

Определение опроса как ключевого инструмента в маркетинговых исследованиях:

Опрос представляет собой один из наиболее эффективных и широко используемых инструментов сбора данных в маркетинговых исследованиях. Этот метод позволяет получить прямую обратную связь от потребителей, выявить их мнения, предпочтения, ожидания и восприятие продуктов или услуг. Опросы могут проводиться различными способами, включая структурированные анкеты, телефонные интервью, онлайн-опросы и личные встречи[4].

Ключевой особенностью опросов в маркетинге является их способность предоставлять качественные и количественные данные, позволяя исследователям получить глубокое понимание целевой аудитории. Опросы также обладают гибкостью и могут быть адаптированы под различные цели, начиная от изучения предпочтений потребителей до оценки эффективности рекламных кампаний.

Таким образом, опросы становятся ключевым инструментом для маркетологов, позволяя им получить ценную информацию, необходимую для формирования стратегий продвижения и успешного взаимодействия с рынком.

Преимущества использования опросов в маркетинговых исследованиях:

- 1. Глубокое понимание потребителей: Опросы предоставляют возможность получить прямую обратную связь от потребителей, исследовать их мнения, предпочтения и ожидания. Это позволяет более глубоко понять целевую аудиторию.
- Структурированные 2. Опросы предоставляют данные: структурированные данные, что упрощает анализ И интерпретацию результатов. Это особенно важно при сравнении различных аспектов исследования.
- 3. Широкий охват: Онлайн-опросы и телефонные интервью позволяют достичь большого количества респондентов, обеспечивая широкий охват аудитории.
- 4. Гибкость в адаптации: Опросы могут быть адаптированы под различные цели и требования исследования, что делает этот метод гибким и универсальным.
- 5. Экономичность: В сравнении с некоторыми другими методами сбора данных, опросы могут быть более экономичными, особенно при использовании онлайн-платформ.

Ограничения и возможные искажения данных при использовании опросов:

- 1. Неответы и отсутствие ответственности: Риски неответов и низкая ответственность респондентов могут снизить точность данных, особенно в случае онлайн-опросов, где пропуски ответов могут быть высокими.
- 2. Искажение ответов: Респонденты могут предоставлять искаженные ответы в зависимости от социальных ожиданий, желания быть положительно воспринятыми, или просто недостатка понимания вопроса.
- 3. Выборочные искажения: Некоторые группы аудитории могут быть пере- или недопредставлены, что приводит к искажениям в общей картине.
- 4. Формулировка вопросов: Некорректная формулировка вопросов или влияние их порядка может повлиять на ответы и исказить результаты.
- 5. Ограниченность в глубине исследования: В отличие от некоторых других методов, опросы могут ограничивать глубину анализа и понимания сложных и многогранных тем.

Перспективы будущего развития метода опроса в маркетинге:

- 1. Интеграция технологий и искусственного интеллекта: С развитием технологий и искусственного интеллекта опросы будут все более интегрироваться с современными технологиями. Использование алгоритмов машинного обучения для анализа данных и персонализированных опросов будет увеличивать их эффективность и точность.
- 2. Интерактивные формы опросов: Опросы будут становиться более интерактивными и привлекательными для респондентов. Это может включать в себя использование графики, видеоматериалов, анимаций и других средств для создания более увлекательного опыта.
- 3. Мобильные опросы: С увеличением числа пользователей мобильных устройств, мобильные опросы будут становиться более распространенными. Это позволит исследователям получать данные в режиме реального времени и обеспечит большую доступность для респондентов.
- 4. Персонализированные опросы: С использованием данных о предпочтениях и поведении потребителей, опросы будут становиться более персонализированными. Это поможет повысить участие и качество получаемых данных.
- 5. Социальные сети и онлайн-платформы: Интеграция опросов с социальными сетями и онлайн-платформами будет продолжаться. Это предоставит исследователям больший доступ к разнообразным группам пользователей и создаст более широкие возможности для сбора данных.
- 6. Развитие методологий анализа данных: С появлением новых методологий анализа данных, таких как большие данные (Big Data) и продвинутые статистические подходы, опросы будут использоваться в более сложных и глубоких исследованиях, предоставляя дополнительные понимания потребительского поведения.
- 7. Этические аспекты и конфиденциальность: С ростом внимания к этическим вопросам и обеспечению конфиденциальности данных, методы

опроса будут подвергаться более строгому контролю и разработке стандартов для обеспечения безопасности и доверия респондентов.

Перспективы будущего развития метода опроса в маркетинге направлены на инновации и улучшения, чтобы адаптироваться к изменяющемуся миру и оставаться востребованным инструментом для сбора ценной информации о рынке и потребителях[5].

Подведение итогов и обобщение основных выводов:

В заключение нашего исследования о роли опросов в маркетинговых исследованиях можно утверждать, что этот метод остается ключевым и актуальным инструментом для понимания потребительского поведения и формирования эффективных маркетинговых стратегий. Анализируя сущность и принципы маркетинговых исследований, мы погрузились в мир данных, стремясь понять, как опросы вписываются в этот контекст.

Целью нашего исследования было глубокое исследование метода опроса, выявление его преимуществ, а также ограничений и возможных искажений данных. Мы провели анализ, который подчеркнул ценность опросов в получении структурированных и качественных данных, необходимых для принятия информированных решений в маркетинге.

Рассмотрев перспективы будущего развития метода опроса, мы видим, что инновации в технологиях, персонализации и анализе данных будут диктовать новые требования и стандарты в использовании опросов в маркетинговых исследованиях. Мы предвидим более интерактивные, адаптивные и этичные методы, которые обеспечат высокую точность и достоверность результатов[6].

обобщении, В опросы маркетинговых исследований как метод обеспечивая оставаться важным инструментом, сообщество информацией для принятия стратегических решений. Однако в свете изменений в технологиях и требованиях рынка, исследователям следует внимательными К новым подходам И тенденциям, максимально использовать потенциал опросов в эволюционирующем мире маркетинговых исследований.

Значимость опросов в современном маркетинговом исследовании:

Опросы играют ключевую роль в современном маркетинговом исследовании, обеспечивая бизнес-сообщество и маркетологов ценной информацией для эффективного принятия решений. Вот несколько аспектов, подчеркивающих значимость опросов в данном контексте:

- 1. Понимание потребительских предпочтений: опросы предоставляют возможность прямого взаимодействия с потребителями, позволяя выявить их мнения, предпочтения и ожидания. Эта обратная связь сыгрывает ключевую роль в формировании продуктов и услуг, соответствующих реальным потребностям рынка.
- 2. Оценка уровня удовлетворенности: опросы позволяют измерять удовлетворенность клиентов, выявлять их проблемы и ожидания. Это не только

помогает удерживать существующих клиентов, но и разрабатывать стратегии для привлечения новых.

- 3. Тестирование рекламных кампаний: опросы позволяют оценить эффективность рекламных кампаний и коммуникационных стратегий. Мнения респондентов могут дать ценные инсайты для оптимизации сообщений и повышения их привлекательности.
- 4. Разработка и улучшение продуктов: опросы являются важным инструментом при разработке новых продуктов или улучшении существующих. Они помогают выявить слабые места и предложить изменения, соответствующие потребностям рынка.
- 5. Рыночный анализ: опросы позволяют проводить глубокий рыночный анализ, выявляя тенденции и изменения в потребительском поведении. Это предоставляет информацию для адаптации стратегий бизнеса к быстро меняющимся условиям рынка[7].
- 6. Конкурентный анализ: используя опросы, маркетологи могут проводить анализ конкурентной обстановки, выявляя преимущества и недостатки конкурирующих продуктов или услуг.
- 7.Оценка эффективности сервиса: опросы помогают оценивать уровень обслуживания клиентов, выявляя области для улучшения и оптимизации бизнес-процессов.

В целом, опросы являются неотъемлемым элементом стратегического маркетингового планирования, предоставляя маркетологам ценные инсайты для принятия обоснованных и результативных решений в динамичной и конкурентной среде[8].

#### Список литературы:

- 1. Методология маркетинговых исследований: Malhotra, N. K. (2016). Marketing Research: An Applied Orientation.
- 2. Churchill, G. A., & Iacobucci, D. (2018). Marketing Research: Methodological Foundations.
  - 3. Опросы и сбор данных:
- 4. Dillman, D. A., Smyth, J. D., & Christian, L. M. (2014). Internet, Phone, Mail, and Mixed-Mode Surveys: The Tailored Design Method.
  - 5. Fowler Jr, F. J. (2013). Survey Research Methods.
  - 6. Анализ данных в маркетинге:
- 7. Hair, J. F., Wolfinbarger, M., Money, A. H., Samouel, P., & Page, M. J. (2015). Essentials of Business Research Methods.
- 8. Zikmund, W. G., Babin, B. J., Carr, J. C., & Griffin, M. (2013). Business Research Methods.

# ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ В КАЗАХСТАНЕ

Ертай Зарина Ермеккызы, студентка 3 курса, Костанайского регионального университета имени Ахмета Байтұрсынұлы

# E-mail: <a href="mailto:ertayzarina2003@gmail.com">ertayzarina2003@gmail.com</a> Утебаева Ж.А, к.э.н., ассоциированный профессор Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтурсынұлы

На данный момент в Казахстане особое внивмание уделяется развитию стратегического планирования, из опыта в мировой истории развития стратегического менеджмента была извлечено особое важность умения малых и средних предприятий к гибкости и внедрения инноваций в следствии динамической среды.

Десятилетиями специалисты доказывали, что бизнес непременно должен следовать своду правил стратегического менеджмента, включающему весьма обширный набор методов для каждого из этапов — поскольку иначе успешную стратегию разработать невозможно. И предлагали свои совсем не бесплатные услуги: разработка стратегии требует особой квалификации, проведения значительного объёма исследований, анализа информации, которой нет в открытом доступе, привлечения множества высокооплачиваемых специалистов для проведения экспертных оценок.

Фактическое превращение стратегического менеджмента из научной дисциплины в отрасль индустрии консалтинговых услуг привело к тому, что научный уровень эмпирических исследований в области стратегического менеджмента весьма ощутимо снизился [1]. Многие новации в области стратегического управления, появившиеся в последние годы, имели своей главной целью рекламу и формирование бренда их авторов, основное занятие и заработок которых – консалтинг.

Далее следует отметить, что в условиях постоянного изменения среды в современном мире информационной базой для стратегического управления больше нельзя полагаться исключительно на ретроспективный линейный анализ прошлого развития рынка. Это связано с несколькими факторами:

- 1. Ускоренная динамика изменений: Современные рынки и бизнессреда меняются намного быстрее, чем в прошлом. Тенденции и тренды, которые были актуальны в прошлом, могут быстро устареть или изменить свое направление.
- 2. Новые технологии и инновации: Внедрение новых технологий и инноваций может радикально изменить сферу бизнеса и рынок, создавая новые возможности и угрозы. Прошлые данные могут быть неприменимыми к новым условиям.
- 3. Глобализация и мировая нестабильность: События на мировой арене, такие как глобальные экономические кризисы, политические конфликты и другие факторы, могут сильно повлиять на бизнес-среду, и эти события трудно предсказать на основе прошлых данных.
- 4. Неопределенность и риск: Современное управление требует способности адаптироваться к неопределенным и рискованным ситуациям. Ретроспективный анализ может не предоставить достаточной информации для прогнозирования и принятия решений в таких условиях.

Поэтому для стратегического управления более важно использовать анализ данных в реальном времени, мониторинг текущих тенденций, прогнозирование будущих событий и разработку гибких стратегий, способных быстро реагировать на изменяющиеся условия [2] Такой подход называется стратегическим управлением в реальном времени и помогает организациям успешно справляться с современными вызовами и возможностями.

Информационной базой стратегического управления более не может быть ретроспективный линейный анализ развития рынка в прошлом (тенденции и тренды прошлых лет в любой момент могут изменить свою направленность). Придётся отказаться otобработки баз данных использованием математических моделей. основанных линейного на методах программирования и от выявления закономерностей на основе анализа временных рядов (экономических показателей прошлых периодов) [3] Информационной базой стратегического управления бизнес-организациями становится не анализ баз данных, а прогноз, основанный на нелинейной модели оценки рисков.

В данном тексте поднимается важный вопрос о развитии стратегического управления в современном мире, особенно в контексте Казахстана. Рассмотрим ключевые моменты и дополним их:

- •Изменение бизнес-среды: Современные рынки и бизнес-среда изменяются с большой скоростью, что делает ретроспективный анализ прошлых данных менее надежным способом для разработки стратегии. Поэтому компаниям необходимо быть более гибкими и адаптивными, готовыми к быстрым изменениям внешних условий.
- •Новые технологии и инновации: Внедрение новых технологий и инноваций может резко изменить сферу бизнеса. В связи с этим, компании должны следить за новейшими технологиями и искать способы их интеграции, чтобы оставаться конкурентоспособными.
- •Глобализация и мировая нестабильность: Мировые события, такие как экономические кризисы и политические конфликты, могут сильно повлиять на бизнес-среду. Поэтому компаниям следует уделять большее внимание глобальным тенденциям и мировой политике при разработке стратегии.
- •Неопределенность и риск: Современное управление требует способности принимать решения в условиях неопределенности и риска. Это означает, что компании должны быть готовы к быстрым изменениям и иметь гибкие стратегии, способные адаптироваться к новым ситуациям.
- •Стратегическое управление в реальном времени: Вместо ретроспективного анализа прошлых данных, современные компании все больше ориентируются на анализ данных в реальном времени и мониторинг текущих тенденций. Это помогает им быстро реагировать на изменяющиеся условия и принимать более информированные решения.
- •Использование нелинейных моделей оценки рисков: В условиях быстро меняющейся среды традиционные математические модели могут оказаться недостаточно точными. Поэтому компании переходят к использованию

нелинейных моделей для оценки рисков и прогнозирования будущих событий.

С учетом этих факторов, стратегическое управление становится более сложным и требует от компаний большей гибкости, адаптивности и способности принимать решения на основе актуальной информации. Такой подход помогает компаниям успешно справляться с современными вызовами и использовать новые возможности для развития [4] Современное стратегическое управление требует комплексного подхода, учитывая быстрые изменения в окружающей среде, инновации, глобальные факторы, и обеспечивая адаптивность и готовность к риску. Для эффективной стратегии необходимо внутреннее понимание, обновление и управление рисками, а также фокус на развитии персонала и культуре организации [5]

В свете вышеперечисленных факторов и вызовов, современные компании должны пересмотреть свой подход к стратегическому управлению. Ни один шаблонный набор методов уже не может обеспечить успешное развитие. Важно следовать нескольким ключевым принципам и стратегическим практикам:

- Гибкость и адаптивность: Компании должны разработать гибкие стратегии, которые могут быстро реагировать на изменения в бизнес-среде. Это означает, что стратегия не является жестким планом, а скорее набором настраиваемых принципов и целей.
- Анализ данных в реальном времени: Использование современных технологий и анализа данных в реальном времени позволяет компаниям следить за текущими тенденциями и быстро реагировать на изменения.
- Риск-ориентированный подход: Разработка системы управления рисками становится неотъемлемой частью стратегического управления. Компании должны уметь оценивать риски и разрабатывать планы и стратегии по их управлению.
- Обучение и развитие персонала: Сотрудники должны быть готовы к реализации стратегии и уметь адаптироваться к новым условиям. Инвестиции в обучение и развитие персонала становятся приоритетом.
- Инновации и культура организации: Инновации могут создавать новые возможности для компании и укреплять ее конкурентоспособность. Культура организации должна способствовать креативности и инновациям.

В заключении, стратегическое управление переживает эволюцию в современных условиях, и компании, которые могут адаптироваться к новым требованиям и применять гибкие и инновационные подходы, имеют большие шансы на успех.

Это также подразумевает сбалансированный подход, учитывая как краткосрочные, так и долгосрочные цели, и обеспечивая устойчивость и конкурентоспособность в переменчивой бизнес-среде.

#### Список литературы:

- 1. Rosenzweig Ph. The Halo Effect... And the Eight other Business Delusions that Deceive Managers. New York: Free Press, 2019. 340 p.
  - 2. Ходжеттс Р. Майкл Портер о новых стратегиях совершенствования

управления. [Электронный ресурс]. National Business, 2017. № 5 (8). C. 65. URL: http://www.management.com.ua/bp/bp016.html/ (дата обращения: 15.03.2016).

- 3. Сеспедес Ф. Хватит использовать военные метафоры в стратегии. [Электронный ресурс]. // Harvard Business Review Russia, 2019. 29.01. URL: http://hbr.russia.ru/upravlenie/strategiya/p15233/#ixzz3QC90fttc/ (дата обращения: 03.04.2016).
- 4. Мартин Р. Три способа улучшить стратегическое планирование. [Электронный ресурс]. // Harvard Business Review Russia, 2017. 03.06. URL: http://hbr.russia.ru/upravlenie/strategiya/p13887/#ixzz3QCAPvzZc/ (дата обращения: 03.04.2016).
- 5. Щербаков Б. Насаждая стратегию. [Электронный ресурс]. // Harvard Business Review Russia, 2020. 31.10. URL: http://hbr-russia.ru/upravlenie/strategiya/p14809/#ixzz3I0XaR4wV/ (дата обращения: 03.04.2016).

# НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ТОРГОВЫМ ЦЕНТРОМ

Есенгалиева Динара Сакеновна, студентка 3 курса Костанайский филиал ФГБОУ ВО «ЧелГУ» E-mail:esengalieva642d@mail.ru Байкова Е.И., старший преподаватель кафедры экономики Костанайский филиал ФГБОУ ВО «ЧелГУ»

Прибыль характеризует конечный результат деятельности предприятия. Его получение является обязательным условием расширенного воспроизводства на предприятии, обеспечение его самофинансирования и укрепление конкурентоспособности на рынке [1, с.136].

Основными источниками резервов увеличения суммы прибыли является увеличение объема реализации продукции (работ, услуг), снижение себестоимости, повышение качества товарной продукции (оказываемых услуг), реализация ее на более выгодных рынках сбыта и т.д.

Как известно, прибыль от продаж — это разница между выручкой от продаж и полной себестоимостью продукции, работ, услуг. Таким образом, существуют два пути воздействия (увеличения, уменьшения) прибыли предприятия: первый путь — снижение себестоимости; второй путь — увеличение выручки, т.е. объема продаж [2, с.61].

Для того чтобы торгово-развлекательный комплекс приносил прибыль, его нужно строить и развивать в соответствии с тщательной продуманной коммерческой концепцией, которая включает в себя анализ рынка потребителей, соответствующее оформление помещений, мероприятия по привлечению покупателей, расположение торговых и развлекательных секций, разделение полезных площадей и многое другое. Как показывает практика, чем

больше арендаторов будет присутствовать на момент открытия торговоразвлекательного центра, тем больше внимания он привлечет к себе. Как правило, базовыми, или «якорными», арендаторами торговых площадей в современном ТРЦ, привлекающими основную часть посетителей, являются супермаркет или гипермаркет той или иной ценовой категории и магазин самообслуживания, торгующий бытовой техникой и компьютерами. Успешность работы ТРЦ на текущем рынке обеспечивается постоянным взаимодействием арендатора и арендодателя:

- Арендодатель «продает» арендатору не помещение в ТРЦ, а трафик покупателей и потенциальный товарооборот,
- В отличие от офисного центра, property management (PM) в торговом центре предусматривает постоянный анализ бизнеса арендаторов, поиск новых брендов на рынке, анализ соответствия концепции объекта целевой группе посетителей,
- Продвижение объекта и маркетинговая программа должна разрабатываться и контролироваться РМ, с целью определения конкретных задач и анализа эффективности результатов,
- Структура и функции персонала, осуществляющего функции РМ, напрямую влияют на успешность взаимодействия с арендаторами [3].

Управление недвижимостью — это комплекс мероприятий, нацеленных (с учетом целей и задач собственника) на эффективное использование объекта недвижимости, что подразумевает в конечном итоге получение прибыли от его использования.

Управление недвижимостью включает в себя четыре понятия (согласно западной классификации):

- Facility management. Мероприятия, направленные на эффективное обслуживание объекта недвижимости и увеличение срока его жизненного цикла: контроль состояния коммуникаций и узлов; планирование и проведение ремонтных работ; обеспечение бесперебойной работы коммуникаций (тепло-, энерго- и водоснабжение, телефон, интернет, телекоммуникации и т. д.); организация уборки в помещениях и прилегающей территории; охрана объекта,
- Building management. Building Management пересекается с Facility Management и охватывает более широкий комплекс услуг, связанных с управлением, обслуживанием эксплуатацией объекта недвижимости: И управление замыслом, то есть выбор варианта наилучшего использования управление проектированием объекта; управление строительством самого объекта и неотделимых улучшений; управление процессом заключения сделок купли-продажи, аренды, залога, передачи права хозяйственного ведения и оперативного управления; управление комплексом операций по оказанию услуг, связанных с использованием клиентами объекта недвижимости по его прямому назначению, а также дополнительных и сопутствующих услуг.
  - Property management. Осуществление коммерческого и

административно-правового управления объектом, а именно: коммерческое управление; юридическое сопровождение всех процессов, связанных с получением дохода и затратами на управление объектом; бухгалтерское сопровождение (расчеты с арендаторами и обслуживающими организациями, счета на оплату, платежные поручения и т.д.); расчет расходов на содержание объекта и их оптимизация; расчет финансовых показателей, характеризующих состояние объекта; реклама и маркетинг, администрирование всех процессов управления.

Asset management. Доверительное стратегическое управление активами собственника недвижимости с финальной целью увеличения доходности объекта управления на всем его жизненном цикле. Включает в имущественного оптимизация комплекса компании; разработка концепции развития; осуществление операционной деятельности (РМ и FM); оптимизация затрат компании (снижение налога на имущества и затрат на содержание); увеличение чистых активов компании и выручки от реализации непрофильных активов [4].

Клиентами торгового центра, с одной стороны, являются его посетители, а с другой — арендаторы, от успешной деятельности которых зависит доход владельца торговой недвижимости. Поэтому задачи управляющей структуры торгового центра сложные и многогранные.

Управляющая компания должна выбрать правильную политику сотрудничества с арендаторами и обеспечить условия для эффективного функционирования всех предприятий в центре.

Сегодня многие предприятия бросаются сокращать доходы, не думая о перспективе. Особого внимания заслуживают затраты, связанные с пакетом услуг по регулярному и постоянному обеспечению работы торгового центра. В этот пакет услуг входят две группы издержек: а) на поддержание чистоты, безопасности, на текущее обслуживание; б) на исследования, маркетинг и рекламу. Эксплуатационные расходы различных арендаторов (энерго- и водопотребление, нагрузка на инженерные системы здания) достаточно легко поддаются исчислению и оплачиваются арендаторами в соответствии с потреблением ресурсов. С определением размера расходов на уборку, охрану и тому подобное тоже все более-менее ясно, они могут входить в арендную оплачиваться дополнительно, пропорционально занимаемой арендатором. И наладить грамотную работу службы эксплуатации, в принципе, нетрудно. Гораздо сложнее с маркетингом торгового центра, здесь начинаются проблемы и с определением расходов на продвижение, и с кадрами. О том, что вторая группа расходов тоже является неотъемлемой частью работы, которая должна вестись постоянно и ежедневно, сегодня забывать просто опасно. Маркетинговые исследования и рекламная работа в нынешних условиях входят в число наиболее актуальных задач, и неудачная «оптимизация» расходов на маркетинг и продвижение может привести к очень серьезным негативным последствиям. Когда система управления маркетингом в торговом центре отсутствует, недостаточно прибегать к помощи сторонних организаций, выполняющих разовые заказы. Очевидно, что результат от разовых акций будет хуже, чем от постоянной работы [5].

Приняв решение, что работа по текущим исследованиям, оценке деятельности арендаторов, маркетингу и рекламе должна быть постоянной, определить источники поступлений vправляющий должен Маркетинговый и рекламный сборы в торговом центре являются темой для разногласий. Иногда они входят в арендную ставку, но чаще оплачиваются дополнительно, и если условия и порядок оплаты маркетинговых мероприятий четко не прописан в договоре, дополнительные платежи воспринимаются как поборы и вызывают недовольство арендаторов. В центрах с несколькими трудно убедить всех собственников площадей владельцами бывает необходимости отчислений, одна часть собственников соглашается платить, а другая – наотрез отказывается. В итоге маркетинговый и рекламный бюджеты оказываются явно недостаточными для решения задач.

Результаты исследований, посвященные рекламе арендаторов торговых центров, свидетельствуют о том, что реклама имеет низкую эффективность, поскольку покупатель приходит не в конкретный магазин, а в торговый центр и может потратить деньги у любого из операторов. До магазина, который дает рекламу, в торговом центре может дойти только 30% людей, привлеченных этой рекламой, а остальную часть потока «поглотят» другие арендаторы. Как правило, процент людей, приехавших по конкретной рекламе и дошедших до магазина, выше у крупных якорных арендаторов – гипермаркета, супермаркета, магазина бытовой техники, строительного магазина, и самый низкий процент у магазинов одежды, обуви, импульсных товаров. Многие акции начинают иметь смысл, когда их синхронно проводят несколько арендаторов. Например, распродажи в торговых центрах Сингапура и Дубаи ежегодно проводятся в определенное время, в них участвуют все арендаторы, и покупатели заранее планируют посещение этих распродаж и съезжаются из разных стран и с разных континентов. В это время существенно повышается активность во всех торговых центрах и бутиках города. К распродажам привязывают различные шоу, фестивали и другие мероприятия в общегородском масштабе, возрастает нагрузка и увеличивается товарооборот также в других доходных областях – в гостиничной сфере, в общественном питании, в развлекательных комплексах [6].

Сейчас, когда рынок аренды претерпел существенные изменения, многие арендаторы будут придерживаться мнения, что регулярный маркетинг и реклама должны быть включены в ставку по принципу «все включено» — как комплекс услуг, прилагающийся к площади определенного качества. Действительно, площадь в торговом центре — это не только квадратные метры, конструкции и инженерия, но и обязательное обеспечение торговой активности.

В список первоочередных задач также входит оценка арендаторов: сегодняшнего положения, перспектив работы, возможных изменений форматов. Торговые центры делятся на два типа. Одни центры в любом случае будут хорошо работать, поскольку очень хорошо расположены, и для того,

чтобы загубить такой центр, надо сильно «постараться». А другие центры будут хорошими только в случае, если в них останутся хорошие якорные арендаторы. Обязательно надо предусмотреть различные сценарии развития событий, готовить альтернативные варианты в плане аренды.

Планируя работу торгового центра на перспективу, управляющий должен учитывать возможные изменения потребностей арендаторов в площадях. Вполне вероятно, что форматы магазинов изменятся таким образом, чтобы на меньшей площади представлять более эффективный ассортимент. Торговцы в условиях спада в экономике будут заинтересованы, во-первых, сокращать размер площади. Во-вторых, повышать эффективность использования имеющихся квадратных метров, добавлять новые товарные группы, отдавая предпочтения товарам со следующими характеристиками: а) ближе к основному типу спроса, более необходимых для регулярного обеспечения деятельности домохозяйств и корпоративных клиентов; б) дающих высокую прибыль; в) имеющих небольшой размер [7].

Условие эффективного управления торговым центром — мотивация управляющего должна быть обязательно связана с результатами деятельности.

Качество работы управляющей компании оценивается по степени удовлетворенности двух групп клиентов торгового центра — посетителей и арендаторов. О признании потребителей говорят результаты маркетинговых исследований и показатели счетчиков, и критериями оценки управляющей компании являются рост посещаемости, стабильность посещений и частота визитов в центр, повышение известности марки торгового центра. А качество услуг для арендаторов оценивается по обеспечению требуемого уровня арендных поступлений, сбалансированности состава арендаторов и поддержанию концепции центра, по отсутствию ротации арендаторов и быстрому заполнению вакантных площадей, по возрастанию интереса новых арендаторов к работе в центре и количеству заявок [8].

Одним из преимуществ внешней управляющей компании является то, что она, как правило, больше заинтересована в комплексном подходе и удовлетворении обеих групп клиентов, и внешний управляющий правильно оценивает ситуацию и расставляет приоритеты. А внутренний управляющий, как любой наемный работник, выполняет указания руководства, акцент делается на те показатели, на которые мотивирован сотрудник, но приоритетные задачи могут быть определены неправильно. Например, делается ставка на выполнение финансового плана и снижение издержек, а при этом не учитывается общая концепция центра, игнорируются потребности арендаторов и не изучается мнение посетителей. Поэтому подход получается однобоким. Недовольство клиентов центра может накапливаться, и в один прекрасный день владелец торговой недвижимости окажется перед лицом серьезных проблем.

О том, что означает качественное управление, лучше всех сказал китайский мудрец Конфуций: «Хорошее управление — это когда довольны те, кто рядом, и приходят те, кто далеко». И арендаторы, и посетители [9].

#### Список литературы:

- 1 Бузаева Н.А. Анализ прибыльности и рентабельности предприятия // JSRP. -2021. -№4 (8). -C.136-139.
- 2 Румянцева Е.Е. Экономический анализ: учебник и практикум для вузов. М.: Юрайт, 2022. 381 с. // ЭБС Юрайт. URL: https://urait.ru/bcode/450731
- 3 Люлькин В.С. Управление и техническая эксплуатация крупных объектов коммерческой недвижимости (торговых центров): монография. Пенза: ПГУАС, 2016. 132 с.
- 4 Девелопмент торговой недвижимости в России /под ред. Т. Максимовой. М.: Издательство Mall Publishing House, 2007. 123 с.
- 5 Кананян К. Торговая недвижимость. Вызовы времени и перспективы. М.: Издательский дом «Юнион-Стандарт Консалтинг», 2019. 400 с.
- 6 Аренда коммерческой недвижимости. Как повысить прибыль и снизить дебиторскую задолженность? URL: https://www.1cbit.kz/blog/arenda-kommercheskoy-nedvizhimosti-kak-povysit-pribyl-i-snizit-debitorskuyu-zadolzhennost/
- 7 Канаян К. Актуальные задачи управления торговым центром. URL: http://www.usconsult.ru/b\_082-tasks-of-shopping-center-management.html
- 8 Показатели эффективности ТРЦ. URL: http://www.srvrussia.ru/presscenter/news/pokazateli-effectivnosti-trc-noi/
- 9 Как увеличить доходность торгового центра. URL: https://realjet.ru/poleznyie-stati/kak-uvelichit-doxodnost-torgovogo-czentra/

## МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ

Жараспаева Диана Есенгельдиновна, студентка 3 курса Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы Е-mail: dianazharaspaeva@gmail.com Абаева Г.И., к.э.н., и.о. ассоциированного профессора Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы

Современное состояние менеджмента и маркетинга: взгляд изнутри. Менеджмент и маркетинг — две ключевые составляющие любого успешного бизнеса. Эти две области взаимосвязаны и тесно взаимодействуют друг с другом, определяя успех предприятия. Сегодня мы поговорим о современном состоянии менеджмента и маркетинга, и какие вызовы и возможности они предоставляют бизнес-сообществу. С развитием технологий и доступностью интернета маркетинг претерпел революцию. Традиционные методы маркетинга уступили дорогу цифровым стратегиям. Социальные сети, поисковая оптимизация, контент-маркетинг, и множество других инструментов теперь

составляют основу маркетинговых кампаний. Благодаря аналитике данных, компании могут лучше понимать свою аудиторию и настраивать рекламу под индивидуальные потребности клиентов. Диджитализация и цифровой маркетинг играют ключевую роль в современном бизнесе. Эти концепции олицетворяют изменения, которые произошли в мире маркетинга и управления компаниями благодаря развитию технологий, особенно интернета.

Давайте более подробно рассмотрим, как диджитализация и цифровой маркетинг влияют на современное состояние бизнеса. Диджитализация означает превращение аналоговой информации и процессов в цифровой формат. Это процесс, который включает в себя переход от бумажных документов к электронным, от традиционных магазинов к онлайн-торговле, и от локальных серверов к облачным вычислениям. Этот процесс улучшает доступность, удобство и эффективность информационных систем. Для бизнеса диджитализация означает, что данные, операции и взаимодействие с клиентами становятся цифровыми. Важные аспекты диджитализации включают:

- **Автоматизация процессов:** Множество бизнес-процессов теперь могут быть автоматизированы с помощью программных решений. Это позволяет компаниям снизить затраты на ручной труд и увеличить производительность.
- Облачные технологии: Переход к облачным решениям позволяет компаниям сохранять данные и работать с ними из любой точки мира, что способствует гибкости и масштабируемости бизнеса.
- **Интернет вещей (IoT):** Смарт-устройства и датчики позволяют компаниям собирать больше данных о своих продуктах и клиентах, что помогает улучшить качество и эффективность производственных и маркетинговых процессов.
- **Большие** данные: Анализ больших данных помогает компаниям лучше понимать своих клиентов и рынок, что позволяет создавать более целенаправленные маркетинговые компании.

Цифровой маркетинг — это использование цифровых каналов для продвижения продуктов или услуг. Он охватывает множество инструментов, включая социальные сети, поисковую оптимизацию (SEO), контент-маркетинг, электронную почту, рекламу в интернете и другие. Социальные Сети, такие как Facebook, Instagram, Twitter и LinkedIn, предоставляют платформы для взаимодействия с аудиторией, создания бренда и проведения рекламных кампаний. SEO помогает сайтам компаний ранжироваться выше в результатах поиска, что увеличивает видимость и привлекает больше посетителей. Публикация качественного контента, такого как статьи, видео и инфографика, помогает установить авторитет в отрасли и привлекать целевую аудиторию.

Диджитализация и цифровой маркетинг преобразовали способы, которыми компании ведут свой бизнес и взаимодействуют с клиентами. Эти технологии предоставляют огромные возможности, но также требуют постоянного обучения и адаптации. Компании, которые успешно интегрируют цифровой маркетинг в свои стратегии, могут достичь большего успеха и

оставаться конкурентоспособными в быстро меняющемся мире бизнеса. Сбор и анализ данных стали неотъемлемой частью менеджмента и маркетинга. Организации собирают огромные объемы информации о клиентах, продуктах и рынках. Эти данные позволяют принимать более обоснованные решения, выявлять тенденции и предсказывать изменения в рыночной среде. Машинное обучение и искусственный интеллект упрощают анализ и помогают создавать более точные стратегии. Собирать данные можно из различных источников, включая веб-сайты, социальные медиа, транзакции, отзывы клиентов и другие. Централизованное хранение данных позволяет компаниям создать единую базу данных, которую можно анализировать и использовать для принятия решений.

Аналитика данных позволяет компаниям извлекать ценную информацию из собранных данных. С помощью методов анализа, таких как статистика, машинное обучение и искусственный интеллект, компании могут выявлять тенденции, закономерности и ключевые факторы, влияющие на их бизнес. На основе анализа данных можно разрабатывать модели для прогнозирования будущих событий и результатов. В маркетинге, это может включать предсказание поведения клиентов, оценку эффективности рекламных кампаний и оптимизацию запасов. В менеджменте, предсказательная аналитика может в принятии стратегических решений и определении потребностей компании. Аналитика данных позволяет создавать персонализированные подходы к клиентам. Например, на основе истории покупок и поведения клиентов можно предоставлять индивидуальные рекомендации, что повышает вероятность успешных продаж и уровень удовлетворенности клиентов. Данные помогают компаниям оценивать результаты своих действий. В маркетинге, это означает измерение ROI (возврата на инвестиции) для рекламных кампаний и определение, какие стратегии наиболее эффективны. В менеджменте, данные позволяют оценить производительность сотрудников эффективность бизнес-процессов. И Управление данными также включает в себя обеспечение безопасности информации и риск-менеджмент.

Компании должны быть готовы защищать свои данные от утечек и несанкционированного доступа, особенно свете растущих угроз кибербезопасности. Данные МОГУТ помочь компаниям выявить новые возможности и разработать инновационные стратегии. Анализ данных позволяет лучше понимать требования рынка и потребности клиентов, что в свою очередь помогает определить будущее направление развития бизнеса. Персонализация и клиентоориентированность – это стратегии, которые приобрели особую важность в современном бизнесе. Они направлены на удовлетворение потребностей и ожиданий клиентов, что способствует лучшим отношениям с клиентами и повышению эффективности в маркетинге и менеджменте.

Давайте рассмотрим ключевые аспекты этих стратегий. Персонализация начинается с глубокого понимания клиента. Это включает в себя анализ исходных данных, таких как демографические характеристики, предпочтения,

история покупок, а также данные о взаимодействии с брендом. Чем лучше точные знает своих клиентов, тем более релевантные персонализированные предложения она тэжом создавать. Сегментация аудитории позволяет разделить клиентов на группы общими характеристиками. Это помогает более эффективно создавать персонализированный контент и предлагать продукты или услуги, которые соответствуют интересам каждой группы.

Когда компания понимает своих клиентов и их потребности, она может создавать персонализированный контент и коммуникацию. Это может включать в себя индивидуальные рекомендации, персонализированные электронные письма, рекламу и даже дизайн веб-сайта, который соответствует интересам конкретного клиента.

Клиенто-ориентированный подход также влияет на создание продуктов и услуг. Компании стремятся разрабатывать продукты, которые удовлетворяют потребности клиентов и предоставляют им ценность. Они активно собирают обратную связь и используют ее для улучшения качества продукции.

Создание механизмов обратной связи и вовлечение клиентов в процесс принятия решений становятся важными элементами клиентоориентированности. Компании, которые слушают своих клиентов и учитывают их мнение, могут создавать более удовлетворенных и лояльных клиентов. Персонализация и клиентоориентированность способствуют созданию долгосрочных отношений с клиентами.

Когда компания предлагает клиентам именно то, что им нужно, и проявляет заботу о их потребностях, это укрепляет связь и способствует повторным покупкам. Персонализация и клиентоориентированность стали неотъемлемой частью современного маркетинга и менеджмента. Компании, которые активно внедряют эти стратегии, могут улучшить свои отношения с клиентами, повысить конкурентоспособность и достичь большего успеха в долгосрочной перспективе. Они подчеркивают важность клиента как центрального элемента бизнеса и ориентируются на удовлетворение его потребностей.

Устойчивость (sustainability) и общественная ответственность (corporate social responsibility, CSR) стали важными элементами современного бизнеса. Устойчивость включает в себя стремление к снижению негативного воздействия бизнес-процессов на окружающую среду. Это может включать в себя сокращение выбросов, эффективное использование ресурсов, использование экологически чистых технологий и процессов, а также стремление к уменьшению отходов и продвижению концепции круговой экономики.

Общественная ответственность подразумевает, что компании учитывают свое воздействие на общество и принимают меры для улучшения общественных условий. Это может включать в себя благотворительные акции, вовлечение в социальные программы, улучшение условий работы сотрудников и соблюдение норм социальной справедливости. Устойчивость и общественная

ответственность также связаны с этическими аспектами ведения бизнеса.

Компании должны действовать в соответствии с нормами и ценностями, уважать права человека и соблюдать прозрачность в своей деятельности. Компании, активно внедряющие принципы устойчивости и общественной ответственности, могут использовать их в маркетинговых кампаниях. Это позволяет создать более положительное восприятие бренда и привлечь клиентов, которые ценят устойчивость и общественную ответственность.

#### Конкуренция:

- 1. Снижение ценности бренда: В условиях жесткой конкуренции, бренды сталкиваются с давлением на цены, что может снижать восприятие их ценности. Для удержания позиций компании должны уделять внимание стратегиям дифференциации и инновациям.
- 2. Стремление к улучшению качества: В конкурентной среде, компании вынуждены стремиться к непрерывному улучшению качества продуктов и услуг, что в конечном итоге приносит пользу потребителям.
- 3. **Инновации и развитие:** Конкуренция стимулирует компании к разработке новых продуктов, технологий и стратегий, что способствует инновациям и росту.
- 4. **Точное понимание рынка:** Для успешной конкуренции, компании должны иметь точное представление о своем рынке, клиентах и конкурентах, что требует эффективной маркетинговой аналитики.

#### Глобализация:

- **1.** Доступ к новым рынкам: Глобализация предоставляет компаниям возможность расширить свой бизнес на мировые рынки, что открывает новые возможности для роста.
- **2. Культурная адаптация:** Глобальные компании должны адаптировать свои маркетинговые стратегии и продукты к различным культурным контекстам, чтобы успешно конкурировать на мировом рынке.
- **3.** Постоянные изменения в технологиях: Глобализация способствует быстрому обмену технологиями и инновациями между странами, что требует от компаний постоянного обучения и адаптации.
- **4. Геополитические риски:** Глобальные компании должны учитывать геополитические риски, которые могут влиять на их бизнеспроцессы и маркетинговые стратегии.

Современные компании должны балансировать между конкуренцией и глобализацией. С одной стороны, они конкурируют на мировом рынке, а с другой, они должны быть способными адаптировать свои стратегии к различным условиям и конкурентам в разных регионах. Стремление компаний к непрерывному улучшению и развитию персонала является важным элементом бизнеса. Обучение развитие успешного И позволяют сотрудникам усовершенствовать свои профессиональные навыки и компетенции. Это может включать в себя обучение новым технологиям, методам работы, обновленным стандартам и процессам. Для роста и успешного развития компаний важно иметь квалифицированных лидеров.

Обучение и развитие помогают выявлять и развивать лидерские качества среди сотрудников. Сотрудники, обладающие актуальными знаниями и навыками, работают более эффективно и производительно. Обучение помогает улучшить качество работы и достичь лучших результатов.

Компании, которые инвестируют в обучение и развитие своих сотрудников, могут привлекать и удерживать высококвалифицированных специалистов, что способствует стабильности и конкурентоспособности. Бизнес-среда постоянно меняется, и компании должны адаптироваться к новым условиям.

Обучение позволяет сотрудникам адаптироваться к изменениям внутри и вне компании. С развитием цифровых технологий и онлайн-обучения компании могут предоставлять сотрудникам возможность учиться в любом месте и в любое время. Это особенно актуально в современном мире, где обучение и развитие могут быть адаптированы к индивидуальным потребностям. Важной частью обучения и развития является измерение и оценка его эффективности. Это позволяет компаниям определить, насколько успешно они достигают поставленных целей и корректировать стратегию при необходимости.

В заключение, менеджмент и маркетинг остаются важными элементами успешного бизнеса, но их характер сильно изменился в современном мире. Диджитализация, аналитика, персонализация, устойчивость и обучение стали неотъемлемыми частями успешных стратегий. Компании, которые готовы адаптироваться к новым вызовам и использовать современные инструменты, могут достичь выдающихся результатов в менеджменте и маркетинге.

#### Список литературы

- 1. сборник научных статей [Электронный ресурс] / отв. ред. Е. А. Ильина, Г. Л. Белов. Чебоксары : Чуваш. гос. пед. ун-т, 2021. 256 с
- 2. https://lafounder.com/article/digital-marketing
- 3. <u>Что такое клиентоориентированность: пять ключевых признаков с примерами :: PБК (rbc.ru)</u>
- 4. МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ, КАК ОДНО ИЗ ОСНОВНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ГЛОБАЛИЗАЦИИ тема научной статьи по экономике и бизнесу читайте бесплатно текст научно-исследовательской работы в электронной библиотеке КиберЛенинка (cyberleninka.ru)
- 5. <u>Цифровой маркетинг: что это, 16 технологий и digital-стратегий</u> (<u>lpgenerator.ru</u>)

# РОЛЬ МАРКЕТИНГОВОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННЫХ КОМПАНИЙ

Живулько Константин Николаевич, студент 3 курса, Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы

### E- mail:doter.abe@mail.ru Калкабаева А.Е. ст.преподаватель,

Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы

Маркетинговая информация играет важную роль в успешной деятельности компании и позволяет ей эффективно взаимодействовать с рынком, клиентами и конкурентами.

Прежде всего, маркетинговая информация помогает компании лучше понимать своих клиентов, их потребности, предпочтения и поведение. Это позволяет создавать более целевые и персонализированные маркетинговые стратегии, удовлетворять запросы клиентов и улучшать качество предлагаемых продуктов и услуг.

Также маркетинговая информация помогает компаниям определить, какие продукты или услуги будут востребованы на рынке. Это позволяет разрабатывать новые продукты, улучшать существующие и адаптировать их под потребности клиентов.

Знание рынка и клиентов помогает определить целевую аудиторию для маркетинговых кампаний. Маркетинговая информация помогает определить демографические характеристики, интересы и поведение клиентов, что позволяет создавать более точные и эффективные сообщения и рекламные кампании.

Маркетинговая информация позволяет компаниям изучать действия конкурентов, их стратегии, сильные и слабые стороны. Это позволяет лучше рыночное разрабатывать конкурентоспособные понимать окружение И Компании опираться ΜΟΓΥΤ на данные при маркетинговых бюджетов, выборе каналов продвижения, определении ценовой политики и других аспектах маркетинга. Оценка результатов помогает корректировать стратегии, оптимизировать бюджеты и достигать поставленных пелей.

Анализ и интерпретация маркетинговых данных позволяют компаниям прогнозировать будущие тенденции на рынке. Это позволяет адаптироваться к изменениям вовремя и оставаться конкурентоспособными.

Таким образом, маркетинговая информация является неотъемлемой частью стратегии маркетинга компании и играет ключевую роль в принятии решений, определении целей и достижении успеха на рынке. Источники маркетинговой информации обеспечивают компании данными, необходимыми для понимания рынка, принятия стратегических и тактических решений, а также оптимизации маркетинговых кампаний. Важно уметь правильно анализировать и интерпретировать эти данные, чтобы использовать их в пользу компании.

«Под маркетинговой информацией понимается совокупность аккумулируемых с определенной целью снижающих неопределенность сообщений, знаний, данных о состоянии маркетинговой деятельности, об

окружающей организацию маркетинговой среде и характерных для нее процессов» [1].

Маркетинговая информация представляет собой совокупность данных, фактов и оценок, собранных с определенной целью для анализа и прогнозирования маркетинговой деятельности предприятия

Для получения точной, достоверной и актуальной информации маркетологи используют разные источники. Источники маркетинговой информации разнообразны и могут быть как внутренними, так и внешними (см. Рисунок 1).

Маркетинговая информационная система (МИС) представляет собой непрерывно функционирующую систему, включающую в себя персонал, оборудование, процедуры и методы для сбора, обработки, анализа, оценки и распределения актуальной и достоверной информации, необходимой для подготовки и принятия маркетинговых решений [3].

МИС создается фирмой с целью:

1) Выявления маркетинговых проблем и возможностей: МИС помогает выявлять текущие и потенциальные проблемы и возможности на рынке, что позволяет компании адаптировать свои стратегии и тактики маркетинга.



Рисунок 1- Виды источников маркетинговой информации

2) Разработки маркетинговых мероприятий: МИС помогает разрабатывать как стратегические, так и тактические мероприятия в области маркетинга, а также оценивать выполнение этих мероприятий.

Традиционная модель МИС, предложенная Ф. Котлером, включает в себя структурирование процесса сбора информации по различным источникам (внутренней и внешней информации) и задачам (маркетинговые исследования). Эта модель помогает систематизировать информацию и обеспечить компании необходимыми данными для принятия обоснованных маркетинговых решений (см. Рисунок 2).



Рисунок 2 – Модель МИС Ф. Котлера

Проектирование МИС приспособлено к организационной структуре хозяйствующего субъекта, функциональным обязанностям его персонала и формализованным информационным потребностям лиц, принимающих управленческие решения. В этой связи возникают недостатки, связанные с ее использованием:

- -внутренняя, внешняя и первичная информации формализуются в жестко структурированный формат, использование которого затруднено;
- -временной разрыв между разработкой и внедрением МИС может привести к ее устареванию еще до начала ее реальной эксплуатации и финансовым потерям;
  - -МИС направлена на решение структурированных проблем;
  - –МИС предназначена для предоставления стандартных отчетов.

В 1970-х годах в зарубежной практике существовали преимущественно МИС, а затем, для преодоления вышеперечисленных ее ограничений, маркетологи дополнили подсистему анализа маркетинговой информации программным обеспечением по управлению базой данных, базой моделей и диалоговым режимом. Модифицированная МИС получила название система поддержки принятия решений (СППР).

Система поддержки принятия решений (СППР) - информационная система, состоящая из совокупности данных, систем, инструментов и методик с соответствующим программным и аппаратным обеспечением.

Таким образом, МИС и СППР - информационные системы, предназначенные для сбора и обработки информации, выявления существующих и потенциальных маркетинговых проблем и возможностей, разработки маркетинговых стратегий и оценки их достижения.

На основе изложенного, сделаем следующие выводы:

1) Маркетинговая информация представляет собой набор данных и знаний, направленных на понимание рынка, клиентов, конкурентов и других факторов, влияющих на маркетинговую деятельность компании. Она позволяет

определить, какие продукты или услуги следует предлагать, как удовлетворить потребности клиентов, как создать и продвигать бренд, и как оптимизировать маркетинговые стратегии. Источники маркетинговой информации могут быть разнообразными и включать внутренние и внешние источники. В маркетинговой деятельности используются различные виды информации, которые решают ряд поставленных перед специалистом задач.

- 2) Релевантность и ценность маркетинговых данных важные аспекты, которые определяют, насколько эффективно можно использовать информацию в маркетинговой деятельности. Следовательно, релевантность маркетинговых данных связана с их актуальностью и соответствием поставленным задачам, а ценность данных определяется их влиянием на успешность маркетинговых стратегий и решений. Оба аспекта играют ключевую роль в эффективной маркетинговой деятельности, позволяя компаниям лучше понимать своих клиентов и достигать маркетинговых целей.
- 3) Маркетинговая информационная система (МИС) представляет собой непрерывно функционирующую систему, включающую в себя персонал, оборудование, процедуры и методы для сбора, обработки, анализа, оценки и распределения актуальной и достоверной информации, необходимой для подготовки и принятия маркетинговых решений.

#### Список литературы:

- 1. Герчикова И. Методика проведения маркетинговых исследований//Маркетинг, №3, 2015, с.31-42
- 2. Короткий Ю. Формализация подхода к маркетинговым исследованиям//Маркетинг, №2, 2019, с. 65-70
- 3. Баранова Н.А. Маркетинговые исследования: Учебное пособие. Костанай: КГУ им. А. Байтурсынұлы, 2011.-150 с.
  - 4. Басовский Л.Е. Маркетинг: курс лекций. М.: ИНФРА-М, 2021. 219 с.
- 5. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс. М.: Изд. дом «Вильямс», 2007.-656 с.
- 6. Марданова Э. Маркетинговая информационная система как основа принятия бизнес-решений // Маркетинг и маркетинговые исследования, 2017. №3. С.144-150.

## ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Жилкайдарова Айсара Ахмедиевна, магистр экономических наук, старший преподаватель Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы E-mail: Aysara67@inbox.ru

В соответствии со Стратегическим планом развития Республики Казахстан до 2025 года «Третья модернизация Казахстана: новые возможности для граждан и качественный рост» [4] рост эффективности, адаптивности, улучшение технологий, организационной культуры и ориентированности на потребителя государственного сектора даёт возможность повысить качество деятельности государственных органов. Это происходит благодаря использованию лучших управленческих методов ведущих стран ОЭСР и успешных частных корпораций. Большую роль во внедрении инноваций будет играть реализация концепции «слышащего государства» путём привлечения общественности в разработку государственных программ, политик, в оценку их реализации т.п.

Одним изнаправлений повышения эффективности государственной службы предусмотрено совершенствование системы профессионального развития государственных служащих, повышение их профессионализма и квалификаций.

Современный этап строительства государственной гражданской службы на повестку дня ставит вопрос о необходимости обеспечения постоянного развития профессионализма государственных служащих. Именно непрерывное профессиональное развитие государственных служащих служит важнейшим фактором эффективного управления в государственном секторе.

В целях реализации данного направления должно быть обеспечено:

- Предоставление условий для самостоятельного развития профессионализма должностных лиц. Для этого необходимо создать уникальный специализированный информационный ресурс, а также механизм мотивации должностных лиц к непрерывному профессиональному росту.
- Совершенствование механизма профессионального развития должностных лиц государственного сектора. С этой целью необходимо ввести новые формы профессионального развития государственных служащих, которые повысят эффективность их профессиональной деятельности, а также дополнительные механизмы финансирования профессионального развития государственных служащих и обменной и опытной деятельности, включая стажировки в государственном управлении).
- Обеспечить условия, чтобы государственные органы исполнительной власти и высшие учебные заведения работали вместе над внедрением новых подходов к профессиональному развитию государственных служащих.
- Создание единой информационной системы и единого специализированного источника информации о повышении квалификации государственных служащих.
- Создание условий для развития уровня знаний в области ІТ, необходимых для выполнения должностных обязанностей госслужащими [3].

Оценка качественного состояния трудовых ресурсов государственной службы в РК показывает недостаточное соблюдение профессионального уровня функций должностных лиц, стоящих перед системой государственного управления.

В настоящее время в органах государственной службы работают специалисты с различным образованием. Трансформация роли государства в рыночных условиях управления диктует необходимость привлечения мыслящих по-новому специалистов. Непрерывное обучение кадров является важнейшим условием эффективности реформ.

В государственной службе в основном доминируют кадры, которые не проходили обучение ни разу после окончания высшего профессионального образования. «Так, в центральных госорганах не проходили обучение с отрывом от работы около половины персонала (49,7%), а обучение на рабочем месте - более половины (51,4%). Среди возрастных групп до 50лет эти цифры составляют 60% и более. То есть, наиболее деятельная часть государственных служащих работает на базе однажды полученного образования»[3].

На низовом уровне ситуация гораздо более неблагоприятная. Достаточно сказать, что у 60% руководителей – акимов поселковых и сельских округов нет высшего образования. В основном среди них доминируют учителя и сельскому хозяйству. экономисты, специалисты Α юристы, специалисты в области торговли и финансов составляют всего 8%. Подавляющее большинство районных и сельских чиновников вообще не имели возможности улучшить свои компетенции во время пребывания государственной службе.

Отсюда следует, что уровень профессионализма многих государственных служащих определяется дипломом одного высшего образования, или среднего специального образования, полученного до поступления в органы государственной службы. Сегодня государственный служащий сталкивается с необходимостью повышения своего профессионального уровня за счет самообразования и опыта, не обладая, как правило, достаточными навыками.

Как показывает анализ текущего состояния системы подготовки государственных служащих, принятых мер недостаточно для обеспечения высокого профессионального уровня персонала государственных служащих. В государственном аппарате Казахстана по-прежнему небольшой корпус административных служащих со специальным образованием. Современные изменения требуют не только высшего профессионального образования, но и регулярного обновления знаний.

Сегодня на первый план выходит проблема системного характера подготовки государственных служащих. Очевидно, что для качественных изменений в системе подготовки персонала государственной службы должна быть обширная инфраструктура, которая включает в себя курсы, центры и другие учебные заведения в каждом регионе, а также область учебных центров.

Кроме того, необходимо устранить ряд системных недостатков в организации обучения, управлении обучением персонала и механизмах управления ресурсами.

В настоящее время процесс управления обучением государственных служащих не сложилось как система. Последовательность основных управленческих процессов «разработка кадровой политики - планирование-

ресурсы - исполнение (обучение) — контроль» сегодня нарушена и не скоординированная. Современная система не дает реальную оценку, о том, сколько кадров необходимо готовить, где их учить, чему учить, их востребованность, обеспеченность ресурсами для их обучения.

Таким образом, одной из главных задач, стоящих перед государством, на день, нынешней стадии развития государственного управления, является создание единой системы обучения государственных служащих с развитой инфраструктурой, эффективным управлением распределением ресурсов, что позволит обучать квалифицированный персонал как для высшего руководства, так и регулировать переподготовку и повышение квалификации персонала в управлении среднего и низового звена. Обучение должно быть более государственных служащих качественным ориентированным на потребности государственного управления и, прежде всего, на квалификационные требования для должностей государственного управления.

Таким образом, объективное толкование понятия государственной службы позволяет констатировать, что «гражданская служба - это профессиональная деятельность служащих в государственных органах представительной, исполнительной и судебной власти»[1]. К основным особенностям модели государственной службы в Казахстана относятся:

- -отдел государственной службы в Казахстане по вопросам управления и политики;
- -отбор и продвижение по службе государственных служащих на основе принципа меритократии;
- -внедрение конкурентно-карьерной модели в систему государственного управления;
- -применение новых технологий в области управления кадровыми службами и надзора за ними;
  - -поощрение не прерывного обучения государственных служащих;
- -разработка и успешное применение информационной системы «электронное правительство».

Одним из направлений повышения эффективности государственной службы предусмотрено совершенствование системы профессионального развития государственных служащих, повышение их профессионализма и квалификаций. Каждый госслужащий должен постоянно обновлять и углублять свои профессиональные знания на основе не прерывного образования.

Обучение государственных служащих Республики Казахстан, осуществляется в Академии Государственного Управления при Президенте Республики Казахстан.[1]

Повышение квалификации государственных служащих—однодневные и трехдневные обучающие семинары, а также переподготовка—трехнедельные курсы по актуальным вопросам государственного управления и государственной службы, реализации Посланий Президента народу Казахстана, Государственных программ регионального развития. Главной целью обучения

работников государственной службы является обновление их теоретических и практических знаний, умений и навыков в соответствии с предъявляемыми квалификационными требованиями.

Одной из ключевых задач, стоящих сегодня перед государством на нынешнем этапе развития государственной службы, является формирование обучения государственных служащих с развитой системы инфраструктурой, эффективным управлением и ресурсным обеспечением, которая бы готовила квалифицированные кадры как для высшего звена управления, так и осуществляла регулярную переподготовку и повышение квалификации и кадров низового и среднего уровней управления. Обучение государственных служащих должно стать более качественными ориентированным на потребности государственной службы и, прежде всего, на квалификационные требования к должностям государственной службы.

### Список литературы:

- 1. Закон Республики Казахстан №416-V от 23 ноября 2015 года «О государственной службе Республики Казахстан»
- 2. Капаров С.Г. Совершенствование государственной службы в Казахстане. Астана, 2015.
- 3. Атаманчук Г.В. Теория государственного управления: Курс лекций /Г.В. Атаманчук, 3-е изд, доп. М.: Изд-во ОМЕГА-Л, 2005. С.62.
- 4. Электронный ресурс].—Режим доступа: https://primeminister.kz/ru/documents/gosprograms/stratplan-2025

## МАРКЕТИНГ СТРАТЕГИЯСЫНДАҒЫ ӨНІМНІҢ САПАСЫ МЕН БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІ

Жұматай Әліби Қасымұлы, Ахмет Байтұрсынұлы атындағы Қостанай өңірлік университетінің 2 курс студенті

E-mail: <u>alibi2004z@mail.ru</u>

Молдагалиева Нуржанат Доскалиевна. Экономика ғылымдарының магистрі, Ахмет Байтұрсынұлы атындағы Қостанай өңірлік университетінің оқытушысы

Бұл мақалада маркетинг стратегиясындағы өнімнің сапасы мен бәсекеге қабілеттілігі зерттейтін боламыз.Маркетинг — бұл нақты тұтынушылардың қажеттіліктерін қанағаттандыруға және нарықты зерттеу мен болжау негізінде пайда табуға, экспорттаушы кәсіпорынның ішкі және сыртқы ортасын зерделеуге, нарықта мінез-құлық стратегиясы мен тактикасын әзірлеуге бағытталған өнімді өндіру мен өткізуді ұйымдастырудың кешенді жүйесі. Маркетингтік бағдарламаларды пайдалана отырып, нарық.

Бұл бағдарламаларға тауарды және оның ассортиментін жақсарту,

тұтынушыларды, бәсекелестер мен бәсекелестікті зерттеу, баға саясатын қамтамасыз ету, сұранысты қалыптастыру, өткізуді ынталандыру және жарнамалау, тарату арналары мен өткізуді ұйымдастыруды оңтайландыру, техникалық қызметтерді ұйымдастыру және көрсетілетін қызметтердің ауқымын кеңейту шаралары кіреді. Маркетингті басқару кәсіпорынды басқару жүйесінің маңызды элементі болып табылады.

Бұл мақалада әр түрлі өндірістік компаниялар өнім нарығында пайда болғанша, тұтынушылардың өз өніміне назар аударуы үшін күресіп жатқанда өзекті болады, бұл шын мәнінде олардың табысының, өсуінің және өркендеуінің негізі болып табылады. Өзара байланысты құбылыс ретінде, өсіп келе жатқан, күшті компаниялар өз жұмысын жоғары деңгейдегі қызмет көрсетумен және тұтынушылардың тілектері мен қажеттіліктеріне назар аудара отырып, жақсырақ, арзанырақ тауарларды жеткізушілерге айналады. Барлығы соншалықты қарапайым ма және тұтынушы әрқашан нарықтық аукционға қойылған өркениет тауарларының барлық ассортиментін сауатты түрде талдай ала ма, жоқ па, соны түсіну үшін оны барлық компоненттерді мұқият таразылау және талдау арқылы түсінуге тырысу керек. кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі.

Нарықтық экономика жағдайында бәсекеге қабілеттілік кәсіпорынның коммерциялық табысының шешүші факторы болып табылады. Бұл өнімнің нарықтық конъюнктураға, тұтынушылардың талаптарына, оны сатудың әртүрлі шарттарына және пайдалану кезеңінде тұтынушылық шығындар деңгейіне сәйкестігін білдіретін көп өлшемді ұғым. Нарықта өнім нарықтың тағдырын және өндірістік кәсіпорынның бүкіл экономикалық саясатын анықтайды. Осы жағдайға байланысты өнімге, яғни оны құруға, өндіруге және жетілдіруге, нарықта жылжытуға және сатуға, қызмет көрсетуге, сондай-ақ өнімді өндірістен алып тастауға қатысты шаралардың барлық кешені, сөзсіз, негізгі орынды алады. тауар өндірушінің барлық қызметі. Кәсіпорын өзінің бәсекеге қабілеттілігін не құрайтынын өзі анықтамаса және бәсекеге қабілеттілікті арттыру бойынша міндеттер ауқымын белгілемесе, нарықта коммерциялық табысқа қол жеткізе алмайды, бәсекелестік ортада өзінің ұстанымдары мен артықшылықтарын сақтай алмайды. Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін зерттеу үздіксіз және жүйелі түрде жүргізілуі керек. Бұл бұл көрсеткіш төмендей бастаған сәтті ұстауға мүмкіндік береді. Нәтижесінде сіз бір немесе басқа оңтайлы шешімді уақытында қабылдай аласыз: өнімді өндірістен алып тастау немесе оны модернизациялау, оны басқа нарыққа беру және жаңа өнім жасау.

Жұмыстың мақсаты – кәсіпорынның маркетинг жүйесіндегі бәсекеге қабілеттілігін арттыру мәселелерін зерттеу.

Осы мақсаттарға жету үшін келесі міндеттерді шешу қажет:

1. Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігінің теориялық аспектілерін зерттеу, оның ішінде:

-кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігінің мәні мен негізгі түсініктерін анықтау;

- -бәсекеге қабілеттіліктің маркетингтік құрамдастарын зерттеу;
- өнеркәсіптік кәсіпорынды қалыптастыру мәселесін анықтау.
- 2. Зерттелетін объектінің мысалын пайдалана отырып, бәсекеге қабілеттілікке талдау жасаңыз, оның ішінде:

техникалық-экономикалық сипаттамалары;

маркетинг қызметін талдау;

бәсекеге қабілеттілікті талдау.

- 3. Бәсекеге қабілеттілікті арттыру жолдарын анықтау, оның ішінде:
- -өнім сапасын арттыру бағдарламасын әзірлеу;
- -жаңа өнімді жасауға бағытталған іс-әрекеттерді қалыптастыру;
- -ұсынылған шаралардың тиімділігін бағалау.

Нарыққа шығу кезінде кәсіпорын әдетте ұқсас өнімді өндіретін және сататын басқа кәсіпорындардың бәсекелестігіне тап болады. Олардың әрқайсысы, әдетте, жетекші орын алуға, мүмкіндігінше көп өнімді сатуға және нарықтағы максималды үлесті алуға ұмтылады. Бәсеке (латын тілінен аударғанда concurrere — соқтығысу) — бәсекелестік механизмі, нарықтық құрылымдардың өз сатып алушысын табу құқығы және өз тауарларын неғұрлым қолайлы шарттармен сату және, демек, максималды пайда алу мүмкіндігі үшін күресі [1].

Нарықтық экономика жағдайында кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі табыстың факторы болып табылады. Кәсіпорынның қабілеттілігі нарыққа ұсынылатын өнімнің (қызметтің) сапасының, бағасының, дизайнының және сатудан кейінгі қызмет көрсету мүмкіндіктерінің оңтайлы үйлесімін талап етеді. Осыған байланысты кәсіпорынның, әсіресе өндіруші үшін бәсекеге қабілеттілігінің маңызды көрсеткіштерінің бірі оның өнімінің бәсекеге қабілеттілігі болып табылады. Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі бірқатар факторларға байланысты, сондықтан бәсекеге қабілеттілік ұғымы айтарлықтай сыйымды. Бәсекеге қабілеттілік тауардың сатылу қабілеті ретінде қарастырылады. Әртүрлі қажеттіліктерді қанағаттандыру үшін сатып алушы сапасы мен тұтынушылық қасиеттері осы қажеттілікті қанағаттандыруға қабілетті тауарларды сатып алады. Сондықтан кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі тауарға нарықта артықшылық береді және оның табысты сатылуына ықпал етеді [2].

Бәсекеге қабілеттілікті әр түрлі, әлеуметтік, функционалды және экономикалық тұрғыдан алғанда өнімнің тұтынуға белгілі бір артықшылыққа ие болу мүмкіндігін сипаттайтын күрделі қасиет ретінде де қарастыруға болады. Осылайша, «бәсекеге қабілеттілік» - бұл сатып алушыны сөзсіз қызықтыратын тек нақты қасиеттердің жиынтығы. Тауардың бәсекеге қабілеттілігі – оның тұтынушы үшін тартымдылық дәрежесі. Бұл нарықта ұсынылған ең жақсы ұқсас объектілермен салыстырғанда белгілі бір қажеттілікті қанағаттандыру дәрежесін сипаттайтын объектінің қасиеті [3].

Бәсекеге қабілеттілік белгілі бір сатып алушыны сөзсіз қызықтыратын және берілген қажеттілікті қанағаттандыруды қамтамасыз ететін ерекше қасиеттердің жиынтығымен анықталады. Сапа деңгейі жоғары тауардың

бәсекеге қабілеттілігі төмен болуы мүмкін, егер оның өзіндік құны тауарға оның сатып алушылардың негізгі тобына айтарлықтай қызығушылық тудырмайтын жаңа қасиеттер беру арқылы айтарлықтай көтерілсе.

Өнімнің бәсекеге қабілеттілігін оны басқа тауармен салыстыру арқылы ғана анықтауға болады және салыстырмалы көрсеткіш болып табылады. Ол белгілі бір қажеттілікті қанағаттандыру дәрежесі бойынша берілген тауар мен бәсекелес тауар арасындағы айырмашылықты көрсетеді. Тауардың бәсекеге қабілеттілігін анықтау үшін оны басқа тауарлармен олардың белгілі бір қажеттілікке сәйкестік дәрежесі бойынша салыстыру ғана емес, сонымен қатар тұтынушының сатып алу және одан әрі пайдалану шығындарын ескеру қажет. қажеттіліктерін қанағаттандыру [4].

Бәсекеге қабілеттілік тек сатып алушының қызығушылығын тудыратын қасиеттермен анықталады, сондықтан ол өнім сапасы, маркетингтік және коммерциялық қызмет, өнімнің бағасы, өнімнің имиджі және компанияның беделі сияқты көрсеткіштерден тұрады. Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін анықтайтын көптеген факторлар бар. Заманауи кәсіпкер аман қалу және өркендеу үшін жеткізушілерді, тұтынушыларды және бәсекелестікті анықтайтын басқа да күштерді үнемі бақылауы керек.

Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі келесі құрамдас бөліктермен анықталады: Маркетингтік қызметті басқаруға ғылыми көзқарас. Кез келген кәсіпорынның қызметі маркетингтік талдаудан басталады, оның негізгі міндеттері: өнімге тиімді сұранысты, оларды өткізу нарықтарын зерттеу және сәйкес көлемдегі және ассортименттегі өнімді өндіру мен өткізу жоспарын негіздеу; өнімге сұраныс икемділігін қалыптастыратын факторларды талдау және талап етілмеген өнімнің тәуекел дәрежесін бағалау; өнімнің бәсекеге қабілеттілігін бағалау және олардың деңгейін арттыру резервтерін табу; сұранысты тудыру және өнімді өткізуді ынталандыру стратегиясын, тактикасын, әдістері мен құралдарын әзірлеу; өнімді өндіру және өткізу тиімділігін бағалау [5].

Маркетинг (ағылшын тілінен – нарық) – бизнес ортаны, нарықты, тұтынушылардың нақты қажеттіліктерін зерделеуге және өндірілген тауарлар мен қызметтерді шоғырландыруға бағытталған фирмалар мен кәсіпорындардың өндірісі.

Маркетинг - бұл өндірілген өнімді белгісіз нарыққа таңу және итеру емес, ол тұтынушылардың талаптарын, нақты нарық сегментінің талаптарын талдау және есепке алу және анықталған талаптарға сәйкес жаңа өнімді әзірлеудің ғылыми әзірленген тұжырымдамасы. Бұл ынталандыру және жарнамалық шараларды қамтитын сатуды ұйымдастыру жүйесі. Бұл сондай-ақ тауар қозғалысына арналған арналардың (делдалдардың, филиалдардың және т.б.) өткізу желісінің жүйесі [6]. Маркетинг мүмкіндіктерін барынша толық ашу үшін келесі талаптарды орындау қажет: тауар өндіруші кәсіпорынның барлық қызметін маркетингке бағындыру; кәсіпорында маркетингті табысты жүзеге асырудың таптырмас шарты ретінде мұқият ойластырылған және мұқият жоспарланған дайындық жұмыстарын жүргізу; шешім қабылдап қана қоймай,

маркетингті пайдалану қажеттілігіне іштей сенімді болуы және өз кәсіпорнының персоналына осы қажеттілікті нанымды дәлелдей алатын бірінші лауазымды тұлғаға қойылатын жоғары талаптар; менеджерлердің де, қатардағы қызметкерлердің де маркетинг мүмкіндіктері мен оларды жүзеге асыру шарттары туралы нақты хабардар болуы; кәсіпорынның барлық персоналының тұтынушыға, оның қажеттіліктеріне, сұраныстары мен талаптарына және т.б. бағытталған іскерлік ойлау философиясы ретінде мойындауы.

Бәсекеге қабілетті кәсіпорын құру үшін өндірісті және менеджментті жаңартып қана қоймай, бұл не үшін жасалып жатқанын, қандай мақсатқа жету керектігін нақты білу қажет. Ең бастысы бір нәрсе болуы керек: бәсекелестікте салыстырмалы артықшылықтарыңызды анықтау, тез және тиімді пайдалану. Барлық күш-жігер сізді әлеуетті немесе нақты бәсекелестерден ерекшелендіретін аспектілерді дамытуға бағытталуы керек. Көптеген жетекші фирмалар өздерінің салыстырмалы артықшылықтарын барлық қызметкерлері ұстануға тиіс ұрандар мен ережелер түрінде тұжырымдағаны бекер емес.

Бәсекелестікте салыстырмалы артықшылықтарға нақты назар аудару, оларды кәсіпорын ішінде де, одан тыс жерлерде де тынымсыз іздеу жетекші компаниялардың басқару аппараты атқаратын функциялар жиынтығын, олардың басқару және инженерлік бөлімдерінің құрамын, стратегияны әзірлеу тәсілдерін алдын ала анықтайды. Компанияның артықшылығы оның әрқашан жаңа өнім түрлеріне, компанияға эксклюзивтілікті қамтамасыз ететін өзінің патенттеріне сүйенуінде болды. Ешкім жасай алмайтын өнімдерді өндіру арқылы инновациялар тұрғысынан бәсекелестік компания ішінде қуатты бөлімшелер мен қызметтердің қалыптасуы мен дамуын алдын ала анықтады. Кәсіпорында әлемдік деңгейдегі өндірісті қалай құруға болады деген сұраққа қысқаша жауап болса, ол келесідей естіледі: ол үшін сіз таңдаған салаңызда немесе сіз жұмыс істейтін нарықта әлемдегі ең үздік болу керек. , кем дегенде өндірістік қызметтің бір маңызды аспектісінде.

Жалпы алғанда, кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігінің төрт негізгі деңгейін немесе дәрежесін бөлуге болады. Бірінші деңгейлі кәсіпорынның басшылығы басқару ұйымын ішкі бейтарап нәрсе ретінде қарастырады. Менеджерлер өз рөлін бәсекелестер мен тұтынушылар үшін тосынсыйлар туралы алаңдамай, тек өнімдермен қамтамасыз ету ретінде көреді. Олар өз өнімдерінің мінсіз дизайнына немесе техникалық деңгейіне, бәсекелестердің өнімдеріне қарағанда айқын артықшылықтарына, олардың сату бөлімдері мен маркетингтік қызметтерінің күшіне сенімді болғандықтан, олар тек жарнамаланған тауарларды жеткізу арқылы сатып алушыны қуантуға дайын. Өндірістегі немесе басқарудағы кез келген қосымша жақсартулар артық деп саналады.

Бұл тәсіл өте аңғал болса да, егер ол нарықта оны бірден бәсекелестіктен қорғайтын тауашаны таба алса, ол кәсіпорынға табыс әкелуі мүмкін. Бірақ кәсіпорын немесе фирма өсе бастағанда, оның өндірісінің ауқымын ұлғайта бастағанда, келесі жағдайлар орын алуы мүмкін: кәсіпорын бастапқыда жұмыс істеген нарық тауашасынан асып түседі және басқа сегментте бәсекеге түседі

немесе бастапқы тауашалар дамиды. өсіп келе жатқан нарық және басқа өндірушілер үшін тартымды болу. Бұл жерде тек қана өнімді өндіру мүмкіндігі жеткіліксіз. Салыстырмалы артықшылықтарға қол жеткізуге, бағалар, өндіріс шығындары, сапа, жеткізу дәлдігі, қызмет көрсету деңгейі және т.б. салаларда бәсекелестер ұсынатын стандарттардан асып түсүге қамқорлық керек.Сондықтан бәсекеге қабілеттіліктің екінші деңгейіндегі (дәрежелі) өндірістік жүйелерін компаниялар өздерінің «сыртқы бейтарап» ұмтылады. Бұл бизнестің негізгі бәсекелестері белгілеген стандарттарға толық сәйкес келуі керек дегенді білдіреді. Олар өндірісті ұйымдастырудың технологияларын, техникалық әдістерін, әдістерін саладағы кәсіпорындардан мумкіндігінше қарызға алуға және оларды пайдалануға, шикізатты, жартылай фабрикаттарды және жинақтауыштарды негізгі бәсекелестерімен бірдей көздерден сатып алуға ұмтылады. Олар өнім сапасын басқаруда және тауарлық-материалдық қорлардың деңгейін және өндірістік артта қалуды бақылауда бірдей принциптер мен тәсілдерге сүйенеді және өз өндірісінде жұмыскерлермен бір типті қарым-қатынас орнатады.

Сонымен қатар, олар қажет болған жағдайда белгілі бір кәсіпорынның немесе өндірістің ерекшеліктерін ескермей, негізінен олардың біліктілігі мен таза кәсіби сапаларына сүйенетін сол саладағы басқа кәсіпорындардан басшылар мен мамандарды, әсіресе инженерлік-техникалық қызметкерлерді шақыруға ұмтылады. . Ал кейбір компаниялар ең озық тәжірибелерді алуға негізделген іскерлік мінез-құлықтың мұндай стереотиптері бұдан былай жұмыс істемейтін және белгілі бір компанияның кәсіпорындарына, тіпті салаішілік бәсекелестіктен аз күш жұмсаса да, бәсекеге қабілеттілікті арттырмайтын жағдайға тап болады. Мұндай компаниялардың басшылығының алдында сөзсіз сұрақ туындайды: егер олардың кәсіпорындары нарықтағы бәсекелестікте негізгі бәсекелестеріне қарағанда әртүрлі салыстырмалы артықшылықтарға ие болса, онда салада белгіленген жалпы өндірістік стандарттарды сақтау неліктен қажет? Дұрыс жауаптарды тапқандар әдетте бәсекеге қабілеттіліктің үшінші деңгейіне көтеріледі, басқару өндіріс жүйелеріне белсенді түрде әсер ете бастайды, олардың дамуы мен жетілдірілуіне ықпал етеді. Өндіріс, былайша бөлімшелерінің «іштен қолдауына» айтқанда, ұйымның барлық басқа айналады.Бірақ кейбір фирмалар үшін бұл жеткіліксіз.

Бәсекеге қабілеттіліктің осы төртінші дәрежесіне қол жеткізген компаниялар көптеген жылдар бойы бәсекелестерінен алда келеді. Олар саладағы басқа фирмалардың тәжірибесін көшіруге ұмтылып қана қоймайды, олар мұнда бар ең қатаң стандарттардан асып түсуді ғана емес, сонымен қатар өндірістің немесе басқарудың кез келген аспектісінде кез келген бәсекелеске қарсы тұруға дайын. Бұл әлемдік деңгейдегі өндірістік кәсіпорындар деп аталады. Мамандар жүргізген көптеген болжамды зерттеулер, өндірістік және басқару әлеуеті іс жүзінде бір-бірін жоққа шығаратын бірқатар мәселелерді үйлестіре шешуге мүмкіндік беретін компаниялар ғана өзгермелі нарықта тұрақты позицияларды иелене алатынын анық көрсетті. Бұл, ең алдымен, өнім ассортиментін үнемі жаңартып отыруға, жаңа өнім үлгілерін үздіксіз әзірлеуге

және жылдам игеруге және сонымен бірге еңбек өнімділігін арттыруға, өндірістің икемділігін, тиімділігін арттыруға, шығындар мен шығындардың барлық түрлерін азайтуға қатысты. Өнімнің жаңа түрлерінің бағасын бір мезгілде төмендете отырып, жаңа өнімнің сапасы мен сенімділігін тұрақты арттыруды қамтамасыз ету ерекше орын алады. Курс өндірісті, шығармашылық өнімділікті және қызметкерлердің белсенділігін арттыруға бағытталған, сонымен бірге өндірістік және басқарушы қызметкерлердің санын нақты қысқартуға бағытталған. Мұның бәрі іс жүзінде мүмкіндігінше жаңа өнімдерді шығаруды білдіреді, олар жоғары сұранысқа ие, олардың бағасы бәсекелестерге қарағанда төмен болады, ал сапасы мен өнімділік сипаттамалары мен сенімділігі жоғары болады.

Жұмыстың басында қойылған мақсатқа сүйене отырып, курстық жұмыстың зерттелуін қорытындылайық. Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі бірқатар факторларға байланысты, сондықтан бәсекеге қабілеттілік ұғымы айтарлықтай сыйымды. Бәсекеге қабілеттілік тауардың сатылу қабілеті ретінде қарастырылады. Әртүрлі қажеттіліктерді қанағаттандыру үшін сатып алушы сапасы мен тұтынушылық қасиеттері осы қажеттілікті қанағаттандыруға қабілетті тауарларды сатып алады. Сондықтан кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі тауарға нарықта артықшылық береді және оның табысты сатылуына ықпал етеді. Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін анықтау нарықтың немесе басқа өнімнің анықталған талаптарына қатысты оның сапалық және экономикалық қасиеттерін жан-жақты бағалауды қамтитын өнімнің салыстырмалы сипаттамасы болып табылады. Бәсекеге қабілетті кәсіпорын құру үшін өндірісті және менеджментті жаңартып қана қоймай, бұл не үшін жасалып жатқанын, қандай мақсатқа жету керектігін нақты білу қажет.

# Әдебиеттер тізімі

- 1. Акулич И.Л. Маркетинг: Оқулық. университеттерге арналған нұсқаулық / И.Л. Акулич, И.З. Герчиков Мн.: БАСПАСӨЗ АРАЛЫҚ: Мисанта, 2003. 397 б.
- 2. Багиев Г.Л. Маркетинг: университеттерге арналған оқулық / Г.Л. Багиев, В.М. Тарасевич, Х.Ани М.: Экономика, 2001. 718 б.
- 3. Буров А.С. Маркетинг: университеттерге арналған оқулық / А.С. Буров, -М.: «Дашков және К.», 2004. 284 б.
- 4. Васильев Г.А. Маркетинг: окулық. университеттерге арналған нұсқаулық / Г.А. Васильев, Т.А.Гайдаенко. М.: БІРЛІК-ДАНА, 2004. 208 б.
- 5. Григорьев М.Н. Маркетинг: оқулық. университеттерге арналған оқу құралы / М.Н. Григорьев М.: Гардарики, 2006. -366 б.
- 6. Голубков Е.П. Маркетинг негіздері: Оқулық / Е.П. Голубков. М.: Финпресс, 1999. 656 б.

# КОММЕРЦИЯЛЫҚ МЕКЕМЕЛЕРДІҢ ҰЙЫМДАСТЫРУШЫЛЫҚ МӘДЕНИЕТІН ҚАЛЫПТАСТЫРУ ЖӘНЕ ДАМЫТУ

Зейнекина Айсара Бакытбековна, Ахмет Байтұрсынұлы атындағы Қостанай өңірлік университетінің 3 курс студенті

E-mail: zeinekina aisara 04@mail.ru

Молдагалиева Нұржанат Доскалиевна, экономика ғылымдарының магистрі, Ахмет Байтұрсынұлы атындағы Қостанай өңірлік университетінің оқытушысы

Әрбір ұйым өзінің сыртқы келбетін қалыптастыру қажеттілігіне тап болады - өзінің мақсаттары мен құндылықтарын, өндірілетін өнімдер мен көрсетілетін қызметтердің сапа стратегиясын, қызметкерлердің мінез-құлқы мен адамгершілік қағидаларының өркениетті ережелерін анықтау, компанияның іскерлік әлемдегі жоғары беделін сақтау. Мұның бәрі ұйымдық мәдениет деп аталады, бұл шешімсіз компаниялардың тиімді жұмысына қол жеткізуге болмайтын міндет.

Тақырыптың өзектілігі-мәдениет ұйымның өмірінде өте маңызды рөл атқарады, ол басшылықтың мұқият назарында болуы керек. Менеджмент ұйымдық мәдениетке сәйкес келеді және оған қатты тәуелді болып қана қоймай, өз кезегінде ұйымдық мәдениеттің қалыптасуы мен дамуына әсер етуі мүмкін. Ол үшін менеджерлер ұйымдық мәдениетті талдай білуі және оның қалыптасуы мен өзгеруіне қажетті бағытта әсер етуі керек.

таңда уақытты, ОНЫҢ нормалары мен тенденцияларын қанағаттандыру үшін кәсіпкерлер қайта құруды өздерінен бастауы керек. Үнемі сыртқы ортаның әсеріне ұшырап, өзгерістерге бейімделе отырып, қазіргі заманғы шағын және орта кәсіпорындар сыртқы ортаның әсеріне уақтылы және барабар жауап беріп қана қоймай, сонымен қатар қоршаған шындықты белсенді түрде өзгертуге, осы кәсіпорындардың көптеген элементтері мен ішкі жүйелерінің жұмыс істеуі мен дамуын тиімді басқаруға мүмкіндік беретін элеуетті қалыптастыру және жинақтау қабілетіне ие болуы керек. Ұйым қызметінің бұл әлеуеті көбінесе ұйымдық мәдениеттің арқасында қамтамасыз етіледі: адамдар ұйымның мүшесі болады; олардың арасындағы қатынастар қалай құрылады, ұйымның қызметінде қандай жұмыс принциптері мен әдістері қолданылады. Бұл ұйымдар арасындағы айырмашылықты анықтап қана қоймай, оның жұмыс істеуі мен бәсекелестікте өмір сүруінің сәттілігін анықтайды. Кез-келген шағын және орта бизнес ұйымында бір жағынан ұйымдық мәдениетті, екінші жағынан адамның мінез-құлқына әсер ететін мәдениетті ұстаушылар арасында диалог бар [1].

Ұйымдастырушылық мәдениет кез-келген компанияның дамуы мен табысты жұмысында маңызды рөл атқарады. Бұл ұйым ішіндегі қызметкерлердің жұмыс істеу тәсілі мен өзара әрекеттесуін анықтайтын құндылықтар, нормалар, дәстүрлер мен мінез-құлық үлгілерінің жиынтығы. дамыту Ұйымдастырушылық мәдениетті қалыптастыру және Компания басшылығының міндеті табылады ұйымның болып және барлық қатысушыларының үнемі назарын және қатысуын талап етеді [2].

Ұйымдастырушылық мәдениет-компания табысының маңызды аспектісі. Ол ұйым ішінде қабылданатын құндылықтарды, нормаларды және мінез-құлық үміттерін анықтайды. Ұйымдастырушылық мәдениеттің қалыптасуы мен дамуы компания үшін бірқатар артықшылықтар мен оң салдарға ие.

Біріншіден, ұйымдастырушылық мәдениет қызметкерлер арасында бірлік пен ынтымақтастықты қалыптастыруға ықпал етеді. Барлық қызметкерлердің ортақ құндылықтары мен нормалары болған кезде, бұл оларға компанияның жалпы мақсаттары бағытында бірлесіп жұмыс істеуге көмектеседі. Бірыңғай мәдениет сонымен қатар қызметкерлер өздерін жайлы сезінетін және өз идеялары мен пікірлерін еркін жеткізе алатын оң жұмыс климатын құруға ықпал етеді.

Екіншіден, ұйымдастырушылық мәдениет компанияның бәсекелестік артықшылығына айналуы мүмкін. Компания бірегей және тартымды мәдениетке ие болған кезде, ол талантты қызметкерлер мен клиенттерді тарта алады. Сондай-ақ, мәдениет қызметкерлердің жаңашылдығы мен шығармашылығына ықпал ете алады, бұл өз кезегінде жаңа өнімдер мен қызметтердің дамуына әкелуі мүмкін.

Үшіншіден, ұйымдық мәдениет компанияның клиенттерімен және серіктестерімен қарым-қатынасты нығайта алады. Компанияның құндылықтары мен нормалары клиенттердің үміттерін қанағаттандырған кезде, бұл сенімділікті арттыруға және қарым-қатынасты жақсартуға ықпал етеді. Мәдениет сонымен қатар компанияға нарықта жағымды имидж мен бедел қалыптастыруға көмектеседі.

Ұйымдастырушылық мәдениет көшбасшылықтың, жағымды корпоративті климаттың, мәдениетаралық айырмашылықтарды есепке алудың және сыйақы мен тану жүйесінің әсерінен қалыптасады және дамиды. Компания басшылары компанияның құндылықтары туралы біліп, оларды мінез-құлқы мен шешім қабылдауында көрсетуі керек. Олар сондай-ақ компанияның құндылықтары мен нормаларын қызметкерлерге беру үшін тиімді байланыс орнатуы керек. Позитивті корпоративті климатты құру ұйымдық мәдениетті қалыптастыру мен дамытуда да маңызды рөл атқарады. Бұл қызметкерлер өз пікірлері мен ұсыныстарын еркін жеткізе алатын ашық және атмосфераны орнатуды қамтиды. Мұндай климатты инновацияны, шығармашылықты және қызметкерлердің қанағаттану деңгейін арттыруға ықпал етеді.

Халықаралық компанияларда ұйымдық мәдениетті қалыптастыру кезінде мәдениетаралық айырмашылықтарды ескеру қажет. Әр түрлі елдер мен аймақтарда әртүрлі құндылықтар, нормалар мен үміттер бар. Сондықтан компаниялар мәдени дәстүрлерді, тілдік айырмашылықтарды және жергілікті еңбек нарығының ерекшеліктерін ескере отырып, өз мәдениеттерін жергілікті жағдайларға бейімдеуі керек.

Ұйымдастырушылық мәдениетті қолдау марапаттау және тану жүйесі арқылы да жүзеге асырылады. Қызметкерлердің компания мәдениетін дамытуға

қосқан үлесін тану және бағалау маңызды. Мұны қаржылық ынталандыру, мәртебені көтеру, кәсіби өсу және танудың басқа түрлері арқылы жүзеге асыруға болады.

Негізінен, ұйымдық мәдениет компанияның табысының маңызды факторы болып табылады. Ол жұмыс ортасын, қызметкерлердің құндылықтары мен мінез-құлық нормаларын анықтайды. Ұйымдастырушылық мәдениеттің қалыптасуы мен дамуы көшбасшылық, корпоративтік климат, мәдениетаралық айырмашылықтар және сыйақы мен тану жүйесі сияқты көптеген факторларды ескеруді талап етеді. Ұйымдастырушылық мәдениетті қолдау қызметкерлер арасындағы бірлік пен ынтымақтастыққа, талантты қызметкерлер мен клиенттерді тартуға, қарым-қатынасты нығайтуға және компанияның беделін жақсартуға ықпал етеді[3].

Ұйымдастырушылық мәдениеттің алғашқы қалыптасуы компанияның миссиясы мен құндылықтарынан басталады. Миссия компанияның негізгі мақсаты мен бағытын анықтайды, ал құндылықтар компанияның өз жұмысында басшылыққа алатын принциптерін көрсетеді. Нақты тұжырымдалған миссия мен құндылықтар қызметкерлерге компанияның мақсаттары мен міндеттерін түсінуге көмектеседі, сонымен қатар жалпы құндылықтар мен мінез-құлық нормаларын қалыптастыруға негіз болады.

Ұйымдастырушылық мәдениетті дамыту үшін коммуникация және кері байланыс жүйесін құру қажет. Тұрақты жиналыстар, тренингтер, семинарлар және қарым-қатынастың басқа түрлері қызметкерлерге тәжірибе алмасуға, өз идеялары мен ұсыныстарын білдіруге және басшылықтан кері байланыс алуға мүмкіндік береді. Бұл компания ішіндегі сенім мен ынтымақтастықты нығайтуға, сондай-ақ жұмыстың мотивациясы мен тиімділігін арттыруға көмектеседі.

Ұйымдастырушылық мәдениетті қалыптастырудың маңызды элементі көшбасшылардың табылады. Басшылар басшылығы болып қарамағындағыларға үлгі болуы керек, кәсіпқойлықтың, этиканың және жауапкершіліктің жоғары стандарттарын көрсетуі керек. Олар ұйымдық мәдениеттің құндылықтары мен нормаларын сақтап, дамытып, қызметкерлерді максаттарға жетуге ынталандыруы керек. Ұйымдастырушылық ортак мәдениетті сыйақылар мен көтермелеу жүйесі арқылы да нығайтуға болады. Жетістіктері мен жақсы жұмысы үшін тану мен марапаттар қызметкерлерді ынталандырады және компанияда жағымды атмосфераны қалыптастыруға етеді. Қызметкерлердің күш-жігері мен сыйақысы байланысты көруі үшін сыйақы жүйесінің әділ және ашық болуы маңызды.

Ұйымдастырушылық мәдениеттің қалыптасуы мен дамуы уақыт пен күшжігерді қажет етеді, бірақ компания табысының маңызды факторы болып табылады. Ортақ құндылықтар мен нормаларға негізделген мәдениет біртұтас ұжым құруға ықпал етеді, жұмыстың мотивациясы мен тиімділігін арттырады және талантты қызметкерлерді тартады және сақтайды.

Ұйымдастырушылық мәдениетті қалыптастыру мен дамытудың маңызды принциптерінің бірі-компанияның құндылықтары мен нормаларына сәйкес

келетін қызметкерлерді тарту және таңдау. Жаңа қызметкерлерді таңдау кезінде олардың кәсіби дағдыларына ғана емес, сонымен қатар олардың компания мәдениетіне сәйкестігіне де назар аудару қажет. Бұл тәсіл барлық мүшелер ортақ құндылықтармен бөлісетін және ортақ мақсаттарға жетуге ұмтылатын бірыңғай команда құруға мүмкіндік береді[4].

Ұйымдастырушылық мәдениеттің тұжырымдамасы-көшбасшылық және оны қалыптастыру мен сақтаудағы көшбасшылардың рөлі. Басшылар компанияның құндылықтары туралы біліп, оларды мінез-құлқы мен шешім қабылдауында көрсетуі керек. Олар сондай-ақ компанияның құндылықтары мен нормаларын өз қарамағындағыларға тиімді жеткізу үшін қабілетті коммуникаторлар болуы керек. Сонымен қатар, жағымды корпоративті климат құру ұйымдастырушылық мәдениеттің маңызды аспектісі болып табылады. Бұл қызметкерлер өз пікірлерін айтуға, идеяларымен бөлісуге және жақсартуларды ұсынуға ыңғайлы болатын ашық және сенімді атмосфераны орнатуды қамтиды. Мұндай климат инновация мен шығармашылыққа ықпал етеді, сонымен қатар қызметкерлердің қанағаттану деңгейі мен адалдығын арттырады.

Халықаралық компанияларда ұйымдастырушылық мәдениетті қалыптастыру кезінде мәдениетаралық айырмашылықтарды ескеру қажет. Әр түрлі елдер мен аймақтарда әр түрлі құндылықтар, нормалар мен үміттер болуы мүмкін, сондықтан компания мәдениетін жергілікті жағдайларға бейімдеу қажет. Бұл мәдени дәстүрлерді, тілдік айырмашылықтарды және жергілікті еңбек нарығының ерекшеліктерін ескеруді қамтуы мүмкін.

Соңында, ұйымдастырушылық мәдениетті сыйақы мен тану жүйесі қолдап, көтермелеуі керек. Қызметкерлер компанияның мәдениетін дамытуға қосқан үлесі бағаланып, марапатталғанын көргенде, олар ынталы және адал болады. Бұған қаржылық ынталандыру, мәртебені көтеру, кәсіби өсу мүмкіндіктері және танудың басқа түрлері кіруі мүмкін.

Жалпы алғанда, ұйымдастырушылық мәдениет компанияның жетістігінде маңызды рөл атқарады. Ол жұмыс ортасын қалыптастырады, қызметкерлердің құндылықтары мен мінез-құлық нормаларын анықтайды, сонымен қатар клиенттермен және серіктестермен қарым-қатынасқа әсер етеді. Сондықтан ұйымдар ұзақ мерзімді перспективада табысты болу үшін өз мәдениетін қалыптастыруға және дамытуға тиісті назар аударуы керек.

Сондай-ақ ұйымдық мәдениетті нығайту мақсатында қызметкерлерді тұрақты оқыту мен дамытуды қамтамасыз ету маңызды. Оқыту көшбасшылық дағдыларды дамыту, қарым-қатынас, жұмыс этикасы және ұйымдық мәдениетке қатысты басқа аспектілер бойынша тренингтерді қамтуы мүмкін. Тұрақты оқыту бағдарламалары қызметкерлерге компанияның құндылықтарын жақсы түсінуге және қабылдауға, сондай-ақ осы мәдениетте табысты жұмыс істеу үшін қажетті дағдыларды дамытуға көмектеседі.

Ұйымның мәдениеті уақыт өте келе компанияның сыртқы ортасы мен ішкі факторларының өзгеруіне сәйкес өзгеруі мүмкін екенін атап өткен жөн. Сондықтан компанияның қазіргі қажеттіліктері мен мақсаттарына сәйкес келетініне көз жеткізу үшін ұйымдық мәдениетті үнемі талдап, бағалау

маңызды. Қажет болса, компания басшылығы жаңа жағдайларға бейімделу үшін компанияның құндылықтарына, нормаларына және мінез-құлық үлгілеріне өзгерістер енгізе алады.

Компанияның жетістігі үшін ұйымдастырушылық мәдениеттің маңыздылығы келесідей:

- 1. Бірлік пен ынтымақтастықты құру: ұйымдық мәдениет қызметкерлерге компанияның ортақ мақсаттары бағытында бірлесіп жұмыс істеуге көмектесетін ортақ құндылықтар мен нормаларды құруға ықпал етеді. Бұл қызметкерлер өздерін команданың бір бөлігі ретінде сезінетін және бір-бірін қолдауға дайын біртұтас ұжымды қалыптастыруға ықпал етеді.
- 2. Бәсекелестік артықшылық: бірегей және тартымды ұйымдастырушылық мәдениет компанияның бәсекелестік артықшылығына айналуы мүмкін. Мұндай мәдениет компанияның құндылықтары мен миссиясымен бөлісетін талантты қызметкерлерді тарта алады. Сонымен қатар, мәдениет жаңа өнімдер мен қызметтердің дамуына ықпал ететін инновация мен шығармашылықты ынталандыруы мүмкін.
- Клиенттермен және серіктестермен қарым-қатынасты нығайту: клиенттердің үміттерін қанағаттандыратын ұйымдастырушылық мәдениет сенімділікті арттыруға және қарым-қатынасты жақсартуға Компанияның құндылықтары клиенттердің құндылықтарымен сәйкес келсе, бұл ұзақ мерзімді және сәтті қарым-қатынастың негізін құрайды. Мәдениет компанияға сонымен қатар нарықта жағымды имидж мен бедел қалыптастыруға көмектеседі.
- 4. Қызметкерлердің қанағаттануы мен мотивациясы: қызметкерлер ұйымдық мәдениетте өздерін жайлы сезінгенде, олар өз жұмыстарына ынталы және қанағаттанарлық болады. Позитивті корпоративтік климатты қолдау және көптеген мәдени айырмашылықтарды ескеру қызметкерлер өз идеялары мен ұсыныстарын еркін жеткізе алатын жұмыс ортасын құруға көмектеседі.
- 5. Таланттарды тарту және сақтау: күшті ұйымдық мәдениеті бар компаниялар осындай ұжымның бір бөлігі болғысы келетін талантты қызметкерлерді тартады. Мәдениет жұмыс іздеу кезінде үміткерлердің таңдауына әсер ететін фактор болуы мүмкін. Сонымен қатар, қызметкерлер компанияда өздерін құнды және құрметті сезінген кезде талантты сақтау оңайырақ болады.

Ұйымдастырушылық мәдениет компанияның жетістігінде ең маңыздысы. Ол ұйым ішінде қабылданатын құндылықтарды, нормаларды және мінез-құлық үміттерін анықтайды. Ұйымдастырушылық мәдениеттің қалыптасуы мен дамуы көшбасшылық, корпоративтік климат, мәдениетаралық айырмашылықтар және сыйақы мен тану жүйесі сияқты көптеген факторларды ескеруді талап етеді. Ұйымдастырушылық мәдениетті қолдау қызметкерлер арасындағы бірлік пен ынтымақтастыққа, талантты қызметкерлер мен клиенттерді тартуға, қарым-қатынасты нығайтуға және компанияның беделін жақсартуға ықпал етеді.

Ұйымдастырушылық мәдениет компанияның барлық ерекшеліктеріндп,

соның ішінде оның брендингінде, маркетингінде, ішкі процестерінде және клиенттермен қарым-қатынасында көрінуі керек. Компания өзінің мәдениетін сыртқа шығарғанда, оның құндылықтары мен тәсілдерімен бөлісетін клиенттерді, серіктестерді және инвесторларды тартады. Бұл компанияның нарықтағы позициясын нығайтуға және тұрақты бәсекелестік артықшылықты құруға ықпал етеді.

Жалпы, ұйымдық мәдениетті қалыптастыру және дамыту-бұл ұйымның барлық қатысушыларының қатысуын талап ететін күрделі және көп қырлы процесс. Ортақ құндылықтарға, нормаларға және мінез-құлық үлгілеріне негізделген мәдениет тиімді және үйлесімді жұмыс ортасын құруға ықпал етеді және ұзақ мерзімді перспективада компанияның бәсекеге қабілеттілігі мен табысын арттырады.

Қорытындылай келе, ұйымдық мәдениетті қалыптастыру және дамыту компанияның табысты жұмысының ажырамас бөлігі болып табылады. Ол қызметкерлердің жұмыс істеу және өзара әрекеттесу тәсілін анықтайды және жалпы мақсаттарға жету үшін негіз жасайды. Компания басшылығы компанияның ұзақ мерзімді табысы мен өркендеуін қамтамасыз ету үшін ұйымдық мәдениетті қалыптастыруға және дамытуға тиісті назар аударуы керек.

### Әдебиеттер тізімі

- 1. Абулханова Г. А. ұйымдық мәдениет кәсіпкерлік құрылымдардың тиімділігін арттыру факторы ретінде / / ресейлік кәсіпкерлік. М., 2009-Б. 70-76б.
- 2. Емьянов П. В. ұйымдастыру мәдениеті / П. В. Емьянов, и.в. Грошев, В. М. Юрьев. М.: бірлік-ДАНА, 2014. -288б.
- 3. "Ұйым мәдениеті: негізгі аспектілер мен стратегиялар" Джеймс Л. Бундс және Ричард Л. Дафт, 2006. 420-424б.
- 4. "Ұйымдастырушылық мәдениет: құру, енгізу және өзгерту" Ким Кэмерон және Роберт Куинн, 124 б.

## МЕМЛЕКЕТТІК ӘКІМШІЛІК ҚЫЗМЕТКЕР БОЛУ ҮШІН ҚОЙЫЛАТЫН ТАЛАПТАР МЕН МЕМЛЕКЕТТІК ҚЫЗМЕТКЕРЛЕРДІҢ ЛАУАЗЫМДЫҚ САНАТТАРЫ

Кажимуратова Айым Жаксылыковна, Ахмет Байтұрсынұлы атындағы Қостанай өңірлік университетінің 4 курс студенті Е-mail:zhaksylykovna03@mail.ru Жилкайдарова А.А. э.ғ.м., Қостанай өңірлік университетінің аға оқытушы

Мемлекеттік қызмет мемлекеттің ажырамас бөлігі болып табылады. Қазіргі әлемдегі барлық өркениетті мемлекеттер қоғамның кейбір айырмашылықтарына қарамастан, сол қоғамның әрбір мүшесінің стандартқа

сай лайықты өмір сүруі үшін осы қоғамды басқарудың ұтымды жолын арқылығана және тек ұйымдастыру оған қарастыруда болатындығы жайлы келіседі. Мемлекеттік басқару бұл мемлекеттік билікті мемлекеттік мақсаттар сондай-ақ, функциялары мен міндеттерін жүзеге асыру жүйесі ретінде қоғамға саналы және мақсатты түрде әсер ету. Бұл ықпал органдардың өкілеттіктерін жүзеге асыру жөніндегі кәсіби қызметке яғни мемлекеттік қызметке негізделген мемлекеттік органдардың атқарушылық және өкімдік жұмысыменен жүзеге асырылады. Мемлекеттік қызметшілердің жалпы сипаттамасын олардың жіктелуін және әкімшілік мәртебесін егжей-тегжейлі қарау біздің қоғам мен мемлекетіміз үшін осы институттың маңызыдылығы мен толықтай түсінуге мүмкіндік береді. Мемлекеттік кызмет мемлекеттетігін ұйымдастыруды жалғастырады және аяқтайды. Алехин А.П., Ю.М.Козлов Мемлекеттік қызмет туралы түсінікті кең мағынада мемлекеттік ұйымдарда: мемлекеттік органдарда, кәсіпорындарда, мекемелермен сонымен қатар, басқа ұйымдарда қызметкелердің өз міндеттерін яғни жұмысының дейін төмендетеді [2]. Тар мағынада қарастырғанда, орындауына авторлардың пікірінше қызметкерлердің өз міндеттерін тек мемлекеттік органда орындауынан тұрады. Ен біріншіден мемлекеттік қызмет – бұл кәсіби бұл қызмет заңды органдардың Екіншіден, жұмыс бағытталған. Үшіншіден, мұндай қызмет лауазымдық міндеттерді орындауды білдіреді, яғни мемлекеттік қызмет ұғымының жеке аспектісі айқын, себебі міндеттер Мемлекеттік қызметке лауазымға емес, мемлекеттік қызметшінің өзіне тиесілі. Мемлекеттік қызметкер болу үшін қойылатын талаптарға келер болсақ, мемлекеттік әкімшілік қызметкер Қазақстан Республикасының азаматы болуға міндетті, жасы кәмілеттік жастан яғни 18 жастан кем болмауы тиіс. даярлық деңгейі болуға және де белгіленген Білімі-кәсіби талаптарына сай болуы тиіс. Мемлекеттік әкімшілік қызметке қызметке орналасу үшін азаматтар міндетті аранайы тексеруден өткеннен кейін жүзеге асырылады. Мемлекеттік қызметке кіру үшін қойылатын қосымша талаптарды Қазақстан Республикасының Президенті айқындайды [1].

Мемлекеттік қызметке орналасу құқығы тең деңгейде жүргізілуі үшін және Қазақстан Республикасының азаматтары тең деңгейде қолжеткізу үшін конкурстық негізде жүзеге асырылады. Мемлекеттік әкімшілік лауазымға орналасуға арналған конкурстың өткізілу шарты мен тәртібін сонымен қатар, конкурстық комиссия құру тәртібін уәкілетті орган белгілейді. Мемлекеттік қызметке бірінші рет кірейіндеп тұрған немесе қызметі тоқтатылғаннан кейін қайта жалғастырғысы келген азаматтарды мемлекеттік экімшілік лауазымға тағайындау, арнайы тексеруден өткеннен кейін және оң алғаннан кейін жүзеге асырылады. Конкурска Казакстан нәтижені Республикасының барлық азаматтарының қатысуға құқығы бар.

Конкурс өткізілуі туралы хабарламада, конкурс белгілі бір бос лауазымға белгілі жұмыс мерзімімен өткізіліп жатқаны көрсетіледі. Конкурстық комиссияның шешіміне Қазақстан Республикасының заңнамасында белгіленген тәртіппен шағым жасалуымүмкін.[1]

Мемлекеттік әкімшілік лауазымға кіру кезіндегі сынақтар: 1. Мемлекеттік экәмшілік қызметкер белгілі және дәлелді себептермен қызметте болмаған кезендері сынақ мерзімі ретінде есептелмейді. 2. Сынақтан өту нәтижесі қанағаттандырылмаған жағдайда мемлекеттік әкімшілік қызметші, уәкілетті органмен немесе оның аумақтық бөлімшелерімен келісім бойынша сынақ мерзінен өтпегені үшін жұмыстан шығарылуы мүмкін болады. Мысалы Томмас Гоббс өз жұмыстарында «егемен мелекет атынан өкілеттік берілген белгілі бір міндеттермен мәселерлерді шешуді тапсырған адам ғана мемлекеттік қызметкер болып саналады» деп айтып кеткен болатын. Г.Гегель мемлекеттік шенеуніктерден мемлекеттің негізгі тірегін «дамыған интелект пен хадықтық бұқараның құқықтық нысанын сипаттайтын орта таптың негізгі бөлігін көрді» десек болады. Мемлекеттік қызметкер жеке тұлғаның сонымен бірге азаматтың конституциялық құқықтарының толық көлеміне ие болып келеді. Мемлекеттік қызметкерлер барлық құқықтар мен бостандықтарды пайдалана алады, сонымен қатар, қоғам алдында барлық құқықтар мен тең дәрежеде міндеттер атқарады. Шектеулер мемлекеттік қызмет туралы заңда орыналуы мүмкін.

Мемлекеттік қызметкерлер мемлекетті қалыптастыруға тікелей қатысады. Қоғам мен халықтың өмірімен нақты және тығыз байланыс орнатады. Сол себепті мемлекеттік қызметкер Қазақастан Республикасының Конституциясын білуі және заңдарды қатаң түрде ұстануға міндетті. Яғни: азаматтар мен заңды тұлғалардың құқықтарын сонымен қатар олардың заңды мүдделірінің қорғалуын қамтамасыз ету. Мемлекеттік және еңбек тәртібінсақтау, заңда белгіленгеншектеулерді қабылдау. Басшылардың бұйрықтарын орындау, мемлекеттікқұпиялармен және өзге де қорғалатын құпияларды сақтау.

Мемлекеттік меншіктің сақталуын қамтамасыз ету. қызметшілердің осы Заңда белгіленген негізгі талаптары мен міндеттірден туындайтын нақты міндеттері үлгілік біліктілік талаптарының негізінде айқындалады сонымен бірге мемлекеттік органдардың басшылары бекітетін нұсқаулықтарда айқындалады. Кәсіби біліктілік талаптары мамандыққа және мамандық бойынша жұмыс тәжірбиесіне сондай ақ жалпы біліктілікке, кәсіптікбіліктілікке, кәсіптік білімге және қызметсаласы мен түріне арнайы пайдалануға міндетті белгілерге қойылатын талаптар. Қазақстан Республикасының азаматтарының мемлекеттік қызметке тең қолжетімділігіне Біліктілік талаптары мен құқықтық нормалар негізінд кепілдік береді. [4] жынысына, нәсіліне, дінін ұлтына әлеуметтік қатыстылығына еіріктеу байланысты қызметке қабылдау кезінде кемсітушіліктер болмауы керек.

Осылайша мемлекеттік қызметтің әлеуметтік құрамы Қазақстандық қоғамның құрылымына сәйкес келуі үшін жағдайлар жасалған. Мемлекеттік кызметке 18 жасқа толған азаматтар қабылдана алады. Бұлжас тек мемлекеттік қызметкекіру үшін ғана емес, сонымен бірге мемлекеттік істерге қатысу үшін де заңды түрде анықталған мысалы дауыс беру құқығына заңды түрде ие.

Мемлекетті ққызметке үміткер Қазақстан Республикасының ұлттық тілін яғни қазақ тілін жітік білуге міндетті сонымен қатар орыс тілі мен ағылшын тілін білуі маңызды. Мемлекеттік қызметтің кәсібилігі мен құзыреттілігін және

ол көрсететін қызметтердің сапасын арттыру мәселесі көптеген елдер әлі күнге дейін өзекті мәсілелердің бірі болыпкеледі десек қате айтпағанымыз. Бүгінде

Казақстанда өтпелі эконмикасы бар елде қоғамдық және экономикалық қатынастар да болып жатқан өзгерістер мен қатар мемлекеттің рөлін трнасфармациялаудың күрделі процессі жүріп жатыр десекте болады. Бүгінде Қазақстанда мемлкеттік қызметкерлер өз кезегінде экономикалық сондай-ақ бюрокртатиялық идеологиялық және саяси элиталарданқ ұралатын үстем элитаға жатады. Басқаша айтқанда Қазақстан Республикасында мемлекеттік мемлекеттік бізде бұл билікті шоғырлатындыратын және бүкіл жүйені дамыту стартегиясын әзірлеуге жауапты қоғамның белгілі бір тобы. Осындай күшке ие бола отырып әр мемлекеттік қызметкер кәсіпқойлық қарым-қатынас мәдениетін сонымен қатар әділеттілік деген сияқты қасиеттерді игеруге ұмтылу керек. Бүгінде Қақастанда Мемлекеттік қызмет мемлекеттік міндеттері мен функциялар жүзеге асыру мақсатында мемлекеттік органдардың қызметкерлері кәсіби негізде сыйақы үшін жүзеге асыратын еңбек қызметінің ерекше түрі десекте болады. Бізден ілгері алдыға дамыған елдердің көпшілігін де мемлекеттік қызметті басқарудың заңдары сонымен бірге кодекстері қабылданады. мен өкілеттіктері бар арнайы уәкілетті органдар құрылды. қызметкерлердің лауазымдық мәртебесі әр елді мекенде әр түрлі тұрғыда бағаланатыны сөзсіз. Егер Сингапурда Мемлекеттік қызметкер артықшылық болып саналса және қоғам оны мақтан етсе басқа мемлекеттерде мемлекеттік қызметкерлерге мәртебелік тұрғыда қарауды жою туралы жойылмаса да шектеу жайлы мәселелер жиі талқылануда. Мемлекеттік қызметті саясатсыздандыру көптеген елдердің мемлекеттік басқару тәжірбиесінде ең маңызды үрдіс болып табылады. Мемлекеттік әкімшілік қызметкеқойылатын талаптард ашетелдік тәжірбиені қолданбас бұрын ескеру керек жағдайлар бар елдің мәдени айырмашылықтарына сонымен қатар ерекшеліктеріне және діникөзқарастарына аса мән беру керек. Себебі елдігі басқару стилі мәдениетке байланысты болып Мысалы Казакстан естен шығармау шарт. өзінің тәжірбиесінде АҚШ, Жапония, Ұлыбритания деген сиякты параметрлерін қолдануда салыстырмалы түрде осы елдердің басқару жүйесі мен мәдени ерекшеліктері ұқсастау болып келеді. Бірақ Қазақстандағы мәдениет пен басқарудың айырмашылығына байланысты осы елдердің басқару тәжірбиесін қолданысқа енгізбес басқару мәдениетіне ынғайлы бұрын тәсілдерін интеграцияла ақырындап жүзеге асырылуда. Белгілі бір елдің кезәрдайым мемлекеттік қызметжүйесі баска мемлекеттік элементтерін біріктіреді. Мемлекеттік модельдерінің кызметті ұйымдастырудың әр түрлі нұсқалараларының бірнеше негіздері арқылы жіктеуге болады. [6] Жалпы тұрғыдан мемлекеттік қызметті ұйымдастырудың халықаралық тәжірбиесін зерттеу көптеген мәліметпен тәжірбие беретіні анық, мемлекеттік қызметшілердің кадрлар резервін қалыптастыру мен даярлауда қолданылатын әлеуметтік басқарушылық технологияларына қатысты кейбір алдын ала жабдықтау үшін негіздер олданылады. Мемлекеттік қызмет

жүйесіндегі кәсіби лауазымдылық өсуде шетелдік тәжірбиені талдау түрлі жасауға қортынды мүмкіндік береді. Қазіргі танда қолданыстарының басты мақсаттары мен міндеттерінің бірі мемлекеттік аппаратты жаңарту мен жанданыру болып табылады. Бұл былай қарағанда жоғардағы басшылардың міндеттері мен қызметтерінің қатарына кіреді. Біздің де мемлекетіміздің де көздеп отырғаны осы мемлекеттік әкімшілік қызметкер аппаратын жаңарту қазіргі уақытта осы тәжірбие бізде де ақырындап біртебірте қолданысқа еніп келе жатыр. Соңғы уақытта мемлекеттік қызметкер санының қысқартуы мен қатар атқарушы билік органдарының жұмыс істеу беделін арттыру және мемлекеттік қызметтің беделін жақсарту үшін Қазақтан Республикасында көптеген жұмыстар атқарылуда осы тұста Қазақстан тәжірбиеде Германияның талаптарын қолданысқа алса алдыға тезірек жылжитын еді. Мысалы: Германияда жоғары дәрежелі қызметкерлерд ідайындау үшінмемлекеттік басқарудың жоғары кәсіптік мектептері деп аталатын тармақталған желі жүзеге асырылады, сонымен қатар жоғарғы санаттағы мектептер мен қатар федеральды штатартар да осындай мектептер өзерінің жұмысын атқарады. Бұған қоса арнайы оқу орындары мен оқу орталықтары мемлекеттік қызметкерлердің біліктілігін арттыру үшін жұмыстар атқаруда бұл әрине мемлекеттік қызметкерлердің біліктілігін арттыруда үлкен рөл атқаратына айдан анық. Жоғары кәсіптік мектепке қабылдаудың басты шартының бірі мемлекеттік қызметке түсу болып табылады. Мемлекеттік қызметкерлердің қызметінәлеметтік бағалау тұтастай алғанда мемлекеттің тетігін бағалауға тұтастай тікелей әсер етеді. Мемлекеттік органның алдында тұрған міндеттерді шешу көбінісе мемлекеттік қызметкерлердің еңбегінің ұйымдастырылуында және олардың қолжеткізген нәтижелеріне байланысты.

Қазіргі танда қажетті кадрларды дайындау мемлекеттік қызметті оң тұрақтандыруды қамтамасыз етудің маңызды факторы ретінде ерекше саяси және практикалық маңызға ие. Мемлекеттік қызметтің қоғамд аатқаратын рөліне байланысты мемлекеттік органдардың кадр саясаты яғни конкурстық рәсімдердің ашықтық саясаты қызметкерлерге қойылатын талаптардың ашықтық дәрежесі көптеген мәселелерді шешуде. Мемлекеттік әкімшілік қызметті ңұйымдастырушылық мәдениеті заңнамалық реттеуге байланысты болып келеді.

Сол себепті мемлекеттік қызметкер қатаң түрде заңмен жұмысын атқаруыкерек. Осыған орай қойылатын талаптардың ең маңыздысы және еш уақытта өзектілігін жоғалтпайтыны Қазақстан Республикасының заңнамасын білу және сол заңдарды ісжүзінде қолданысқа енгізе алу. Осы тұста мемлекеттік әкімшілік қызметкер болу үшін қойылатын талаптар жылдан жылға өзектілігін жоғалтпайтынын және әр жыл сайын сол талаптарды ұстану оған жана шылдық еңгіз сонымен қатар талаптард ашетелдік тәжірбиені қолдану өзекті екенін аңғаруға болады. Қазіргі таңда осы мемлекеттік қызметтің талаптарын жетілдіру Қазақстан Республикасының басты мақсаты.

Мемлекеттік қызмет туралы заң мемлекеттің қызметін тар мағынада түсіндіреді. [6]

Мемлекеттік қызметтің қазақстандық моделін де мемлекеттік қызметшілердің біліктілік даярлығы яғни білім деңгейі мен біліктілік деңгейін арттыруы мәселелеріне көп және үлкен көңіл бөлінуде. Сондықтан мемлекеттік қызмет бойынша жана құжаттар топтамасын енгізу мемлекеттік қызметшілер үшін өздерінің кәсіби деңгейін өсіруменен ынталанады және сонымен бірг екәсіби деңгейде өсумен айналысуға ынталандырады деп айтсақ қате емес. Мемлекеттік органдардың қызметін жетілдірудің шарты болады. Мемлекеттік қызметшілердің біліктілігін арттыру үшін мүмкіндіктер іздеу арасындағы барынша ерекшеленгендерді ынталандыру мақсатында.

Ойды жинақтай келе осы жіктеулердің критерийлары қызметкерлердің мемлекеттік қызметкерлердің қызметін жүзеге асыруда органның ұйымдық сондай-ақ құқықтық деңгейін, нақты лауазымдағы құзыреттің көлемі мен сипатын мемлекеттік органның құрылымындағы лауазымдағы рөлі мен орны болып табылады деген ойға келуге болады.

#### Әдебиеттер тізімі

- 1.Мемлекеттік қызмет туралы, Қазақстан Республикасының 1999 жылғы 23 шілдедегі № 453 Заны
- 2. Атаманчук Г.В. Теория государственного управления. М.: Омега-Л, 2005.
  - 3. Книга «Административное право Республики Казахстан»
- 4. Государственное управление: основы теории и практики / Под ред. Козбаненко В.А. М.: Статут, 2002.
- 5.Игнатов В.Г., Белолипецкий В.К. Профессиональная культура и профессионализм государственной службы. Ростов на Дону, 2000.
- 6.Капаров С.Г. Совершенствование государственной службы в Казахстане. Екатеринбург, 2005.

# СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫМ ПОТОКОМ В ТОО «БК-СТРОЙ»

Калкабаева А.Е. ст.преподаватель, м.э.н., Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы

Любая открытой компания является частью системы, взаимодействующей поставщиками, клиентами, логистическими транспортными организациями через физические и информационные потоки. Однако существует сложность в эффективной интеграции информационных систем между предприятием и внешними организациями, и такие точки соприкосновения могут приводить К разделению компетенций ответственности между различными подразделениями предприятия или между самостоятельными компаниями. Обеспечение беспрепятственного прохождения этих точек соприкосновения является важным аспектом в области маркетинга.

Информационное обеспечение становится ключевым аспектом информация становится неотъемлемым элементом производственном процессе маркетинга. Благодаря ей можно сократить объем полевых исследований. Отсутствие своевременной информации часто приводит к ненужному накоплению ресурсов, так как, как и у потребителя, так и у существует потребность обычно дополнительных В обеспечительных мерах для уверенности в будущем[1].

Информационные технологии могут значительно способствовать удовлетворению требований рынка. Повышение эффективности можно достичь как при использовании локальных и вычислительных систем, так и с помощью внедрения интегрированных информационных и управленческих систем [2].

В маркетинговой деятельности используются различные виды информации, которые могут помочь компаниям понимать рынок, клиентов и конкурентов, а также принимать обоснованные решения

ТОО «БК-СТРОЙ» — это крупнейшая компания, которая успешно действует на рынке, оказывая услуги по строительству для населения. С момента основания осуществляет свою деятельность, придерживаясь таких принципов как: высокий профессионализм и единая команда сотрудников, применение передовых методов и внедрение прогрессивных технологий, установление взаимовыгодных и долгосрочных партнерских отношений [3].

Ключевой концепцией маркетинга в ТОО «БК-СТРОЙ» является планирование, управление и контроль всех аспектов предпринимательской деятельности, включая управление материальными и информационными потоками. Разработка эффективной информационной системы в ТОО «БК-СТРОЙ» позволит быстро и адекватно реагировать на потребности рынка, отслеживать изменения в спросе, оптимизировать логистические и снабженческие процессы, и многое другое.

Однако создание информационных систем в ТОО «БК-СТРОЙ» сталкивается с определёнными трудностями и проблемами. Одной из первостепенных проблем является недостаточный объем собираемой информации в предприятии. В большинстве случаев информация в ТОО «БК-СТРОЙ» не является точной, оперативной и непрерывной. Часто компании сталкиваются с неудачей из-за задержки или недостоверности полученной информации.

Каждая производственная операция в ТОО «БК-СТРОЙ» сопровождается передачей информации, но в большинстве случаев эта информация не оперативна. Информация в ТОО «БК-СТРОЙ» должна стать ключевым фактором в маркетинге. Ее использование позволит сократить уровень складирования (путём улучшения управления запасами и согласования действий между поставщиками и потребителями). Также информация позволит ускорить логистику (согласовывая действия всех звеньев логистической цепи).

Отсутствие своевременной информации в ТОО «БК-СТРОЙ» часто приводит к накоплению запасов, так как источникам, так и получателям, как правило, необходимо обеспечивать дополнительные гарантии из-за недостатка уверенности.

Рынок накладывает значительные требования на компании, включая ТОО «БК-СТРОЙ». Они должны быстро адаптировать свои услуги и товары, ловко управлять ценами, тщательно учитывать издержки и оценивать эффективность отдельных продуктов и заказов. Для того чтобы обеспечить ТОО «БК-СТРОЙ» оперативность в реагировании на рыночные требования, необходимо:

- 1.Повышать прозрачность деятельности, имея доступ к актуальным данным о текущем состоянии рынка и его развитии.
- 2.Улучшать гибкость, чтобы быстро внедрять изменения, необходимые в ответ на изменяющиеся требования рынка.
- 3.Повышать эффективность, чтобы выполнять требования рынка с минимальными издержками и успешно конкурировать.

Информационное обслуживание включает в себя следующие аспекты:

- -Обработку входящей документации.
- -Обработку заказов от поставщиков.
- -Управление приёмом и отправкой грузов.
- -Контроль запасов на складе.
- -Приём заказов от потребителей.
- -Оформление документов для отправки.
- –Диспетчерскую поддержку, включая оптимизацию выбора партий и маршрутов доставки.
  - -Обработку счетов клиентов.
- -Обмен информацией с оперативным персоналом и высшим руководством.
  - -Сбор и анализ статистических данных.

Применение информационных технологий в деятельности ТОО «БК-СТРОЙ» значительно может улучшить выполнение ЭТИХ задач. Информационные обеспечивают системы подготовку, хранение, ввод, обработку, контроль и передачу данных. Маркетинговые информационные компании должны представлять собой соответствующие системы В информационные сети, начиная c потребностей заказчиков, распространяющиеся через весь процесс до поставщиков.

Взаимодействие средств вычислительной техники в ТОО «БК-СТРОЙ» часто ограничивается использованием стационарных сетей, предназначенных исключительно для этой цели. Однако часто бывает так, что сеть перегружена, и сотрудникам приходится самостоятельно передвигать информацию, что забирает много времени и усилий компании. Для удовлетворения этой потребности, подразделения компании должны быть связаны сетью беспроводной связи, что позволит передавать информацию в любое время.

Согласно оценкам экспертов, маркетинговые информационные системы составляют от 10% до 20% всех маркетинговых расходов. Однако стоимость

аппаратного оборудования стремительно снижается, а производительность компьютеров нарастает, что делает их более доступными. Несколько лет назад соотношение между стоимостью аппаратного оборудования и программным обеспечением составляло около 1:3. Сейчас вес программного обеспечения в этом соотношении постоянно растет из-за увеличения масштаба и сложности информационных систем, а также из-за снижения стоимости аппаратного оборудования[4].

Для создания информационной инфраструктуры маркетинговой системы в ТОО «БК-СТРОЙ» крайне важны следующие принципы:

- -Необходимо стремиться к модульной структуре как в аппаратном оборудовании, так и в программном обеспечении системы.
  - -Предоставить возможность поэтапного развертывания системы.
  - -Четко определить места стыка между компонентами системы.
- —Обеспечить гибкость системы для удовлетворения специфических требований различных сценариев использования.
- -Придавать системе максимальную удобство для пользователей в контексте взаимодействия «человек-машина».

На основе исследования решённых проблем и задач можно сделать следующий вывод: создание и использование маркетинговой информационной системы в ТОО «БК-СТРОЙ» способствует эффективному взаимодействию между участниками маркетинговой системы компании.

#### Список литературы:

- 1. Герчикова И. Методика проведения маркетинговых исследований//Маркетинг, №3, 2015, с.31-42
- 2. Марданова Э. Маркетинговая информационная система как основа принятия бизнес-решений // Маркетинг и маркетинговые исследования, 2017. №3. С.144-150.
- 3. Баранова Н.А. Маркетинговые исследования: Учебное пособие. Костанай: КГУ им. А. Байтурсынұлы, 2011.-150 с.
  - 4. Басовский Л.Е. Маркетинг: курс лекций. М.: ИНФРА-М, 2021. 219 с.

## ИКИГАЙ И ЯПОНСКИЕ ТЕХНИКИ И МЕТОДЫ КАРЬЕРЫ И РОСТА

Кужамратова Дана Талгатовна, студентка 3 курса очного обучения по специальности Менеджмент.

Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы Тобылов К.Т., к.э.н., и.о. ассоциированного профессора Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы

В современном мире, где стресс и интенсивность повседневной жизни превращаются в неотъемлемую часть бытия, японские техники и методы карьеры становятся все более актуальными. Одним из таких ключевых

концептов является "Икигай" - японское слово, объединяющее смысл жизни, страсть, призвание и профессиональное призвание [1].

*Икигай* - это японский термин, который можно перевести как "смысл жизни" или "причина для существования". Он представляет собой пересечение четырех элементов: того, что вы любите, того, в чем вы хороши, того, за что вас заплатят, и того, что нужно миру.

Ключевые элементы Икигай:

- *То, что вы любите*: Находите то, что приносит вам радость и удовлетворение. Это может быть как профессиональная деятельность, так и хобби или увлечение.
- *То, в чем вы хороши*: Определите свои сильные стороны и навыки. Развивайте их, чтобы стать в этом уникальным и неповторимым.
- *То, за что вам заплатят*: Работа, которая приносит вам доход, должна быть ценной и востребованной обществом.
- *То, что нужно миру*: Найдите способ внести вклад в общество. Работа, которая приносит пользу другим, придает ей глубокий смысл.

Когда эти четыре аспекта соединяются, формируется Икигай - источник внутренней мотивации и смысла.

Как менеджер может объединить свои страсти, навыки, потребности рынка и вклад в общество? Например:

- То, что вы любите: *Управление командой и развитие людей* страсть к управлению людьми и развитию их потенциала, нахождение удовлетворения в создании эффективных команд, мотивации персонала и помощи коллегам в достижении своих целей.
- То, в чем вы хороши: *Опыт в управлении и развитие лидерских качеств* опыт в области управления, а также развитыми лидерскими качествами, способность принимать сложные решения, эффективно коммуницировать и вдохновлять команду на достижение выдающихся результатов.
- То, за что вам заплатят: Эффективное управление и достижение бизнесиелей - в компании ценят результативность и эффективность - управленческие навыки способствуют достижению поставленных целей компании, и приводит к профессиональному росту и материальному вознаграждению.
- То, что нужно миру: *Развитие талантов и содействие карьерному росту* вклад усилий в развитие талантов команды, создание программ обучения и развития, что помогает коллегам расти в профессиональном плане и вносить свой вклад в компанию.

*Икигай менеджера* - поиск гармонии между личной страстью, профессиональным ростом и вкладом в общество через свою профессиональную деятельность [2].

Современная корпоративная культура находится в состоянии постоянного изменения, и в этом контексте японские техники и методы карьерного роста становятся объектом повышенного внимания исследователей в области управления. Эти методы, основанные на традиционных японских принципах, представляют собой не только эффективные стратегии управления,

но и глубоко укорененные в японской культуре представления о профессиональном развитии.

## 1. Принцип Кайдзен и постепенное улучшение

Одним из центральных аспектов японских техник карьерного роста является принцип *Кайдзен*, который описывает постепенное, но систематическое улучшение процессов. Научные исследования, такие как исследования Тойота в области производства, подтверждают, что непрерывные мелкие изменения приводят к значительным улучшениям в долгосрочной перспективе. Изучение этого принципа с точки зрения психологии мотивации и организационного поведения может пролить свет на механизмы внедрения кайдзен в профессиональной сфере [3].

- 1. Анализ текущих процессов:
- Проведение аудита текущих производственных процессов с участием всех сотрудников.
- Идентификация узких мест, простоев, источников отходов и возможных улучшений.
  - 2. Обучение и вовлечение сотрудников:
- Организация обучающих семинаров по методологии *Кайдзен* для всего персонала.
- Проведение встреч для обмена идеями и предложениями сотрудников по улучшению рабочих процессов.
  - 3. Внедрение инструментов Кайдзен:
- Запуск системы "5S" для улучшения организации производственного пространства.
- Внедрение *методов кайдзен* для постепенного улучшения рабочих станций и устранения простоев.
  - 4. Оптимизация логистики:
- Анализ логистических цепочек для сокращения времени доставки и улучшения управления запасами.
- Интеграция современных технологий для автоматизации логистических процессов.
  - 5. Управление качеством:
  - Регулярные обучения сотрудников по повышению стандартов качества.
- Внедрение системы постоянного контроля качества и обратной связи от клиентов.
  - 6. Кайдзен в управлении проектами:
- Использование принципов *кайдзен* для постоянного улучшения проектных процессов.
- Вовлечение всех участников проекта в поиск оптимальных решений и улучшений.
  - 7. Мониторинг и адаптация:
- Регулярный мониторинг производственных показателей и сравнение с установленными стандартами.
  - Адаптация производственных процессов в соответствии с изменениями

в рыночных требованиях.

- 8. Система поощрений:
- Внедрение системы поощрения сотрудников за активное участие в улучшении производственных процессов.
- Премирование за достижение ключевых показателей производительности.

Применение принципов *кайдзен* на предприятии по производству строительных материалов может привести к постепенному улучшению производственных процессов, повышению эффективности и конкурентоспособности компании, а также улучшению условий труда сотрудников.

## 2. Ниндзя-подход к решению проблем

Принципы японских ниндзя, включая аспекты адаптации и быстрого реагирования на изменяющиеся обстоятельства, также привлекают внимание исследователей. Анализ методов обучения ниндзя, основанных на стратегиях восприятия и реакции, может дать понимание того, как эти принципы могут быть внедрены в современные системы управления для повышения готовности к изменениям и кризисам в рабочей среде [4].

В мире, где студентам приходится совмещать учебу и работу, применение принципов японского ниндзя становится ключом к эффективному управлению временем и ресурсами [5]:

- Адаптация к изменениям в расписании применяет принцип адаптации ниндзя для эффективного управления изменениями в расписании. Быстро переключаясь между лекциями и рабочими часами, создает гибкое расписание, которое позволяет ему максимально использовать свое время.
- Стратегии эффективного обучения применяет стратегии ниндзя для эффективного обучения, выделяет ключевые аспекты материала, фокусируясь на самом важном, чтобы оптимизировать свое время и максимально использовать учебные часы.
- *Быстрое решение проблем* использует принцип ниндзя для быстрого решения проблем, разрабатывает план действий, который позволяет ему эффективно преодолевать трудности и не терять цель из виду.
- Психология преодоления трудностей подражая ниндзя, разрабатывает психологию преодоления трудностей. Вместо того, чтобы думать о трудностях как о преградах, рассматривает их как часть своего обучения и роста. Это позволяет поддерживать мотивацию и продолжать двигаться вперед.
- *Тайм-менеджмент в стиле Каракури* внедряет в свою жизнь тайм-менеджмент в стиле *Каракури*. Используя автоматизацию в планировании и организации своего времени, он оптимизирует свою производительность и минимизирует временные потери.

В современном мире студенты, совмещающие учебу и работу, могут извлечь выгоду из ниндзя-подхода к решению проблем. Применение адаптивности, эффективных стратегий обучения, быстрого реагирования на трудности, психологии преодоления трудностей и тайм-менеджмента в стиле

*Каракури* может помочь им не только эффективно управлять своим временем, но и развивать навыки, которые пригодятся в будущем. Студент-ниндзя демонстрирует, что сочетание традиционных принципов и современных стратегий может стать мощным инструментом для успешного совмещения учебы и работы.

## 3. Икадзучи и психология преодоления трудностей

Принцип икадзучи, означающий переживание и преодоление трудностей, предоставляет платформу для изучения психологии стойкости и управления стрессом в рабочей среде. Научные исследования, анализирующие влияние этого принципа на мотивацию и производительность, могут обеспечить базу для разработки стратегий поддержки сотрудников в условиях трудных ситуаций [4].

Каким образом эти принципы применяются в повседневной жизни, чтобы преодолевать трудности и развиваться:

- Переживание как часть роста Принцип икадзучи призывает рассматривать трудности как неотъемлемую часть жизни. Вместо того, чтобы смотреть на преграды как на препятствия, используйте их как возможность для личного роста. Переживание трудностей может быть мощным инструментом для улучшения своих навыков и силы воли.
- Адаптация к изменениям психология преодоления трудностей основана на умении адаптироваться к изменениям. Развивайте гибкость мышления и умение быстро приспосабливаться к новым обстоятельствам. Это не только помогает справляться с трудностями, но и способствует развитию стрессоустойчивости.
- *Развитие стойкости* принцип икадзучи также подразумевает развитие стойкости. Вместо того, чтобы падать духом при первых трудностях, учите себя оставаться решительными и продолжать двигаться вперед. Стойкость является важным фактором, влияющим на успех в преодолении трудностей.
- Самопознание и рост психология преодоления трудностей подчеркивает важность самопознания. Анализ своих реакций на трудности позволяет лучше понимать свои сильные и слабые стороны. Этот аспект помогает сосредотачиваться на развитии личных качеств, что способствует успешному преодолению будущих трудностей.
- Позитивный взгляд на трудности икадзучи наставляет видеть в трудностях вызовы, а не проблемы. Психология преодоления трудностей поддерживает этот подход, подчеркивая важность позитивной психологии в процессе решения проблем. Оптимистический настрой и вера в свои силы могут стать мощными инструментами при преодолении трудностей.

Принципов икадзучи и психологии преодоления трудностей открывает путь к развитию личной устойчивости и мудрости. Наблюдение за трудностями как за возможностями для личного роста, адаптация к изменениям, развитие стойкости, самопознание и позитивный взгляд на трудности - все это важные аспекты, которые могут вдохновить на развитие и успешное преодоление жизненных вызовов.

## 4. Тайм-менеджмент в стиле Каракури

Изучение тайм-менеджмента в *стиле каракури* может предложить инсайты по эффективному распределению времени и ресурсов в рабочей среде. Аспекты автоматизации и оптимизации, характерные для этого принципа, могут быть освещены с точки зрения эффективности управления временем [4].

Рассмотрим конкретный случай сотрудника, который успешно внедрил эти принципы в свой повседневный труд [2].

- 1. *Автоматизация рутины* в области технологий, интеграция в повседневную рутину автоматизированный процесс планирования. Использование специализированных программ и инструментов сокращает время на рутинные задачи, что позволяет сосредоточиться на более важных аспектах деятельности.
- 2. Эффективное распределение времени планирование рабочего дня, определяя ключевые приоритеты и выделяя определенные периоды времени для различных видов задач. Это позволяет максимально использовать пиковые часы продуктивности для более сложных задач, сохраняя более рутинные задания для периодов с низкой активностью.
- 3. Использование технологий для оптимизации использование современных технологий, инструментов для автоматизации и приложений для управления задачами. Это позволяет сокращать временные затраты на рутинные операции и сосредотачиваться на стратегически важных аспектах работы.
- 4. *Применение Принципа "Just In Time"* планирование задач так, чтобы минимизировать простои между ними. Начинать следующую задачу как только предыдущая завершается увеличивает общую производительность.
- 5. Регулярный анализ и улучшение процессов регулярный анализ рабочих процессов позволяет находить «узкие места» и способы их улучшения. Постоянный цикл улучшений помогает адаптироваться к изменяющимся условиям и постоянно повышать эффективность своей деятельности.

Автоматизация, эффективное распределение времени, использование технологий, принцип "*Just In Time*" и постоянное улучшение - эти стратегии не только оптимизируют рабочее время, но и создают базу для постоянного профессионального роста и успешного управления задачами.

#### 5. Система "5S"

Система 5S - это методология управления рабочим пространством, которая включает в себя пять основных принципов [4]:

- Сортировка (Seiri): Отделение необходимых от ненужных предметов, удаление мусора и избавление от лишних вещей.
- Систематизация (Seiton): Организация рабочего пространства для оптимального распределения инструментов и материалов.
- Сияние (*Seiso*): Регулярная уборка и обслуживание рабочего места, поддержание чистоты и порядка.
- Стандартизация (Seiketsu): Разработка стандартов и процедур для поддержания порядка и чистоты, внедрение общих норм на рабочем месте.

- *Самоконтроль* (*Shitsuke*): Обучение сотрудников и создание культуры самоконтроля, поддержание и постоянное улучшение стандартов 5S.

Эта методика помогает не только в управлении рабочим пространством, но и в обеспечении профессионального порядка в жизни.

Рассмотрим пример внедрения студентом принципы системы 5S для оптимизации своего учебного пространства и повышения своей общей эффективности [6].

- 1. Сортировка (Seiri):
- Сортирует свои учебные материалы и распределяет их по категориям: учебники, конспекты, записи с лекций и т.д.
- Удаляет ненужные и устаревшие материалы, освобождая место для более актуальных ресурсов.
  - 2. Систематизация (Seiton):
- Определяет оптимальное распределение книг, тетрадей и других материалов для максимальной доступности и удобства.
- Использует полки, папки и ярлыки для лучшей организации учебных ресурсов.
  - 3. Сияние (*Seiso*):
  - Проводит регулярную уборку своего рабочего стола и полок.
- Поддерживает чистоту и порядок, что снижает время поиска необходимых материалов.
  - 4. Стандартизация (Seiketsu):
- Развивает стандартные процессы для поддержания порядка, в том числе ежемесячное обновление и сортировка материалов.
- Устанавливает явные правила для поддержания системы 5S в учебном пространстве.
  - 5. Самоконтроль (*Shitsuke*):
- Обучает себя регулярно следить за порядком и проводить рефлексию по улучшению системы 5S в своей учебной среде.
- Вносит коррективы и дополняет систему 5S в ответ на изменения в его учебном процессе.

Этот пример демонстрирует, как студент может успешно применять принципы системы 5S для повышения своей эффективности в учебе и создания оптимального и упорядоченного учебного пространства.

Исследование японских техник и методов карьерного роста с научной точки зрения открывает перспективы для более глубокого понимания их влияния на профессиональное развитие. Путем анализа этих методов с использованием современных теорий управления и психологии труда, исследователи могут внести свой вклад в формирование более эффективных стратегий управления карьерным ростом в различных организациях [1,3,4].

Икигай и японские методы карьеры предоставляют ценные инструменты для того, чтобы не только успешно развиваться в профессиональной сфере, но и обрести смысл и удовлетворение в своей жизни. Используя эти концепции, можем находить баланс, стремиться к совершенствованию и делать свой вклад

в мир. Объединение этих философий создает уникальный путь к совершенству в жизни и работе. Вместе они становятся источником вдохновения, стимулируя к личному росту и развитию.

## Список литературы:

- 1. Кен Моги Икигай. Смысл жизни по-японски. М.: ООО «Издательская Группа «Азбука-Аттикус», 2018. 130 с.
- 2. Де Сюрани К. Икигай: моя программа. Минск.: Издательство Попурри, 2019.- 180 с.
- 3. Харви С. Кайдзен. Японский метод трансформации привычек маленькими шагами
- 4. Э. Ниими Лонгхёрст. Японизм: Маленькая книга японской жизненной мудрости. М.: ООО «Издательская Группа «Азбука-Аттикус», 2018. 210 с.
- 5. Миральес Ф., Гарсиа Э. Икигай: Японские секреты долгой и счастливой жизни. М.: ООО «Альпина Паблишер», 2017. 120 с.
- 6. Левек-Бриансо А.-С. Икигай /(Серия: Мой блокнот). Минск.: Издательство Попурри, 2019.- 96 с.

# УПРАВЛЕНИЕ КАРЬЕРОЙ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

Кужубаева Айша Канатовна, студентка 3 курса Костанайского регионального университета имени Ахмета Байтұрсынұлы Email:kuzhubaevaak@gmail.com

Утебаева Ж.А., к.э.н., ассоциированный профессор кафедры бухгалтерского учета и управления Костанайского регионального университета имени Ахмета Байтұрсынұлы

Индустриальная эпоха выдвинула высокие требования к эффективности труда. Для достижения эффективности, основанной на технократическом подходе, была разработана форма организации труда, известная как управление кадрами. В наше время, современная управленческая практика, более ориентированная на качество труда, диктует необходимость развития и совершенствования управления человеческими ресурсами.

Рациональное использование человеческих ресурсов становится одним из ключевых факторов успешной деятельности организации. Повышение активности персонала и результативности его работы сильно зависит от стимулирования, обучения и повышения квалификации работников, а также от использования современных методов работы с персоналом. Согласно модели управления, предложенной Гарвардской школой, многие задачи требуют более широкого, всестороннего и стратегического взгляда на человеческие ресурсы компании. Это подразумевает необходимость особого подхода к управлению людьми с долгосрочной перспективой и рассматривание сотрудников как потенциальных активов, а не как переменные расходы.

В рамках концепции управления человеческими ресурсами, персонал признается равным по правам с основным капиталом, а расходы на него рассматриваются как долгосрочные инвестиции. Кадровое планирование неотъемлемой становится частью производственного планирования, объектом корпоративной стратегии. сотрудники становятся организация труда активно внедряется, и уделяется внимание созданию команд, формированию корпоративной развитию компетенций сотрудников И Службы управлению человеческими ресурсами культуры. ПО организационные аналитические задачи и поддерживают И руководителей, чтобы обеспечить успешную адаптацию сотрудников компании [1].

Эффективность и качество системы управления персоналом могут быть измерены путем достижения целей организации, минимизации затрат на персонал при их общем увеличении, повышения общей экономической эффективности и создания благоприятного морально-психологического климата в коллективе.

Управление персоналом рассматривается как система, охватывающая концепции управления человеческими ресурсами, кадровую политику, подбор, оценку, размещение, адаптацию и обучение кадров, и она находит свое отражение в ключевых нормативных документах организации, таких как устав организации, фирменная философия, внутренние правила, коллективное соглашение, штатное расписание и др. [2].

Профессиональное и должностное развитие персонала тесно связано с продвижением по службе. Качественные изменения в профессиональном и должностном развитии персонала находят свое выражение в изменении статуса человека в организации и проявляются через формирование его карьеры.

Профессиональная карьера определяется как успешное продвижение индивида вверх по должностной или профессиональной лестнице в конкретной сфере деятельности. Это понимание профессиональной карьеры позволяет рассматривать ее с индивидуально-психологической точки зрения и находит подтверждение в исследованиях психологов, социологов и акмеологов.

Управление карьерой - это ключевой аспект современного управления человеческими ресурсами (УЧР). Эффективное управление карьерой работников играет важную роль в привлечении и удержании талантливых сотрудников, а также в повышении их производительности и удовлетворенности на рабочем месте.

Управление карьерой в системе УЧР означает создание среды, в которой сотрудники могут развивать свои профессиональные навыки и строить свою карьеру внутри организации. Оно включает в себя следующие ключевые элементы:

1) Оценка и планирование. Эффективное управление карьерой начинается с оценки навыков, способностей и амбиций сотрудников. Система УЧР должна включать в себя механизмы для оценки производительности, а также планирования развития и карьеры сотрудников.

- 2) Обучение и развитие. Компании должны предоставлять сотрудникам возможности для профессионального обучения и развития. Это может включать в себя курсы, тренинги, менторинг, и другие образовательные программы.
- 3) Карьерное продвижение. Управление карьерой также включает в себя систему карьерного продвижения. Сотрудники должны знать, как они могут продвигаться по службе внутри организации и какие шаги им следует предпринимать для достижения своих карьерных целей.
- 4) Мотивация и вознаграждение. Справедливая система вознаграждения и мотивации играет важную роль в управлении карьерой. Сотрудники должны чувствовать, что их усилия и достижения оцениваются и вознаграждаются [3].

Управление карьерой приносит множество преимуществ как компаниям, так и сотрудникам. Для компаний, это способ повысить уровень удовлетворенности сотрудников, снизить текучесть кадров и привлечь талантливых специалистов. Сотрудники, в свою очередь, видят перспективу развития внутри организации, что укрепляет их мотивацию и приверженность работодателю.

Однако управление карьерой не является одноразовым мероприятием, а должно стать постоянной практикой в системе УЧР. Организации должны создать культуру, в которой сотрудники ценятся за свой вклад и им предоставляются возможности для роста и развития.

Процесс планирования карьеры сотрудника начинается в момент принятия его на работу. Новый сотрудник определяет перспективы своего развития в данной организации, возможности для карьерного роста. Это первый этап управления его карьерой.

Второй этап-составление плана индивидуального развития карьеры. Другими словами, составляется перечень должностей, которых работник может достичь в процессе развития карьеры. Стоит отметить, что карьера в организации - это не обязательно непрерывное восхождение вверх. Она подразумевает перемещение по горизонтали - из одного структурного подразделения в другое.

В процессе составления индивидуального плана карьерного развития учитываются следующие аспекты:

- 1. Цели и амбиции сотрудника. Сначала определяются личные и профессиональные цели, которые сотрудник хочет достичь в своей карьере. Эти цели могут включать в себя желание занять определенную должность, приобрести определенные навыки, получить специализацию в конкретной области, и многое другое.
- 2. Сильные и слабые стороны. Оцениваются текущие навыки, качества и компетенции сотрудника. Это позволяет выявить его сильные стороны, которые можно максимально задействовать в развитии карьеры, а также слабые стороны, которые требуют дополнительного внимания и развития.

- 3. Обучение и развитие. Определяются методы и ресурсы, которые понадобятся для достижения поставленных целей. Это может включать в себя учебные программы, тренинги, менторство, практический опыт и другие формы обучения и развития.
- 4. Временные рамки. Устанавливаются сроки для достижения каждой из поставленных целей. Это помогает сотруднику и работодателю отслеживать прогресс и оценивать эффективность плана развития.
- 5. Поддержка и ресурсы. Определяются ресурсы, которые будут предоставлены сотруднику для реализации его карьерных целей. Это может включать в себя финансовую поддержку, доступ к экспертам и наставникам, а также возможность участия в проектах, которые способствуют развитию [4].

Составленный план индивидуального развития карьеры становится основой для управления карьерой сотрудника в организации. Он помогает как сотруднику самому, так и его руководству, сориентироваться на достижение желаемых результатов и обеспечивает более системный и продуктивный подход к развитию профессиональной карьеры в организации.

На последнем этапе управления карьерой сотрудника происходит непрерывная оценка результатов его работы. Сотрудник обязан активно применять полученные знания и навыки на практике, чтобы добиться успешных результатов в своей профессиональной деятельности. Этот этап играет важную роль в процессе управления карьерой и обеспечивает непрерывное развитие и совершенствование.

Оценка эффективности управления карьерой сотрудника имеет ключевое значение для организации. Она позволяет не только определить, насколько успешно происходит развитие карьеры сотрудника, но и оценить влияние этого процесса на бизнес-показатели организации. Среди методов оценки эффективности можно выделить следующие:

Улучшение управления компанией: Одним из показателей эффективности управления карьерой сотрудника является влияние на эффективность всей организации. Успешные карьеры сотрудников могут способствовать повышению общей производительности и снижению текучести кадров. Организация, в которой сотрудники чувствуют себя удовлетворенными и видят перспективы развития, часто более успешна [5].

Новые проекты и инновации: Управление карьерой сотрудника также может стимулировать участие в новых проектах и создание инновационной атмосферы в организации. Сотрудники, развивающие свои карьеры, часто более мотивированы внести вклад в развитие компании и могут быть источником новых идей и решений.

Заключение оценки эффективности управления карьерой может служить важным инструментом для организации в планировании и управлении своими человеческими ресурсами. Она помогает компаниям лучше понимать, какие методы и практики по управлению карьерой наиболее успешны, а также какие изменения и улучшения могут быть внесены в этот процесс.

Таким образом, управление карьерой в системе управления

человеческими ресурсами является ключевым аспектом обеспечения профессионального развития сотрудников и повышения общей эффективности организации. Оно позволяет создать условия для роста и успеха как индивидуальных сотрудников, так и всей компании.

Суть управления профессиональной карьерой сосредотачивается на решении трех важных задач, которые взаимосвязаны и направлены достижение определенных целей. Во-первых, важной является и совершенствования производительных формирования способностей моделей поведения человека таким образом, чтобы они наилучшим образом требованиям, предъявляемым В сфере производственно-коммерческой деятельности. Во-вторых, следующей задачей создание на производстве таких социально-экономических производственно-технических условий, при которых максимально возможно использование трудовых способностей работника. В-третьих, всегда следует обеспечивать эти процессы таким образом, чтобы они не наносили вред организму работника и не противоречили его интересам.

В современном деловом мире становится все более очевидным, что эффективность предприятия зависит от компетентности его сотрудников. Качество и продуктивность труда персонала напрямую влияют на эффективное использование ресурсов и общий успех предприятия. Следовательно, высокий уровень профессиональных навыков и компетенций персонала оказывает прямое воздействие на объем производства, эффективное использование материальных и технических ресурсов. Повышение показателя производительности труда играет ключевую роль в развитии производительных сил страны и вкладывает в рост национального дохода [6].

Все это подчеркивает важность эффективного управления профессиональными карьерами сотрудников, а также акцентирует внимание на необходимости обеспечить оптимальные условия для развития персонала и повышения его производительности. Управление карьерами является стратегическим инструментом в современном бизнесе, способствующим успешному развитию организаций и достижению высоких результатов в бизнесе.

# Список литературы:

- 1. Бухалков, М. И. Управление персоналом на предприятии. Учебник / М.И. Бухалков, Н.М. Кузьмина, О.А. Бабордина. М.: Экзамен, 2019. 320 с.
- 2. Зайцев, Г.Г. Управление челмягкаявеческими ресурсами: учебник. Зайцев Г.Г. / Г.Г. Зайцев. Москва: РГГУ, 2016. 187 с.
- 3. Виханский О.С., Наумов С.А. Менеджмент: Учебник для вузов. М., 2017. 334 с.
  - 4. Ахметов К.Г. Основы менеджмента. Уральск, 2019. 210 с.
- 5. Филин С.А. Практический менеджмент или управление для управляющих. Алматы, 2017. 146 с.

6. Байсеркеев О. Стратегическая диагностика компании и оздоровление бизнеса. Алматы, 2019. 172 с.

# БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ - КАК ВИД СОЦИАЛЬНОЙ ПОМОЩИ НАСЕЛЕНИЮ В РАМКАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В РК

Курбанбаева Мадина Адилханқызы, студентка 4 курса, Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы Утебаева Ж. А., к.э.н, ассоциированный профессор, Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы zheniskul78@mail.ru

Благотворительность - это оказание безвозмездной (бесплатной) помощи или пожертвование средств с целью помочь другим людям или животным. Простыми словами благотворительность — это доброе дело.

Благотворительность - выражение гражданской позиции, это не всегда финансовая помощь, это также бесплатное применение ваших навыков и знаний.

Несмотря на положительную тенденцию, благотворительность в Казахстане только начинает путь своего развития [1].

Благотворительность, как социальное явление, очень плотно вошла в современное казахстанское общество. Быть социально ответственным и принимать участие в благотворительных мероприятиях, жертвовать деньги или проводить сборы на лечение детей с трудноизлечимыми заболеваниями является сегодня неким трендом.

Виды благотворительности:

Филантропия - понятие более объёмное, чем благотворительность. Дословно переводится, как «человеколюбие». Филантропом, в нашей стране, может быть каждый, кто не является государственным служащим. Будучи волонтёром, филантроп собирает пожертвования для благотворительных организаций.

Спонсорство - деятельность, которая стоит на распутье между благотворительностью и рекламой. Тот момент, когда реклама может приносить помощь не только потребителям и брендам.

Меценатство - помощь осуществляется не конкретному человеку, а ради общественной роли или культурного наследия, которое этот человек оставит. К примеру, помощь малоимущему — благотворительность, а помощь художнику — меценатство во имя развития его таланта.

В современном мире - продаж, сделок и покупок - есть одно простое правило — «спрос рождает предложение». Это правило можно попробовать переложить и на отечественную благотворительность. С каждым годом количество благотворительных организаций растет, наравне с этим увеличивается и число реализуемых ими программ [2]. Приоритетными

направлениями деятельности большинства фондов сегодня является сбор и привлечение пожертвований на лечение детей с тяжелыми кардиологическими заболеваниями, онкологией, детским церебральным параличом, аутизмом, а также закуп медицинского оборудования для клиник и специализированных учреждений.

Деятельность благотворительных фондов не заключается только в поиске и предоставлении денег на решение тех или иных проблем, задача благотворительных фондов намного глубже, чем это, кажется на первый взгляд.

Фонды также выполняют важную роль, они содействуют государству в развитии и применении новых достижений в медицине и социальном обеспечении. Более того, фонды вовлекают в процесс адресации и решения проблем все общество, позволяя каждому из его членов быть социально ответственным и полезным [3].

Как показывает практика, благотворительность требует профессиональный менеджерский подход, т.к. эта сфера деятельности так же, как и предпринимательская, основывается на общих социально-экономических правилах. Именно фонды, организуя работу по бизнес-принципам (с тем лишь главным отличием, что вопрос получения прибыли или какого-либо дохода категорически исключен), имеют для этого все необходимое: знание основ попечительские фандрайзинга. советы, ПУЛ специалистов-экспертов добровольцев. Важным здесь является наличие стратегии, четко определенные критерии, сформированные ясные базы данных, прозрачность публичная отчетность, деятельности, подотчетность учредителям, попечительскому совету и благодателям [4]...

Благотворительная деятельность основными представителями которой выступают специализированные фонды, в основе которых лежат большие суммы, называется системной благотворительностью.

Системообразующие благотворительные фонды

На сегодня в Казахстане существует множество благотворительных организаций, НПО, инициативных групп и объединений физических лиц, которые занимаются благотворительностью в той или иной степени. Однако, потенциальные благодатели склоны сотрудничать с крупными фондами, деятельность, которых уже проверена временем и результативностью.

Среди системообразующих фондов Казахстана можно выделить следующие: Добровольное Общество Милосердия, Фонд «Аяла», Фонд «Дара», Благотворительный Seimar Social Fund, Фонд «Бота», Фонд «Бауржан», Фонд Yerzhan Tatishev Foundation, Фонд «Кус Жолы».

Среди перечисленных фондов нет конкуренции, да и какая конкуренция может быть в благотворительности... Каждый фонд в отдельности занимается помощью определенной целевой аудитории, но вместе эти фонды выполняют огромный пласт социальной работы, в частности, отправляют детей на лечение, предоставляют материальную помощь социально незащищенным слоям населения, обеспечивают медицинские учреждения и помогают одаренным студентам получать высшее образование.

Стоит напомнить, что как таковая благотворительность в ее современном понимании пришла к нам не так давно. Поэтому системообразующие фонды на сегодня еще только переживают этап развития и становления, в этой статье описаны только те фонды, которые уже устоялись и сформировали собственную философию, целевую аудитории и механизмы работы [4].

В Казахстане:

- 51 процент населения не занимаются благотворительностью;
- 40 процентов занимаются благотворительностью время от времени, причем в основном посредством «милостыни» или пожертвований в детские дома в виде вещей, книг и т.д.;
  - 9 процентов казахстанцев регулярно занимаются благотворительностью;
- 0,5 процента казахстанцев занимаются собственно благотворительностью в том смысле, в каком она понимается в современном мире;
- отечественный «рынок» благотворительности можно оценить в 300–400 миллионов тенге. Пожертвования казахстанцев составляют всего 30–45 процентов от общих объемов благотворительных средств тенге в год. Причем чем выше у людей зарплата, тем труднее они расстаются со своими деньгами;
- для сравнения в США благотворительностью занимаются около 90 процентов американцев, объем пожертвований на благотворительность стабильно превышает 2 процента ВВП страны.

Условно можно разделить благотворительные фонды в Казахстане на несколько типов: социальные проекты, помощь детям, помощь малоимущим семьям, развитие благотворительности, поддержка здравоохранения, культуры и образования, юридическая и социальная помощь, помощь пожилым людям, помощь животным [5].

В настоящее время большинство существующих благотворительных фондов несмотря на финансовую помощь со стороны щедрых меценатов, в большинстве случаев оплата штата/коллектива фонда осуществляется из средств учредителя. Однако использование спонсорских денег на оплату содержания штата никоим образом не является нарушением. С целью предоставления открытых данных и прозрачности потраченных сумм пожертвований многие благотворительные фонды на постоянной основе предоставляют свою финансовую и налоговую отчетность, посредством его размещения на своих официальных интернет-ресурсах. В частности, для раскрытия информации сбора и траты пожертвований на платформе «https://birgemiz.kz» размещены реализуемые благотворительными фондами проекты.

К примеру благотворительный фонд "Аяла" за 14 лет работы фонд сумел привлечь более 3,2 млрд тенге в качестве спонсорской помощи от крупных компаний, работающих в Казахстане, а также в виде благотворительных пожертвований от частных лиц. На эти средства была оказана помощь 242 детским государственным учреждениям здравоохранения и образования в 66 городах и населённых пунктах страны.

Одним из самых крупных и успешных проектов в Казахстане стала акция «Біз біргеміз». В рамках акции приняло участие 1000, собрано более 79 миллиардов. «Собранные средства были направлены на приобретение продуктов питания многодетным, малообеспеченным семьям, нуждающимся, ветеранам ВОВ, одиноким престарелым и другим гражданам» [6].

Однако по мнению экспертов несмотря на выделяемые бизнесменами деньгами львиную помощь нуждающимся оказывают рядовые граждане.

## Список литературы:

- 1. http://presidentfoundation.kz/
- 2. http://bolashakcharity.kz/
- 3. http://azamataleueti.kz/index.php
- 4. http://zubr-consulting.kz/
- 5. Благотворительность в Казахстане: мифы и реальность | KAZISLAM.KZ
- 6. Исмаил Н.О., Алтынбеков А.Б. Религиозный фактор в благотворительности. Журнал Вестник. Казахский национальный педагогический университет имени Абая Серия «Социологические и политические науки» №2(70), 2020. С. 119-125

# МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ И ИХ РОЛЬ В ПРОДВИЖЕНИИ БРЕНДА

Лошитская Валерия Сергеевна, студент 4 курса Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы E-mail: loshitskaya\_vs@mail.ru

Байжанова Л.А-Н., старший преподаватель, магистр экономических наук

В эру, насыщенной множеством потоков информации и быстрого технологического прогресса, роль маркетинговых стратегий становится критически важной для любого бренда, стремящегося не только выжить, но и процветать. Сегодня, в условиях активной цифровизации, искусство продвижения бренда приобретает новые измерения, и эффективные маркетинговые стратегии становятся главным стержнем успеха.

В наше время, где каждый клик, поиск и взаимодействие оставляют цифровой след, маркетологи сталкиваются с уникальными вызовами и возможностями. Стратегии, которые когда-то считались стандартными, теперь претерпевают революцию под влиянием цифровых технологий. В данном контексте, понимание актуальности и правильного использования маркетинговых стратегий становится определяющим фактором для бренда, стремящегося выделиться среди конкурентов.

Цифровизация не только изменяет способы взаимодействия бренда с потребителями, но и создает новые требования к коммуникациям, персонализации и адаптации к быстро меняющимся вкусам аудитории. В статье, представленной вам, мы погружаемся в уникальные аспекты маркетинговых стратегий, изучая их сущность, роль и воздействие на процесс продвижения бренда в эпоху цифрового прогресса.

Слово "бренд" может иметь разные трактовки и интерпретации в зависимости от автора и контекста. Вот несколько различных определений и подходов к термину "бренд" от разных авторов:

Американская Ассоциация Маркетинга определяет термин "бренд" как "имя, термин, знак, символ или дизайн, или их комбинацию, предназначенные для идентификации товаров или услуг одного производителя или группы производителей, с целью их отличия от товаров или услуг конкурентов". Однако данное определение не находит поддержки у Д. Арнольда и К. Грейнера, поскольку оно слишком ориентировано на предприятие и товар, акцентируя внимание на зрительных характеристиках в качестве средства дифференциации. Этому мнению присоединяются Т. Воткинс, Д. Аакер, В. Т. Стэнтон, П. Дойл и Ф. Котлер.

Диб и П. Д. Беннетт используют следующее определение, сфокусированное на дифференциации и выгоде бренда для предприятия, а не для потребителя: "Бренд — это имя, термин, дизайн, символ или любая другая особенность, которая идентифицирует продукты или услуги одного продавца и отличает их от продуктов или услуг других продавцов". [1]

По Т. Амблеру, бренд представляет собой "обещание комплекса атрибутов, приобретаемых кем-то и приносящих удовлетворение. Атрибуты, создающие бренд, могут быть реальными или иллюзорными, рациональными или эмоциональными, материальными или невесомыми". Данный подход ориентирован на потребителя.[2]

Другие западные ученые, определяя бренд, уделяют внимание методам формирования характерных особенностей или демонстрации преимуществ для потребителя от приобретения бренда. Как образ в сознании потребителя рассматривают бренд К. Л. Келлер, К. Боулдин, П. Мартиниу; индивидуальность бренда подчеркивают Д. Аакер, М. Олт и С. Григгз, М. Гудаир; с точки зрения системы формирования ценности рассматривает Дж. Шес; с позиции добавленной стоимости - П. Дойл, Дж. Мерфи, Лесли де Чернатони, Т. Левитт, А. Вольф.[3]

А. Аакер подчеркивает важность "личности бренда", которая "может помочь разработчикам стратегии развития бренда, углубив их понимание восприятия и отношения потребителей к бренду, направляя выбор мероприятий по коммуникации и созданию капитала бренда". [4]

Согласно Н. Хоффману, бренд представляет собой "различительное обозначение, символ, слово или сочетание слов, или их комбинация, которые позволяют отличать одну компанию или продукцию от другой компании или продукции". [5]

Согласно Дж. Джакоби, бренд - это "убедительное обещание качества, обслуживания и ценности на длительный период, которое подтверждается

опытом продукта, повторными покупками и удовлетворением от использования". [6]

Согласно Ф. Котлеру, бренд - это "название, термин, знак, символ или рисунок, или их сочетание, предназначенные для идентификации товаров или услуг поставщика или группы продавцов и их дифференциации от товаров или услуг конкурентов". [7]

Переходя к важности использования маркетинговых стратегий в продвижении бренда, становится ясным, что создание и управление брендом требует глубокого понимания потребителей. Маркетинговые стратегии играют ключевую роль в формировании и поддержании бренда на рынке. [8]

Таким образом, использование маркетинговых стратегий становится неотъемлемой частью успешного создания и управления брендом, позволяя не только выделить его на рынке, но и эффективно коммуницировать с потребителями, формируя положительное восприятие и предоставляя убедительные причины для выбора продукции и услуг данного бренда.

Существует несколько основных маркетинговых стратегий, которые могут быть использованы для успешного продвижения бренда:

- 1. Дифференциация продукта. Эта стратегия заключается в создании уникальных характеристик продукта или услуги, которые выделяют его среди конкурентов. Это может быть особенность продукта, качество, дизайн или инновационные функции.
- 2. Ценовая стратегия. Маркетинговые стратегии могут включать в себя ценовые тактики, такие как стратегия низких цен, стратегия премиум-ценности или стратегия динамического ценообразования. Выбор зависит от позиционирования бренда на рынке.
- 3. Маркетинговая коммуникация. Это включает в себя стратегии рекламы, PR, продвижение в социальных сетях, событийный маркетинг и другие методы для создания и поддержания образа бренда в умах потребителей.
- 4. Сегментация рынка и ориентирование. Бренд может выбирать стратегию ориентирования на определенный сегмент рынка, подходящий для его продукции или услуг. Это позволяет лучше удовлетворять потребности конкретной группы потребителей.
- 5. Стратегии расширения линейки продуктов. Включает в себя предложение новых продуктов или услуг в рамках существующего бренда. Это может способствовать удовлетворению различных потребностей и предпочтений целевой аудитории.
- 6. Сотрудничество и партнерства. Сотрудничество с другими брендами или учреждениями может усилить позиционирование бренда и расширить его аудиторию. Совместные проекты могут быть выгодными для обеих сторон.
- 7. Стратегия обслуживания клиентов. Обеспечение высокого уровня обслуживания клиентов и создание положительного опыта взаимодействия с брендом способствует лояльности потребителей и рекомендациям.

Выбор конкретных стратегий зависит от целей бренда, особенностей

рынка и требований целевой аудитории. Комбинирование нескольких стратегий часто приводит к наилучшим результатам в продвижении бренда. [9]

Использование маркетинговых стратегий для продвижения бренда предоставляет ряд преимуществ, которые могут значительно повысить эффективность и видимость бренда на рынке. Вот некоторые из основных преимуществ: увеличение узнаваемости бренда, формирование позитивного имиджа, стимулирование продаж, повышение конкурентоспособности, лояльность потребителей и адаптация к изменениям в рыночной среде.

Маркетинговые стратегии помогают создавать и поддерживать узнаваемость бренда. С использованием различных каналов маркетинга, таких как реклама, контент-маркетинг, социальные сети и другие, компания может расширить свой охват аудитории и повысить узнаваемость бренда.

Эффективные маркетинговые стратегии способны создавать и поддерживать положительное восприятие бренда. Это включает в себя не только рекламные кампании, но и управление общественными отношениями, участие в социальных и экологических инициативах и другие действия, которые могут сделать бренд привлекательным для потребителей.

Маркетинговые стратегии направлены на создание спроса на продукцию или услуги бренда. Посредством различных методов маркетинга, таких как акции, скидки, рекламные компании и другие, можно стимулировать интерес потребителей и повысить объем продаж.

С использованием маркетинговых стратегий бренд может выделиться среди конкурентов. Хорошо продуманный маркетинг позволяет подчеркнуть уникальные черты продукции или услуги, что способствует созданию преимущества в сравнении с аналогичными предложениями других компаний.

Эффективные маркетинговые стратегии могут способствовать формированию лояльности у потребителей. Постоянное воздействие на целевую аудиторию, создание положительного опыта взаимодействия с брендом и предоставление ценной информации могут укрепить связь между брендом и потребителями.

Маркетинговые стратегии позволяют компании лучше адаптироваться к изменениям в рыночной среде, следить за трендами и реагировать на потребности потребителей. Это помогает бренду оставаться актуальным и конкурентоспособным на протяжении времени.

Использование комплекса маркетинговых стратегий является важным инструментом для успешного продвижения бренда, привлечения внимания потребителей и установления долгосрочных отношений с клиентами.

В маркетинге существует множество инструментов, которые можно использовать для продвижения бренда. Выбор конкретных инструментов зависит от целевой аудитории, отрасли, особенностей продукта или услуги, бюджета и других факторов. Вот несколько ключевых инструментов маркетинговой стратегии:

1. Социальные сети: Платформы социальных сетей, такие как Facebook, Instagram, Twitter и LinkedIn, предоставляют возможность взаимодействия с

целевой аудиторией, создания сообщества вокруг бренда, а также размещения рекламы.

- 2. Содержание: Контентный маркетинг включает в себя создание и распространение ценного контента для привлечения и удержания внимания потенциальных клиентов. Это может быть блог, видео, подкасты, инфографика и другие форматы.
- 3. Электронная почта: Email-маркетинг эффективен для установления личного контакта с клиентами. Рассылки могут включать в себя новости, специальные предложения, информацию о продуктах и т.д.
- 4. Поисковый маркетинг (SEO и SEM): Оптимизация контента для поисковых систем (SEO) помогает улучшить видимость вашего бренда в поисковых результатах. Платная реклама (SEM) также может быть эффективной стратегией.
- 5. PR и отношения с общественностью: Публичные отношения включают в себя взаимодействие с медиа, создание пресс-релизов, участие в мероприятиях и другие действия для формирования положительного образа бренда в глазах общественности.
- 6. Инфлюенс-маркетинг: Сотрудничество с влиятельными личностями в вашей отрасли может помочь привлечь внимание и доверие аудитории.
- 7. Аналитика: Использование инструментов аналитики, таких как Google Analytics, для измерения эффективности маркетинговых кампаний и выявления областей для улучшения.
- 8. Мероприятия и спонсорство: Участие в отраслевых мероприятиях, спонсорство и организация своих мероприятий могут помочь привлечь внимание к бренду.
- 9. Мобильный маркетинг: Оптимизация для мобильных устройств, создание мобильных приложений и использование мобильной рекламы.
- 10. Контекстная реклама: Размещение рекламы в соответствии с контекстом, например, в блоках рекламы на сайтах или в результатах поиска.

Использование наиболее удобной маркетинговой стратегии для продвижения бренда представляет собой критически важный шаг в достижении успеха в современной бизнес-среде. Не существует универсального подхода, так как эффективность стратегии зависит от множества факторов, включая характер бренда, целевую аудиторию, особенности рынка и конкурентное окружение. Однако, эффективная маркетинговая стратегия обычно включает в себя сбалансированное сочетание различных инструментов.

Важно учитывать, что стратегия должна быть адаптирована под изменяющиеся условия рынка, технологические инновации и поведенческие тенденции потребителей. Кроме того, постоянный мониторинг результатов и анализ данных помогут оптимизировать стратегию и выявлять возможности для улучшения.

Интеграция разнообразных инструментов, таких как социальные сети, контентный маркетинг, SEO/SEM, аналитика и другие, может способствовать максимальному охвату аудитории, усилению узнаваемости бренда и

формированию положительного имиджа. Кроме того, влияние взаимодействия с общественностью, участие в мероприятиях и мобильный маркетинг могут дополнительно усилить эффективность маркетинговых усилий.

В завершение, выбор удобной маркетинговой стратегии требует внимательного анализа и гибкости в принятии решений. Эффективное взаимодействие различных инструментов поддерживает создание устойчивого и успешного бренда в долгосрочной перспективе.

#### Список литературы:

- 1. Маркетинг журнал 4р [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.4p.ru/
- 2. Амблер, Т. Практический маркетинг / Т. Амблер : пер. с англ. СПб.: Питер, 2009. С.76.
- 3. Российская ассоциация маркетингат[Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.ram.ru/
  - 4. Аакер, Д. Создание сильных брендов / Д. Аакер; пер. с англ. М., 2010.
- 5. Российская ассоциация маркетингат[Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.ram.ru/
- 6. Российская ассоциация маркетингат[Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.ram.ru/
  - 7. Котлер, Ф. Маркетинг, менеджмент / Ф. Котлер. СПб. : Питер, 2012.
- 8. [Электронный ресурс] Режим доступа: <a href="https://kpfu.ru/portal/docs/F165118057/Yalalova..pdf">https://kpfu.ru/portal/docs/F165118057/Yalalova..pdf</a>
- 9. [Электронный ресурс] Режим доступа: <a href="https://smart-estet.ru/articles/marketingovye-strategii">https://smart-estet.ru/articles/marketingovye-strategii</a>

# УПРАВЛЕНИЕ КАРЬЕРОЙ

Меркулова Анастасия Олеговна, студентка 3 курса, ОП Менеджмент Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы Сейтова Гульнара Токтаровна, к.э.н., и.о. ассоциированного профессора Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы

Эффективность профессиональной деятельности тесно связана с успехом человека в профессии, с его карьерой. Карьера - успешное продвижение в той или иной области (общественной, служебной, научной, профессиональной) деятельности. Карьера сотрудника в организации складывается из желания самого сотрудника реализовать собственный профессиональный потенциал и заинтересованности компании в продвижении именно этого сотрудника.

Карьера представляет собой продвижение работника по ступеням служебной иерархии или последовательную смену занятий на протяжении его трудовой жизни.

Объективные условия, влияющие на продвижение по службе:

- высшая точка карьеры - высший пост в конкретной организации;

- длина карьеры количество позиций на пути от первой до высшей;
- показатель уровня позиции отношение числа лиц, занятых на следующем иерархическом уровне, к числу лиц, на иерархическом уровне нахождения индивидуума в данный момент;
- показатель потенциальной мобильности отношение за определенный период времени числа вакансий на следующем уровне иерархии к числу лиц на том иерархическом уровне, где находится индивидуум.
- В практике управленческой деятельности встречается множество определений понятия карьеры:
- карьера это результат осознанной позиции и поведения человека в области трудовой деятельности, связанный с должностным или профессиональным ростом;
- карьера это субъективно осознанные собственные суждения о своем трудовом будущем, ожидаемые пути самовыражения и удовлетворения трудом, это последовательность профессиональных ролей, статусов и видов деятельности в жизни человека;
- карьера это процесс профессионального роста человека, роста его влияния, власти, авторитета, статуса в среде, выраженный в его продвижении по ступеням иерархии, квалификационной лестницы, вознаграждения, престижа[1].

В современной теории управления человеческими ресурсами под карьерой принято понимать индивидуально осознанные изменения позиции и поведения человека, связанные с относящимся к работе производственным опытом и трудовой деятельностью на протяжении всей рабочей жизни. Из приведенных вариантов определения карьеры следует, что: карьера включает внутреннюю позицию и поведение самого работника она есть поступательное изменение навыков, способностей и профессиональных возможностей роста, связанных с его экономической деятельностью; жизнь человека вне работы и роль, которую он играет в этой жизни, оказывают значительное влияние на деловую карьеру, являясь частью карьеры каждого работника.

Этап карьеры не всегда связан с этапом профессионального развития. Человек, находящийся на этапе продвижения, в рамках другой профессии может не быть еще высоким профессионалом. Поэтому важно разделять этап карьеры - временной период развития личности и фазы развития профессионала - периоды овладения деятельностью.

В ходе карьеры человек проходит через различные, но взаимосвязанные этапы. Наиболее упрощенная версия включает четыре стадии (этапа):

- Предварительная стадия (посещение школы).
- Первоначальная стадия (переходы с одной работы на другую).
- Стадия стабильной работы (с сохранением одной и той же работы).
- Стадия отставки (прекращение активной работы).

На разных этапах карьеры человек удовлетворяет различные потребности.

Предварительный этап включает учебу в школе, среднее и высшее

образование длится до 25 лет (подготовка к трудовой деятельности и выбор области). За этот период человек может сменить несколько различных работ в поисках вида деятельности, удовлетворяющего потребности и отвечающего его возможностям. Если он сразу находит такой вид деятельности, начинается процесс самоутверждения его личности, он заботится о безопасности существования.

Далее наступает этап становления, который длится примерно от 25 до 30 лет (освоение работы, развитие профессиональных навыков). В этот период работник осваивает выбранную профессию, формируется его квалификация, происходит самоутверждение и появляется потребность в установлении независимости. Его продолжают беспокоить безопасность существования, забота о здоровье. Обычно в этом возрасте создаются и формируются семьи, поэтому появляется желание получить заработную плату, уровень которой был бы выше прожиточного минимума.

Этап продвижения обычно длится от 30 до 45 лет (профессиональное развитие). В этот период идет процесс роста квалификации, работник продвигается по служебной лестнице. Накапливается практический опыт, приобретаются навыки, растет потребность в самоутверждении, достижении более высокого статуса и еще большей независимости, начинается самовыражение работника как личности. В этот период гораздо меньше уделяется внимания удовлетворению потребности в безопасности, усилия работника сосредоточены на вопросах, касающихся увеличения размеров оплаты труда и заботы о здоровье.

Этап сохранения характеризуется действиями ПО закреплению достигнутых результатов и длится от 45 до 60 лет (плато профессионального уровня, повышение квалификации, передача собственного опыта). Наступает пик совершенствования квалификации и происходит ее повышение в результате активной деятельности и специального обучения. Этот период характеризуется творческим самовыражением, возможен подъем на новые ступени. Человек достигает вершин независимости самовыражения. Появляется заслуженное уважение к себе, к окружающим, достигшим своего положения честным трудом, и к себе со стороны окружающих.

Этап завершения длится от 60 до 65 лет (подготовка к переходу на пенсию, поиск и обучение собственной смены). Хотя этот период характеризуется кризисом карьеры (работник получает меньше удовлетворения от работы и испытывает состояние психологического и физиологического дискомфорта), самовыражение и уважение к себе и к другим подобным из его окружения людям достигают наивысшей точки за весь период карьеры. Работник заинтересован в сохранении уровня оплаты тру да, но стремится увеличить другие источники дохода, которые заменили бы заработную плату при уходе на пенсию и были бы хорошей добавкой к пенсионному пособию.

На последнем пенсионном этапе после 65 лет (занятие иными видами деятельности) карьера в данной организации (виде деятельности) завершена.

Появляется возможность для самовыражения в других видах деятельности, которые были невозможны в период работы в организации или выступали в виде хобби (живопись, садоводство, работа в общественных организациях и др.) [2].

Управление карьерой представляет собой научно-обоснованное рациональное определение сроков занятия должностей с учетом пожеланий и возможностей работников. Это управление развитием персонала в нужном для организации направлении.

Главная задача планирования и развития карьеры заключается в обеспечении взаимодействия профессиональной и внутриорганизационной карьер. Правила управления деловой карьерой представляют собой принципы поведения индивида по планированию и осуществлению служебного роста.

Чтобы эффективно управлять своей деловой карьерой, необходимо составлять личные планы. Личный жизненный план карьеры состоит из трех основных разделов:

- оценка жизненной ситуации;
- постановка личных конечных целей карьеры;
- частные цели и планы деятельности.

Развитие карьеры создает определенные преимущества для работника и для организации: для работника - удовлетворенность трудом, повышение конкурентоспособности на рынке, возможность планировать профессиональный рост, и высокая лояльность сотрудников, сокращение текучести кадров и повышение производительности туда - для организации.

В рамках системы управления персоналом складывается блок функций по управлению деловой карьерой, которые выполняют: дирекция, служба управления персоналом, начальники функциональных подразделений, консультационные центры, профсоюзные комитеты.

Планирование карьеры - это управление развитием персонала в нужном для организации направлении, характеризующееся составлением плана горизонтального и вертикального продвижения работника по системе должностей или рабочих мест, начиная с момента принятия работника в организацию и заканчивая предполагаемым увольнением с работы.

В процессе планирования учитываются три стороны:

- работник ответственный за собственную карьеру;
- руководитель являющийся наставником сотрудника;
- отдел человеческих ресурсов осуществляющий управление процессом развития карьеры сотрудника в организации.

Преимущества планирования карьеры:

- более высокая степень удовлетворенности от работы в организации;
- повышение материального благосостояния и жизненного уровня;
- более четкое видение личных профессиональных перспектив и возможность планировать иные стороны собственной жизни;
- возможность целенаправленной подготовки к будущей управленческой деятельности;

- повышение конкурентоспособности на рынке труда [3].

Специалист по планированию карьеры - это специалист службы управления персоналом, составляющий графики должностных продвижений работников вплоть до пенсии. В график включаются: повышение заработной платы, повышение образовательного уровня, сохранение квалификации, переквалификация.

Выделяют несколько этапов управления планированием карьеры.

- 1. Обучение нового сотрудника, основанное на планировании и развитии его карьеры.
- 2. Разработка плана развития карьеры. При этом сотрудник определяет свои потребности, обозначает должности, которые он хотел бы занять, и соотносит их с возможностями фирмы.
  - 3. Реализация плана развития карьеры, которая зависит от:
  - резерва работы в занимаемой должности;
  - профессионального и индивидуального развития;
  - эффективного партнерства с руководителем;
  - заметного положения в организации.
- 4. Оценка достигнутого результата. Проводится, как правило, один раз в год. По результатам оценки проводится корректировка плана развития карьеры [4].

Процесс развития карьеры определяется следующими показателями:

- 1. текучестью персонала. Под текучестью кадров понимается движение рабочей силы, обусловленное неудовлетворенностью работника рабочим местом или неудовлетворенностью организации конкретным работником;
  - 2. продвижением в должности;
  - 3. занятием освободившихся ключевых должностей;
- 4.проведением опросов сотрудников, участвующих в планировании и развитии карьеры.

Отражением планирования карьеры организации является карьерограмма. Карьерограмма представляет собой графическое описание того, что должно происходить или происходит с людьми на различных этапах карьеры. Карьерограммы для специалистов и руководителей, как правило, строятся научных ПО результатам специальных исследований заинтересованных организациях. Планирование карьеры индивидуализированным процессом, так как каждый человек имеет свою систему ценностей, интересов, трудового и личного опыта.

Управление деловой карьерой представляет собой комплекс мероприятий, проводимых кадровой службой организации, по планированию организации, мотивации и контролю служебного роста работника, исходя из целей, потребностей и возможностей организации и самого работника.

Мероприятия по управлению деловой карьерой повышают преданность работника интересам организации; повышают производи тельность труда; уменьшают текучесть кадров и более полно раскрывают способности человека.

Механизм управления карьерой персонала - совокупность средств

воздействия и кадровых технологий, которые обеспечивают управление профессиональным опытом персонала в организации, реализацию ее карьерной стратегии.

Одной из форм планирования карьеры является система пожизненного найма, распространенная в Японии. Эта система возникла после Второй мировой войны и доказала свою жизнеспособность и эффективность. Суть системы в том, что человек, получив образование, поступает на работу в компанию и работает там до выхода на пенсию. За это время сотрудник может поменять несколько мест, сменить сферу деятельности, продвинуться по службе - и все это в рамках одной компании.

Японцы твердо придерживаются мнения, что руководитель должен быть специалистом, способным работать на любом участке компании, а не выполнять какую-либо отдельную функцию. Поднимаясь по служебной лестнице, человек должен иметь возможность взглянуть на компанию с разных сторон, не задерживаясь на одной должности более чем на три года. Многие японские руководители на ранних этапах карьеры работали в профсоюзах. В результате такой политики японский руководитель обладает значительно меньшим объемом специализированных знаний, которые в любом случае потеряют свою ценность через пять лет, и одновременно владеет целостным представлением об организации, подкрепленным к тому же личным опытом [5].

## Список литературы:

- 1. Селезнева, А.Ю. Понятие деловой карьеры в управлении персоналом / А.Ю. Селезнева // Вопросы науки и образования. 2019. № 11 (12). С. 107-110.
- 2. Абдуллина, А.Д., Рабцевич, А.А. Управление карьерой работника в современных организациях / А.Д. Абдуллина, А.А. Рабцевич // Гуманитарные научные исследования. 2019. № 3 С. 87-89
- 3. Абдулхаирова, Э.М. Мотивация персонала через управление деловой карьерой / Э.М. Абдулхаирова// Символ науки. 2021. № 5. С. 75-76.
- 4. Каштанова, Е.В. Управление деловой карьерой, служебно-профессиональным продвижение и кадровым резервом. М.: Проспект, 2021. 64 с.
- 5. Сотникова, С.И. Управление персоналом: деловая карьера: Учеб. пособие. 2-е изд, перераб. и доп. М.: РИОР: ИНФРА-М, 2021. 328 с.

# АВТОРИТЕТ, ЛИДЕРСТВО И ВЛАСТЬ В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Мурзагалиева Дильназ Сабиржановна, студентка 4 курса, Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтурсынұлы murzagaliyevad@inbox.ru

# Утебаева Ж. А., к.э.н., ассоциированный профессор, Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтурсынұлы

Власть есть способность одних людей подчинять других своей воле, оказывая на них определенное влияние.

Под последним понимается эмоциональное или рассудочное воздействие, которое изменяет поведение в нужную для организации сторону, побуждает более эффективно работать, предотвращает возникновение конфликтов. Обладать властью — значит уметь оказывать влияние на людей, изменять поведение и отношение человека или группы людей [5]

У одних людей власти много, у других ее нет совсем. Многим кажется, что обладание властью — преимущественное право только руководителя и подразумевает возможность навязывать свою волю независимо от чувств, желаний и способностей подчиненного. В настоящее время же признается, что влияние и власть в равной мере зависит от личности, на которую оказывается влияние, а так же от ситуации и способности руководителя. Имеется зависимость между силой власти и полномочиями руководителя, т.е. чем больше зависимость от другого лица, тем больше власть данного лица.

Власть осуществляется в управлении как совокупность прав обязанностей, компетентности И лидерства. При помощи распределяются и перераспределяются ресурсы, а действия членов организации направляются на достижение общей цели. Она становится как мощное средство интеграции и координации их работы, берегущее издержки, связанные с их исполнением.

Все руководители пользуются властью на правах закона, потому что им переданы полномочия, руководить другими людьми. Эти основные принципы власти являются инструментом, с помощью которого руководитель имеет право заставить подчиненных ему работников выполнять ту или иную работу, направленную на достижение определённых целей организации.

Не довольно иметь власть: она должна быть в меру сильной, чтобы заставлять других к работе — главным образом с воодушевлением, направленной на достижение целей организации. Для того чтобы добиться укрепления влияния и власти нужно выполнить несколько условий:

- потребность должна быть активной и сильной;
- человек, на которого оказывают влияние, должен рассматривать влияние как источник удовлетворения или неудовлетворения, в той или иной степени, какой-то потребности;
- человек, на которого оказывают влияние, должен считать довольно высокой вероятность того, что исполнение приведет к удовлетворению или неудовлетворению потребностей;
- человек, на которого влияют, должен считать достаточно высокой вероятность того, что исполнение приведет к удовлетворению или неудовлетворению потребностей;
  - человек, на которого влияют, должен верить, что его или её усилие

имеет большой шанс оправдать ожидание руководителя.

Самым сильным влияние будет тогда, когда исполнитель высоко ценит ту потребность, к которой апеллируют, считает важным её удовлетворение или неудовлетворение и думает, что его или её усилия точно оправдают потенцию руководителя. И наоборот, если какой-либо из этих компонентов отсутствует, власть влияющего становится слабее или исчезает вовсе.

Лидерство — это важнейшее качество эффективного руководства, средство, с помощью которого руководитель влияет на поведение людей, побуждая их вести себя определенным образом, работать для достижения целей. В этом определении осознанно не указываются источники и формы власти лидера, те факты, из-за которых группа признает за ним право решать важные задачи и управлять организацией в целом. Лидер в большинстве случаев выдвигается снизу, часто стихийно, и принимается последователями.

Проблеме лидерства посвящено значительное количество исследований как в нашей стране, так и за рубежом. Различные подходы к этой проблеме могут быть условно разделены на следующие основные группы:

- теории личностных качеств лидера;
- поведенческие теории лидерства;
- теории лидерства, основанные на ситуационном подходе;
- процессуальные теории лидерства.

В ранних исследованиях специалистов по организационному поведению лидерство рассматривалось как совокупность личных черт, или характеристик, тех людей, которые воспринимались как лидеры. Более поздние исследования определили лидерство как поведение или ряд действий, направленных на то, чтобы помочь коллективу в достижении своих целей. Если личностный и поведенческий подходы сосредоточены главным образом на лидере, на том, кем он является или что делает, то в рамках процессного подхода лидерство рассматривается как процесс развития отношений между лидерами и подчиненными. Начиная с середины 60-х годов двадцатого столетия особое внимание было обращено на бурно развивающиеся теории «случайного» (ситуационного) лидерства. Т.е. теории, утверждающие, что эффективное лидерство — это функция ситуации, в которой лидер и подчиненные определенным образом взаимодействуют [4].

Успех любой организации зависит от характера руководства отношений, которые складываются между начальником и подчиненными. администрирования Сначала рассмотрим три стиля организации: авторитарный, демократический и либеральный. Для авторитарного, или, как его ещё называют, диктаторского стиля управления характерны единоличное принятие всех решений руководителем, постоянный контроль исполнения поставленных задач c угрозой наложения штрафов. Авторитарного руководителя совершенно не интересует жизнь сотрудника вне работы. Предполагается, что сотрудники должны исполнять лишь то, что им сказано. Они получают минимум информации от руководства, и их инициативы и предложения во внимание не принимаются. Этот тип управления обеспечивает хорошие результаты по таким показателям как прибыль и производительность, однако невнимание к интересам и инициативам сотрудников, отсутствие возможностей для творчества приносит застой и пассивность в коллективе. Этот стиль предпочтителен в экстремальных ситуациях, в работе, связанной с физическим трудом, а также в крупных компаниях с жесткой иерархией.

Демократический стиль управления предполагает принятие решений путем обсуждения проблем. Большое значение имеет мнение сотрудников. Выполнение принятых решений контролируется и руководителем и самими сотрудниками. Руководитель проявляет интерес и доброжелательное отношение к работникам, учитывает их интересы и потребности. Демократический стиль предусматривает наличие доверия И взаимопонимания коллективе, руководитель не отделяется от своих подчиненных, а, напротив, считает себя частью группы. Выражение собственного мнения всячески поощряется и стимулируется. Такой стиль руководства является наиболее действенным, но для его реализации требуется высокие интеллектуальные, психологические организаторские, коммуникативные способности руководителя.

Либеральный стиль управления характеризуется максимумом демократии, означающей возможность для каждого высказывать мнение, но при этом реального согласования позиций никто достичь не стремится. По сути практически отсутствует контроль над выполнением решений, все пущено на самотек. Однако при либеральном стиле руководства часто практикуется делегирование задач И полномочий, ЧТО стимулирует обучение профессиональное персонала. Такой стиль развитие руководства где сотрудники преимуществен творческих коллективах, маленьких отличаются самостоятельностью и творческой индивидуальностью [3].

Ознакомившись со всеми стилями руководства, нужно научиться правильно их использовать в зависимости от ситуации и поставленных задач. И руководитель, и лидер имеют влияние на подчиненных, стимулируют сотрудников организации к выполнению поставленных задач, мотивируют на добросовестное исполнение своих обязанностей. Однако руководителем и лидером есть и различия. Руководство – это по большей части социальная характеристика отношений управления организации, связанная с положением человека в служебной иерархии, чаще всего не подчиняющаяся его личностным качествам. Руководитель может назначаться вышестоящим руководством, получая властные полномочия на применение позитивных и негативных санкций. Лидерство же является психологической характеристикой поведения человека. Влияние исходит из признания другими людьми превосходства его личных и деловых качеств [2].

Лидерство и авторитет, как и управление, является до некоторой степени искусством. Ситуация в наше время складывается таким образом, что нам нужны новые сильные, здоровые лидеры, которые будут отвечать за всех нас, которые знают, как нам попасть туда, куда очень хочется попасть, и знают, что

для этого нужно сделать. При рассмотрении различных подходов в определении способностей лидера и руководителя, можно заметить, что они во многом пересекаются, имеют довольно много общих черт. Но принципиальная разница руководителя и лидера в том, что они представляют два феномен: первый как социальный, второй как психологический. По моему мнению, организация достигает поставленных перед собой целей в том случае, когда руководитель сочетает в себе эти два феномена и присуще для них определенные способности [1].

## Список литературы:

- 1. Альтман Г.Х. Звездные часы лидерства. Лучшие стратегии управления в мировой истории / Пер. с нем.- М.: Интерэкспорт, 2019.-272с.
- 2. Менеджмент: Учебник. / Б.К. Сыдыков, Н.Н. Кыдыпмаева, Д.М. Түгөлбаева; Министерство образования и науки Кыргызской Республики. Бишкек: Алтын принт, 2020. 626с. -ISBN 978-9967-08-853-5.
- 3. Управление, лидерство, менеджмент: история, теория, практика. Вып.І:Сборник статей/ Отв.ред. Е.В. Кудряшова.- Архангельск: Изд-во Поморского гос. университета, 2019.-136с.
  - 4. <a href="https://files.student-it.ru/">https://files.student-it.ru/</a>
  - 5. https://www.stud24.ru/

## РОЛЬ ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ИНТЕЛЛЕКТА В УПРАВЛЕНИИ ДЕЛОВЫМ ОБЩЕНИЕМ

Тобылов К.Т., к.э.н., и.о. ассоциированного профессора Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы

Эмоциональный интеллект - одно из наиболее популярных понятий последнего десятилетия. Эксперты Всемирного экономического форума внесли его в Топ-10 наиболее важных навыков в 2020 г. [1].

Эмоциональный интеллект, или EQ (англ. emotional intelligence) - навыки и способности человека распознавать эмоции, понимать намерения, мотивацию и желания других людей и свои собственные, а также способность управлять своими эмоциями и эмоциями других людей в целях решения практических задач [2].

В 1990 г. исследователи Джон (Джек) Майер и Питер Саловей напечатали небольшую статью в научном журнале, которая называлась «Emotional Intelligence». В ней они охарактеризовали свое представление о том, что такое «эмоциональный интеллект», обосновали, почему, по их мнению, речь идет именно об интеллекте, обрисовали разницу между социальным и эмоциональным интеллектом [3].

В 1995 г. журналист New York Times Дэниел Гоулман выпустил свою знаменитую книгу-бестселлер «Эмоциональный интеллект». Она продержалась

в списке бестселлеров New York Times более полутора лет. Дэниела Гоулмана часто называют автором понятия «эмоциональный интеллект», но это не совсем корректно.

Как отметил, Дэниел Гоулман: «В основе каждой сильной эмоции лежит побуждение к действию. Умение управлять этим побуждением составляет сущность эмоционального интеллекта» [4].

Психологи, исследовавшие природу эмоций, пришли к выводу, что успешные люди становятся таковыми прежде всего из-за своего умения ладить с людьми и уже затем благодаря своему интеллекту.

Эмоции характеризуются тремя компонентами:

- 1. Переживаемым или осознаваемым в психике ощущением эмоции.
- 2. Процессами, происходящими в нервной, эндокринной, дыхательной, пищеварительной и других системах организма.
- 3. Наблюдаемыми выразительными комплексами эмоций, в том числе, на лице.

Важность эмоционального интеллекта можно оценить на основе сравнительной характеристики человека с высоким и низким эмоциональным интеллектом (Таблица 1).

Таблица 1 - Сравнительная характеристика человека с высоким и низким эмоциональным интеллектом

Человек с высоким эмоциональным	Человек с низким эмоциональным
интеллектом:	интеллектом:
- понимает свои эмоции;	- конфликтен;
- знает, какую роль играют чувства и эмоции в	- раздражителен;
общении с людьми;	- нерешителен;
- умеет выражать свои эмоции так, чтобы	- стремится держать все под контролем;
устанавливать и поддерживать доброжела-	- подвластен сильному чувству гнева.
тельные отношения с окружающими;	
- стремится познавать и обогащать свой	
внутренний мир;	
- умеет регулировать свои эмоции;	
- умеет управлять внутренней мотивацией,	
поддерживать настрой на достижение цели.	

Эмоции отличают от других видов эмоциональных процессов: аффектов, чувств и настроений. Как и многие другие психические явления, эмоции понимаются разными авторами по-разному. Как же возникают эмоции?

- 1. Сначала приходит стимул из окружающего мира «раздражители» внешней среды.
- 2. Затем в подкорке головного мозга запускаются процессы, отвечающие за эмоцию реакция на раздражители [5].

Изначально, что вполне очевидно, эмоция формируется в «человеческом центре управления-компьютере - человеческом мозге» - мысли, далее, по нейронным цепям отражаются в реакции посредством чувств в импульсы ...,

далее это передается на уровне телесных ощущений в виде вербальной или невербальной реакции (Рисунок 1).

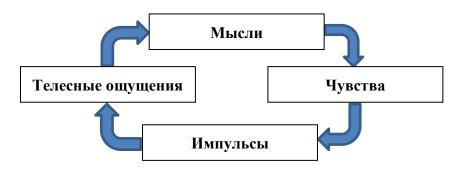


Рисунок 1 - Типы человеческих эмоций

В общем виде любую реакцию и поведение человека можно разложить на три составляющих (Рисунок 2):



Рисунок 2 - Составляющие человеческой реакции

- 1. Намерение смысл, истинная причина. Человек может осознавать или не осознавать своего намерения, но оно всегда будет позитивным. Например, руководитель накричал на вас, потому что переживает за результаты проекта.
- 2. Действие то, как человек реализуют причину. Бывает позитивным и конструктивным или негативным и разрушительным. Например, вы оскорбите мужчину в ответ на неприемлемое поведение или объясните свое отношение и предложите вести себя иначе.
- 3. Значение то, какой смысл вы придаете действию. Оно бывает позитивным или негативным. Например, вы задали коллеге вопрос, а он не ответил. Позитивное значение коллега не услышал вопрос, негативное он не уважает вас [5].

Как проследить динамику нарастания и развития того или иного эмоционального состояния с позиции психологического (чувства, подсознание) и эмоционального фона (внутренние переживания, реакция)? Определить эмоциональное состояние, использовать его или поменять поможет квадрант эмоций (Рисунок 3).



Рисунок 3 - Квадрант эмоций

Сверху квадранта эмоций находятся уровень энергии и физического самочувствия - оранжевый (слева) и желтый (справа) квадранты. Снизу находятся уровень настроения и удовольствия - серый (слева) и зеленый (справа) квадранты.

Динамику процесса изменения энергетического и эмоционального состояния в той или иной его фазе развития позволят проследить и проанализировать данные таблицы 2.

Квадрант эмоций помогает определить, какое эмоциональное состояние преобладает у вас или ваших сотрудников, чтобы направить энергию и настроение на пользу [6].

Как это работает. Например, вы не сделали презентацию для нового клиента и из-за этого переживаете. При этом у вас еще много сил, поэтому так вы попадаете в красный квадрат «беспокоюсь». В таком состоянии лучше заняться активной работой, которая не требует эмоционального настроя: прибраться в доме, вынести мусор, приготовить еду.

Таблица 2 - Динамика и виды энергетического и эмоционального состояния человека

Уровень энергетического (↑,↓) и эмоционального (←,→) состояния человека по их				
нарастанию или убыванию				
<b>↑</b> ←	$\uparrow \rightarrow$	$\downarrow \leftarrow$	$\downarrow \rightarrow$	
Злой	Удивленный	Недовольный	Благословленный	
В ярости	Приподнятый духом	Разочарованный	Вольный	
Разочарованный	Мотивированный	Угрюмый	Удовлетворенный	
Шокированный	Восторженный	Пристыженный	Осуществивший	
Рассерженный	Гиперактивный	Разбитый	Смиренный	
Испуганный	Бодрый	Отчужденный	Надежный	
Нервный	Вдохновленный	Забитый	Чилл	
Обеспокоенный	Ликующий	Апатичный	Благодарный	
Возмущенный	Заряженный	Растерянный	Спокойный	
Боязливый	Свежий	Исключенный	Довольный	
Переживающий	Оптимистичный	Робкий	Расслабленный	
Раздраженный	Взволнованный	Обессиленный	Беззаботный	

Отталкивающий	Веселый	Одинокий	Свободный
Встревоженный	Радостный	Упал духом	Отдохнувший
Неприятный	Гордый	Заскучавший	Невозмутимый
Понурый	Счастливый	Уставший	Безмятежный
Примечание: составлено автором			

В зеленом квадрате у вас хорошее настроение, но мало энергии. В таком случае, изучайте новое: погружайтесь в проект или задачу, собирайте информацию. Делайте то, что не требует физической нагрузки.

В желтом квадрате настроение и энергия на максимуме. Это хорошая возможность для мозгового штурма. Придумывайте новые идеи и проекты, смешивайте форматы и ищите другие решения обычных проблем.

В сером квадрате мало энергии и нет настроения. Здесь следует искать ошибки и недочеты. Разобрать, как можно улучшить повседневную рутину и придумать, над чем еще можно поработать.

Квадрант эмоций поможет направить свободные ресурсы на подходящие задачи. Вы сможете грамотно расставлять приоритеты и давать четкие распоряжения сотрудникам.

Какова практическая значимость использования квадранта эмоций с позиции делового общения?

Управление общением - это многообразные формы и методы управления взаимодействием людей. В процессе делового общения благодаря установившимся контактам происходит восприятие людьми каких-то сведений, настроений, распространение или пресечение слухов, поддержка или развенчание источника информации. Благодаря деловому общению работник приобретает свой неповторимый набор личностно-деловых качеств [7].

Деловое общение выполняет многообразные *функции*, главными из которых являются:

- организация совместной деятельности;
- формирование и развитие межличностных отношений;
- познание людьми друг друга.

Если эмоциональный интеллект не развит, человеку очень тяжело распознавать свои эмоции и считывать состояние других людей.

Рассмотрим основные базовые модели эмоционального интеллекта:

- Модель Майера-Саловея (Рисунок 4);

	Я	Социум
осознанпе	Осознание своих собственных эмоций – самосознание.	Осознание эмоций других — социальная чуткость.
управление	Управление своими собственными эмоциями — самоконтроль.	Управление эмоциями других — управление отношениями.

Рисунок 4 - Модель Майера-Саловея

# - Модель Рувена Бар-Она (Рисунок 5);

Внутриличностная сфера	Ассертивность Эмоциональный анализ Независимость Самоуважение Самоактуализация
Сфера межличностных отношений	Эмаптия Социальная ответственность Межличностные отношения
Сфера адаптивности	Умение решать проблемы Оценка действительности Гибкость
Сфера управления стрессом	Толерантность к стрессу Контроль импульсивности
Сфера общего настроения	Удовлетворенность жизнью Оптимизм

Рисунок 5 - Модель Рувена Бар-Она

- Модель Гоулмана (Рисунок 6);

Все модели перекликаются друг с другом, содержат в своей основе одни и те же компоненты. EQ основан на четырех факторах:

- 1. Самосознание.
- 2. Самоконтроль.
- 3. Эмпатия.
- 4. Управление отношениями.

Хороший руководитель будет эффективно справляться со своими обязанностями, когда его эмоциональный интеллект будет доходить до 85%.

Не бывает плохих и хороших эмоций. Все эмоции нам нужны. Даже страх, печаль и гнев.



Рисунок 6 - Модель Гоулмана

Фазы управления эмоциями:

- 1. Идентификация. Распознавание эмоции.
- 2. Понимание причины появления эмоции. Что явилось ее запуском?

- 3. Направить эмоцию себе во благо, сделать ее полезной поможет интеллект.
- 4. Непосредственные действия, направленные на то, чтобы сделать эмоцию полезной.

## Список литературы:

- 1. World Economic Forum. [Официальный сайт] https://www.weforum.org/
- 2. Эмоциональный интеллект: как научиться понимать свои и чужие эмоции. [Официальный сайт RBK- Тренды] https://trends.rbc.ru/trends/education/ 5ed67acf9a79470d60d8af28
- 3. Карузо Д., Сэловей П. Эмоциональный интеллект руководителя. Как развивать и применять. СПб.: Питер-Трейд, 2019. 320 с.
- 4. Гоулман Д. Эмоциональный интеллект. Почему он может значить больше, чем IQ М.: Манн, Иванов и Фербер, 2021. 544 с.
- 5. Барретт Л.Ф. Как рождаются эмоции. Революция в понимании мозга и управлении эмоциями. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2018. 432 с.
- 6. Мерсино Э. «Эмоциональный интеллект для менеджеров проектов: Практическое руководство». М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017. 352 с.
- 7. Тревис Бредберри Эмоциональный интеллект 2.0. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2010. 208 с.

# AGILE - ГИБКИЙ МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ

Нургазина Салтанат Бейбитовна, студентка 3 курса Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы Тобылов К.Т., к.э.н., и.о. ассоциированного профессора Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы

Адіїе-методология основывается, в первую очередь, на визуальном контроле. Чаще всего участники проекта, работая над достижением результата, пользуются специальными цветными карточками. Один цвет сигнализирует о завершении планирования какого-то элемента конечного продукта, другой - о завершении его разработки, третий - о готовности и т.п. [1]. Визуальный контроль позволяет команде иметь наглядное представление о текущем состоянии процесса и гарантирует одинаковое видение проекта всеми ее членами (Рисунок 1).

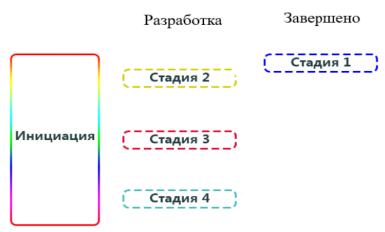


Рисунок 1 - Схема Agile-подхода

Члены команды и клиент в большинстве случаев работают вместе и рядом. Благодаря этому существенно ускоряются многие рабочие процессы, которые связаны с информированием участников проекта. Кроме того, совместная работа способствует созданию здоровой атмосферы для плодотворного и эффективного сотрудничества и скорейшего достижения результатов.

Когда руководитель проекта, команда и клиент действуют сообща, исключается опасность недопонимания целей и утери информации. Все рабочие процессы становятся максимально прозрачными, а это значит, что любые возникающие проблемы можно разрешать практически моментально и находить лучшие варианты их решения.

Особое внимание нужно уделить руководителю проекта. Руководитель здесь выступает в роли лидера, который задает направление и определяет правила сотрудничества и работы. Другими словами, Agile-управление является адаптируемым [2].

Еще одним важным моментом Agile-методологии является разделение всего объема проекта на несколько более мелких составных частей. Такой подход многократно упрощает процесс разработки, а отдельные группы команды могут фокусироваться каждая на своей конкретной задаче.

Работая над одним циклом, участники проекта овладевают новыми навыками и получают новые знания, а также анализируют допущенные в процессе ошибки. Все это сводит вероятность совершения подобных ошибок в будущем (в следующих циклах и других проектах) практически к нулю.

И, наконец, последний значимый элемент подхода - это спринты и ежедневные встречи. Спринтами называются ограниченные конкретными сроками (дедлайнами) отрезки времени, в течение которых команда успевает выполнить определенные задачи. Именно благодаря спринтам команда может видеть результаты своих действий.

Если же мы разделим все время, отведенное на проект, на несколько спринтов, получим конкретное их количество. Каждый спринт длится, к примеру, две недели. Вот как раз в течение этих двух недель (времени, отведенного на спринт) участники каждый день встречаются для обсуждения

процесса и прогресса.

Ежедневные встречи не должны превышать 15 минут. Организуются они для того, чтобы каждый член команды дал себе же ответ на три вопроса:

- Что я делал вчера?
- Чем я буду занят сегодня?
- Что мешает мне работать?

Ответы на эти вопросы позволяют держать под контролем процесс, понимать, на какой стадии находится каждый из участников команды, и устранять потенциальные проблемы на пути к цели. Если же обобщить, то внедрение Agile-методологии возможно, если соблюдается несколько условий:

- Четко обозначается значение проекта.
- В процессе реализации активно участвует клиент.
- Общий объем работ выполняется пошагово.
- Ориентироваться следует на конкретный результат.
- Численность одной рабочей группы: от 7 до 9 человек.

В настоящее время проект-менеджмент с поддержкой Agile по большей части распространен в IT-сфере, однако и деловая сфера его начинает осваивать. Эта система применяется в обучении, маркетинге, бизнесе. Гибкое управление проектами берется на вооружение множеством компаний и государственных структур.

Примеры: Правительство Новой Зеландии, Правительство Нигерии, Норвежский пенсионный фонд, компания Return Path (программное обеспечение), компания Oreo (производство печенья), компания Aviasales (крупнейший поисковик авиабилетов), компания Hewlett-Packard (крупнейшая американская IT-компания), «Сбербанк».

Эти и многие другие организации используют в работе самые разные методы управления проектами, основанные на Agile. Постигая Agile, важно знать как о положительных, так и об отрицательных сторонах этой методологии.

Адіlе-управление очень гибкое. Если традиционная методология указывает (Рисунок 2) на конкретные этапы работы, то Agile легко подстраивается под потребителя конечного продукта и требования заказчика. И в конечном продукте число дефектов минимизируется, ведь он является результатом тщательной проверки качества, которая проводится по завершении каждого этапа-спринта [3].



Рисунок 2 - Схема традиционного проектного подхода

Сравнительная характеристика методологии классического управления проектами и гибкого управления проектами показывает на очевидные преимущества Agile-управления в современных условиях (Таблица 1).

Agile быстро запускается, легко реагирует на изменения, позволяет команде разработчиков и клиентов поддерживать постоянную связь в реальном времени. Преимущества очевидны, но давайте поговорим и о минусах.

Недостатки методологии состоят в том, что, во-первых, постоянная обратная связь может приводить к тому, что все время будет переноситься и дедлайн проекта, тем самым создавая угрозу бесконечно продолжающейся работы. Если заказчик видит, например, только результаты, но не имеет представления об усилиях, потребовавшихся для их достижения, он будет все время требовать улучшений.

Второй недостаток заключается в необходимости адаптировать под изменяющиеся условия проекта проектную документацию. При отсутствии надлежащего информирования команды об изменениях или дополнительных функциях документы с функциональными требованиями или архитектурой могут оказаться неактуальными на текущий момент времени [4].

Таблица 1 - Сравнение методологии классического управления проектами и гибкого управления проектами

Характеристика	Классическое проектное управление	Гибкое управление проектами
Ценность	Ценность устанавливается в конце	Постановка ценности осу-
	проектной деятельности	ществляется во время
		реализации проекта.
Анализ гипотезы	До старта проекта	В ходе исполнения проектов
		для его улучшения
Планирование	Детальное, до конца, с исполь-	Эмпирическое, основывающе-
	зованием метода критического пути.	еся на предыдущем опыте.
Менеджмент	Вертикальное управление	Управление командой без
		внутренней иерархии.
Реакция на изменения	Негативная, так как ожидают-ся	Изменения воспринимаются
	проблемы и дополнитель-ная работа.	как часть процесса работы.
Метрики проекта	Процент реализации, отклоне-ние от	Диаграмма сгорания задач,
	плана, Метод освоенно-го объема,	Накопительная диаграмма
	прогнозная дата завершения проекта	реализованных функций, Дата
		выхода на рынок
Методики	Отраслевые стандарты и практики	Верхнеуровневые фреймворки
	(PMBoK, PRINCE2).	(например, Скрам). Большое
		количество отдельных прак-
		тик (ежедневное собрание,
		спринт и другие)
Область применения	Применяется, когда оконча-тельный	Продукт, процесс и границы
	продукт и требуемые ценности до	проекта еще до конца не
	концы определе-ны, работы и	определены.
	границы проекта определены.	

Третьим существенным минусом Agile можно назвать необходимость в частых встречах. Они, конечно, способствуют повышению эффективности работы, но все же постоянное отвлечение членов команды может сказаться на процессе отрицательно, ведь внимание людей систематически уходит в сторону от решаемых задач. Сюда же можно отнести такие вещи как необходимость в постоянном присутствии клиента, невозможность выстраивать долгосрочные планы и потребность в мотивированных и высококвалифицированных специалистах.

Для начала выбирается конкретный метод, что зависит от условий проекта. Затем определяются задачи и цели, основной дедлайн и сроки спринтов, численность команды и другие составляющие работы над проектом. Важно подобрать метод, отвечающий максимальному количеству требований.

Для внедрения Agile необходима команда профессионалов. Все ее члены должны знать базовые идеи и принципы методологии и уметь их применять. Если в компании нет таких людей, сотрудников нужно обучить. Руководство компании должно четко понимать, готова ли организация к изменениям, можно ли применять систему к своим проектам и т.д. Чаще всего, чтобы ответить на эти вопросы, приходится обращаться к специалистам по Agile [5].

На следующем этапе приглашается человек, имеющий опыт работы с системой. Он демонстрирует ее, разъясняет суть спринтов и действий, функции членов будущей команды, особенности взаимодействия между ними и другие вопросы. И только после этого формируется новая команда, распределяются роли, задачи и обязанности, подбираются инструменты для ведения аналитики, отчетности и т.д.

Окончательным этапом будет первый опыт с Agile, т.е. первый проект с его использованием. Первый опыт - это процесс адаптации, причем адаптации двухсторонней: компания привыкает к методологии, а методология подстраивается под компанию.

Теория и практика - это две разные вещи. Новые методики и технологии и их внедрение - это своеобразный вызов команде, и как прийти к большей эффективности - дело всегда индивидуальное. Agile - это не панацея и не гарантия успеха, но он позволяет установить правильный курс и найти ориентиры на пути.

Для реализации любого проекта обязательно придется что-то менять, искать новые решения, генерировать необычные идеи. Лишь подстраиваясь под постоянно меняющиеся условия работы и требования заказчиков, можно найти верные способы действий. И гибкая методология управления проектами Agile может стать в этом деле верным помощником [6].

#### Список литературы:

- 1. Кон М. Agile: оценка и планирование проектов. М.: Альпина Паблишер, 2018. 360 с.
  - 2. Стеллман Э., Грин Дж. Постигая Agile. М.: Манн, Иванов и Фербер,

2017. - 367 c..

- 3.Васильева А.Д., Буторин А. А., Котегова Л. А. Технология управления проектами на основе методологии Agile //Вестник Алтайской академии экономики и права. 2021. № 1-2. С. 118-124; URL: https://vaael.ru/ru/article/view?id=1579.
- 4. Дерби Эстер. Agile ретроспектива. Как превратить хорошую команду в великую. М.: Изд-во Дмитрия Лазарева, 2017. 208 с.
- 5. Лич Лоуренс. Вовремя и в рамках бюджета. Управление проектами по методу критической цепи. М.: Альпина Паблишер, 2016. 360 с.
- 6. Пихлер Роман. Управление продуктом в SCRUM. Agile-методы для вашего бизнеса. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017. 337 с.

#### ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В МАРКЕТИНГЕ

Сарсенбай Марлен Константинулы, студент 3 курса Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы E-mail: marlensarsenbai@gmail.com

Байжанова Л.А-Н., ст. преподаватель Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы

В настоящее время актуальность проведения маркетинговых экспериментов растет с каждым днем, современным компаниям необходимо знать и разумно применять все инструменты маркетинговой деятельности, что позволит правильно продвигать торговую марку в конкурентной борьбе за большую долю рынка. Эксперименты достаточно необычны по своей природе и дают понимание о подсознательных действиях потребителей довольно глубоко, поэтому данный вид маркетингового исследования достаточно важен и популярен в применении. Само слово «эксперимент» пришло к нам из латыни, от латинского «experimentum». В дословном переводе на русский язык данный термин означает пробу или опыт. Эксперимент считается одним из методов научного познания и довольно активно используется в сфере социальных наук. «эксперимент» употребляется Довольно часто, термин отношении маркетинговых исследований. В связи с этим эксперты говорят о так называемом «экспериментальном исследовании в маркетинге».

Для более детального понимания что же такое экспериментальные исследования в маркетинге необходимо рассмотреть подходы различных авторов к определению понятия «эксперимент».

Эксперимент, по мнению Акулич И.Л, является одним из методов получения информации об исследуемом объекте на основе изучения зависимости одних факторов от других. При этом происходит изменение одного или нескольких параметров при контролируемой неизменности остальных [1].

Черчилль Г.А. трактует это так: под экспериментом понимается научное исследование, в котором исследователь сознательно манипулирует одной или

более независимыми переменными и наблюдает за вариацией зависимой или зависимых переменных, сопутствующих манипулированию независимыми переменными. Таким образом, экспериментальный проект - это такой проект, в процессе реализации которого исследователь манипулирует, по крайней мере, одной независимой переменной [2].

В четвертом издании книги известного американского маркетолога Нэреша Малхотры "Маркетинговые исследования. Практическое руководство" эксперимент описывается как управляемый процесс изменения одной или нескольких независимых переменных для измерения их влияния на одну или несколько зависимых переменных при условии исключения влияния посторонних факторов [3].

Эксперимент - попытка контроля внешних факторов с целью установления причинно-следственной связи между стимулом (например, рекламой) и реакцией (например, намерением купить) [4].

Под экспериментальными исследованиями понимается сбор первичной информации путем выбора однотипных групп обследуемых, выдачи им разных заданий, контроля за факторами, которые влияют на результаты, и сравнения различий в групповых реакциях. Например, по выявлению реакции на различные цены. Экспериментом называется манипулирование независимыми переменными с целью определения степени их влияния на зависимые переменные при сохранении контроля за влиянием других, не изучаемых параметров. Независимые переменные могут меняться по усмотрению экспериментатора (цены, затраты на рекламу и т.п.), в то время как зависимые переменные практически не находятся в сфере его непосредственного управления (объем продаж, показатель рыночной доли) [5].

И. Березин определяет эксперимент как целенаправленное изменение отдельных параметров товара: цены, упаковки или отдельных ее элементов, расположения на полках, комплектации уровня обслуживания, осуществляемое без уведомления потребителя с целью измерения производимого эффекта [6].

Исходя из предоставленных определений методов эксперимента разными авторами, мы имеем собственное понимание экспериментального маркетинга, как один из наиболее прогрессивных, зачастую нестандартных методов рекламы, применение которого основано на использовании интерактивного опыта, в процессе которого клиентов тем или иным образом побуждают к покупке товара или заказу услуги. Реализация подобного рода маркетинга служит мощным инструментов развития бизнеса и чаще всего на практике используется теми организациями, которые желают произвести эффектное впечатление на представителей целевой аудитории.

Экспериментальный маркетинг в основе своей опирается на творческий подход к генерации маркетинговых идей и их нестандартному, порой выходящему за рамки общепринятых ожиданий воплощению (реализации). Основной акцент при проведении маркетинговых экспериментов, как правило, делается не столько на привлечение внимания, сколько на мотивацию потребителей на эксперименты с продуктом.

Таким образом, говоря об экспериментальном маркетинге, в виду следует иметь особого рода рекламный подход, основанный на использовании интерактивного опыта, побуждающего клиентов к обсуждению и взаимодействию с бизнесом.

Экспериментальные исследования можно применять в самых разных маркетинговых ситуациях, например, для выявления степени удовлетворенности потребителей или уровня запоминания товара вследствие размещения рекламного ролика этого товара на популярном канале телевидения в прайм-тайм.

Они приобретают особую важность в случае, когда рассматривается несколько вариантов решений. Например, что произойдет с товарооборотом, если снизить цены на 5%, на 10%? Как влияет интенсивность рекламы на уровень спроса на товары или услуги? Предмет таких исследований — причинно-следственные связи переменных маркетинга. Результаты исследований позволяют ответить на вопрос типа «Что если?»

В практической работе менеджеры постоянно принимают решения, основываясь на знании или предположении о существовании этих отношений. Однако некоторые предположения могут быть ошибочными или просто неизвестны. В ЭТОМ случае ОНИ должны быть подтверждены опровергнуты) результатами причинно-следственного исследования. Например предположение, что снижение цены ведет к увеличению спроса и росту продаж будет неверным в случае неэластичного спроса (для товаров категории люкс) или на олигопольном рынке (в случае существования ограниченного количества сильных конкурентов). Для многих покупателей цена служит индиикатором качества товара,

В случае использования экспериментальных исследований необходимо хорошо разбираться в теории статистики, распределения статистической вероятности и других принципов.

Вполне очевидно, что экспериментальный маркетинг пока что находится на стадии развития, а потому его реализация может быть сопряжена с определёнными рисками. Речь в первую очередь идет о:

- невозможности предсказания реакции потребителей;
- использовании нестандартных, порой неоднозначных средств и инструментов;
- нехватка опыта в данной сфере.

Как показывает практика, на современном рынке можно встретить довольно много примеров использования экспериментов в маркетинговой деятельности известных компаний. Рассмотрим наиболее известные из них более подробно.

Чтобы привлечь внимание как можно большего числа людей к Mountain Dew, маркетологи компании спланировали "рекламный тур", ориентированный на покупателей на фестивалях, в транспорте и центрах городов.

Команда из 15 поклонников напитка объехала всю Великобританию на специальном грузовике с Mountain Dew и провела конкурс с призами. Послы

бренда бесплатно раздавали бутылки напитка. Кампания принесла доход в размере 1,85 фунта стерлингов на каждый потраченный фунт стерлингов. 55% "охваченных" мероприятием стали покупателями Mountain Dew, а треть никогда раньше не покупали напиток этой компании [7].

Компания Globetrotter, известный европейский разработчик спортивных товаров и одежды, решила предложить своим клиентам нестандартные возможности тестирования для продвижения своей продукции. Для этого в ряде фирменных магазинов сети были оборудованы "дождевые" комнаты, в которых воспроизводятся условия проливного дождя и грозы (рис.1). В некоторых магазинах также были установлены ледяные комнаты, где температура опускается до минус 30° С и дует сильный ветер, что создает более яркие впечатления.



Рисунок 1 - Специально оборудованные для тестирования одежды марки «Globetrotter» комнаты, размещаемые в фирменных магазинах сети.

Такой нестандартный подход поначалу возмутил некоторых посетителей, но ярые поклонники марки поддержали идею. Один из постоянных клиентов оставил следующее впечатление о комнате погоды «Поначалу это действительно кажется вычурным и расточительным, но знаете, однажды я имел удовольствие рыбачить пару дней при температуре -18C, и могу сказать, что такое счастье стоит испробовать в лабораторных условиях, а уж потом отправляться в поля. Так что новая идея «Globetrotter» действительно приносит пользу».

Кроме всего прочего, кампания «Globetrotter» направлена не только на вирусный эффект — вовсе нет, ведь бренд позволяет протестировать продукцию прямо в магазине, что очень полезно для покупателей [8].

В рамках спонсорской поддержки компанией Samsung летних Олимпийских игр 2012 года в Лондоне работали пункты демонстрации продукции, так называемые "студии Samsung" (рис.2). Они располагались на вокзалах, в торговых центрах, на улицах и в терминалах аэропортов.

С середины июля по начало сентября 2012 г. Все желающие могли

посетить демонстрационные пункты. Там можно было увидеть новые смартфоны Galaxy S3 и планшеты Galaxy Note, попробовать новые мобильные приложения Samsung, ориентированные на Олимпийские игры, а также сфотографироваться на Galaxy S3 и получить значок с фотографией. В конкурсе могли принять участие все желающие, а в качестве приза разыгрывался смартфон S3 и кругосветное путешествие.



Рисунок 2 – Пункт продукции Samsung

Следует отметить, что никаких товаров в этой точке не продавалось. После Олимпиады анализ активности Samsung Studio показал, что ровно половина посетителей оставалась в точке от шести до десяти минут. Среднее время взаимодействия пользователей с консультантами Samsung составило 7 минут 45 секунд. Среднее время взаимодействия с консультантом для тех, кто планировал покупку нового гаджета и рассматривал продукцию, составило 8 минут 15 секунд. В то же время девять из десяти посетителей выставки заявили, что благодаря посещению демонстрационного пункта они с большей вероятностью выберут Samsung. Чуть более трети посетителей (35%) также заявили, что с большей вероятностью будут рассматривать гаджеты Samsung в качестве потенциальной покупки [9].

Магазин IKEA в Эссексе (Великобритания) решил пригласить людей на ночевку на свой склад. Любой желающий провести ночь на складе мог выбрать понравившуюся кровать ИКЕА и аксессуары для улучшения спальных условий. Поводом для этой акции послужило желание одного из подписчиков страницы IKEA в Facebook, звучавшее как «я хочу переночевать в Ikea».

Из числа зарегистрированных на странице бренда в Facebook было отобрано сто человек, которые провели ночь на складе. Каждый участник получил массаж, маникюр и чтение на ночь. Практическая значимость акции заключалась в том, что утром они могли обратиться к специалисту по сну за консультацией по выбору матраса и постельного белья [10].

заключение отметить, динамичный ландшафт следует что современного рынка требует стратегического и адаптивного подхода к И экспериментальные исследования становятся мощным инструментом в этом стремлении. Изучение известных экспериментов, проведенных такими гигантами индустрии, как Globetrotter, Samsung, Ikea и всепроникающее влияние подчеркивает эмпирических формирование успешных маркетинговых стратегий. От алгоритмических усовершенствований до макетов веб-сайтов, дизайна магазинов и моделей ценообразования, эти компании демонстрируют стремление к постоянному совершенствованию, основанное на тщательных экспериментах.

Суть экспериментального исследования заключается не только в его способности разгадывать тонкости потребительского поведения, но и в его практическом применении, влиянии на принятие решений в режиме реального времени. Оптимизация цифрового опыта, персонализация рекомендаций и тонкая настройка стратегий ценообразования — это лишь несколько примеров, когда эксперименты оказались полезными.

По мере того, как компании вступают в эпоху, характеризующуюся принятием решений на основе данных, роль экспериментальных исследований важной. маркетинге становится все более Помимо академических исследований. компании признают его ощутимое влияние на доходы, удовлетворенность клиентов и конкурентоспособность на рынке. Культура экспериментирования, в которой проверяются гипотезы, ставятся под сомнение предположения и совершенствуются стратегии, становится отличительной чертой организаций, готовых К устойчивому успеху на развивающемся рынке. По сути, сочетание эмпирической строгости и маркетинговых инноваций является не просто тенденцией, а стратегическим императивом для тех, кто стремится процветать в сложном и динамичном мире современной коммерции.

#### Список литературы

- 1. Акулич И.Л. Маркетинг. Мн. 2004г.
- 2. Черчилль Г.А. Маркетинговые исследования. СПб. «Питер». 2003г.
- 3. Малхотра Н.К. Маркетинговые исследования. Практическое руководство, 4-е издание, 2002г.
- 4. Генри Ассэль. Маркетинг. Принципы и стратегии. М. 1999г.
- 5. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика. М. «Финпресс». 2000г.
- 6. Березин И. С. Маркетинговый анализ: Принципы и практика, рос-сийский опыт. М.: Изд-во Эксмо, 2002г.
- 7. https://spravochnick.ru/psihologiya/sovremennye\_predstavleniya\_ob\_eksper imente\_opredelenie\_vidy\_osobennosti\_provedeniya/?ysclid=lox6a2bxph6171 79118
- 8. https://spravochnick.ru/psihologiya/sovremennye\_predstavleniya\_ob\_eksperim

- <u>ente\_opredelenie\_vidy\_osobennosti\_provedeniya/?ysclid=lox6a2bxph6171791</u> 18
- 9. <a href="https://www.likeni.ru/analytics/10-primerov-eksperimentalnogo-marketinga/?ysclid=lox815g4vb264924517">https://www.likeni.ru/analytics/10-primerov-eksperimentalnogo-marketinga/?ysclid=lox815g4vb264924517</a>
- 10.https://youtu.be/YMJD53fxihU

### ҚОСТАНАЙ ОБЛЫСЫНЫҢ АУМАҒЫНДА СҮТ-ТАУАР ФЕРМАЛАРЫН ДАМЫТУ ЖӘНЕ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Утебаева Ж.Ә., э.ғ.к. қауымдастырылған профессор (доцент) А. Байтұрсынұлы атындағы Қостанай өңірлік университеті zheniskul78@mail.ru

Тұтыну себетіндегі маңызды өнімдердің бірі - сүт және сүт өнімдері. Сүт саласы халықтың азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз етуде маңызды мәнге ие.

Саланы дамыту әлеуеті тұтастай алғанда Қазақстан Республикасы бойынша да, жекелеген облыстарда да айтарлықтай жоғары. Қазіргі жағдайда өндірісті ұлғайту және өнімнің бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету өндіріс технологиясын жетілдіре отырып, азықтандыру деңгейі мен толықтығын арттыру мәселесін бір уақытта шеше алады.

Қолданыстағы сүт фермалары мен кешендері әзірге сүт пен мяса негізгі жеткізушілері болып қала береді. Сондықтан, өндірістің өсуі және шикізат алу үшін ресурстық, энергетикалық және еңбек шығындарының төмендеуі бірінші кезекте оларға қол жеткізуі керек.

Негізгі және қосалқы мақсаттағы сүт өндіретін мал шаруашылығы объектілерінің көпшілігі үлгілік ескірген жобалар бойынша тұрғызылған. Бүгінде кешендер деп аталатын, бірақ бұл атауға сәйкес келмейтін нысандар да қайта құру мен техникалық қайта жарақтандыруды қажет етеді [1].

Мұндай кешендер өте көп, өйткені олардың жаппай құрылысы кезінде сүт өндірудің өнеркәсіптік технологиясының көптеген мәселелері әлі толық шешілмеген, ал оларды жобалау, салу және игеру кезінде елеулі қателіктер мен қателіктер жіберілген. Мал шаруашылығы үй-жайларын реконструкциялау кезінде прогрессивті шешімдерді, өндірістік процестерді механикаландыру мен автоматтандырудың тиімді құралдарын, тереңдетілген селекциялық-асыл тұқымды жұмыстарды кешенді игеру, жоғары сапалы жем өндірісін ұлғайту кезінде еңбекті ұтымды ұйымдастыру өнімнің бәсекеге қабілеттілігіне айтарлықтай әсер етуі мүмкін. Сүт-тауар фермасы-сүт өндіретін мал шаруашылығы кешені.

Сүт-тауар фермаларын ұйымдастыру бойынша жобалық шешімдерді әзірлеу және негіздеу бойынша тәжірибені талдау өндірістік процестерді қарқындатуға көшудің негізгі жолдарын анықтауға мүмкіндік берді. Олар келесідей болуы керек:

1. Жаңа технологиялық шешімдерді қолдана отырып, өнім өндірісінің

үлес салмағын ұлғайтуды ескере отырып, саланы перспективаға оңтайлы дамытудың ғылыми негіздерін әзірлеу;

- 2. Процестер бойынша өндіріс тәсілдері мен технология параметрлерін белгілеу және техникалық-экономикалық негіздеу;
- 3. Ескі сүт фермаларын жаңа не қайта құру және техникалық қайта жарақтандыруды ұйымдастырудың кешенді жобаларын әзірлеу.

Сүт фермаларында жануарларды ұстау шарттары экономикалық және басқа да нақты жағдайларға байланысты. Қазіргі уақытта ірі қара мал фермаларында малды ұстаудың үш әдісі қолданылады: байланған, байланбаған, аралас. Жануарларды ұстаудың байланған тәсілі сүт және ет-сүт фермаларында қолданылады. Бұл жануарлардың қыста қораларда, ал жазда серуендеу алаңдарында немесе лагерьлерде болуымен сипатталады [2].

Бұл ұстау әдісімен әр жануарға байламмен, қоректендіргішпен, Автоматты суарғышпен және көңді жинау құралдарымен жабдықталған белгілі бір орын бөлінеді. Сонымен қатар, сиырларды ұстау үлкен еңбек пен ақшаны қажет етеді. Алайда, байланған кезде, қораларда сиырларды нормаланған жеке және топтық тамақтандыруға, жем мен қоқысты үнемді пайдалануға, әр жануарға күтім жасау мүмкіндігіне болады.

Байлаусыз ұстау тәсілі жануарлардың үй-жайларда байлаусыз топтарда ұсталуымен сипатталады. Бұл күтіммен жануарлар жем мен суға еркін қол жеткізе алады. Ұстаудың бұл әдісі жануарларға қызмет көрсету процестерін жеңілдетуге, қажетті жабдықтардың санын азайтуға, амортизациялық аударымдар мен көлік операцияларын азайту арқылы өнімнің өзіндік құнын төмендетуге мүмкіндік береді.

Алайда, мұндай күтімнің ажырамас шарты-жемшөптің, өндірістік үй-жайлардың және төсек-орын материалдарының қажетті мөлшерінің болуы. Аралас ұстау әдісімен жануарлар үй - жайда байламда, ал жылы мезгілде көктемде, жазда және күзде-серуендеу алаңдарында болады. Мазмұнның бұл әдісі мазмұнның байланған және байланбаған әдістерінің элементтерін біріктіреді.

Жануарларды азықтандыруды топтық нормалау үшін, бұл жағдайда, азықтандыру алаңдарында азықтандырғыштарда азықтандыру кезінде жануарларды тіркеуге арналған жабдықтар орнатылуы керек.

Жануарларды ұстаудың қарастырылған әдістерінен байлау әдісі қабылданады, өйткені негізгі күштер мен құралдар басқа дақылдарды өндіруге кететіндіктен, шаруашылық жем өндірісін едәуір арттыра алмайды. Жануарларды ұстаудың бұл әдісі шаруашылыққа жем мен қоқысты үнемдеуге, сиырларға жеке күтім жасауға мүмкіндік береді.

Қостанай облысы үшін дәстүрлі сала – ауыл шаруашылығы да инвестициялау үшін өзекті.

Облыс алдына ірі азық-түлік жеткізушілерінің қатарына кіру міндетін қойып отыр Бұл XXI ғасырдың жаһандық сын — қатерлеріне-жер халқының қарқынды өсуіне жауап болуы тиіс. БҰҰ алдағы 30 жылда планетаның халқы 1,7 миллиард адамға өсіп, 9,7 миллиардқа жетеді деп болжайды. Олардың

барлығын тамақтандыру керек. Сондықтан Агроөнеркәсіптік кешенде алдағы жылдары тиісті секіріске қол жеткізудің нақты перспективалары бар.

Қостанай облысының инвестициялық жобасы алты сүт-тауар фермасынан тұрады, оның алғашқы төртеуі 1 200 бас сауын табынынан, екеуі 3 000 бастан болады. Жоба холдингте болашақ өңдеу зауытына сүт беретін шамамен 10-11 мың бас сауын табыны болатынына есептелген. Алғашқы үш ферманы биыл салуды бастайды.

Барлық алты сүт-тауар фермалары 2028 жылға дейін кезең-кезеңімен пайдалануға беруді жоспарланып отыр. Жобаның құны 60 миллиард теңгені құрайды. Кеңесші-украиналық Dairy Global Experts компаниясы. Төрт бағдарламаға назар аударамыз: Жем, жайлылық, сиыр (асыл тұқымды) және жоғары кәсіби кадрлар,

Франциядағы екінші жоба бойынша біз сүт өңдеу зауыттарын жобалаумен және салумен айналысатын Boccard компаниясымен кездесті, олар бүкіл әлем бойынша осындай 600 зауыт салды. Мұндай зауыттың сапалы құрылысына үш жыл қажет екендігі әлемдік тәжірибе болып табылады. Жобаны іске асыру жөніндегі жоспарымыз үш тармақтан тұрады.

Бірінші жылы біз стратегия жазуға, маркетингтік зерттеулер жүргізуге, сондай-ақ өнімдер мен нарықтардың тізімін анықтауға ниеттіміз.

Екіншісінде зауыттың дизайны, ал үшіншісінде оның құрылысы жоспарланған. Инвестиция сомасы - шамамен 130-150 миллион доллар [3].

Жалпы, әлеуетті инвесторлардың бірқатар мүмкіндіктері мен артықшылықтары бар, оның ішінде Қостанай облысында өз бизнесін ұйымдастыру үшін субсидиялар, арзан несиелер және инфрақұрылым түріндегі елеулі мемлекеттік қолдау бар. Ал Қостанай өңірінде - ел экономикасының бірнеше негізгі бағыттарында бірден көшбасшы болуға керемет мүмкіндіктері бар.

#### Қолданылған әдебиеттер:

- 1. https://marketingcenter.kz/20/rynok-selskoe-khoziaistvo-kazakhstan.html
- 2. <a href="https://kazpravda.kz/n/investitsii-ekonomike-v-podderzhku/">https://kazpravda.kz/n/investitsii-ekonomike-v-podderzhku/</a>
- 3. https://www.svetich.info/publikacii/apk-respublika-kazahstan/kostanaiskaja-oblast-v-2023-godu-planiru.html

#### МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ КАК ИНСТУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ

Хамитова Адель Маратовна, студент 4 курса Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы

E-mail: Khamitova.adel@mail.ru

Байжанова Л.А-Н., Магистр экономических наук, старший преподаватель Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы В современном мире, где рынок постоянно меняется и развивается, успешные компании понимают необходимость разработки и реализации эффективной маркетинговой стратегии. Она помогает организации привлекать новых клиентов, удерживать существующих и увеличивать свою долю рынка.

В данной статье мы рассмотрим основные принципы разработки маркетинговой стратегии и ее влияние на управление организацией. Мы также рассмотрим примеры успешных маркетинговых стратегий и расскажем о роли маркетинговых исследований в процессе разработки стратегии. В конце статьи мы обсудим важность постоянного анализа и корректировки маркетинговой стратегии для достижения успеха на рынке.

Для начала рассмотрим, что представители маркетинговой сферы говорят о маркетинговых стратегиях как функции управления.

Начнем с Филипа Котлера. Маркетинговые стратегии, по мнению Котлеру, являются частью стратегического управления организации. Эта концепция может быть раскрыта через выделение маркетинга как ключевой функции, направленной на создание и учет потребительских ценностей. [1]

Майкл Портер писал: В данном случае маркетинговые стратегии представляют собой один из факторов, влияющих на конкурентное положение организации. Рассматриваются как стратегический инструмент, направленный на борьбу с конкурентным преимуществом. [2]

Питер Друкер рассматривает маркетинговые стратегии как средства достижения стратегических целей организации. Это могут быть стратегии, направленные на управление отношениями с клиентами и обеспечение долгосрочного успеха. [3]

Джей У. Форрестер. Будучи исследователем в области системной динамики, Форрестер мог бы рассматривать маркетинговые стратегии как часть системного управления, где решения в области маркетинга взаимодействуют с другими функциональными областями. [4]

Дэвид А. Аакер рассмотрел маркетинговые стратегии в сфере управления брендами и создания уникального рынка. Маркетинг для Аакера может быть ключевой мерой для формирования и поддержания бренда. [5]

Эти ученые с разных точек зрения рассматривают маркетинговые стратегии как решающий элемент общей стратегии управления, подчеркивая их влияние на успешное функционирование организации.

Маркетинговая стратегия основывается на изучении рынка и конкурентов, анализе потребностей и предпочтений целевой аудитории, поиске уникальных преимуществ организации и создании ценностного предложения для клиентов. Она также помогает определить оптимальные каналы продаж, коммуникационные инструменты и маркетинговый бюджет.

Основные этапы разработки маркетинговой стратегии включают:

- Анализ ситуации изучение внешней и внутренней среды организации, определение ее сильных и слабых сторон, анализ конкурентов и потребностей целевой аудитории.
  - Определение целей формулировка конкретных и измеримых целей,

которые организация стремится достичь.

- Выбор целевой аудитории определение группы потребителей, которые наиболее заинтересованы в продукции или услугах организации.
- Разработка позиционирования определение уникального места организации на рынке и создание ценностного предложения для клиентов.
- Выбор маркетинговых инструментов определение оптимального сочетания продукта, цены, распространения и продвижения для достижения поставленных целей.
- Реализация и контроль реализация маркетинговой стратегии, ее оценка и корректировка в зависимости от изменений на рынке и достижения поставленных целей.

Маркетинговая стратегия является важной частью общей стратегии организации и должна быть выстроена в соответствии с ее миссией, ценностями и корпоративной культурой. Она также должна быть гибкой и способной адаптироваться к изменениям внешней среды и потребностям клиентов.

Менеджмент — это процесс планирования, организации, руководства и контроля ресурсов организации для достижения установленных целей и задач. Он играет важную роль в эффективной работе организации, обеспечивая оптимальное использование ресурсов и достижение поставленных целей.

Основные функции менеджмента включают планирование, организацию, мотивацию и контроль. Планирование представляет собой определение целей и задач организации, разработку стратегий и тактик для их достижения. Организация включает распределение ресурсов и сил, определение структуры организации и делегирование полномочий. Мотивация предполагает стимулирование и поддержку работников в достижении поставленных целей. Контроль включает наблюдение и оценку результатов работы для обеспечения соответствия заданным планам.

Маркетинговая стратегия — это план действий, разрабатываемый организацией для достижения максимальной эффективности в продвижении своих товаров или услуг на рынке. Маркетинговая стратегия включает в себя определение целевой аудитории, исследование рынка, определение конкурентоспособности, разработку маркетинговых миксов (товара, цены, продвижения и распределения) и контроль результатов маркетинговых усилий.

При переходе на маркетинговую стратегию менеджмент становится более фокусированным на клиентах и рынке. Компания должна анализировать потребности и предпочтения целевой аудитории, чтобы адаптировать свою продукцию или услуги под их требования. Кроме того, менеджмент должен разрабатывать маркетинговые планы, включающие определение ценовой политики, выбор каналов распределения и проведение маркетинговых активностей для привлечения и удержания клиентов.

Основные функции менеджмента не меняются при переходе на маркетинговую стратегию, но приобретают более маркетинговую направленность. Планирование становится ориентированным на рынок, где

цели и задачи организации определяются исходя из требований и потребностей клиентов. Организация включает в себя сегментацию рынка, выбор целевых сегментов и разработку продуктов или услуг для каждого сегмента. Мотивация становится связанной с обеспечением удовлетворения клиентов и достижением рыночной конкурентоспособности. Контроль включает измерение и оценку результатов маркетинговой деятельности и соответствия поставленным маркетинговым целям.

Таким образом, менеджмент и маркетинг являются взаимосвязанными и взаимозависимыми функциями в организации.

#### Список литературы:

- 1. Филип Котлер Маркетинг менеджмент, 2014
- 2. Майкл Портер Конкурентная стратегия. Издательство: ООО «Альпина Паблишер», 2022
- 3. Роберт Свэйм Стратегии управления бизнесом Питера Друкера, 2011
- 4. Чувакова С.Г. Стратегический маркетинг: учебное пособие М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2010
- 5. Аакер Дэвид. Аакеро брендинге. 20 принципов достижения успеха. М. Эксмо, 2016
- 6. Карпова С.В., Маркетинговый анализ. Теория и практика: учебное пособие для вузов. Москва: Издательство Юрайт, 2020
- 7. Баранова Н.А. Маркетинг (часть 1). Учебное пособие. КГУ им. А. Байтурсынұлы, 2016
- 8. Менеджмент: учебное пособие /В. Д. Дорофеев, А. Н. Шмелева, Н. Ю. Шестопал. Москва: ИНФРА-М, 2019.

#### СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТА

Шпис Ольга Александровна, студентка 3 курса Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы Тобылов К.Т., к.э.н., и.о. ассоциированного профессора Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы

Тайм-менеджмент - это гибкий навык управления временем, важный для специалиста любого профиля от IT до промышленности.

Чтобы понять, от чего зависит современный тайм-менеджмент, нужно разобраться в том, что такое мир VUCA и BANI (Рисунок 1).

Акронимы придумал Джамаис Кашио, футуролог проекта "Open Future".

VUCA - время с 1980-х до 2020 гг. BANI - с 2020 г. по настоящее время. В VUCA-мире нужно было много работать, чтобы получать результаты. Поэтому люди планировали время так, чтобы выполнить как можно больше



Рисунок 1 - Мир VUCA И BANI

Во время пандемии коронавируса пришёл мир BANI - эпоха, где трудно планировать много задач, потому что перспектива до конца не определена. В BANI-мире на первом плане - не то, как правильно управлять временем, а то, насколько быстро получается адаптироваться к происходящему. Например, переезжать, организовывать удалённую работу, перестраивать отделы под гибкий график. Быстрая адаптация требует эмоциональных усилий. Поэтому основы тайм-менеджмента в BANI-мире - это не плотный график, а управление своим состоянием и разгрузка головы и рабочего дня от ненужных дел. Например, от прокрастинации или переписки без цели.

Мир меняется гораздо быстрее, чем мозг успевает к этому адаптироваться, так что проще перестроить график работы, а не мышление. Поэтому изменилась ценность тайм-менеджмента: раньше планированием времени пользовались для эффективности, сейчас - для баланса между работой и жизнью.

Например, методы тайм-менеджмента для руководителя будут такими [2]:

- Адаптироваться к разной интенсивности графика одним хорошо работать в размеренном режиме, а другим под давлением и в состоянии цейтнота.
- *Расставлять приоритеты* отказываться от менее важных задач, чтобы защитить команду от выгорания и внутренних конфликтов.
- *Находить «пожирателей времени»*, чтобы сохранять энергию для себя и команды. Часто пожирателями времени становятся планёрки и совещания.

Если есть возможность решить проблему в почте, рабочем чате или по телефону, нужно её использовать.

- *Планировать время отдыха*. Например: с 10 ч. до 18 ч. рабочие дела, а с 18 ч. до 23 ч. личные.
- *Восстанавливаться после работы* уходить в отпуск с ощущением, что команда справится.
- *Справляться со стрессовыми ситуациями*, например, с переработками, горящими дедлайнами по проекту.

Каждый инструмент управления временем - как винтик в большой системе. Если его подобрать правильно, система будет работать без сбоев. Лучше пробовать инструменты по одному. Если не помогает - переходить к другой технологии управления временем и тестировать её.

Вот несколько современных инструментов, которые помогают управлять временем [3]:

#### 1. Список дел.

Помогает избавиться от необходимости помнить, что нужно сделать сегодня, завтра или через два месяца. Одним проще записать задачи в блокнот, другим - установить лист To-Do на телефон или компьютер.

Из списка надо убирать кочующие и менее важные задачи. Например, отказаться от встречи без конкретного вопроса или убрать просмотр рабочей переписки утром и в обед - оставить на вечер.

Список задач можно вести в блокноте или через специальные программы - карточки, <u>листы То-do</u>. Например, в <u>Remember The Milk</u>. Софт доступен на сайте и в мобильном приложении.

Если задание трудное, не хватает времени или за этапы отвечают другие специалисты - можно поделиться карточкой. Каждый увидит, что нужно сделать и что готово: прикрепить результат ссылкой или написать комментарий.

#### 2. Приоритеты.

Чтобы качественно работать с задачами и правильно распределять на них время, нужно определить, насколько каждая из них срочная, сложная и важная.

Можно распределить задачи по важности с помощью принципа двух горелок (Рисунок 2).



Рисунок 2 - Принципы двух горелок

Важная горелка - для самой важной задачи, второстепенная - для трёх дополнительных задач. В нижнем левом секторе важная задача декомпозируется на шаги. В нижнем правом - мелкие задачи [4].

Чтобы приоритизировать задачи, часто используют принцип ABC. Список задач делят на три категории (Рисунок 3).

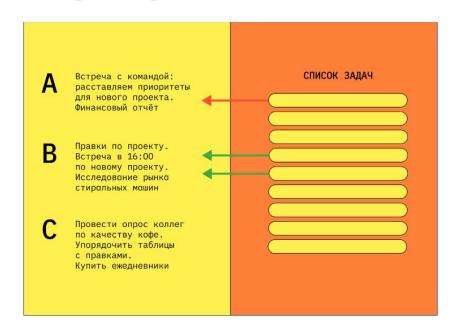


Рисунок 3 - Принцип АВС

- А задачи первой важности, не больше трёх в день.
- В задачи средней важности, не больше пяти.
- С неважные задачи, которые можно делегировать или оставить на другой день.

#### 3. Напоминания.

Бывает, что важные задачи остаются без внимания из-за того, что о них никто не напомнил. Чтобы этого не произошло, можно настроить систему напоминаний. Например, установить напоминания в смартфоне, задать время и подписать подзадачу: 18:00 - «Чтение книги. Запись в дневнике состояний».

Можно установить будильник на приоритетные задачи. На выходные рабочие задачи отключать или заранее убрать из будильника повторы в субботу и воскресенье.

Методов планирования дня в тайм-менеджменте очень много. Все, что нужно - найти такую технику, которая подходила бы для решения задач.

Рассмотрим самые эффективные методики [5].

#### 1. Обычный список дел

Самый легкий способ запланировать день - просто составить список предстоящих задач. Вспоминаем, что мы должны сегодня сделать, а потом записываем все это на лист бумаги или в программу для планирования.

Несмотря на простоту, этот метод считается самым важным.

Во-первых, список дел - это основа для других техник планирования. Все методики, перечисленные в этой статье, по сути, являются лишь модификацией

обычного списка.

Во-вторых, к списку дел применимы десятки приемов тайм-менеджмента, которые помогают сделать план максимально удобным и эффективным.

#### 2. Расписание

Составляем список дел и планируем каждую задачу на конкретное время. Для этого нужно решить, в каком порядке выполнять задачи и сколько времени на них потратить.

Расписание - мощный метод планирования дня, который позволяет контролировать каждую минуту. С расписанием человек всегда четко знает, чем он сейчас должен заниматься. Это избавляет его от сомнений, спешки, суеты, а иногда даже и от прокрастинации.

У расписания есть серьезный недостаток: оно очень неустойчиво. Если в течение дня появятся непредвиденные дела, такой план может легко рассыпаться. Расписание больше подходит тем людям, которые ведут размеренный образ жизни и редко сталкиваются с неожиданностями.

#### 3. Блочный план

Составляем расписание не из отдельных задач, а из тематических блоков. Блоки могут быть посвящены работе, отдыху, спорту, творчеству и т. д. Для каждого блока обычно составляют отдельный список задач (Рисунок 4)

Метод хорошо подходит для создания постоянного расписания, которым человек пользуется каждый день. Сами блоки обычно не меняются: меняются только наполняющие их задачи.

Такой способ планирования дня требует стабильности. Если жизнь насыщена непредвиденными событиями, расписание будет постоянно срываться.

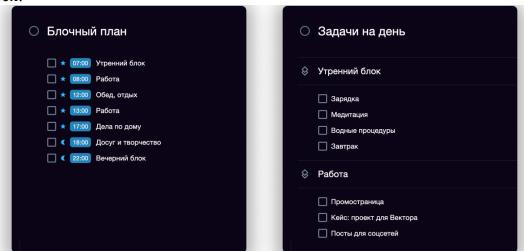


Рисунок 4 - Пример списка дел в заметках смартфона по тематическим блокам

#### 4. Антирасписание

Как следует из названия, метод является противоположностью обычного расписания. В антирасписании мы планируем не работу, а отдых и досуг. Что же касается работы, то она выполняется «в свободное от отдыха время».

Антирасписание разработано американским психологом Нейлом Фьоре и предназначено для борьбы с прокрастинацией. По мнению Фьоре, человеку легче приступить к работе, если за ней гарантировано следует отдых [6].

#### Список литературы:

- 1. Тайм-менеджмент: основы, принципы, инструменты управления как эффективно управлять временем [Электронный ресурс] <a href="https://practicum.yandex.ru/blog/taym-menedzhment-kak-upravlyat-vremenem/">https://practicum.yandex.ru/blog/taym-menedzhment-kak-upravlyat-vremenem/</a>
- 2. Тайм-менеджмент: 15 методов эффективного управления временем / РБК Тренды [Электронный ресурс] <a href="https://trends.rbc.ru">https://trends.rbc.ru</a>
- 3. Стрелкова, Л.В. Тайм-менеджмент. Учебное пособие / Л.В. Стрелкова, Ю.А. Макушева. М.: Юнити, 2018. 352 с.
- 4. Тайм-менеджмент: правила, принципы, техники, методы и инструменты [Электронные pecypc] <a href="https://training.tedo.ru/blog/time-management/">https://training.tedo.ru/blog/time-management/</a>
- 5. 10 способов планирования дня. Виды и принципы планирования [Электронный ресурс] <a href="https://singularity-app.ru/blog/sposoby-planirovaniya-dnya/">https://singularity-app.ru/blog/sposoby-planirovaniya-dnya/</a>
- 6. Моргенстерн, Д. Тайм менеджмент. Искусство планирования и управления своим временем и своей жизни / Д. Моргенстерн. М.: Добрая книга, 2015. 256 с.

## СЕКЦИЯ З ТРАНСФОРМАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ И ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

#### О ХАРАКТЕРИСТИКЕ ЦИФРОВЫХ ДЕНЕГ

Абдыкаримова Мира Маратовна, магистр экономических наук Университет Кунаева, г. Алматы, е - mail: Kafedra.biood@mail.ru Баймырзаева М.К., к.э.н., доцент Университет Кунаева, г. Алматы, е - mail: madikob@mail.ru

Наличные и безналичные платежи давно стали привычными в современном мире. Но в последние годы финансисты начали обсуждать и даже внедрять пилотные проекты в отдельных странах по использованию денег в третьем формате - цифровом.

Более высокий уровень развития экономики стимулирует переход к новым формам денег. Экономические агенты ищут более совершенные и удобные платежные инструменты, которые позволяют экономить на транзакционных издержках.

Цифровые деньги - это информация о денежном балансе пользователя в виде строки цифр (в зашифрованном или незашифрованном виде), которая

хранится либо в централизованной базе данных специализированного финансового института (или эмитента электронных денег) или в децентрализованном реестре.

Цифровые деньги являют разновидностью необеспеченных (неполноценных) денег. Они могут быть как фиатными (легальным средством платежа), так и альтернативными, то есть не признаваться государством в качестве легального средства платежа.

Экономисты Международного валютного фонда выделяют пять форм цифровых денег: банковские депозитные деньги, электронные деньги, криптовалюты, инвестиционные деньги и цифровые деньги центральных банков.



Рисунок 1 – Современные формы цифровых денег.

характеристику. Наиболее распространенным краткую примером использования цифровых денег являются банковские депозитные деньги (b-money). Во многих странах большинство платежей происходит путем перевода средств с одного банковского счета на другой, часто из одного банка в другой, в том числе с возможностью трансграничных переводов. Банковские являются долговыми инструментами, депозитные деньги, ПО сути, номинированными в денежной единице учета, и погашаются по требованию владельца счета по номинальной стоимости. Переводы депозитных денег чаще всего осуществляются с помощью централизованных технологий, например в случае дебетовых карт.

Ключевой отличительной чертой банковских депозитных денег является то, что гарантия их обмена на наличные деньги поддерживается государством. Финансовые регуляторы регулируют и тщательно контролируют банки. Там, где регулирование эффективно, банки не могут принимать чрезмерные риски и должны сохранять достаточную ликвидность. Кроме того, если у банков закончатся ликвидные активы для погашения оттока средств, центральные банки могут предоставить им ликвидность через ссуды овернайт или иные механизмы экстренной поддержки. Также во многих странах вклады физических лиц и индивидуальных предпринимателей застрахованы до определенного предела. В той мере, в какой система страхования вкладов

заслуживает доверия, потребители не беспокоятся об их способности вернуть депозиты, а депозитные счета бизнеса должны быть защищены эффективным банковским регулированием.

Электронные деньги (e-money) становятся заметным новым игроком в платежном ландшафте. Как правило, развитие данной формы цифровых денег связывают с развитием электронной коммерции, когда появилась необходимость оплаты товаров и услуг в интернет-магазинах. Электронные деньги - это долговой платежный инструмент, похожий на банковские депозитные деньги, за исключением того, что гарантии возврата средств не поддерживаются правительствами.

Доверие к электронным деньгам основывается на разумном управлении со стороны операторов электронных денег и правовой защите активов, доступных для возврата. Переводы могут быть централизованными, как в случае многих популярных платежных решений в Азии и Африке, включая Alipay и WeChat Pay в Китае, Paytm в Индии и M-Pesa в Восточной Африке. Также уже есть примеры выпуска электронных денег на основе блокчейн технологий, такие как Gemini, Paxos, TrueUSD, и USD Coin by Circle и Coinbase. Их часто называют «Фиатными токенами».

Криптовалюты - это объектно-ориентированное средство платежа. Они выражаются в отдельной расчетной единице, создаются (или «добываются») небанковскими организациями (сетью компьютеров) и выпускаются на основе технологий распределенного реестра, обычно без необходимости разрешения доступа. В отличие от электронных денег криптовалюты (такие как Bitcoin и Ethereum) не являются чьим-либо обязательством.

Цена криптовалют нестабильна по отношению к фиатным валютам, хотя в некоторых случаях алгоритмы, лежащие в основе криптовалют, пытаются стабилизировать их стоимость относительно фиатной валюты путем выпуска большего количества валюты, когда ее цена высока, и изъятием валюты из обращения при ее низкой цене. Как правило, такие «монеты» называют «управляемыми монетами», или «алгоритмически стабилизированными монетами». Однако модель еще не получила широкого распространения, хотя был предложен такими стартапами, как Basis.

Инвестиционные деньги (i-money) - это потенциальное новое средство платежа, которое может стать популярным в ближайшем будущем. Инвестиционные деньги эквивалентны электронным деньгам, за исключением очень важной особенности - данная форма цифровых денег предлагает погашение обязательств не по фиксированной цене, а по рыночной (переменной) в фиатную валюту. Таким образом, это инструмент, подобный долевому, а не долговому. Инвестиционные деньги влекут за собой право требования в отношении активов, обычно таких товаров, как золото, или портфеля акций (облигаций). Примерами обеспеченных золотом инвестиционных денег являются Digital swiss gold и novem.

Цифровые деньги (валюты) центральных банков. До недавнего времени единственной формой денег центральных банков, доступных для домохозяйств

и бизнеса, были наличные деньги и монеты. Их цифровой аналог в настоящее время обсуждается под заголовком "цифровая валюта центрального банка».

Попытка выпуска глобальных stablecoins на основе современных финансовых технологий придала новый импульс в дискуссии о необходимости выпуска национальных цифровых денег центробанками.

В отличие от наличных денег, цифровые деньги центрального банка не будут полностью анонимными, хотя центробанк и может защитить данные пользователей OT третьих лиц. Технология валидации транзакций быть пользователей цифровых централизованной денег может или децентрализованной в зависимости от выбора регулятора.

Цифровые деньги могут быть классифицированы по различным признакам (таблица 1).

Таблица 1 - Классификации цифровых денег

Классификационный признак	Тип цифровых денег	Форма цифровых денег
По легальному статусу	Легальные (узаконенные)	Цифровые деньги
		центрального банка.
		Депозитные деньги
		коммерческих банков.
		Электронные деньги.
	Нелегальные	Криптовалюты.
	(альтернативные)	Инвестиционные деньги
		(stablecoins).
По характеру эмиссии	Централизованная эмиссия	Цифровые деньги
		центрального банка.
		Депозитные деньги
		коммерческих банков.
		Электронные деньги.
		Инвестиционные деньги
		(stablecoins).
	Децентрализованная эмиссия	Криптовалюты.
	(отсутствие единого	
	эмитента)	
По виду эмитента	Банковские цифровые деньги	Цифровые деньги
		центрального банка.
		Депозитные деньги
		коммерческих банков.
	Небанковские	Электронные деньги.
	цифровые деньги	Криптовалюты.
		Инвестиционные деньги
		(stablecoins).
По способу	в едином реестре	Цифровые деньги
хранения данных		центрального банка.
о балансах пользователей		Депозитные деньги
		коммерческих банков.
		Инвестиционные деньги
		(stablecoins).
		Электронные деньги.
	В распределенном	Криптовалюты.

	реестре	
По наличию госгарантий или	Страхование обязательств	Цифровые деньги
страхования	эмитента	центрального банка.
_		Депозитные деньги
		коммерческих банков.
	Отсутствие каких-либо	Электронные деньги.
	гарантий со стороны	Инвестиционные деньги
	государства	(stablecoins).
		Криптовалюты.
По форме собственности или	Государственные	Цифровые деньги
статусу эмитента	(национальные)	центрального банка.
	Частные	Электронные деньги.
		Инвестиционные деньги
		(stablecoins). Криптовалюты
		Депозитные деньги
		коммерческих банков.
		Криптовалюты.
По привязке стоимости денег	Фиксированная конвертация	Депозитные деньги
к фиатной валюте	стоимости	коммерческих банков.
		Электронные деньги.
	Плавающая конвертация	Инвестиционные деньги
	стоимости	(stablecoins).
		Криптовалюты
	Единица учета	Цифровые деньги
		центрального банка.
По времени появления на	Традиционные	Депозитные деньги
рынке		коммерческих банков.
	Современные	Цифровые деньги
		центрального банка.
		Электронные деньги.
		Инвестиционные деньги
		(stablecoins).
		Криптовалюты.

Деньги развивались на протяжении многих столетий и принимали разные формы. Благодаря инновациям и технологическому развитию в компьютерной индустрии деньги стали высокотехнологичными. И чем более технологическим становится общество, тем использование традиционных денег снижается: от товаров деньги эволюционировали до цифровых денег. В то же время появление небанковских эмитентов цифровых денег создает предпосылки уже для конкуренции с традиционными фиатными банковскими депозитными деньгами.

#### Список литературы:

- 1. Плехова Ю.О., Алдабаева М.С., Бацына Я.В. Цифровые деньги как фактор развития инновационной экономики // Научно-образовательный журнал для студентов и преподавателей «StudNet» №8/2020- С.313-323.
- 2. Акимов О.М., Ларина О.И. Цифровые деньги на современном этапе:

ключевые риски и направления развития // Финансы: теория и практика. 2020;24(4):18-30. DOI: 10.26794/2587-5671-2020-24-4-18-30.

#### МИРОВАЯ ПРАКТИКА ОРГАНИЗАЦИИ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК

Абжанова Диана Жакыповна, студент 4 курса ОП 6В04104 Финансы Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы Кенжебекова Дина Саиновна, к.э.н., ассоциированный профессор, заведующая кафедрой Экономики и финансов, Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы

В каждом государстве на различных этапах развития его истории, государственный аппарат выбирал свои специфические способы осуществления контроля, применял различные методы в зависимости от существующей формы государственного устройства политического правления, И обусловливался организацией государственного управления и задачами, стоящими перед ним. Исторически наиболее важным становится организация финансового контроля (в широком смысле), а в узком – налогового, как его важнейшей разновидности, направленной на обеспечение экономической безопасности государства. В подавляющем большинстве формирование бюджета в основном осуществляется за счет поступления налоговых платежей, а сами налоги неразрывно связаны с возникновением государства и необходимостью изыскания им способов и средств для самофинансирования [1].

История развития основных мировых цивилизаций оставила достаточно сведений о налогах и процедурах их взимания. Одни налоговые конструкции сохранились практически в неизменном виде до настоящего времени, другие претерпели существенные изменения или были упразднены под влиянием социальных, экономических, политических и других процессов. В связи с этим представляется полезным проследить становление систем налогообложения, и, как следствие, развитие контроля за ее исполнением в отдельных странах в историческом аспекте.

Во многих зарубежных странах со стабильной налоговой системой с конца прошлого века проводится реформа налоговых органов. Франция, Германия, США и другие развитые страны модернизируют свои отношения с налогоплательщиками. Помимо традиционного «кнута» (принуждения к исполнению налогового законодательства посредством различных санкций), стал широко применяться «пряник», т.е. предоставление налогоплательщику необходимых услуг (см. Таблицу 1) [2].

Налоговое консультирование в каждой стране понимается по-своему. Например, в Дании в составе налогового органа, которым является Министерство финансов, создан департамент налоговых консультаций.

Консультационные подразделения налоговых органов Великобритании оказывают услуги только собственным оперативным подразделениям, а не плательщикам налогов. В Канаде с целью придания налогообложению характера услуг, оказываемых налоговыми органами плательщикам налогов, вместо упраздненного Министерства доходов создано Агентство таможен и сборов. В функции Агентства входит взимание налогов и сборов от имени Правительства Канады и осуществление налогового контроля, в том числе проведение проверок налогоплательщиков. В отношении крупных компаний с доходами более 250 млн долларов, которых в Канаде насчитывается около 880, предусмотрен особый порядок проверок. Примерно 200 таких компаний заключили с Агентством соглашения, в которых оговорены условия проведения проверок – время, средства, способы разрешения разногласий и др. [3]

Таблица 1 – Виды услуг и проверок в развитых странах

Виды услуг и	Содержание	
проверок		
консультирование	по вопросам налогообложения, обучение налогоплательщиков порядку	
	составления налоговой отчетности, предоставление прочей	
	информации и оказание иной помощи	
проведение	проводятся в США налоговыми аудиторами.	
камерального	В инициативном письме, направляемом налогоплательщику,	
контроля	содержится просьба о встрече с налоговым аудитором в офисе	
	налоговой службы (указывается, какие конкретно документы должен	
	представить налогоплательщик налоговому аудитору).	
выездные	предназначены для оценки наиболее сложных налоговых деклараций	
налоговые	физических и юридических лиц и проводятся в месте осуществления	
проверки	налогоплательщиком своей деятельности.	
	Выездные проверки предполагают комплексный анализ правильности и	
	полноты уплаты нескольких видов налогов.	
	Подобные проверки проводят налоговые инспекторы, которые по	
	сравнению с налоговыми аудиторами являются более опытными и	
	квалифицированными специалистами.	

Основой налогового законодательства Великобритании служат законодательные акты о подоходном налоге с населения и корпораций, о налоге на добавленную стоимость и о налоге с корпораций. При этом очередным законом о бюджете страны, принимаемым британским парламентом, обычно действующим вносятся поправки К законодательным актам. регулировать вопросы применения налогового законодательства принадлежит специальным органам – Тайному совету, министерствам и Управлению внутренних доходов. Полномочия этих органов определяются парламентом.

Функция организации налоговой службы возложена на два правительственных департамента, подчиненных казначейству. Управление внутренних доходов (УВД) контролирует взимание налогов и сборов с юридических и физических лиц.

Кроме этого, под контролем УВД находится оплата рабочих и детских

налоговых кредитов. Управление пошлин и акцизов (УПА) ведает системой косвенного налогообложения. В США взаимоотношения налогоплательщиков с налоговыми органами по вопросам исполнения налоговых обязательств строятся на основе применения сбалансированной системы сдержек и противовесов. Налоговые органы США оказывают большой спектр налоговых услуг, направленных на добровольное исполнение налоговых обязательств: консультирование и просвещение налогоплательщиков посредством Callцентров, тесная работа с ассоциациями, распространение бесплатных буклетов по составлению налоговых деклараций и т.д. Порядок применения мер отношении недобросовестных налогоплательщиков ответственности отличается определенной жесткостью. Меры ответственности не зависят от размера причиненного ущерба государству, а определяются характером нарушения. Процедуры применения мер ответственности упрощены. К примеру, за неуплату налогов к такому неплательщику могут быть применены меры взыскания в виде административного ареста. Неуплата налогов как основной признак несостоятельности такого лица для банков является основанием для отказа в предоставлении кредита.

В структуре налоговой службы США имеется подразделение по криминальным расследованиям, приравненное к правоохранительным органам, которому доступна вся информация при расследовании налоговых преступлений, а также по делам, связанным с наркотиками, проституцией и отмыванием денег. Это обеспечивает мобильность и результативность работы с пресечением от уклонения от налоговых обязательств, а также соблюдение в полной мере сохранности налоговой тайны [4].

Налоговые органы обладают широкими правами. В частности, по представленным декларациям в случае нахождения ошибок при проведении камерального контроля инспектор вправе самостоятельно произвести доначисление налогов и информировать о сумме налоговых обязательств налогоплательщика.

В случае непредставления налогоплательщиком декларации, но поступления сведений из других источников по полученным таким налогоплательщиком доходам, инспектор вправе произвести начисление налогов. В случае уклонения от уплаты налогов налоговые органы имеют право наложить взыскание на имущество и при этом самостоятельно произвести оценку и реализовать имущество.

Наиболее распространенным методом выбора налоговых деклараций для дальнейшей проверки является метод «отличительного параметра». Суть его заключается в математическом методе, используемом налоговой службой США. Математический метод позволяет классифицировать налоговые декларации по степени вероятности возникновения несовпадений или ошибок. Применяя этот метод, сотрудники налоговых органов делят декларации на группы. К примеру, декларации физических лиц подразделяются на группы в зависимости от общей величины дохода, указанного в декларации, в то время как специальная формула задает параметры классификации налоговых

деклараций. Указанные параметры суммируются в целях получения определенного количественного показателя — «отличительного параметра». В результате вероятность проведения проверки декларации увеличивается с ростом значения показателя. Для того чтобы исключить возможные сбои в программе, окончательное решение о проверке принимается в процессе ручного отбора деклараций [4, стр.79].

Изучение опыта, накопленного зарубежными странами, позволяет отметить ряд общих признаков, присущих развитым налоговым системам (см. Рисунок 1)

- наличие налогового законодательства, обеспечивающего баланс интересов государства и субъектов предпринимательства;
- стандартная, законодательно закрепленная, процедура налогового контроля;
- информирование предпринимателей по вопросам налогового законодательства, консультирование или оказание иной помощи, так называемое «сервисное обслуживание» налогоплательщиков;
- эффективная система отбора налогоплательщиков для углубленного налогового контроля с выходом на предприятие, позволяющая целесообразно использовать ограниченные кадровые ресурсы налоговых органов и получать максимально возможные результаты;
- применение разнообразных форм и методов налогового контроля, в том числе широкое использование компьютерных программ для своевременного выявления нарушителей налогового законодательства и предпроверочного анализа налоговых деклараций и бухгалтерской отчетности налогоплательщика.

#### Рисунок 1 – Общие признаки присущие развитым налоговым системам

Зарубежный опыт государственного налогового контроля широко изучался законодателями специалистами Минфина Российской Федерации (далее РФ) и Федеральной налоговой службой с целью его использования в законотворчестве и практического применения. В РФ полномочия налоговых органов при проведении камеральных налоговых проверок были серьезно ограничены (в частности, ограничена возможность истребования документов у налогоплательщика при проведении камеральных налоговых проверок; запрещено повторное истребование ранее представленных в ходе налоговых проверок документов и др.) [5].

У налоговых администраций ряда стран - участниц ОЭСР имеются значительные полномочия, позволяющие им проводить камеральные налоговые проверки эффективно. Так, например, во Франции, Швеции, Германии, проводя налоговые проверки, налоговые органы имеют право получить доступ к электронным базам данных бухгалтерского и налогового учета проверяемых налогоплательщиков.

В ряде стран налоговые органы при проведении налоговых проверок имеют доступ к базам данных национальных банков, а также иных ведомств и организаций (органов статистики, монопольных перевозчиков и пр.), обладающих необходимой для налогового контроля информацией. В Швеции, Норвегии при проведении камеральных проверок любых деклараций у

налогоплательщика можно истребовать первичные документы (в РК – только в случае, если сумма вычетов по декларации по НДС превысила сумму исчисленного налога). В Норвегии разрешено проведение осмотра территорий, помещений, документов и предметов налогоплательщика, а также проведение инвентаризации вне рамок выездных налоговых проверок. В США, Великобритании, Германии, Канаде налоговые органы могут проводить оперативно-розыскную деятельность [6].

Наличие в законодательстве РК подобных мер контроля позволит снизить объем получаемых от налогоплательщиков документов в бумажном виде, уменьшить число мошеннических схем и в конечном итоге приведет к своевременному поступлению платежей в бюджетную систему и повышению эффективности налогового администрирования. Необходимо соблюдение баланса интересов государства и бизнеса. С одной стороны, необходимо снижать давление на добросовестных налогоплательщиков, с другой — не допускать сознательного уклонения от уплаты налогов. Поэтому сегодня налоговые органы выходят на проверки к налогоплательщикам только в том случае, если в их действиях просматриваются признаки схем уклонения от налогообложения либо минимизации налоговых обязательств. Если раньше проверялся каждый десятый налогоплательщик, то теперь проверками охвачен только один налогоплательщик из 100.

В странах ОЭСР этот показатель составляет 3%. При снижении количества выездных налоговых проверок выросла их эффективность. Это результат серьезной аналитической работы, которая предшествует выездным проверкам. Если раньше результативными были только 60% проверок, то сейчас нарушения законодательства РФ о налогах и сборах устанавливаются более чем в 99% выездных налоговых проверок.

Налоговая проверка - проверка, осуществляемая органами налоговой PK. службы, исполнения налогового законодательства Налоговое администрирование - это динамически развивающаяся система управления налоговыми отношениями, координирующая деятельность налоговых органов в условиях рыночной экономики. Налоговое администрирование - наиболее социально выраженная сфера, в которой государство взаимодействует с населением и бизнесом. Зарубежный опыт позволит снизить объем получаемых от налогоплательщиков документов в бумажном виде, уменьшить число мошеннических схем и в конечном итоге приведет к своевременному поступлению платежей в бюджетную систему и повышению эффективности налогового администрирования.

#### Список литература:

- 1 Шабилова А.С. Конституционная природа налогов зарубежных стран, правовые аспекты / А.С.Шабилова //Научный вестник Южного региона, 2010. №№9-10 (39-40). С.107-112.
  - 2 Кучеров И.И. Налоговое право зарубежных стран. Учебное пособие /

- И.И. Кучеров М.: Центр ЮрИнфоР, 2013. 371с.
- 3 Савин Д.А. Зарубежный опыт организации служб налогового контроля. Учебное пособие [ЭР]. / Д.А.Савин. М.: ФГБОУ ВПО Российский государственный университет туризма и сервиса. fiscal@taxbook.ru
- 4 Берестовой С.В. Налоговые проверки в Соединенных Штатах Америки / С.В.Берестовой // Российский налоговый курьер, 2014. № 13-14. С. 77-83.
- 5 Александров И. Налоговые системы России и зарубежных стран / И.Александров. СПб: Изд. Бератор-Пресс, 2012. 191 с.
- 6 Черник Д.Г., Князев В.Г. Налоговые системы зарубежных стран: Учебное пособие / Д.Г.Черник, В.Г.Князев. М: ЮНИТИ ДАНА, 2005. 260 с.

#### КРИПТОВАЛЮТА - КАК ВИД УКЛОНЕНИЯ ОТ НАЛОГОВ

Абильдинова Алина Муратовна, студентка 3 курса Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынулы E-mail: ru Nurahmetova77@mail.ru Нурахметова Гульнара Серикбаевна магистр, старший преподаватель кафедры Экономики и финансов Костанайского регионального университета им. А. Байтұрсынулы, г. Костанай

"Криптовалюта - настолько мощная концепция, что она может практически свергнуть правительства" - Чарльз Ли [2]. Многие могут подвергать сомнению подобные слова, но крупица правды в них все же присутствует. За последние годы мир все больше погружается в цифровые технологи. Цифровая трансформация в корне меняет традиционные и устоявшиеся парадигмы. Мир, движимый информационными потоками затрагивает абсолютно все сферы жизни человека. И конечно такая область как электронные платежные средства без физического выражения формы не сможет остаться в стороне.

Криптовалюта создает возможность для того, чтобы люди могли совершить финансовые операции анонимно и без участия государственных органов. Именно поэтому возникает вопрос: является ли криптовалюта уклонением от налогов?

На первый взгляд — это способ обойти налоговую систему, так как она не связана с правительством и не регулируется его законодательством. Для многих людей, открытие банковского счета за рубежом или хранение денег в криптовалюте становится возможностью избежать налогов. Существует множество способов, которыми можно использовать криптовалюту, чтобы скрыть свои доходы и снизить налоговую нагрузку. В основном это происходит за счет того, что транзакции не требуют привлечения участников, т.е. банков и других финансовых институтов, к которым применяются налоговые правила.

Впервые оффшорные зоны люди начали использовать еще в 19-ом веке. В то время было актуально скрывать настоящие доходы от чиновников, которые собирали дань после наполеоновских войн. В 21-ом веке государства принимают более гибкие законы, которые позволяют ключевым персонам законно избегать некоторой части налогообложения.

В 2008 году такая возможность появилась и у простых людей. Обладая некоторыми техническими знаниями, стало возможным создать свой "миниоффшор" в криптовалюте.

Создатели Биткоина намекали об этом еще в самом начале, когда первый смайненный блок нарекли сообщением: «Время 3 января 2009 года Канцлер стоит на грани (краю пропасти) ради второго спасения банков».

С этого момента люди стали понимать, что криптовалюта может стать альтернативой банкам. Биткоин стал активно использоваться в незаконных целях, но позже пользователи заметили, что каждая транзакция привязана к публичному адресу, а на открытом блокчейне эти данные доступны всем, так что об анонимности речи не может быть.

В 2014 году криптосообщество сделало шаг в сторону независимости, создав анонимные валюты Monero и Verge, а затем — и Zcash в 2016 году. Их можно было назвать действительно децентрализованными, потому что они не оставляли следов от транзакций.

Если криптовалюты не обеспечат анонимность, их польза обратится в противоположную сторону. Онлайн-платформы и приложения смогут получать беспрепятственный доступ к нашим финансовым данным наравне с банками. Например, Facebook, который отслеживает поведение покупателей, сможет отследить наши расходы и продавать эти данные рекламодателям для их маркетинга.

Анонимные криптовалюты помогают скрывать средства в преступных целях. Эта гонка не прекращается. Инвесторы постоянно ищут новые способы защиты своих средств от государства, а оно, в свою очередь, пытается решить вопросы с регулированием криптовалют. Многие государства считают криптовалюту несовместимой с налоговой системой и разработали специальные меры для борьбы с нелегальным использованием электронной валюты. Но есть одна лазейка, которая позволяет уклоняться от налогов и до которой власти пока не добрались.

Согласно законам США, существует налог на криптовалюту и все операции покупки/продажи, даже если это трейдинг с краткосрочными инвестициями. Поэтому для избежания уплаты налогов было создано криптовалютное кредитование взамен продаже активов.

Сейчас, например, США и Великобритания, считают что налоги должны платиться за все криптовалютные операции. В правительство стран активно борется с этой практикой, налоговые службы стран создают специальные команды, которые занимаются выявлением неуплаты налогов в сфере криптовалют.

Также существуют страны, которые ищут способы регулировать

криптовалюту и привязать ее к правовой системе. Примером может служить Япония, где электронная валюта была законодательно признана платежным средством и получила ряд налоговых поблажек.

Япония стала самой прогрессивной страной в этом плане, признав Биткоин полноценным платежным средством. Все, что связано с криптовалютой, здесь жестко контролируется. Легализация криптовалюты привела к ограничению работы бирж с анонимными криптовалютами, а государственный аппарат преследует лица, которые скрыли свои доходы от налоговой.

Битва за конфиденциальность будет продолжаться. Например, такая противоречивая личность как Джон Макафи считает, что криптовалюты и вовсе оставят налог на прибыль в прошлом. [1]

К тому же, если правительство будет требовать от людей сообщать о своих операциях, в частности например, о владении, многие могут просто скрыть свои активы внутри криптовалюты и тем самым избежать налогов.

Процесс легализации криптовалюты в Казахстане начался в 2018 году. Среди ключевых нововведений того времени можно отметить выделение криптовалюты в качестве самостоятельного объекта обращения и связанной с деятельности В отдельный вид рыночных операций, возможности создания криптобирж, введение конкретных требований по обеспечению прозрачности, проверке участников, принятию внутренних политик и т. д. В рамках дальнейшего развития уточнялись лимиты на покупку криптовалюты для розничных клиентов (к примеру, от \$1 тыс. до \$100 тыс. в определенный период зависимости OT наличия или отсутствия В подтвержденных доходов, активов).

В это же время Национальный банк Казахстана, наоборот, ужесточает регулирование, устанавливая ограничения на операции с криптой, вводя запрет на вовлечение банков в операции, связанные с криптовалютами, и т. д. При этом майнинг выводится из серой и ранее не регулируемой в разряд законной деятельности.

30 декабря 2022 года вносятся изменения в основополагающий закон «О Международном финансовом центре «Астана». Теперь, криптобиржи и иные соответствующие участники МФЦА обязаны представлять проведенных резидентами операциях на криптобиржах и выплаченных вознаграждениях резидентам и нерезидентам от осуществления деятельности в Изменения коснулись налоговый орган. И вопроса налогообложения Теперь они, как другие участники МФЦА, финансовые услуги, не освобождаются от уплаты корпоративного подоходного налога по доходам до 1 января 2066 года.

Самым знаковым событием 2022 года, наверное, можно назвать запуск пилотного проекта по взаимодействию криптобирж МФЦА и банков Казахстана. В рамках данного пилотного проекта допускаются операции с криптовалютами на криптобирже в МФЦА с возможностью обмена их на деньги, с открытием банковских счетов для криптобирж и участников МФЦА.

У банков Казахстана появляется возможность работы с криптобиржами и иными участниками МФЦА, осуществляющими деятельность, связанную с цифровыми активами. В пилотном проекте участвуют пять казахстанских банков (Freedom, Халык, Евразийский, Altyn и Нурбанк) и три криптобиржи МФЦА (Intebix (Biteeu), ATAIX и Binance). Биржа Intebix и Евразийский банк даже уже объявили о планах по выпуску криптокарты.

Что касается закона о цифровых активах, вступившего в силу 1 апреля 2023 года, он преимущественно регулирует вопросы майнинга в Казахстане. Так, деятельность по цифровому майнингу на территории Казахстана теперь возможна только на основании лицензий (два вида лицензий – для тех, кто имеет в собственности центры обработки данных, и для тех, кто не имеет в собственности подобный актив) и может осуществляться цифровыми майнерами исключительно через цифровой майнинговый ПУЛ использованием центра обработки данных, которые должны располагаться в производственном здании вне территории жилой зоны. Майнерам запрещается осуществление иной деятельности, приобретение долей участия в уставных капиталах или акций юридических лиц, создание и участие в деятельности организаций (кроме некоммерческих членства саморегулируемой В организации и Национальной палате предпринимателей).

Касательно цифровых майнинговых пулов (т. е. объединение мощностей майнеров для цифрового майнинга), их деятельность допускается после аккредитации при соблюдении обязательных условий (к примеру, нахождение на территории Казахстана, соответствие требованиям информационной безопасности и т. п.). Закон также регулирует вопросы представления ими сведений в уполномоченный орган, распределение между цифровыми майнерами цифровых активов, полученных в результате их деятельности, и т. д.

Изменения также коснулись налогообложения майнинга. В 2022 году введен налог на майнинг – плата в размере 1 тенге за 1 кВт·ч электроэнергии, потребляемой при майнинге (с 2023 года ставка платы зависит от цены электроэнергии – от 1 до 25 тенге).

Также с 1 января 2024 года до 1 января 2025 года не менее 50% цифровых активов, полученных в результате майнинга на территории Казахстана, подлежат обязательной продаже на криптобирже, имеющей лицензию в МФЦА. С 1 января 2025 года указанный минимальный порог увеличивается до 75%. [5]

Отрицать стремительное развитие криптоиндустрии и связанных с ней новых технологий сегодня уже нельзя. Все эти новые отрасли и технологии имеют свою ценность, и вопрос здесь стоит ребром: если не будем развиваться в этом направлении, то рискуем остаться на задворках экономического прогресса, развивая серый сектор экономики. Поэтому заинтересованность в развитии криптоиндустрии в Казахстане, смягчение позиции регуляторов, переход от саморегулирования к постепенному «мягкому» регулированию данной отрасли с учетом существующих рисков, безусловно, является естественным и, на наш взгляд, правильным подходом. Большую роль в этом

процессе будут играть не только регуляторы, но в первую очередь основные стейкхолдеры данной отрасли.

Криптовалюта может использоваться по-настоящему технологически продвинутыми и сознательными людьми для достижения прозрачности и безопасности. В криптомире можно вести открытые транзакции, что уже само по себе демонстрирует идентификацию покупателя и продавца.

Цифровая валюта — это действительно революционная технология, которая меняет мир. Конечно, у неё есть потенциал для использования в теневой экономике. Но мы живём в мире, который постоянно меняется, а криптовалюты это еще один элемент в этом непрерывном процессе изменений.

Кроме того, использование криптовалют для уклонения от налогов вызывает проблемы в экономике в целом. Криптовалюты могут стать инструментом для финансирования нелегальной деятельности, такой как терроризм, отмывание денег и другие формы преступления.

Таким образом, криптовалюта может быть использована как инструмент уклонения от налогов, однако все страны предпринимают шаги для борьбы с такой практикой. Криптовалюта - это не просто средство для уклонения от налогов, но и полезный инструмент для финансовых операций в цифровой эпохе. Ее использование для скрытия доходов или уклонения от налогов может привести к уголовной ответственности и повлечь серьезные последствия для пользователей. Поэтому, прежде чем использовать криптовалюту, необходимо убедиться в законности и соблюдении налогового законодательства.

Закончить статью хочется следующими словами: "Биткоин сделает с банками то, что электронная почта сделала с почтовой индустрией. — Билл Гейтс (сооснователь Microsoft) [3]

#### Список литературы:

- 1. Статья: Криптовалюта общедоступный способ уклонения от налогов. Автор: Крипто-миллионер. Сайт: medium.com
- 2. Статья: 35 лучших цитат об инвестировании и криптовалюте. Автор: мир криптовалюты. Сайт: dzen.ru
- 3. Статья: ТОП 10 Цитат про Криптовалюту (2023). Сайт: cryptostonks.com
- 4. Статья: развитие криптоиндустрии в Казахстане: прошлое, настоящее и будущее. Авторы: Акылбек Кусаинов, партнер юридической фирмы «Zan Hub»; Ильмира Юлдашева, советник юридической фирмы «Zan Hub». Журнал: Forbes KAZAKHSTAN
  - 5. Книги: «Цифровое золото» (2015, Диалектика).

#### ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСТІ МЕМЛЕКЕТТІК ҚОРҒАУДЫҢ ҚАЗАҚСТАНДЫҚ МОДЕЛІ

Абсаткарова Назерке Амантай қызы, 3 курс студенті

# Рудный индустриалды институты E-mail:nazerkeabsatkarova@gmail.com Олейник Л.В аға оқытушы, магистр Рудный индустриалды институты

Қазіргі жағдайдағы бизнестің мәні мен маңызы. Шағын кәсіпорындарды бір немесе бірнеше инвесторлар құратын, географиялық жағынан шектеулі аумақтарда жұмыс істейтін және нарықтық үлесі шектеулі, басқаруды барлық негізгі стратегиялық шешімдерді қабылдайтын құрылтайшылар жүзеге асыратындар қарастыру керек. Шағын бизнес ірі бизнеске қарағанда тиімдірек жұмыс істейтін қызмет салаларында өзінің нарықтық орнын сәтті иеленеді.

Шағын кәсіпкерлік шағын және орта қалалардың жұмыс істеуінің негізі болып табылады, бұл олардың тұрғындарына тұрғылықты жеріне жақын жерде жұмыс табуға мүмкіндік береді. Мамандандыруды дамыту ірі бірлестіктердің ықпал ету сферасына шағын кәсіпорындарды тартады. Ірі кәсіпорындар оларға жеке бөлшектер мен жинақтарды шығаратын жоғары мамандандырылған шағын фирмаларды жиі тартады. Осы секторды дамытудың шетелдік және тәжірибесін талдай отырып, шағын кәсіпкерліктің отандык артықшылықтарын атап өтуге болады: жергілікті бизнес жағдайларына тезірек бейімделу; шағын кәсіпкерлік субъектілерінің іс әрекеттерінің үлкен дербестігі, шешім қабылдаудағы икемділік пен нәтижелілік; салыстырмалы түрде төмен операциялық шығындар, әсіресе басқару шығындары; жеке тұлғаға өз идеяларын жүзеге асыруға, өз қабілеттерін көрсетуге үлкен мүмкіндік; бастапқы капиталға төмен талаптар және жергілікті нарықтың сұранысына сәйкес өнім мен технологиялық өзгерістерді жылдам енгізу мүмкіндігі; меншікті капиталдың салыстырмалы түрде жоғары айналымы және т.б [1].

Сонымен қатар, тәжірибе шағын бизнестің белгілі бір кемшіліктерін көрсетеді, олардың ішінде ең маңыздылары:

- -тәуекелдің жоғары деңгейі, демек нарықтық құбылмалылықтың жоғары дәрежесі;
  - -ірі компанияларға тәуелділік;
  - -өз ісін басқарудағы кемшіліктер;
  - -бизнес жағдайындағы өзгерістерге сезімталдықты арттыру;
  - -қосымша қаржылық ресурстарды қарызға алудағы қиындықтар;
- -келісімдер жасасу кезінде іскер серіктестердің белгісіздігі мен сақтығы т.б.

Шағын және орта бизнестің экономикадағы орны. Шағын кәсіпкерліктің дамуының жоғары деңгейі нарықтық экономиканың табысты қызмет етуінің қажетті шарты болып табылады. Шағын кәсіпкерлік негізінде экономикалық өсу қарқынын, жалпы ұлттық өнімнің құрылымы мен сапасын анықтайды. Шағын және орта кәсіпкерліктің табысты жұмыс істеуі төмендегілер үшін қолайлы жағдайларды жасай алады:

- -бәсекелестік ортаны қалыптастыра алу және оны дамытуда;
- -салалық және аймақтық монополияны еңсеруде;

- -нарық тауарлармен және қызметтермен қанықтыру; -экономиканы монополиясыздандыру жүзеге асырылуын;
  - -ғылыми-техникалық прогрестің жетістіктерін енгізуде;
  - -қосымша жұмыс орындарының ашылуына;
- -материалдық және пайдалануына; материалдық емес ресурстарды тиімді -экспорттық әлеуетті арттыру;
  - -салық түсімдерінің ұлғаюы;
  - -жергілікті шикізатты тиімді пайдалану [2].

Шағын кәсіпорындардың еңбек ресурстарын қолдану аясын кеңейту, жұмыспен қамту ғана емес, ең бірінші, халықтың кәсіпкерлік белсенділігін кеңейту, оның шығармашылық күштерін орналастыру және бос өндірістік қуаттарды пайдалану үшін жаңа мүмкіндіктер жасау қабілеті үлкен мәнге ие.

Нәтижесінде орташа есеппен алғанда шағын өндірушілер ірі өндірушілерге қарағанда жоғары табыс табады. Шағын және орта бизнестің макроэкономикалық әсері микроэкономикалық деңгейде сату мен пайданы ұлғайту арқылы ғана емес, ең алдымен жалпы қоғам ауқымындағы әлеуметтік және экономикалық қайта құруларда жүзеге асырылады. Шағын және орта бизнес нарықты тұрақтандырады, айналымға жергілікті шикізатты тартады сондай-ақ шағын және орта бизнес шағын қалалар мен ауылдардың дамуына үлес қосады.

Шағын және орта бизнестің тұрақтандырушы рөлі үш негізгі себепке байланысты болып келеді:

-бұл салада бағаның тез өсуі және алып сатарлық делдалдар азырақ рөл атқарады;

-шағын бизнес импортқа аз тәуелді, мұнда баға динамикасы көп жағдайда сұраныс пен ұсыныс тепе-теңдігімен анықталады;

-осы саладағы салалық еңбек нарығы неғұрлым икемді, ал сұраныстың төмендеуі жұмыс орындарын жоюмен емес, толық емес жұмыс аптасын, қысқартылған жұмыс күнін енгізумен қатар жүреді.

Шағын кәсіпорындарды мемлекеттік қолдау нысандары. Шет елдердің тәжірибесі көрсеткендей, шағын кәсіпкерлікке қатысты мемлекеттік саясат маңызды дербес жүйелік бағыт болып табылады. Бұл саясаттың негізгі мақсаты-мемлекеттің экономикалық саясатының тұрақтылығын, нарықтық кәсіпкерлік бастаманы инфрақұрылымның дамуын, ынталандырудың идеологиялық негізін көздейтін шағын және орта бизнеске қолайлы жағдайлар жасау. Аралас экономикасы бар дамыған елдерде шағын кәсіпкерліктің тұрақты қаржылық, материалдық-техникалық, құқықтық, қамтамасыз ету бойынша мемлекеттік шаралардың тиімді жүйелері әзірленген және жұмыс істейді.

Шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік реттеу белгілі бір принциптерді жүзеге асыруға негізделеді, өйткені нарықтық экономика жағдайында шағын кәсіпкерлік көп жағдайда мемлекеттің қолдауынсыз өз бетінше ірі кәсіпкерліктермен табысты бәсекеге түсе алмайды.

Әлеуметтік жағдайларға, кәсіпкерлік қызмет саласындағы жағдайға және

мемлекеттің алдына қойған мақсаттарына байланысты оның кәсіпкерлік процестің субъектісі ретіндегі рөлі айтарлықтай өзгеруі мүмкін. Нақты жағдайға байланысты мемлекет келесідей болуы мүмкін:

-кәсіпкерлік қызмет үшін қолайсыз жағдай туғызған немесе тіпті оған тыйым салған кезде кәсіпкерліктің дамуын тежеу;

-мемлекет кәсіпкерліктің дамуына тікелей қарсы болмаса да, сонымен бірге оған ықпал етпесе де, сырттан бақылаушы.

Шағын кәсіпкерлік саласындағы мемлекеттік саясаттың жүйелілігі мен тұтастығы мыналармен қамтамасыз етіледі:

-мемлекеттік ресурстарды пайдаланудың және мемлекеттік тапсырыстарды бөлудің бәсекелестік механизмінің жұмыс істеу жүйесін құру;

-мемлекеттік реттеу объектілерінің толық өмірлік циклін басқаруды қамтамасыз ететін тетіктерді біріктіру;

-аумақтық және салалық тұрғыда біртұтас тапсырыс берушінің құқықтарымен қамтамасыз етілген басқару субъектілерін анықтау;

-сәйкес ұйымдық-құрылымдық басқарумен реттеу және қамтамасыз ету функциялары мен тетіктерін бөлу;

-әртүрлі деңгейдегі өкілді және атқарушы билік органдарының өкілеттіктерін, құқықтарын, міндеттерін нақты бөлу негізінде басқарудың ұйымдық құрылымдарын құру;

-функцияларды ұлғайтылған блоктарға топтастыру негізінде мемлекеттік органдар мен жергілікті өзін-өзі басқару органдарының қызметін ұйымдастыру;

-икемділік және өзгермелі жағдайларға барынша бейімделу, принциптеріне негізделген басқару құрылымын қалыптастыру;

-мақсатты бағдарламалар мен жобаларды іске асыру кезінде матрицалық және басқа да заманауи құрылымдарды басқару тәжірибесінде пайдалану;

-мониторингтің және қабылданған шешімдердің салдарын болжаудың бірыңғай жүйесін енгізу негізінде кері байланыс жүйесін және мемлекеттік реттеуді ақпараттық қамтамасыз етуді құру;

-ақпаратты жинау, сақтау, өңдеу және беруді материалдық-техникалық және кадрлық қамтамасыз ету;

-кадрлармен қамтамасыз ету [3].

Шағын және орта бизнес үшін қолайлы жағдайлар жасалған, олардың негізгілері:

-жеке меншікті сақтауға жоғары кепілдіктер;

-кең экономикалық тәуелсіздік және кәсіпкерлердің әрекет еркіндігі;

-адал бәсекелестікті қолдау және монополиялық қызметке қарсы күрес;

-жеңілдетілген несиелендіру және қаржыландыру, инвестицияларды қамтамасыз етуде елеулі көмек көрсету.

Мемлекет шағын кәсіпорындарға тікелей және кепілдендірілген несие түрінде қаржылық және несиелік қолдау көрсетеді.

Тікелей несиелер шағын фирмаларға жеке несиелік капитал нарығындағы несиеге қарағанда төмен пайыздық мөлшерлемемен белгіленген мерзімге беріледі. Кәсіпкерлер кепілдендірілген несие алған кезде мемлекет несие

берушілерге оларды қайтаруға кепілдік береді. Осылайша, мемлекет шағын фирмаларды капиталмен қамтамасыз етуде коммерциялық банктерді, коммерциялық және өндірістік корпорацияларды, сақтандыру компанияларын, зейнетақы қорларын қызықтыруға тырысады.

Шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдаудың басқа да нысандары бар:

- -мемлекеттік тапсырыс;
- -арнаулы салық режимі;
- -экономикасы дамымаған артта қалған аймақтарда құрылған кәсіпорындарға арнайы жеңілдіктер беру.

Венчурлік кәсіпкерлікті дамыту мақсатында мемлекет шағын инновациялық кәсіпорындарға келесі нысандарда қолдау көрсетеді:

- -қаржылық (тәуекелдік капиталдың қолжетімді көздерінің болуы);
- -материалдық-техникалық (лизинг және сатып алу мүмкіндігі, оның ішінде жеңілдетілген шарттармен, өндіріс құралдары);
- -ақпараттық (ақпараттық желілерді пайдалануды, мәліметтер базасына қол жеткізуді қамтамасыз ету);
- -консультативтік (салық салу, сақтандыру, жоспарлау, маркетинг, бухгалтерлік есеп пен есеп беру, патенттерді тіркеу мәселелері бойынша кеңес беру қызметтерін көрсету).

#### Әдебиеттер тізімі:

- 1. Ақылбаева А. Шағын кәсіпкерліктің инновациялық экономикалық өсуін қамтамасыз ету. // Экономика және статистика, No4, 2016 ж.
- 2. Айтаханов Қ.Кәсіпкерлік экономиканың жетекші күші // Казахстанская правда. 2 мамыр 2014 ж.
- 3.https://open-almaty.kz/ru/otkrytievedenie-biznesa/gosudarstvennaya programma- podderzhki-i-razvitiya-biznesa-dorozhnaya-karta

## КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Ажибаева Г.М., старший преподаватель кафедры «Бизнес и управления», магистр менеджмента Костанайского Социально – технического университета имени академика 3.Алдамжар

Малый и средний бизнес — основа развития рыночной экономики. Предприятия создают рабочие места, платят налоги в бюджет, вовлекают деньги населения в оборот. Любое государство заинтересовано в развитии малого и среднего бизнеса, в Казахстане действуют разные госпрограммы в части развития МСБ, а также разного вида льготы[1].

Актуальность темы. Поддержка малого и среднего бизнеса остается одним из приоритетных направлений государственной политики в Казахстане. Согласно Национального плана развития Республики Казахстан до 2025 года общенациональным приоритетом является «новая повестка» развития

предпринимательства, где принципиальным изменением является переход от «количественной» задачи по поддержке бизнеса к принятию качественных «пакетных решений» [1].

Министерством национальной экономики Республики Казахстан ведется системная работа по формированию государственной политики поддержки предпринимательства, в том числе в виде разработки и реализации Концепции развития малого и среднего предпринимательства до 2030 года [2].

Как обращает внимание ответственный государственный орган в настоящее время не отмечается качественных изменений в МСП, несмотря на положительную динамику общих количественных показателей. Это, в свою очередь, ограничивает диверсификацию экономики, а также имеет влияние на устойчивость долгосрочного экономического роста страны.

В целом, если рассматривать ситуацию в мире, МСБ имеет глобальное влияние. Так, около 90% всех предприятий составляют микро-, малые и средние предприятия (ММСП). Они обеспечивают 70% рабочих мест, а их доля в мировом ВВП составляет 50%. Таким образом, ММСП являются ключевыми участниками восстановления экономики.

Президент Казахстана в своих Посланиях и поручениях не раз обращал внимание на необходимость поддержки молодых предпринимателей и озвучил ряд поручений касательно кредитования малого и среднего бизнеса. В их числе – возможность для молодежи запускать стартапы благодаря механизму льготного микрокредитования под 2,5% годовых. Столичная молодежь может получить льготный кредит в рамках Нацпроекта по развитию предпринимательства на 2021-2025 годы[3].

Срок регистрации в качестве ИП на момент подачи заявки не должен превышать пяти лет. Кроме того, предусмотрены льготный период по погашению основного долга и вознаграждение по одной трети от продолжительности срока микрокредита. Обязательным условием является наличие залогового обеспечения. В качестве залога принимается как движимое, так и недвижимое имущество. При отсутствии такового предусмотрено привлечение залогодателя — это могут быть родители, родственники и другие доверенные лица.

Решение о предоставлении микрокредита для молодежи принимается конкурсной комиссией по отбору бизнес-проектов. В ее состав входят представители местных исполнительных органов, Палаты предпринимателей "Атамекен", общественных объединений, различных сфер бизнеса, а также образовательных учреждений и средств массовой информации.

С 1 января 2023 года во исполнение поручения главы государства в рамках Нацпроекта по развитию предпринимательства на 2021-2025 годы внедрен новый механизм льготного микрокредитования для молодых казахстанцев[4].

Финансовые средства предоставляются на конкурсной основе гражданам от 21 года до 35 лет, желающим начать собственное дело либо уже занимающимся предпринимательством, в том числе производством или

реализацией товаров, выполнением работ и оказанием услуг, производством продукции в личном подсобном хозяйстве и др.

Государственная программа поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса 2025». Программа направлена на достижение цели посланий Президента Республики Казахстан народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства» от 14 декабря 2012 года и «Казахстанский путь-2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее» от 17 января 2014 года.

Целями Программы являются обеспечение устойчивого и сбалансированного роста регионального предпринимательства, а также поддержание действующих и создание новых постоянных рабочих мест. Программа предусматривает 4 направления:

- 1. Поддержка новых бизнес-инициатив предпринимателей моногородов, малых городов и сельских населенных пунктов.
- 2. Отраслевая поддержка предпринимателей, осуществляющих деятельность в приоритетных секторах экономики.
- 3. Снижение валютных рисков предпринимателей.
- 4. Нефинансовые меры поддержки предпринимательства[5].

В рамках Государственной программы поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса 2025» (далее – Программа) предприниматель может воспользоваться мерами государственной поддержки в виде субсидирования процентной ставки вознаграждения кредитов, частичное гарантирование кредитов, грантовое финансирование, подведение недостающей инфраструктуры.

Субсидирование процентной ставки вознаграждения кредитов осуществляется только по кредитам/договорам финансового лизинга с номинальной ставкой вознаграждения, не превышающей базовую ставку вознаграждения, установленную Национальным Банком Республики Казахстан и увеличенную на 5 (пять) процентных пунктов, из которых 6% оплачивает предприниматель, а разница субсидируется государством.

Сумма кредита/договора финансового лизинга с учетом всех действующих кредитов, по которому осуществляется субсидирование части ставки вознаграждения, не может превышать 7 млрд. тенге для одного предпринимателя и рассчитывается без учета задолженности по кредиту/договору финансового лизинга аффилированных с ним лиц/компаний. Срок кредитования:

- 1. направленные на инвестиции, составляет 5 лет без права пролонгации срока субсидирования;
- 2. направленные на пополнение оборотных средств, составляет 3 года без права пролонгации срока субсидирования[6].

Для начинающего предпринимателя:

В 2022 году в Казахстане малый бизнес получил кредиты на общую сумму 4,53 трлн тенге. За аналогичный период 2021-го кредитов выдали на 22,4% меньше (3,7 трлн тенге). Общее количество кредитных заявок по малому

бизнесу за четвертый квартал выросло на 23%, но уменьшился средний размер заявки — на 13%, до 22,5 млн тенге.

По данным Национального банка, последний квартал прошлого года демонстрировал снижение спроса на займы на фоне ужесточения условий, которое выражалось чаще всего в увеличении ставок вознаграждения. Нацбанк увеличил базовую ставку шесть раз в течение 2022 года, в последний раз повысив ее в декабре до 16,75%. В январе 2022-го она составляла 9,75%. Займы малому бизнесу больше всего выдавали юрлицам — 3,57 трлн тенге, а физлицам — 955,4 млрд тенге.

Преимущественно ссуды предоставлялись бизнесменам из Алматы (2,38 трлн тенге), Астаны (637,6 млрд тенге) и Шымкента (207,3 млрд тенге). Среди областей лидерами оказались Карагандинская область и Ұлытау (154,8 млрд тенге) и ВКО и область Абай (149,5 млрд тенге).

Наименьшая доля займов приходится на Туркестанскую и СКО, по 32,9 млрд тенге и 52,2 млрд тенге, соответственно[7].

Основная доля кредитования приходится на сферу промышленности, торговли и другие отрасли.

Есть и ряд других причин, которые сыграли роль в отказе малого бизнеса от заявок на кредитование. Среди них можно назвать сложность процесса.

Благодаря активной цифровизации в Казахстане доступны продукты, которые позволяют существенно облегчить многие процессы и разгрузить предпринимателей. Именно такую задачу и ставили в Halyk Bank при разработке продукта «Цифровой кредит»: чтобы предприниматели занимались своим бизнесом, продавали товары, заключали сделки, общались с потребителями, не отрываясь на возню с лишней документацией. Для банка при рассмотрении заявки важно видеть бизнес и на основании этой информации принимать решение, дать кредит или нет, какую сумму выделить — и чтобы все эти процессы происходили в режиме онлайн.

«Цифровой кредит» от Halyk работает на протяжении трех лет. За это время услугой воспользовались около 40 тыс. предпринимателей. Чаще всего кредит на малый бизнес берут женщины, которые занимаются розничной торговлей, средняя выручка бизнеса — 3,9 млн тенге. Вторая категория — также женщины, но с доходами чуть ниже, около 2,4 млн тенге, сфера — услуги: салоны красоты, кейтеринг и т.д. На третьем месте — грузоперевозки и оптовая торговля, занимаются ими чаще мужчины, а средняя выручка превышает 8 млн тенге.

В «Цифровом кредите» также встроена возможность получать форму государственной поддержки для предпринимателей — это займы по первому направлению над проектом, в котором можно получать до 20 млн тенге с субсидированием ставки вознаграждения.

За три года работы этого продукта банк выдал кредиты малому бизнесу более чем на 200 млрд тенге.

Сумма кредита в рамках проекта, по которому осуществляется гарантирование, не может превышать 360 млн. тенге по кредитам банка, размер

гарантии не может быть выше 85% от суммы кредита, при этом предприниматель предоставляет обеспечение по кредиту (залоговой) стоимостью в размере не менее 15% от суммы кредита.

Для действующих предпринимателей:

Сумма кредита в рамках проекта, по которому осуществляется гарантирование, не может превышать 1 млрд. тенге по кредитам банка, размер гарантии не может быть более 50% от суммы кредита, при этом предприниматель предоставляет обеспечение по кредиту залоговой стоимостью в размере не менее 50% от суммы кредита.

Срок предоставляемой гарантии – не более срока кредита.

- грантовое финансирование государственные гранты для реализации новых бизнес-идей предоставляются субъектам малого предпринимательства, в том начинающим молодым предпринимателям, начинающим предпринимателям, на безвозмездной основе в приоритетных секторах экономики, кроме того, не менее 20% из выделяемых средств направляются на государственных грантов субъектам предпринимательства, относящимся к социально-уязвимым слоям населения. Основным критерием проекта является новизна бизнес-идеи (требование не обязательным ДЛЯ социально-уязвимых слоев населения), конкурентоспособность бизнес-проекта и его готовность к внедрению;

- подведение недостающей инфраструктуры осуществляется для проектов субъектов малого и среднего предпринимательства, отвечающих следующим критериям: объем инвестиций в проект не может быть меньше 200 млн. тенге; стоимость строительства (реконструкции) инфраструктуры не может быть меньше 50 млн. тенге. Подведение инфраструктуры к проектам субъектов малого и среднего предпринимательства, не отвечающим критериям, осуществляется за счет средств местного бюджета.

Стоимость строительства (реконструкции) инфраструктуры не может быть меньше 50 (пятьдесят) млн тенге, при этом максимальная сумма строительства (реконструкции) инфраструктуры (на все виды коммуникаций) не может превышать 1 (один) млрд тенге, за исключением строительства (реконструкции) инфраструктуры для проектов по рекомендации Государственной комиссии по вопросам модернизации экономики.

Кредитование бизнеса осуществляется через финансовые институты (РК АО «ФРП «Даму» - в городах и моногородах, АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства» - в сельских населенных пунктах и малых городах) и банки второго уровня (в городах и моногородах), где решение о выдаче кредита на те или иные цели принимаются исключительно самим финансовым институтом или БВУ.

Доля МСП в ВВП в 2022 году выросла за год на 3,2 п. п. В свою очередь, количество действующих субъектов МСП в РК по состоянию на 1 мая 2023 года достигло почти 2 млн единиц, увеличившись за год на 31,6%.

Один из ключевых драйверов развития МСБ в Казахстане в последние годы — цифровизация. К примеру, существенный рост количества

действующих МСП в РК совпадает с увеличением числа организаций, использующих интернет. Так, за год их количество выросло на 16,3%, что говорит о серьёзной диджитализации сектора, то есть преобразование бизнеса с помощью информационных технологий.

Вместе с тем банки страны предоставляют организациям множество возможностей посредством электронных услуг, что в разы упрощают деятельность бизнеса. Цифровые услуги БВУ для МСБ стали настолько востребованными, что крупнейшие банки создают для этих целей отдельные сервисы и мобильные приложения. К примеру, один из наиболее популярных — интернет-банкинг для бизнеса от Jusan Bank Jusan Business — предоставляет множество услуг онлайн, среди которых регистрация ИП, открытие счёта, кредиты, депозиты, страхование бизнеса и управление инвестициями, а также множество других услуг и возможностей.

Цифровые решения позволяют малому и среднему бизнесу развиваться более стремительными темпами. Развитие сектора тормозили такие факторы, как бюрократия, сложности в открытии бизнеса и в ведении его легальным способом. При этом теперь, когда технологии упростили все этапы, переход МСБ в онлайн положительно сказывается на сокращении теневой экономики. Если ранее только на открытие бизнеса уходили дни, средства и силы, то сейчас всё делается за несколько минут через интернет — без затрат и временных потерь[8].

### Список литературы:

- 1. Указ Президента Республики Казахстан. Об утверждении Национального плана развития Республики Казахстан до 2025 года и признании утратившими силу некоторых указов Президента Республики Казахстан: утв. 15 февраля 2018 года, №636
- 2. https://adilet.zan.kz. 05.05.2021. Концепцию развития малого и среднего предпринимательства разработали в Казахстане ttps://online.zakon.kz/Document. 05.05.2021.
- 3. Мониторинг малого и среднего предпринимательства // https://stat.gov.kz/official/industry/139/statistic/6. 08.09.2021.
- 4. Постановление Правительства Республики Казахстана. Об утверждении Государственной программы поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса-2025» утв. 24 декабря 2019 года, №968 // https://adilet.zan.kz/rus/docs/ P1900000968#z19. 08.09.2021.
- 5. Малый бизнес нуждается в доступном финансировании: спрос на кредитование увеличился более чем в 6 раз, при этом уровень одобрения займов резко ухудшается // http://ranking.kz/ru/a/infopovody/malyj. 03.03.2022.
- 6. Малое и среднее предпринимательство в Республике Казахстан за 2020 год // https://online.zakon.kz/Document/?doc\_id=34138043. 14.09.2021.
- 7. Мониторинг малого и среднего предпринимательства /Бюро национальной статистики//

- tps://stat.gov.kz/region/256619/statistical\_information/industry/35139. 14.03.2023.
- 8. Постановление Правительства Республики Казахстан. Об утверждении Концепции развития малого и среднего предпринимательства в Республике Казахстан до 2030 года: утв. 27 апреля 2022 года, №250 // https://adilet.zan.kz/rus/docs/P2200000250. 14.04.2020.

## СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Аскерова Ляман Бабахан кызы, студентка 4 курса, Костанайский региональный университет имени А.Байтұрсынұлы

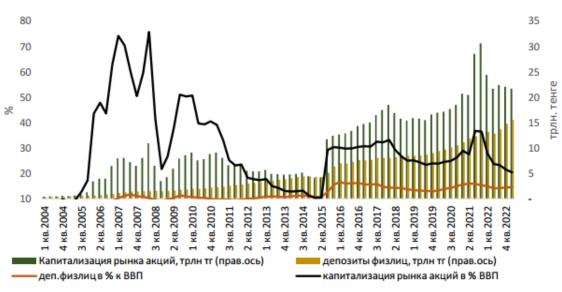
Курмангалиева М.М., старший преподаватель, Костанайский региональный университет имени А.Байтұрсынұлы

Становление и развитие рынка ценных бумаг Казахстана происходило на формирования новой фоне системы государственного устройства экономических отношений, изначально велось в рамках государственного регулирования и было неразрывно связано с процессом приватизации государственного имущества. За годы его функционирования был значительно государственного регулирования усовершенствован порядок его саморегулирования, сформирована правовая база, пройдя путь от скудных общих законоположений, не подкрепленных каким-либо практическим опытом, до структурированной системы из множества нормативно-правовых актов, детально регулирующих те или иные его аспекты, произошли количественные и качественные изменения в его инфраструктуре. Как и многие страны, экономики, Казахстан ПУТЬ рыночной сталкивается вставшие на значительными трудностями в развитии рынка ценных бумаг. Отсутствие в прошлом этого вида деятельности, помимо соответствующих государственных законодательных актов требует целенаправленного стимулирования развития, поддержания обратной связи между участниками рынка ценных бумаг и регулирующими органами, выработки у широких слоев населения культуры обращения c ценными бумагами, привития инвестированию.

РЦБ в Казахстане за период независимости и построения рыночной экономики не получил активного развития и не был реализован потенциал, который прогнозировался экспертами изначально. Преимущественно на отечественном рынке эмитируются и обращаются долговые ценные бумаги государства, квазигосударственного и частного сектора. Так, совокупная доля РЦБ (с учетом сделок с ГЦБ и корпоративных облигаций) в общем объеме торгов на KASE за 2018-2022 годы в среднем составляла 4,3%. Более того, в общем объеме ценных бумаг доля акций незначительна. Так, по итогам 2022 года объем торгов ГЦБ составил 6,0 трлн тенге, корпоративных облигаций – 2,5

трлн тенге, тогда как рынок акций -0.3 трлн тенге [1]. Для придания импульса развитию рынка акций со стороны государства периодически принималась масштабные меры, например, запуск Регионального финансового центра Алматы (РФЦА) в 2005 году, преобразованный в МФЦА (международный финансовый центр Астана) в 2018 году, программа «Народное IPO», объявленная в 2011 году. Тем не менее использовать в полной мере потенциал РФЦА согласно разработанной концепции, не удалось, т.к. предложенный формат работы центра – независимо от государственных органов, с широкими возможностями для инвесторов и с отдельным судом, работающим согласно международному праву, на английском языке – не был реализован на практике. Так, одним из ключевых факторов, снизивших доверие инвесторов к РФЦА, стало рассмотрение споров между участниками сделок местным районным судом, вместо суда, работающего на основе английского континентального права. В дальнейшем этот недостаток был учтен при запуске МФЦА, однако отдельные аспекты, снижающие привлекательность еще остались казахстанского фондового рынка для зарубежных инвесторов. Другой мерой государства для формирования широкого класса держателей акций в стране, снижения доли государства в экономике и повышения степени прозрачности и общественного контроля над субъектами квазигоссектора стала реализация «народного IPO». Анализируя итоги проведенных до 2018 года первичных размещений AO «Разведка Добыча «КазМунайГаз», публичных «Казахтелеком», АО «КазТрансОйл», эксперты отмечали, что не все из них были действительно «народными». Кроме того, ожидания новых акционеров были завышенными. В целом, указанные выше задачи «народного IPO» не были решены и продолжают оставаться актуальными для Казахстана. Кроме того, принятие решения о создании Единого накопительного пенсионного фонда исключило целый класс участников финансового рынка, на которых также было ориентировано «народное IPO». Ранее частные накопительные поддерживали ликвидность пенсионные фонды вторичном способствовали установлению более адекватной рыночной стоимости акций после размещения и снижению волатильности цен на акции. С уходом с рынка биржи и произошло частных НΠФ *у*меньшилось количество членов внутреннем снижение активности на фондовом Планировалось проведение ІРО рядом крупнейших национальных компаний, но данный процесс был реализован только несколькими из них. Невозможность вывода на ІРО даже самых подготовленных компаний предполагает, что у компаний реального сектора вероятно присутствуют: проблемы с качеством активов, слабый уровень корпоративного управления, непрозрачная структура акционеров потенциальных эмитентов. Тем не менее, проведение IPO AO НК «Казмунайгаз» в декабре 2022 года в условиях активного использования цифровых технологий было достаточно успешным. Компания привлекла более 153 млрд. тенге, продав всего 3% от общего количества размещенных простых акций, при этом физические и юридические лица практически в равной степени выкупили объем предложенных акций (48,5% и 47,2%, соответственно). В

сравнении с инструментами фондового рынка банковские продукты в стране распространены шире, при этом как инструмент сбережений депозит традиционно предпочитается большей частью розничных инвесторов среднего достатка в связи с понятностью и доступностью, защищенностью и в последние годы достаточно высокой (относительно инфляции) доходностью (рисунок 1).



Источник: Казахстанская фондовая биржа (КФБ)

Рисунок 1 – Депозиты физических лиц и капитализация рынка акций

Несмотря на то, что капитализация рынка акций в абсолютном выражении выше, динамика депозитов по сравнению с капитализацией рынком акций физических лиц менее волатильна и имеет стабильную восходящую тенденцию. Наблюдался ускоренный рост капитализации рынка акций во второй половине 2021 года, однако в последующем показатель имел тренд на снижение при сохранении восходящей динамики объема депозитов[2].

Оживление рынка акций в 2021 году было частью общего активности на РЦБ, и объяснялось восстановлением экономики после ограничений, пандемических повышением цен уран другие энергоносители, а также ускоренной цифровизацией. В 2021 году среди факторов развития фондового рынка можно отметить добавление новых инструментов Т.Ч. высокодоходные облигации микрофинансовых организаций), снятие ограничений на допуск паев инвестиционных фондов на биржу и расширение списка инструментов, разрешенных к инвестированию управляющим инвестиционными фондами, зеленые и социальные облигации. Основной причиной такого роста количества розничных инвесторов явилась цифровизация. Так, в результате совместной работы Национального Банка и Агентства по регулированию и развитию финансового рынка были созданы техническая возможность и правовая основа для удаленной идентификации по биометрическим данным. В свою очередь брокеры активно использовали этот инструмент, и, по данным центрального депозитария количество брокеров, занимающихся развитием розничного сегмента, выросло с 1-2 до 5, у каждого из которых в системе открыто более 20 тыс. счетов клиентов. Согласно предположениям экспертов реальные цифры по количеству розничных инвесторов в Казахстане могут быть выше, т.к. граждане имеют возможность открывать счета в иностранных юрисдикциях и торговать за рубежом. 15 ноября 2021 года KASE запустила торги зарубежными акциями в новом секторе – KASE Global (рисунок 2).

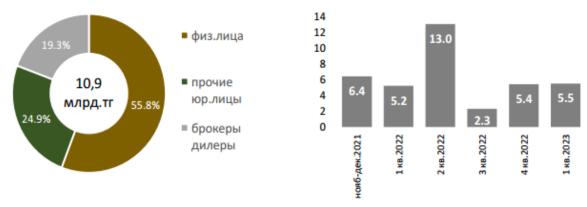


Рисунок 2 – Доля основных категорий инвесторов за I квартал 2023 года и объем сделок на KASE Global, млрд.тенге

В первоначальный набор инструментов вошли американские акции, уже листингованные на KASE, а также бумаги из индексов S&P 500 и NASDAQ Global 100. На данный момент в новом сегменте 41 акция, в том числе бумаги компаний Amazon, Boeing, Netflix и других, ранее недоступных на казахстанских площадках. В дальнейшем KASE планирует расширять перечень торгуемых инструментов. Наряду с этим следует отметить проводимую Агентством по регулированию и развитию финансового рынка работу по защите интересов участников рынка, в первую очередь, инвесторов от недобросовестных брокеров (пример: запрет нелицензированным компаниям консультировать по заключению сделок с ценными бумагами), повышение ответственности брокеров и управляющих портфелем перед клиентами, а также по выявлению недобросовестных игроков.

В 2022 году после введения жестких санкций в отношении российского финансового рынка, инвесторы стали искать более безопасные и выгодные рынки, соответственно, за ними последовали брокеры. Несмотря на небольшие размеры, казахстанский рынок ценных бумаг представляет интерес для российских игроков, вместе с тем, к вопросам сотрудничества казахстанская сторона подходит с учетом рисков нарушения санкционного режима. Итоги 2022 года как в целом для РЦБ Казахстана, так и для рынка акций в частности, были достаточно низкими – впервые с 2015 года индекс КАSE завершил год со снижением на 11,5%, рынок акций «просел» на 26%. Геополитические причины, рост процентных ставок и пересмотр дивидендных политик выступили основными факторами, снизившими в 2022 году возможности и склонность к риску со стороны инвесторов[3].

Таким образом, проанализировав динамику и тенденции развития рынка

акций в Казахстане, можно заключить об отсутствии достаточных объемов рынка и степени его развитости, массовых инвестиций в него со стороны рядовых домохозяйств, т.е. тех ключевых предпосылок, которые делают возможным использование данного рынка в трансмиссии центрального банка. Массовому распространению розничного инвестирования на РЦБ препятствуют низкий уровень инвестиционной грамотности населения, недостаточный благосостояния населения И количества граждан, инвестировать сбережения на фондовом рынке, а также низкую склонность к риску казахстанцев. Тем не менее, за последние годы наблюдаются положительные изменения и новые импульсы в развитии РЦБ, в т.ч. внедрение Так, рассмотренный выше рост количества инвесторов был обеспечен за счет облегченного доступа к операциям фондового рынка через мобильные банковские приложения. В 2023 году KASE планирует масштабировать технические решения и создать компанию для осуществления функций центрального контрагента, который гарантирует оплату сделок с ценными бумагами, что повысит надежность фондового рынка и привлечет приток инвесторов. Это также позволит расширить спектр услуг, за счет включения не только фондового рынка, но и других торговых площадок, товарных бирж и внебиржевого рынка. Агентством по регулированию и развитию финансового рынка в рамках решения задач по усилению инвесторской базы, увеличению числа качественных финансовых инструментов и выводу на рынок новых эмитентов за последние два года ведется планомерная работа. Для вовлечения инвесторов в финансирование субъектов МСБ через фондовый рынок предусмотрено субсидирование ставки вознаграждения по облигациям (конечная ставка для эмитента составляет 6%, без необходимости обеспечения), а также гарантий 50% основного долга на сумму до 2,5 млрд тенге со стороны Фонда развития предпринимательства «Даму». Финансовым организациям разрешено приобретать данные облигации в портфели. Введены дифференцированные требования к капиталу брокеров для снижения рыночных барьеров и усиления конкуренции. Таким образом, можно ожидать, что упрощение доступа для участия широкого круга инвесторов в операциях фондового рынка, повышение прозрачности и гарантий осуществлении сделок, совершенствование инфраструктуры имеющиеся препятствия для развития РЦБ и создадут основу для его интенсивного роста.

# Список литературы:

- 1. Информационный бюллетень АО «Казахстанская фондовая биржа», декабрь 2022 года Режим доступа: https://kase.kz/files/newsletter/ru/kase\_newsletter\_22\_12.pdf
- 2. Как фондовый рынок Казахстана изменился за 2021 год. // Курсив Медиа Казахстан декабрь,2021 Режим доступа: <a href="https://kz.kursiv.media/2021-12-30/kakfondovyy-rynok-kazakhstana-izmenilsya-za-2021-god/">https://kz.kursiv.media/2021-12-30/kakfondovyy-rynok-kazakhstana-izmenilsya-za-2021-god/</a>

3. Фондовый рынок завершил 2022 год двузначным снижением —  $A\Phi K$  — Режим доступа: https://kapital.kz/finance/112238/fondovyy-rynok-zavershil-2022-god-dvuznachnym-snizheniyem-afk.html

# НАЦИОНАЛЬНАЯ ВАЛЮТА ТЕНГЕ – ГАРАНТ ФИНАНСОВОЙ НЕЗАВИСИМОСТИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Байкенова Адель Адылхановна, студентка 1курса образовательной программы 6В04104 Финансы Костанайский региональный университет им. А. Байтұрсынұлы Е-mail: adeltabieva@gmail.com Завьялова Елена Николаевна, старший преподаватель, магистр финансов Костанайский региональный университет им. А. Байтұрсынұлы Е-mail: zavyalova-elena@rambler.ru

Национальная валюта - тенге в этом году уже 30 лет как введена в обращение. 15 ноября стало профессиональным праздником — Днем национальной валюты — тенге и работников финансовой системы Республики Казахстан.

За этот по историческим меркам небольшой период республика прошла путь, равный целой эпохе. Национальная валюта обеспечила экономическую независимость страны, с ее вводом в обращение был реально открыт путь к глубоким рыночным преобразованиям. Сегодня в государстве создана современная рыночная экономика, Казахстан развивается по собственному пути, стал надежным партнером для многих стран в мировом содружестве.

После того, как все союзные республики в течение 1990–1991 годов, объявив о государственных суверенитетах, вышли из состава СССР, и Союз распался. Но банковская система не могла,рухнула, оставалась по-прежнему общая валюта — рубль, единая платежная система, еще не были созданы национальные валюты. Необходимо было, принять срочные меры по созданию новой системы управления в сфере денежно-кредитных отношений, что позволило бы сохранить наиболее жизнеспособные промышленные комплексы, не ожидая полного краха единой рублевой зоны. Главной целью всех предстоящих преобразований было обеспечение самостоятельности банковской системы Казахстана, чтобы наша страна как суверенное государство могла проводить собственную денежно-кредитную политику со своей национальной валютой.

Изготовление национальной валюты было одним из первых поручений Президента Республики Казахстан Нурсултана Абишевича Назарбаева. Это был крупный и комплексный проект, реализация которого требовала осуществления

широкомасштабных реформ в банковской системе. В процессе реализации проекта пришлось преодолеть немало трудностей. Прежде всего, проект был сугубо секретным, соответственно, он должен был осуществляться в строжайшем режиме

Президент РК Н. А. Назарбаев назначил координаторов «Проекта Тенге». Одним из них был Даулет Сембаев — финансист, политический деятель, признанный патриарх финансовой системы Казахстана. Он был одним из соавторов первой экономической программы Президента РК, проводил экономическую реформу в должности вице-премьера Правительства страны с 1991 по 1993 год, разрабатывал концепцию перехода Казахстана на национальную валюту, непосредственно вводил ее в обращение на территории республики. Никто с такой сложной задачей не сталкивался и не решал, надо было очень точно рассчитать объём денежной массы, необходимый для оборота в экономике. Необходимые решения в окончательном варианте принимал сам Президент.

«Проект Тенге» был абсолютно новым делом, у нас не имелось производства банкнот, валютного рынка, валютных резервов, а значит, и подготовленных кадров, не хватало и финансовых средств. Глава государства установил срок завершения «Проекта Тенге» к 1 апреля 1993 года. Решения нужно было принимать в сжатые сроки.

В феврале 1992 года в ответ на запросы начали поступать предложения на производство валюты от банкнотных фабрик Великобритании, США, Японии, Франции и Голландии. Предстояло выбрать фирму — исполнителя проекта. В результате тщательного изучения и анализа ценовых предложений, технологии, качества выпускаемых банкнот исполнителем проекта в апреле 1992 года была определена британская фирма «Харрисон и сыновья», которая стала консультантом по многим вопросам банкнотного производства.

Подготовку дизайна валюты поручили Союзу дизайнеров Казахстана, в рабочую группу вошли казахстанские художники: Кайрулла Габжалелов, Тимур Сулейменов, Мендыбай Алин и Агимсалы Дузельханов, которые работали на одной из правительственных дач в закрытом режиме с соответствующей охраной.

В месячный срок были подготовлены 4 варианта эскизов дизайна национальной валюты.

В первом варианте в эскизах банкнот преобладал казахский орнамент. Во втором — банкноты были похожи на американский доллар, в третьем — на голландскую валюту с ультрасовременной трактовкой изображения. Четвертый вариант был исполнен с портретами выдающихся казахских деятелей науки и культуры, основателей казахской государственности, который и был выбран (см. Рисунок 1).









Рисунок 1 - Виды банкнот национальной валюты- тенге в историческом этапе развития

В сентябре 1992 года фирма «Харрисон и сыновья» подготовила проектные экземпляры национальной валюты. Они были одобрены Главой государства, после чего поступило разрешение на размещение заказа (см. Рисунок 2).



Рисунок 2 - Участники фирмы «Харрисон и сыновья» по подготовке проектов экземпляров национальной валюты

К концу марта 1993 года весь заказ был выполнен, а в апреле 1993 года началась перевозка валюты в Казахстан. Перевозка осуществлялась самолетами в ночное время. Производство национальной валюты и ее доставка в Казахстан были завершены в мае 1993 года. К концу августа 1993 года все республики бывшего Союза, отказавшись от рубля, ввели свои национальные валюты. Перед Казахстаном стаяла задача, введение национальной валюты.

Ввод национальной валюты был назначен на 15 ноября 1993 года. Накануне этого, 12 ноября, Глава государства в прямом эфире обратился к народу Казахстана с сообщением о предстоящем событии. Многомиллионной телевизионной аудитории были продемонстрированы денежные знаки всех номиналов, выполненные с отменным качеством. Вслед за этим обращением по телевидению и радио мною был оглашен порядок обмена рублевых банковских билетов на национальную валюту — тенге. Обмен денежных купюр начался 15 ноября, в течение трех дней рубль и тенге должны были функционировать параллельно. Начиная с 18 ноября 1993 года национальная валюта стала единственным законным платежным средством на территории Казахстана (см. Рисунок 3).





Рисунок 3 - Процесс обмена рубля на национальную валюту - тенге

Обмен валют был очень ответственным, технически весьма сложным мероприятием. Благодаря присущей банковской системе высокой дисциплине и четкой организации работы обмен денег был осуществлен в течение трех суток без всяких происшествий.

Деятельность Национального банка РК всегда была нацелена на обеспечение стабильности в финансовой сфере и в целом в экономике страны.

В настоящее время банковская система, как и прежде, является финансовой опорой экономики, а национальная валюта – тенге, выполняя свою историческую миссию, остается основным гарантом экономической независимости страны. За годы своего становления и укрепления тенге, являясь атрибутов суверенного государства, успешно выдержала все экономических, политических и социальных преобразований. испытания политике Правительства Благодаря дальновидной Главы государства, Республики Казахстан тенге в полной мере, наряду с Гербом, Флагом и Гимном страны, стала символом нашего независимого Казахстана, укрепляя его суверенитет.

## Список литературы:

- 1. Максимов М. Тенге символ экономической независимости страны //Казахстанская правда. 8 ноября 2018. Режим доступа: <a href="https://kazpravda.kz/n/tenge-simvol-ekonomicheskoy-nezavisimosti-strany/">https://kazpravda.kz/n/tenge-simvol-ekonomicheskoy-nezavisimosti-strany/</a>
- 2. Котов А.К. Казахстан-наше отечество: власть, общество, конституция. Алматы: Казак Энцикл., 1998. 125 с.
- 3. Аяган Б., Адиет К., Сатанов А. История Казахстана. (с 1946 года по настоящее время). / Учебник для 9 класса. Атамура. 2019. 224 с. Режим доступа: https://www.okulyk.kz/istorija-kazahstana/461/

# ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАЗАХСТАНА

Бисенова Мариямкуль Нурлановна, студент 4 курса ОП 6В04104 Финансы

Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы Республика Казахстан, Костанай

Кенжебекова Дина Саиновна, к.э.н., ассоциированный профессор, заведующая кафедрой Экономики и финансов, Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы Республика Казахстан, Костанай

На современном этапе развития экономики в Казахстане управления финансами приобрело оттенок важнейшей сферы деятельности любого субъекта, будь то крупное акционерное общество, или развивающееся товарищество с ограниченной ответственностью. Изменение технологии производства, выход на новые рынки, расширение или свертывание объемов выпуска продукции основываются на глубоких финансовых расчетах, на стратегии привлечения, распределения, перераспределения и инвестирования финансовых ресурсов.

Развитие процесса управления финансами в Казахстане напрямую сопоставлять со становлением этой дисциплины на западе некорректно, так как везде имеются свои особенности. За рубежом развитие системы финансового менеджмента происходило более последовательно, чем в Казахстане [1]. Сначала новые задачи управления финансами возникали на прогрессивных предприятиях, затем они встали перед менее развитыми компаниями, а передовые предприятия в это время решали уже более сложные проблемы [2].

Тенденции развития локальной и глобальной общерыночной ситуации (мало предсказуемые изменения спроса, ужесточение ценовой конкуренции на традиционных рынках, диверсификация и завоевание новых рыночных ниш, возрастание рисков при проведении операций) будут лежать в основе возрастающей роли специфических финансовых вопросов управления. В ответ на подобные тенденции в Казахстане стала развиваться автономная область теоретических знаний и практических приемов, находящаяся на стыке общей теории управления финансами предприятия и получившая название «финансовый менеджмент» [3].

Сначала этим были заняты экономисты или бухгалтеры-аналитики, которые шли от учета и проведения расчетов, построения планов-прогнозов и калькулирования цен к вопросам подготовки и принятия решений по широкому спектру проблем управления ресурсами предприятия. Подобная переориентация привела к возрастанию «удельного веса» управленческого компонента в решении соответствующих зада при одновременном расширений и усложнении инструментов и институтов финансового рынка.

Финансовый менеджмент это наука и искусство принимать инвестиционные решения и решения по выбору источников их финансирования [4]. Исторически и логически основные направления финансового менеджмента складывались по следующим направлениям (см. Рисунок 1):



Рисунок 1 - Характеристика основных направлений финансового менеджмента на предприятии

На сегодняшний день системы финансового менеджмента в казахстанских компаниях находятся на разных этапах развития. В стране нет единой массы предприятий, сотрудники которых пытаются решить одни и те же проблемы финансового менеджмента. одни предприятия, достигнув за годы переходной экономики значительных результатов в управлении финансами, опережают или идут в ногу с западными компаниями (крупные компании нефтегазовой отрасли, банки), другие организации (а иногда и целые отрасли промышленности) еще не освоили инструментов, разработанных за границей на первом этапе развития финансового менеджмента.

В Казахстане проблемы задачи управления финансами появились в начале переходного период в 90-х годах. Учитывая экономическую ситуацию этого периода, казахстанский финансовый менеджмент столкнулся с массой проблем, которые возникли в развитых странах постепенно, по мере развития науки. Большинство казахстанских предприятий, оказавшись на грани банкротства, в 90-ч годах не освоили еще теорий, открытых за рубежом в течение первого и второго этапов развития финансового менеджмента [5].

Тургулова А.К. отмечает, что специфика отечественного рынка, быстро меняющееся экономическое законодательство, особенности налогообложения бухгалтерского учета и отчетности делают прямое использование зарубежных моделей управления финансами для предприятий Казахстана неприемлемым [6]. В Республике Казахстан, как и в других странах СНГ, отдельные элементы финансового менеджмента присутствовали на разны этапах экономического

развития, но на практике, в полном смысле того, как он понимается в экономические развитых странах, это направление не было сформировано. Связано это со многими причинами, в частности, с отсутствием рынка ценных бумаг и финансовой самостоятельности предприятий. Однако это не означает, что управление финансами не рассматривалось и не изучалось как таковое.

Управление финансами присутствовало в плановой экономике и представляло собой финансово-кредитный механизм как часть хозяйственного Его механизма государства. основу составляла централизованная планирования форм, методов система и условий финансирования и кредитования общественного производства [7]. Еще пару лет назад финансовый менеджмент в реальном секторе экономики Казахстана имел слабую тенденцию к развитию по сравнению с финансовым менеджментом аналогичных зарубежных предприятий.

Сейчас же в процессе управления финансами казахстанских предприятий наблюдается следующие изменения:

- осознание необходимости ведения финансового контроля;
- повышение роли финансового менеджера на предприятии. Управленцы рациональное управление финансами предприятия, осознают, что управленческой отчетности, возможность оперативно автоматизация отслеживать движение и целевое использование денежных средств позволяют планировать и прогнозировать развитие компании, принимать обоснованные управленческие решения. Однако, на данный момент в Казахстане нет принятых общих для всех предприятий способов оценки их финансового положения.

Пороговые значения показателей, по которым проводится оценка финансового состояния предприятий, их ликвидности, рентабельности активов, были почерпнуты из западной практики и не являются адекватными казахстанским условиям. Более того, из-за разного уровня развития отдельных предприятий в отрасли, а также целых отраслей результаты анализа, проведенного с использованием западных методик, не отражают истинного финансового состояния предприятий. Это происходит от того, что одни и те же значения показателей могут означать устойчивое финансовое состояние для одних компаний и кризисное для других.

Некоторые банки, выдают кредиты только тем предприятиям, управление финансами в которых производится по западным моделям, однако не всегда можно обеспечить реализацию стратегических задач компании, руководствуясь иностранным опытом

В современных условиях руководство компаний на первый план часто налоговый и оптимизацию налогообложения. ставит менеджмент увеличение стоимости компании и прибыльности. Учитывая это, можно сделать следующий вывод: финансовый менеджмент в РК вынужден решать проблему минимизации налогового бремени для предприятия, с одной стороны, увеличения а также рыночной стоимости компании и максимизацией финансового результат - с другой [8].

На развитие казахстанского финансового менеджмента в современных условиях влияет отсутствие необходимого количества квалифицированных менеджеров и специалистов в управления финансами компаний. Профессиональный уровень последних крайне низок, не смотря на то, что во многих казахстанских вузах можно получить специальность, связанную с управлением финансами. Процесс между народного признания квалификация специалистов получивших образование в Казахстане, связан с серьезными трудностями.

К причинам безуспешного применения западных методов управления финансами на казахстанских предприятиях могут быть отнесены низкая финансовая дисциплина, отсутствие ведения учета, не соответствующие действительности данные, зафиксированные в финансовой отчетности. Финансовая отчетность, на основе которой проводится оценка финансового состояния предприятий, часто не отражает реального положения вещей. Малопонятный финансовый механизм управления финансовыми ресурсами казахстанских предприятий и недостаток квалифицированных кадров затрудняет развитие финансового менеджмента в Казахстане.

Более точным определением таких понятий, как «успешная деятельность», «деятельность, соответствующая принципам рациональности», является понятие эффективности как отражающее возможность получения результата (или уже полученный результат) при определенных условиях осуществления деятельности. Это обстоятельство помогает выделить основной принцип измерения эффективности - принцип взаимосвязи цели и конечного результата деятельности (см. Рисунок 2) [9].

Распространяя этот принцип на систему предпринимательства и ее специфичную область - строительство, важно подчеркнуть необходимость такого построения методической базы для оценки эффективности предпринимательских решений, когда моделируемый результат адекватен условиям и задачам целеполагания.

Предпринимательству, базирующемуся на современной маркетинговой концепции, всегда присуща множественность целей. Она проявляется, в первую очередь, в альтернативности процесса целеполагания, когда из множества целей выбирается одна, в наибольшей степени соответствующая принципам эффективности.

Предпринимательская деятельность всегда направлена на достижение цели, хотя не всегда к ней приводит. Но обязательно заканчивается результатом, даже если он и не запланирован или не имеет положительного характера.

Если конечный результат совпадает с целью, то деятельность может быть признана рациональной, если же такое совпадение отсутствует - деятельность является нерациональной.



Рисунок 2 - Схема взаимодействия цели и конечного результата деятельности

Совпадение результата и цели особенно важно с позиции выбора наиболее успешных решений. Такое совпадение свидетельствует о том, что выбранные условия соответствуют «стандартам рациональности», а анализ ситуации достаточно полный и обоснованный.

#### Список литературы:

- 1 Тургулова А.К. Финансовый менеджмент. Учебное пособие. Алматы: TOO «Издательство LEM», 2010. 172 с.
- 2 Сапаров Б. С. Финансовый менеджмент: Учебное пособие. Алматы: Экономика, 2008.-848 с.
- 3 Риск-менеджмент : Учебное пособие / К.В. Балдин, С.Н. Воробьев. М.: Гардарики, 2013. 285 с.
- 4 Боумэн К.Б. Основы стратегического менеджмента: Пер. с англ. / под ред. Зайцева Л.Г., Соколовой М.И. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2013. 175 с.
- 5 Тургулова А. К. Теория и практика финансового менеджмента в Казахстане. Алматы: ТОО «Издательство LEM», 2006.-255 с. -15,75 п.л.
- 6 Тургулова А. К. Организационные и правовые основы финансового менеджмента. Международная научно-практическая конференция «Финансы и учет: региональные аспекты» (06.06.2006 г.).- Алматы: Изд. «Мария», 2006.-352 с.
- 7 Финансовый менеджмент: Учебно-практическое пособие. Под руков. ЛИ В.Д, Искакова З.Д Караганда, Сеним, 2007г. 75 с.
- 8 Современные тенденции развития финансового менеджмента в Республике Казахстан // Экономика, управление, финансы: материалы III

Междунар. науч. конф. (г. Пермь, февраль 2014 г.). - Пермь: Меркурий, 2014. - С. 64-67.- URL https://moluch.ru/conf/econ/archive/93/5077/ (дата обращения: 26.03.2018).,

9. Бусыгин, А.В. Предпринимательство. Основной курс: Учебник для вузов. / А.В. Бусыгин.- М.: ИНФРА-М, 2016. -172 с.

# ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ В ЭФФЕКТИВНОМ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

Вяткина Белла Юрьевна, 4 курс . Костанайский инженерноэкономический университет им.М.Дулатова Субботина Е.И., магистр кафедры Социально-экономических дисциплин, Костанайский инженерно-экономический университет им.М.Дулатова

Важнейшим существенным критерием эффективности управления в производственной сферах (в сфере услуг) является показатель производительности труда.

Производительность труда в Евросоюзе опережает Казахстан до 30 раз выше уровня. Даже в наиболее благополучной сфере банковского дела, в сравнении с мировой практикой, показатели производительности труда в 10 раз ниже.

Так, производительность, включая производительность складывается в каждой стране под влиянием большого числа исторических и экономических особенностей, что обусловливает, например, более высокие абсолютные показатели производительности развитых стран по сравнению с показателями развивающихся. Однако развитым странам значительно сложнее поддерживать темпы роста производительности наравне с развивающимися, в которых даже небольшой абсолютный прирост в расчете на человека означает бурный подъем в экономике. Согласно последним данным организации ConferenceBoard TotalEconomyDatabase ИЗ базы данных производительность труда на человека в час в США составляет \$61, в странах ЕС сильно варьируется (так, в Греции — порядка \$35, в Португалии — \$26, а во Франции уже \$56), в России она равна \$19, а в Китае и Индии — \$7,5 и \$4,1 соответственно.

Дороговизна рабочей силы, повышение производительности которой затруднительно, одна ИЗ причин серьезного замедления экономического роста в ряде развитых стран. Темпы роста производительности группам отдельно **ВЗЯТЫМ** наиболее интересным труда ПО стран И представителям этих групп позволяют объективно сравнивать скорость экономического развития свидетельствуют o быстрорастущей И конкурентоспособности группы БРИКС, включая Россию, а также доли их рынка. При расчете данных Всемирного банка прирост производительности труда, выраженный в среднегодовом ВВП на человека, в 2019-2021 гг. составил в Китае приблизительно 200%, в Индии — 77,5%, в России — 73,5%, в США — 19%, в ЕС — 8% [1].

Для дальнейшего увеличения производительности труда в Казахстане необходимо внедрять новые технологии в производственный и сбытовой процесс, то есть переводить экономику на так называемый инновационный путь развития, а также более эффективная готовить и использовать трудовые ресурсы. Интересен пример Финляндии, которая, переживая тяжелейший кризис 1989-1993 ГΓ., существенно экономический В инвестирование в научно-исследовательские разработки (увеличив его более в два раза — до 4% ВВП), что помогло преодолеть производительности. Затраты в данной сфере у стран Скандинавии находятся на стабильном уровне в 3-4% от ВВП, в то время как в среднем по ЕС — около 2%, в США — 2,7%, в Китае — 1,5%, а в России — 1%. Примечательно, что именно Китай постоянно наращивает долю затрат в данной сфере, в то время как в большинстве стран ЕС показатель в течение последних 20 лет остается неизменным. В странах Южной Европы показатель инвестирования в научноисследовательские разработки почти вдвое ниже, чем в среднем по ЕС.

Германии, США, Японии И других трудные времена: падают темпы роста промышленного производства, увеличивается количество безработных, растут цены на товары и услуги, снижается жизненный уровень и расходы на социальную защиту населения, под угрозой оказалась трудовая мораль, растет преступность. Предпринимаемые правительствами и бизнесом меры пока ожидавшихся результатов. Кто-то возлагает надежды на сильную власть, на Другие рассчитывают на технические диктатуру. новации, технологии. Третьи надеются, на увеличение выпуска вооружений, что позволит оживить внутреннюю экономическую конъюнктуру. Четвертые пребывают в растерянности, ожидая оживления мировой конъюнктуры.

Уровень жизни граждан Германии довольно высок, но наблюдается устойчивая тенденция к его снижению. В стране возникли проблемы с обеспечением социальной защиты населения, поскольку для значительного роста занятости нет никаких оснований. Многие люди испытывают страх перед будущим. Сложившаяся ситуация благоприятствует укреплению позиций правых (по аналогии с кризисом 1933 г). Многих волнует, не растеряет ли Германия свои демократические и социальные достижения послевоенного периода? Перед немецким обществом стоит острая проблема поиска путей выхода из социально-экономического кризиса.

Предпринимаемые немецким обществом меры не дают результата, поскольку затраты на рабочую силу в ФРГ остаются высокими. Они превышают примерно четверть трудовые издержки В Италии, Великобритании И Франции. В Германии наблюдается производительности труда, а падение трудовой морали; не рост заработной платы, а ее снижение; не сокращение продолжительности рабочей недели, а ее увеличение. Какое будущее ожидает социально-рыночную экономику ФРГ? Ведь предполагается, что ее развитие основывается на росте производительности труда, когда рост прибыли является результатом снижения затрат производства, а не роста цен.

В современном обществе качество жизни людей и степень их социальной защищенности зависят в основном от трех главных факторов: от уровня развития производительных сил, от уровня производительности труда и от проводимой социально-экономической политики. К сожалению, нынешнее правительство Германии сосредоточило внимание на экономии бюджетных средств, не уделяя должного внимания росту промышленного производства на основе повышения производительности труда, как главного фактора выхода из кризиса.

За прошедшие несколько десятилетий немецкая экономика «набрала вес», однако, в условиях пандемии COVID-19, кризис снизил все показатели производительности труда. Энергии свободного предпринимательства уже не хватает для поддержания «кровообращения» в экономике. Темпы роста промышленного производства непрерывно снижаются. Появилась потребность в дополнительном источнике энергии, который обеспечил бы экономический рост. Прилив национальной энергии в сферу промышленного производства создаст условия для выхода Германии из экономического кризиса, главным образом за счет оживления внутреннего потребления.

На мировых рынках немецкую промышленность представляют такие широко известные автомобильные концерны, как «Мерседес», «БМВ», «Фольксваген», металлургические гиганты «Крупп» «Тиссен», электроконцерн «Сименс». Высоким спросом пользуется химическая продукция компаний «БАСФ» и «Байер», инструменты и оборудование фирмы «Бош», оптические приборы фирмы «Цейс». Создается впечатление, что экономическое могущество Германии покоится на плечах промышленных гигантов. Но это лишь видимость. Фундамент национальной экономики образуют малые и средние предприятия, типичными формами которых являются ремесленная мастерская, небольшая фабрика, местная строительная фирма, предприятия сферы услуг и гастрономии, работники «вольных профессий»: врачи, адвокаты, аптекари, архитекторы, художники и др. Немецкую продукцию на внешнем рынке покупают французы и поляки, американцы и японцы, китайцы и россияне, индийцы, арабы, бразильцы. Почти 77% машиностроительной продукции Германия производит на экспорт [9].

Но ориентация немецкого производства преимущественно на экспорт высококачественной продукции таит в себе большую опасность. Германии необходимо добиться оживления внутреннего рынка.

Сегодня экономики Германии, США, Японии основываются скорее на принципе роста цен, чем на принципе повышения производительности труда. Однако еще А. Смит считал, что богатство общества зависит от двух факторов [10]:

- 1) от доли населения, занятого производительным трудом;
- 2) от роста производительности труда. Причем, полагал классик

политической экономии, первостепенное значение имеет рост производительности труда.

В соответствии с данными исследований, только за счет сокращения на немецких предприятиях непроизводительных потерь рабочего времени производительность труда в промышленном производстве может увеличиться на 20-25%. Это свидетельствует о том, что немецким предпринимателям необязательно переносить предприятия в Восточную Европу и Азию, то есть в страны с более дешевой рабочей силой. Им следовало бы заняться поиском и вовлечением в производство огромных, практически неисчерпаемых внутренних резервов роста производительности труда [8].

Темпы развития экономики зависят не от кнута бюрократии, а от силы интереса. Следовательно, управление трудом должно основываться на интересах человека. Все большее количество исследователей приходят к выводу о том, что для выхода из кризиса немецкой экономике необходима триада развитого предпринимательства, высоких технологий и экономических методов управления трудом. Триада успеха — это ставка не на рывки или скачки, а на устойчивое движение экономики вперед, рождаемое желанием работников трудиться все с более высокой производительностью.

Со временем возникнет необходимость дальнейшего приращения энергии движения экономики Германии. Предсказать, какими будут его источники, сегодня не представляется возможным. Но в любом случае успех немецкой экономики будет зависеть от трудовой активности людей, от их творческого отношения к делу, от их заинтересованности в достижении успеха.

Поскольку потребности человека в упрощенном виде носят трехуровневый характер (низкие, средние и высокие), соответствующий вид должно принять и управление трудом:

- первая ступень гибкая оплата труда;
- вторая ступень организация трудового соперничества;
- третья ступень аттестация и паспортизация кадров.

Эти три ступени связаны между собой и образуют единую систему управления трудом, основывающуюся на учете интересов человека. Система функционирует по принципу космической ракеты — каждая последующая ступень вступает в действие после предыдущей, дополняя и усиливая эффект стимулирования труда. Трехступенчатая система дает возможность управлять ростом производительности труда и вывести его, образно говоря, на космический уровень. Такая система в руках даже посредственного руководителя более эффективна, чем бессистемные действия пусть даже весьма опытного менеджера.

Трехступенчатая система управления трудом проверялась на практике в течение 20 лет и доказала свою исключительно высокую эффективность. Построение такой системы на предприятии не требует никаких затрат и при надлежащем обучении ее способен внедрить экономист средней квалификации. Мы считаем, что трехступенчатая система управления трудом в интересах человека должна стать основным орудием развития промышленного

#### Список литературы

- 1 https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000384859\_rus Управление служб внутреннего надзора (IOS): ежегодный доклад за 2022 год
- 2 Экономика Германии продолжает ухудшаться эксперты Источник: https://24.kz/ru/news/in-the-world/item/618468-ekonomika-germanii-prodolzhaet-ukhudshatsya-eksperty Любое использование материалов допускается только при наличии гиперссылки на www.24.kz

# ВИДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Дармышова Нурсулу Шамшиевна 4 курс Костанайский инженерно-экономический университет им.М.Дулатова Субботина Е.И., магистр кафедры Социально-экономических дисциплин, Костанайский инженерно-экономический университет им.М.Дулатова

Вид экономического анализа — разделение или обособление аналитической работы на теорию и практику, которая выполняется в процессе управления производством. С развитием производства происходит специализация управленческой деятельности по видам. Классификация видов экономического анализа основана на нескольких характеристиках.

В зависимости от уровня информации выделяют следующие виды экономического анализа:

- макроэкономический анализ в основном это качественный логический анализ, основанный на высокой степени абстракции (анализ действия экономических законов, категорий, абстрактных понятий), изучающий экономические явления и процессы на государственном уровне, мировой и национальной экономики и ее отдельных отраслей;
- микроэкономический анализ в основном это количественный анализ, выраженный в конкретных расчетах и формулах, изучающий экономические явления и процессы на уровне отдельных субъектов хозяйствования. Последний получил название «анализ хозяйственной деятельности» (АХД).

По отраслям экономический анализ делится на следующие виды:

- отраслевой с учетом специфики деятельности различных секторов экономики;
- межотраслевой это теоретическая и методологическая основа отраслевых методик анализа.
- В зависимости от времени (по времени проведения) различают следующие виды анализа:
- предварительный анализ (перспективный анализ) необходимо оценить реальность реализации планов и принять правильные управленческие

решения;

- последующий анализ (ретроспективный анализ) — используется для изучения тенденций развития организации, контроля за выполнением принятых планов и диагностики ее состояния.

Он делится на: оперативный анализ — который проводится сразу после совершения хозяйственных операции или изменения ситуации за короткий промежуток времени (смену, сутки, декаду); итоговый (заключительный) — проводится за отчетный период (месяц, квартал, год).

По пространственному признаку различают следующие виды анализа:

- внутрифирменный анализируется деятельность самой организации и ее филиалов;
- межфирменный сравнивают стадии развития двух или более организаций. Этот анализ направлен на поиск новшеств и выявление резервов повышения эффективности анализируемой компании [1].

По функциональному признаку (объектам управления) различают следующие виды анализа:

- финансовый анализ изучение, диагностика и прогноз финансового положения организации, и выявление резервов повышения ее устойчивости; изучение информации, управленческий анализ \_ необходимой планирования, контроля, улучшения технологий и организации производства с принятия оптимальных управленческих решений целью ДЛЯ внутрихозяйственного регулирования;
- маркетинговый анализ изучение внешней и внутренней среды функционирования организации, разработка тактики и стратегии маркетинговой деятельности; инвестиционный анализ изучение информации для разработки программы и оценки эффективности инвестиционной деятельности организаций;
- аудиторский (бухгалтерский) анализ дает экспертную оценку и диагностику финансового состояния организации; технико-экономический анализ исследование взаимодействия технико-экономических процессов, их влияния на результаты хозяйственной деятельности;
- социально-экономический анализ изучение взаимосвязи социальных и экономических процессов, их влияния друг на друга и на экономические результаты хозяйственной деятельности;
- экономико-статистический анализ изучение массовых социальных явлений на разных уровнях управления: организации, отрасли, региона и др.

По способу исследования объектов:

- 1) сравнительный анализ выражается путем сопоставления отчетных данных организаций об итогах их хозяйственной деятельности с показателями плана, текущего года и данными прошлых лет;
- 2) детерминированный факторный анализ с целью выяснения степени влияния различных факторов на рост и уровень показателей эффективности;
- 3) экономико-математический анализ основан на выборе наиболее оптимального варианта решения экономической задачи, выявления резервов

повышения эффективности производства за счет более полного использования имеющихся ресурсов;

- 4) диагностический анализ (экспресс-анализ) метод диагностики состояния организации на основе типовых характеристик, определяющих экономические явления;
- 5) фундаментальный анализ всестороннее и углубленное изучение природы изучаемых явлений с использованием математического аппарата и других средств;
- 6) маржинальный анализ метод оценки и обоснования эффективности управленческих решений в деловой жизни, основанный на причинно-следственной связи между объемом продаж, себестоимостью и прибылью, а также для разделения затрат на постоянные и переменные. Этот чувствительный анализ, широко используемый в зарубежной практике, позволяет управлять прибылью в бизнесе, оптимизировать ее параметры на основе отклонений в значениях показателей [2].
- 7) функционально-стоимостный  $(\Phi CA)$ является анализ эффективным методом хозяйственной деятельности для определения резервов экономии затрат материальных, трудовых и денежных затрат на изготовление продукции [14]. Функционально-стоимостной анализ (ФСА) – это метод системного исследования объекта на этапе проектирования потребительскими оптимизации взаимосвязи между его свойствами (выполняемыми функциями) и затратами на разработку, производство и эксплуатацию.

По субъектам (пользователям) различают следующие виды:

- внутренний анализ проводится непосредственно в организации на предмет краткосрочного и долгосрочного оперативного управления хозяйственной и финансовой деятельностью;
- внешний анализ проводится на основе финансовых и статистических отчетов органов управления, банков, финансовых институтов, акционеров и инвесторов.
- В зависимости от степени охвата исследуемых объектов различают следующие виды анализа:
- сплошной анализ позволяет делать выводы без исключения после осмотра всех объектов;
- под выборочным анализом понимаются результаты обследования только части объектов.

В зависимости от содержания программы анализ может быть:

- комплексный охватывает весь набор показателей, отражающих хозяйственную и финансовую деятельность организации в течение заданного периода;
- тематический (локальный) направлен на изучение отдельных аспектов деятельности организации (коммерческой, валютной, финансовой и т. п.) или на изучение ряда вопросов в рамках одной структурной единицы организации.

Каждый из упомянутых видов экономического анализа уникален с точки

зрения содержания, организации и методике проведения [3].

Остановимся более подробно на комплексном экономическом анализе. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности представляет собой комплексный управленческий анализ, охватывающий все аспекты деятельности организаций, их взаимосвязь между собой, включая все этапы подготовки производства, его реализации и обращения продукции. Предметом комплексного экономического анализа являются экономические процессы, только во всей компании, но и в ее структурных протекающие не Эти процессы системе формируют хозяйственную подразделениях. В (экономическую) деятельность компании.

Предприятие в целом считается основным объектом комплексного экономического анализа.

Комплексный экономический анализ требует к своему проведению:

- системный подход, включающий анализ всех аспектов деятельности организаций (компаний) и ее частей (подразделений) во взаимоотношениях;
- логически обоснованную последовательность исследования показателей хозяйственной деятельности в динамике.

Сначала проводится комплексный анализ всей коммерческой деятельности или организации, чтобы выгодно оценить динамику и структуру производимых товаров (оказанных услуг, выполненных работ) для получения прибыли. Прибыль — это финансовый ресурс для дальнейшего развития всех экономических единиц, работающих в рыночных условиях.

Комплексный анализ деятельности предприятия направлен на решение следующих задач:

- Анализ и оценка управления производством,
- Контроль выполнения запланированных мероприятий,
- Выявление величины резервов в комплексе,
- Разработка обоснованных управленческих решений, которые должны быть направлены на повышение результативности и эффективности всей хозяйственной деятельности (предприятия в целом и каждого структурного подразделения в отдельности).

Комплексный экономический анализ является наиболее важным элементом подсистемы контроля всей системы управления предприятием, в то время как подсистема управляемого анализа представляет экономические процессы, составляющие его хозяйственную деятельность.

Посредством комплексного анализа происходит осмысление учетной информации, раскрытие характера и тенденций происходящих изменений в экономической жизни предприятия.

Комплексный анализ — это связующее звено между бухгалтерскими и управленческими решениями. Комплексным экономическим анализом подготавливаются данные, необходимые для научного обоснования и оптимизации каждого управленческого решения. Анализ помогает обеспечить объективность и эффективность управления производством.

Типология видов экономического анализа основана на следующих

причинах. Во-первых, сложность управления хозяйственной деятельностью способствовала разделению некоторых его функций на относительно области привело независимые управления, что К специализации управленческой деятельности по видам. Во-вторых, расширение самой аналитической функции привело к необходимости разделения труда в сфере аналитической деятельности.

#### Список литературы

- 1 Алексеева А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие. М., 2017. 718 с.
- 2 Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: учебник. 3-е изд., перераб. М., 2019. 672 с.
- 3 Павлова И. А. Сущность и проблемы комплексного экономического анализа устойчивости работы организации // Актуальные вопросы экономических наук. 2012. №24-2. Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/suschnost-i-problemy-ekonomicheskogo-analiza-ustoychivosti-raboty-organizatsii.

## ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В КОСТАНАЙСКОЙ ОБЛАСТИ

Есімхан Гүлдана Еркінқызы,

докторант Зкурса образовательной программы 8D04101-Экономика, Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтурсынұлы E-mail: guldana esimhan@mail.ru

Сартанова Налима Телгораевна,

к.э.н., профессор, Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы

Костанайская область образована в 1936 году. Она находится на севере Республики Казахстан и граничит с четырьмя областями Республики Казахстан (Актюбинской, Карагандинской, Акмолинской и СевероКазахстанской) и тремя областями России (Оренбургской, Челябинской, Курганской). Город Костанай, основанный в 1879 году и расположенный на Publishing house "Sreda" берегу реки Тобол, является центром Костанайской области.

Костанайская область – один из крупнейших аграрных регионов Республики Казахстан.

Сельское хозяйство сегодня существенно влияет на всю социальнорегионе. экономическую ситуацию В Основу агропромышленного производства составляет зерновое хозяйство. Следуя новым приоритетам хозяйства, предусмотренным государственных развития сельского В программах, доля Костанайской области в ВВП аграрного сектора страны в 2022 году составила 10,7%, а общий валовый выпуск продукции отрасли сельского хозяйства Костанайской области - 1 020 144,1 млн. тенге. То есть по сравнению с 2018 годом произошло его увеличение на 263,8%, или на 633 млрд. тенге, о чем свидетельствует таблица 1.

Таблица 1 – Валовый выпуск продукции (услуг) сельскогохозяйства, млн тг

		2018	2019	2020	2021	2022	2022
							к 2018
Валовый	выпуск	386	397	592	604	1 020	263,8
продукции	(услуг)	655,6	828,6	478,5	597,8	144,1	
сельского хозяйств	за						
Продукция		267	264	430	415	811 647,3	303,7
растениеводства		236,2	020,9	972,8	585,4		
Продукция		118	132	160	188 280	207 066	175,2
животноводства		188,5	667,3	750,3			
Вспомогательная		1 230,9	1 140,4	755,5	732,4	1 430,7	116,2
деятельность в	области						
выращивания							
сельскохозяйствен	ных						
культур и раз	зведения						
животных							

Структура производства отрасли сельского хозяйства преимущественно представлена продукцией растениеводства, доля которой в среднем составила 79,6% и темп роста 303,7% за период 2018-2022 гг. Увеличение этой доли выше среднего показателя во многом связано с природными явлениями, которые благотворно сказывались на урожайности. В связи с активной реализацией экспортного животноводства животноводства будет потенциала доля прирастать ближайшие Показатели В структуре В несколько вспомогательной деятельности в области выращивания сельскохозяйственных культур и разведения животных носят переменчивый характер, и хотя в 2019-2021 году имеет низкие значения, в 2022 году показывает тенденцию к росту. Таблица 1 характеризует валовый выпуск сельскохозяйственной продукции в разрезе его товаропроизводителей.

Таблица 2 – Валовый выпуск продукции (услуг) сельского хозяйства по категориям хозяйств за 2018-2022 гг, млн. тг

	2018	2019	2020	2021	2022	2022 к
						2018, %
В сельскохозяйственных						
предприятиях	175 050,7	162 186,3	265 167,9	257 076,3	502 164,2	286,9
В крестьянских или						
фермерских хозяйствах	91 534,8	99 807,6	170 388,1	163 706,9	314 035,4	343,1
В хозяйствах населения	120 070,1	135 834,7	156 922,6	183 814,7	203 944,6	169,9
Итого	386 655,6	397 828,6	592 478,6	604 597,9	1 020144,2	263,8

Данные таблицы 2 свидетельствуют о росте ВВП сельского хозяйства Костанайской области в 2022 году по сравнению с 2018 годом на 263,8%, в том числе в разрезе производителей: сельскохозяйственные предприятия на 286,9%,

крестьянские (фермерские) хозяйства — 343,1%, хозяйства населения — 169,9%. Однако, хотя наибольший рост показывают крестьянские и фермерские хозяйства, следует отметить, что наибольшая доля в структуре валовой продукции приходится на сельхозпредприятия и составляет 49,2%, Начиная с 2018 г. доля хозяйств населения в структуре валового выпуска постепенно снижалась с 31% до 20% в 2022 г., в то время как доля крестьянских (фермерских) хозяйств выросла с 23,7% до 30,8% в 2022 г.



Рисунок 1 — Динамика индекса физического объема (И $\Phi$ O) по отраслям сельского хозяйства в 2018-2022 гг., в процентах к предыдущему году

Примечание – Составлено автором по данным Комитета по статистике МНЭ РК

На 1 января 2022 года площадь сельскохозяйственных угодий Костанайской области достигла 19600,1 тыс. га, из них сельскохозяйственных угодий — 18129,7 тыс.га (92,5 %), в том числе пашни — 6131,6 тыс.га, из нее орошаемой — 9,2 тыс.га, залежи — 10,9 тыс.га, сенокосов — 351,3 тыс.га, пастбища 11615,3 тыс. га. и прочие угодья — 1470,4 тыс. га. За последние годы общая посевная площадь сельскохозяйственных культур не подвергалась изменениям. Основную долю (75,8%) в ней составляют посевы зерновых культур. Начиная с 2021 года, отмечается тенденция их сокращения, что связано с проводимой диверсификацией растениеводства, а также согласно проводимой в стране аграрной политикой, направленной на увеличение масличных, кормовых культур, овощей, плодово-ягодной продукции.

Таблица 3 — Урожайность основных сельскохозяйственных культур в Костанайской области, ц/га

					2022 к
2018	2019	2020	2021	2022	2018,
					%

Зерновые (включая рис) и бобовые культуры (в весе после доработки)	11,6	7,4	10,1	7,1	13,6	117,2
из них пшеница	11,3	7,3	10,2	7,2	13,7	121,2
Семена масличных культур	8,4	5,2	5,0	4,5	7,0	83,3
из них семена подсолнечника (в весе после доработки)	9,3	5,9	9,6	7,8	9,6	103,2
Картофель	195,3	190,5	187,0	189,2	200,4	102,6
Овощи открытого грунта	306,3	301,2	307,4	289,3	303,2	99,0
Бахчевые культуры	73,2	88,9	68,0	58,2	67,8	92,6

В 2019 и 2021 гг. наблюдается значительное уменьшение урожайности пшеницы до 7,4-7,1 ц/га с 10,6-10,1 т/га в 2018г и 2020 г.. В 2022 году урожайность составила 13,6/га, является лучшим показателем за 5 лет. Однако в отличие от равномерного роста урожайности с 2018 по 2022 гг. картофеля (на 2,6% до 200,4 ц/га), урожайность овощей (а -1% до 303,2 цт/га), бахчевых (на -7,4% до 67,8 ц/га) и масличных культур (на 16,7 % до 7 ц/га) крайне неравномерна и снижается.

Анализ посевной площади по основным видам сельскохозяйственных культур показал, что лучшую урожайность в весе после доработки показывают те культуры, которые выращиваются хозяйствами населения, которые не имеют доступа к государственным субсидиям. Так, зерновые, масличные и кормовые культуры преимущественно выращивали на сельхозпредприятиях, крестьянских и фермерских хозяйствах. На посевных площадях населения преимущественно выращивали овощные и бахчевые культуры.

Таблица 4 — Валовый выпуск продукции животноводства по категориям хозяйств Костанайской области за 2018-2022 гг, млн. тг

	2018	2019	2020	2021	2022	2022 к 2018, %
В						
сельскохозяйственных						
предприятиях	27 679,6	31 990,4	40 625,7	49 704,9	53 033,7	191,6
В крестьянских или						
фермерских хозяйствах	6 365,6	7 419	9 332,2	10 811,8	13 513,3	212,3
В хозяйствах населения	84 143,3	93 257,9	110 792,4	127 763,4	140 519	167
Итого	118 188,5	132 667,3	160 750,3	188 280,1	207 066,04	175,2

Объем валовой продукции животноводства по области в 2022 г. составил 207 млрд. тенге, повышение в реальном выражении произошло на 75,2% к показателю 2018 года. Доля отрасли в структуре валового выпуска продукции сельского хозяйства региона составила 20,3%. С 2018 г. это лучший показатель роста в реальном выражении. В сравнении с динамикой реального роста растениеводства с 2000-2017 гг. животноводство показывает положительный рост каждый год.

Данное обстоятельство указывает на то, что отрасль животноводства становится все более растущей и перспективной отраслью сельского хозяйства на территории региона.

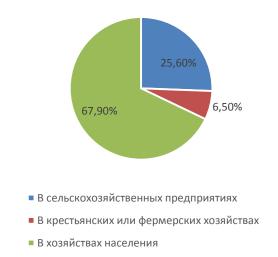


Рисунок 2 - Выпуск продукции в животноводстве в 2022 г., %

Согласно статистическим данным, выпуск продукции животноводства в 2022 г. на 67,9% зависел от хозяйств населения, 6,5% вклад отрасли дают крестьянские и фермерские хозяйства и 25,6% приходилось на сельхозпредприятия Костанайской области.

Статистика 2022 г. показывает, что производство мяса хозяйствами населения в последние годы стабилизировалось на уровне 573-576 тыс. тонн, в то время как на сельхозпредприятиях и крестьянских и фермерских хозяйствах наблюдается увеличение динамики прироста до 14-15% в 2022 г. Мы полагаем, что это происходит за счет неравных условий доступа к государственному и прочему финансированию в отрасли животноводства.

В целом, росту аграрного сектора Костанайской области в большей степени способствуют меры поддержки, реализуемые через правительственные программы развития, что привело к увеличению инвестиций в основной капитал в 2022 году почти в 3 раза по сравнению с 2018 годом. Рост инвестиций в основной капитал обусловлен общим ростом кредитования, увеличением субсидирования инвестиционных затрат, а также повышением стоимости оборудования. Для сельхозтехники повышения инвестиционной отрасли необходимо внедрение привлекательности новых финансовых инструментов, которые будут направлены на удешевление кредитов, и инструментов для снижения рисков кредиторов и инвесторов.

Немаловажным инструментом государственной поддержки аграрного производства в регионе является механизм субсидирования. Анализ статистических данных Комитета по статистике МНЭ РК показывает, что значительный объем бюджетных средств отводится на субсидирование стоимости затрат на развитие племенного животноводства и повышение продуктивности и качества продукции животноводства. Большое количество субсидий направляется на повышение урожайности и качества продукции

растениеводства, стоимости горюче-смазочных материалов и других товарно - материальных ценностей, необходимых для проведения весенне-полевых и уборочных работ, повышения продуктивности и качества продукции аквакультуры (рыбоводства) и развития систем управления производством сельскохозяйственной продукции.

В целом можно отметить, что аграрный сектор, хотя и не полностью, но реализовывает свой потенциал с точки зрения производительности, инноваций, производства и экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью. Сельскохозяйственный сектор области является наиболее конкурентоспособным по сравнению с другими отраслями экономики ввиду низкой капиталоемкости, срока окупаемости, высокой прибыльности, зависимости от климатических условий.

Проблемой развития аграрного производства является недостаточное развитие торговых отношений между производителями и потребителями сельхозпродукции.

#### Список литературы:

- 1. Статистика сельского, лесного и рыбного хозяйства в Республике Казахстан 2022: стат. сб. //https://old.stat.gov.kz/official/industry/14/statistic/7 14.10.2023.
- 2. Агентство по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан. Бюро национальной статистики. Статистика сельского хозяйства в Костанайской области 2022: https://stat.gov.kz/ru/region/kostanay/dynamic-tables/1485/
- 3. Абенова А. П. Анализ условий развития агропромышленного комплекса в Казахстане // Актуальные исследования. 2023. №24 (154). Ч.І. С. 77-81. URL: https://apni.ru/article/6497-analiz-uslovij-razvitiya-agropromishlennogo

#### ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСКЕ САЛЫҚ САЛУ ТЕГІГІ

Жазыкбаева Гульнар Кешубаевна аға оқытушы., магистр А.Байтұрсынұлы атындағы Қостанай өңірлік университеті E-mail:zhazikbaeva@mail.ru

Салық салудың заманауи тетіктері мемлекеттің экономикасы мен әлеуметтік саласына айтарлықтай әсер ететін күрделі жүйе болып табылады. Салық салу экономикалық процестерді реттеуге, Мемлекеттік бағдарламалар мен әлеуметтік іс-шараларды қаржыландыруға, сондай-ақ бюджет тапшылығын азайтуға ықпал етеді.

Бүгінгі салық жүйелері интроспекция принципіне және онлайн салық декларацияларына негізделеді. Дамыған елдердің көпшілігінде ШОБ субъектілеріне ірі кәсіпорындар сияқты ережелер мен принциптер жиынтығына сәйкес салық салынады. Алайда, Қазақстан сияқты кейбір елдерде ШОБ

субъектілеріне салық салу тетіктері әлі де даму сатысында тұр.

Салық салудың негізгі аспектілерінің бірі оның шағын және орта бизнес субъектілеріне (ШОБ) әсері болып табылады. Осыған байланысты ШОБ-қа қатысты қолданылатын салық тетіктері зерттеу мен талқылау үшін өзекті тақырып болып табылады.

Шағын және орта кәсіпорындар (ШОБ) Қазақстан Республикасын қоса алғанда, кез келген елдің экономикалық дамуында маңызды рөл атқарады. Бұл кәсіпорындар ел экономикасының өсуіне үлес қосады, жұмысқа орналасуға мүмкіндік береді және инновацияларға ықпал етеді. Осылайша, Қазақстан Үкіметі еліміздегі шағын және орта бизнестің өсуі мен дамуын ынталандыру үшін түрлі стратегиялар мен тетіктерді енгізді.

Қазақстандағы шағын және орта бизнесті қолдау тетіктерінің бірі салық салу болып табылады. Үкімет ШОБ-қа салық жүктемесін төмендетуге, инвестицияларды ынталандыруға және ШОБ секторының өсуін ынталандыруға бағытталған бірқатар салықтық жеңілдіктер мен алып қоюларды енгізді. Мысалы, үкімет ШОБ-ты қызметтің алғашқы үш жылында корпоративтік табыс салығын төлеуден босатты, егер олар заңды тұлға ретінде тіркелуді және жылдық кірісі 2,5 млрд теңгеден аз болса, белгілі бір критерийлерге сәйкес келсе [1].

Қазақстан Үкіметі ұсынатын тағы бір салықтық ынталандыру жылдық табысы 600 миллион теңгеге дейін шағын және орта бизнес үшін 10% мөлшерінде төмендетілген салық ставкасы болып табылады. Ауыл шаруашылығы сияқты нақты секторлардағы шағын және орта бизнес те төмендетілген салық мөлшерлемелерін пайдаланады. Үкімет сонымен қатар патенттік жүйе сияқты жеңілдетілген салық режимдерін енгізді, бұл ШОБ-қа олардың қызмет түріне байланысты жыл сайынғы тұрақты салық төлеуге мүмкіндік береді.

Алайда, үкімет беретін салықтық жеңілдіктер мен алып қоюларға қарамастан, Қазақстандағы ШОБ әлі де салық салуға байланысты түрлі проблемаларға тап болып отыр. Мәселелердің бірі-салық жүйесінің күрделілігі, бұл жүйені тиімді басқару тәжірибесі жоқ шағын бизнес иелері үшін қорқынышты болуы мүмкін. Салық заңнамасы мен ережелер жиі өзгеріске ұшырайды, бұл шағын және орта бизнестің жұмысын қиындатады [2

Елдегі шағын және орта кәсіпорындардың алдында тұрған проблемаларды шешу үшін Қазақстан Үкіметі бірқатар шаралар қабылдады. Бұл шараларға салық жүйесін жеңілдету, ШОБ-қа салық жүктемесін азайту және салықтық әкімшілендіруді жақсарту кіреді.

Үкімет сонымен қатар салықтан жалтаруға қарсы түрлі шаралар қабылдады, соның ішінде салықтық мәжбүрлеу шараларын күшейту және талаптарды орындамағаны үшін айыппұлдарды қатаңдату.

Салық жинаудың тиімділігі тұрғысынан Қазақстан осы басқа елдермен салыстырғанда өте жоғары орынға ие. Дүниежүзілік банктің "Бизнесті жүргізу" есебіне сәйкес, Қазақстан салық төлеудің жеңілдігі бойынша 190 елдің ішінде 21-ші орында.

Есепте Қазақстанда салық жинау процесі салыстырмалы түрде қарапайым және түсінікті, тек бірнеше салықты және салыстырмалы түрде төмен салық мөлшерлемесін төлеу талап етілетіні атап өтілген.

Коронавирустан кейінгі кезең бүкіл әлем бойынша экономикалар үшін елеулі өзгерістер мен сын-қатерлерге әкелді, ал Қазақстан да ерекшелік емес. Ел қалпына келтіру кезеңінен өтіп бара жатқанда, салық механизмін дамыту қаржылық тұрақтылықты камтамасыз етуде, экономикалык өсуді бизнес тұлғалардың қажеттіліктерін ынталандыруда және пен жеке қанағаттандыруда шешуші рөл атқарады.

Салық жинаудың тиімділігіне келетін болсақ, соңғы жылдары Қазақстан тұрақты прогреске қол жеткізуде. Қазақстанда салықтардың ЖІӨ-ге қатынасы 2010 жылғы 15,3% - дан 2020 жылы 18,5% - ға дейін өсті, бұл салық жинау тиімділігінің жақсарғанын көрсетеді. Алайда, Қазақстанда салықтардың ЖІӨ-ге қатынасы 2020 жылы салықтардың ЖІӨ-ге қатынасы 24,5% -. құраған Америка Құрама Штаттары сияқты дамыған елдерге қарағанда әлі де төмен.

Оны Америка Құрама Штаттары, Жапония және Ұлыбритания сияқты басқа елдермен салыстыра отырып, біз қолданылатын механизмдердің ұқсастықтары мен айырмашылықтарын көре аламыз. Қазақстанда салық жинаудың тиімділігі осы басқа елдермен салыстырылады және ел салық төлеудің қарапайымдылығы тұрғысынан жақсы орын алады.

Қазақстанда салық салу тетігін дамытудың негізгі бағыттарының бірі инвестициялар мен кәсіпкерлікті ынталандыру болып табылады. Ішкі және шетелдік инвестицияларды тартудың маңыздылығын мойындай отырып, Үкімет қолайлы салық ортасын құру бойынша түрлі шараларды жүзеге асырады. Оларға нақты секторларға арналған салық жеңілдіктері, шағын және жеңілдетілген бизнес (ШОБ) үшін салық процедуралары және инвестициялық кызметті ынталандыру үшін салық демалыстары мен жеңілдіктерді енгізу кіреді.

Бұл бастамалар экономикалық белсенділікті ынталандыруға, жұмыс орындарын құруға және экономиканың негізгі секторларында инновацияларды ынталандыруға бағытталған.

. Салық салу жүйесі мен механизмінің икемділігі мен жетілдірілуінің көрінісі ретінде 1 кесте ұсынылған

Кесте 1 - Қазақстанда және басқа елдерде салық жинау тетіктерін салыстыру

Ел	Салық жинау	Өзін-өзі	Онлайн салық	Салық салу рейтингі.
	органы	бағалау моделі	декларациясын	(Doing Business
			тапсыру	2022)
Қазахстан	Мемлекеттік	Ия	Ия	21
	кірістер комитеті			
АҚШ	Ішкі салық	Ия	Ия	55
	қызметі			
Жапония	Ұлттық салық	Жоқ	Ия	117
	басқармасы			
Германия	Орталық салық	Ия	Ия	36

	қызметі (басқарма)				
Оңтүстік Корея	Ұлттық салық қызметі	Ия	Ия	7	
Қытай	Мемлекеттік салық басқармасы	Жоқ	Ия	84	
Франция	Мемлекеттік кірістер Бас басқармасы	Жоқ	Ия	23	

Кестеден көріп отырғанымыздай, салық жинау агенттіктері әр түрлі елдерде әр түрлі. Қазақстанда Мемлекеттік кірістер комитеті салық жинауға жауапты, ал Америка Құрама Штаттарында бұл ішкі кірістер қызметі (IRS). Жапонияда ұлттық салық агенттігі салық жинауға жауапты, ал Германияда бұл орталық салық басқармасы. Оңтүстік Кореяда Ұлттық ішкі кірістер қызметі жауап береді, ал Қытайда бұл мемлекеттік салық басқармасы. Францияда мемлекеттік қаржы Бас басқармасы салық жинауға жауапты.

Өзін-өзі бағалау модельдеріне келетін болсақ, Қазақстанда, Америка Құрама Штаттарында және Германияда мұндай жүйелер бар, ал Жапония мен Францияда олар жоқ. Оңтүстік Корея мен Қытайда өзін-өзі бағалау моделі жоқ, яғни салық төлеушілер салық міндеттемелерін бағалау кезінде салық органдарына сенуі керек.

Аталған елдердің барлығында онлайн режимінде салық декларацияларын тапсыру мүмкіндігі бар, бұл салық жинау процесінің тиімділігін арттыра алады. Дегенмен, Қытай сияқты кейбір елдерде онлайн салық беру жүйесі барлық салық төлеушілерге қол жетімді болмауы мүмкін екенін ескеру маңызды.

Тұтастай алғанда, әртүрлі елдердегі салық жинау механизмдерін салыстыру салық жинаудың әмбебап тәсілі жоқ екенін көрсетеді. Әр елдің өзіндік бірегей жүйесі мен проблемалары бар және салық заңнамасының сақталуына әсер етуі мүмкін мәдени, әлеуметтік және экономикалық факторларды ескеру маңызды. Дегенмен, онлайн салық декларациясын тапсыру және өзін-өзі бағалау үлгілерін пайдалану тиімділікті арттырып, салық жинау процесін салық төлеушілер үшін қолжетімді ете алады. [4].

Қазақстанда, басқа елдердегідей, салық салу тетігінде проблемалар бар, олардың көпшілігі жүйелі болып табылады және жылдар бойы шешілмейді. Қазақстандағы салық салу тетігінің негізгі проблемаларына жоғары салық жүктемесі, салық төлеудің күрделі рәсімі, салық алымдарын тиімсіз пайдалану және салықтық бақылау мәселелері жатады.

Қорытындылай келе, Қазақстан Республикасында шағын және орта бизнеске салық салу тетігін жақсартуға салық кодексін оңайлату, салықтық жеңілдіктер беру, заңнаманы сақтау рәсімдерін оңайлату және салықтық әкімшілендіру жүйелерін жетілдіру жолымен қол жеткізуге болады деп айтуға болады. Басқа елдердің озық тәжірибесін қабылдап, тиімді саясат жүргізе отырып, Қазақстан шағын және орта бизнестің өркендеуі үшін неғұрлым қолайлы жағдайлар жасай алады. Сонымен қатар, салықтық білім мен қолдауға

қол жетімділікті қамтамасыз ету шағын және орта бизнеске салық міндеттемелерін түсінуге және сәйкессіздік қаупін азайтуға көмектеседі [3].

Технологияны пайдалану сонымен қатар шағын және орта бизнеске салық салу механизмін жақсартуға көмектеседі. Цифрлық платформаларды салық декларациялары мен төлемдерін тапсыру процестерін жеңілдету және салық заңнамасының сақталуын жақсарту үшін пайдалануға болады.

Сонымен, салық заңнамасы мен экономикалық нәтижелер туралы мәліметтерді жинау және талдау атқарушы органдарға Салық саясатының тиімділігін бағалауға және жақсарту бағыттарын анықтауға көмектеседі.

# Әдебиеттер тізімі

- 1. Экономика негіздері Основы экономики №3 (27):Журнал.Алматы: «Азия Принт Адвертайзинг»,2018. 11-15 бет.
- 2 Кодекс Республики Казахстан о налогах и других обязательных платежах в бюджет (налоговый кодекс) по состоянию на 01.04.2023 год// https://online.zakon.kz/Document/?doc\_id=36148637
- 3 Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан// <a href="https://new.stat.gov.kz/ru/">https://new.stat.gov.kz/ru/</a>
- 4 Комитет государственных доходов Министерства Финансов Республики Казахстан// https://www.kgd.gov.kz/ru
- 5 Национальная палата предпринимателей (НПП Атамекен)// <a href="https://atameken.kz/ru">https://atameken.kz/ru</a>
- 6. Қаржы менеджменті Финансовый менеджмент №12(12): Журнал . Алматы: «Азия Принт Адвертайзинг»,2017.-24-26 бет.

# ЭКОНОМИКАНЫҢ НЕГІЗГІ МӘСЕЛЕЛЕРІ ЖӘНЕ ОЛАРДЫҢ ШЕШІЛУ ЖОЛДАРЫ

Ахмет Байтұрсынұлы атындағы Қостанай өңірлік университетінің 3 курс студенті Жунысханова Акбота Дидаровна E-mail: <a href="mailto:botashka.zhunuskhanova@gmail.com">botashka.zhunuskhanova@gmail.com</a>

Ахмет Байтұрсынұлы атындағы Қостанай өңірлік университетінің аға оқытушысы э.ғ.м. Ахметжанова Б.К.

Әлемдік экономика бүгінде жаһандану процесін бастан кешуде - тауарлар мен қызметтердің қозғалысының өсуі, тауарлардың, ақпараттың, технологиялардың қарқынды алмасуы, жұмыс күшінің көші-қоны салдарынан әлемнің әртүрлі елдерінің экономикаларының өзара тәуелділігінің артуы.

Бұл процестің басталуы өткен ғасырдың екінші жартысында басталды. Өнеркәсіпте жаһандану процесі Халықаралық еңбек бөлінісін тереңдетуде және өндірісті интернационалдандыруды күшейтуде көрінеді.

Жаһандық проблемалар планетаның дамуына ғана емес, сонымен бірге экономикалық мағынада әрбір жеке елдің дамуына, сондай-ақ жалпы

адамзаттың өмір сүруіне қатысты мәселелер жиынтығы жатады.

Бұл проблемаларда шұғыл шешуді және әлемдік қоғам тарапынан толыққанды шараларды талап ететін мәселелер қозғалады [1].

Экономикалық теорияның басты проблемасы – адамзаттың шексіз қажеттілігін қанағаттандыру үшін шектеулі экономикалық ресурстарды мейлінше тиімді пайдалану мәселесін зерттеу болып табылады. Қай қоғамның да негізгі экономикалық проблемалары: не өндіру керек?, қалай өндіру керек?, кім үшін өндіру керек? Экономикалық ресурстар сирек және шектеулі. Нақтылы өнім шығару үшін қандай да болмасын қорды пайдаланған кезде ол қорларды басқа бір тәсілмен игерудің мүмкіндігі жойылады.

Экономикалық мәселелерді шешу үшін әрбір қоғам әртүрлі жүйелер мен құрылымдар және механизмдерді пайдалана алады.

**Дәстүрлі экономикалық жүйе** әдет-ғұрыпқа, дәстүрлерге негізделеді. Өндіріс процесі, айырбас, бөлу және тұтыну уақыт қалыптастырған әдет-ғұрыпқа сүйенеді.

**Әкімшіл-әміршіл жүйе** мемлекеттік монополиялық меншіктің және оның монополиялық мемлекет өкіметі тудырған үстемдігімен сипатталынады. Бұл жүйеге басқарудың қатаң типтік иерархиясы тән.

**Нарықтық экономикалық жүйе** жеке меншік құқығының анықталуына, келісім-шарт кепілдігінің сақталуына орай жеке меншіктікке және экономикалық мәселелерді шешуге негізделеді.

**Аралас экономикалық жүйе.** Аралас экономика идеясы XIX ғасырда элеуметтік мәселені шешу қажеттігі туындап, мемлекеттің шаруашылық өмірге араласуы нәтижесінде пайда болған, яғни аралас экономика теорияларында ең алғаш рет экономика ілімінде мемлекеттің экономикаға араласу қажеттігі турасында ой-тұжырымдар айтылған. Ол мемлекеттік реттеу арқылы нарықты толықтыруға негізделінеді. Нарықтық механизм мынадай проблемаларды шеше алмайды: қоғамдық игіліктерді жасау, әлеуметтік мәселелер, экономикалық тұрақтылық, технологиялық қайта құрылу, қоршаған ортаны қорғау және т.б.

Қазақстан экономикасының қазіргі жағдайы экономикалық даму стратегиясын қайта қарау қажеттілігін өзектендіреді. Қазақстанның экономикалық проблемалары әлемдік экономиканың өз дамуының турбулентті кезеңіне енген қиын кезеңдеріне байланысты [2].

Қазақстанда экономикамызды реформалауға кедергі келтіретін төрт негізгі проблема бар.

- саяси бәсекелестіктің болмауы;
- ел мен бизнестің бәсекеге қабілеттілігіне нұқсан келтіретін "әлеуметтік" мемлекет құру;
- мемлекеттік капитализм;
- шикі зат өндірісі және тағы басқа;
- экономиканы "қолмен басқару" және басқа да көптеген мәселелері бар.

Саяси бәсекелестіктің болмауы "Қазақстан 2050" Стратегиясында тек саяси лықтандыру арқылы ғана елді жаңғыртып, оны бәсекеге қабілетті етуге болады делінген. Бірақ қиын жылдары біздің Үкімет экономиканы реформалай

алмады және сол себептен нарықтық қатынастардан кері шегіндіру болды. Енді дағдарыс кезінде дәл сол адамдар дәл сол реформаларды жүзеге асыруда және сол тәсілдерінде де түбегейлі өзгеріс жасалмағаны байқалмайды.

Ал, шикі затты алатың болсақ қазақстан мұнай нарығында елеулі ойыншы болып табылады, сондықтан мұнай бағасының күрт төмендеуіне алғашқылардың бірі болып әсер етеді. 2014 жылы мұнай бағасы маусым айының ортасында барреліне 114,3 АҚШ долларын құрады (16 маусым - 23 маусым деректері) және 2015 жылдың қаңтар айының ортасына қарай ең төменгі 48,7 долларға дейін төмендеді (12.01 деректер).Биліктің турлары қазақстандық экономика үшін қолайлы бағалар екенің атайды, Қазақстан Республикасының бірінші Президенті Н. Ә. Назарбаев өзінің халыққа жолдауында Қазақстан 2014 жылғы 11 қарашада "Нұрлы жол - болашаққа бастар жол" және ел мұнай бағасының барреліне 40 долларға дейін төмендеуін пессимистік болжауға дайын екенін мәлімдеді. Әрине, бұл болашақ қазақстандық бюджеттің қалыптасуына айтарлықтай әсер етеді.

Мұнай өндірудің орташа құны Қазақстанда барреліне орта есеппен 50 АҚШ долларын құрайды және бүгінде Қазақстанда мұнай өндіру оның тиімсіз болатын нүктеге жақындап келеді деп айтуға болады. Сондықтан мұнайдың әлемдік бағасының айтарлықтай төмендеуінің теріс салдары мұнай өндірудің төмендеуіне әкелуі мүмкін. Мұндай проблемалар мұнай өндірудің құны жоғары басқа да мұнай өндіруші елдерде де кездеседі. Көптеген сарапшылардың пікірінше, барреліне 45 доллардан асатын әлемдік мұнай кен орындарының жартысынан көбі тиімсіз болып келеді [3].

Бағаның төмендеуіне байланысты мұнай кірісі төмен болып, ЖІӨ-нің төмендеуіне әкеледі. Біздің еліміз 2008,2009 жылдары бастан өткерген істі қайта бастан өтуде.

Содан кейін 2009 жылы мұнайдың орташа жылдық бағасы барреліне \$65 кейде 35 және одан төмен болды. Егер Қазақстанда ЖІӨ өсуінің орташа жылдық қарқыны 2000 жылдан бастап 2008 жылға дейінгі аралықта 10,08% -. құраса, 2008 жылы ЖІӨ өсімі 3,3% -,, 2009 жылы-1,2% -. құрады. Кейінгі жылдары ЖІӨ-нің өсуі тағы да мұнай бағасының айтарлықтай өсуіне байланысты болды.

Қазақстанның арзан ескі кен орындарының таусылуына байланысты мұнай өндірудің өзіндік құны ұдайы өсіп келеді. Екінші жағынан, әлемдік нарықта мұнай бағасының төмендеуі байқалады.

ХВҚ болжамдары бойынша, Қазақстан мұнай өндіруші елдер қатарында мемлекеттік кірістер мен экспорттық түсімдердің айтарлықтай шығындарына тап болады. 2016 жылдың аяғындағы маңызды оқиға болды. Экономикалық белсенділіктің жаһандық баяулауы аясында бас энергия тасымалдаушының жинақталған жоғары қорларымен байланысты мұнайға әлемдік бағаның бір жарым жылдық төмен кезеңінен кейін ОПЕК елдері мен мұнай экспорттаушылардың 11 тәуелсіз елдерінің өндірісті қысқарту туралы келісім жасасуы өтеді. 1.8 млн барр.соңғы бес жылда әлемдік 1 тәуліктегі қорларды орташа деңгейге дейін қысқарту мақсатында келісім 2017 жылдың 1

қаңтарында күшіне енді. Нарық дереу әрекет етті және қыс айларында негізгі энергия тасымалдаушының бағасы 56,57 долларға дейін өсті.

Үкіметтің: экономиканы әртараптандыру және жаңғырту жөніндегі күш-жігеріне қарамастан, мұнай-газ секторы Қазақстанның экономикалық және индустриялдық дамуының негізі болып қала береді. Соңғы жылдары ЖІӨ-дегі мұнай өндірісінің үлесі тұрақты түрде азайғанымен, бұл төмендеу ең алдымен жаңа кен орындарын енгізудің кешеуілдеуімен байланысты.

Экономикалық саясат жөніндегі құжат негізгі іс-шараларды және ақшакредит және салық-бюджет саясаты бойынша негізгі көрсеткіштердің болжамын көзқарас тұрғысынан біріктіруге тиіс:

- базалық сценарий: мұнай бағасы ағымдағы деңгейде болады;
- теріс сценарий-мұнай бағасы барреліне 20 долларға дейін төмендейді.

Бұл ретте, таяудағы үш жылда экономикалық саясаттың негізгі мақсаттары депозиттерді долларландыру деңгейін төмендету; қатаң саясаттан оны жеңілдетуге көшу және экономиканың өсуін ынталандыру үшін мемлекеттік шығыстарды ұлғайту болуға тиіс [4].

Жауапкершілікті арттыру үшін мұндай туралы құжат парламентте бекітілуі тиіс. Сондай-ақ Үкімет пен Ұлттық Банктің экономикалық саясатта көзделген шаралардың орындалуы туралы жыл сайынғы есептілігін енгізу қажет. Өйткені, бүгінде барлығы экономикалық саясат бойынша негізгі құжаттар орындалмағанын және көп жағдайда қате болғанын ұмытып кетеді.

Соңғы жылдары Қазақстан да жататын табысы орташа елдердің дамуын зерттейтін экономистер өнеркәсіп пен ауыл шаруашылығы мұндай елдердің қарқынды өсуінің негізгі көзі болып табылмайтынын түсінуді күшейтуде.

Жоғарыда айтылғандай, қазақстан дамудың орташа деңгейі бар ел ретінде өнеркәсіпте жұмыспен қамту шегіне жетіп жатқан сияқты, бұл ЕО-ны экономикалық өсудің басты қозғаушы күші ретінде қарастыруға мүмкіндік бермейді. Брак бугінгі таңда қосылған құнды құруда инновациялык білім, ғылым, технологиялар, дизайн, маркетинг дизайн, телекоммуникация, ақпараттық технологиялар шешуші рөл атқарады. Дамыған елдердің ойлау қабілетінен бас тартқан қызмет түрлері білім экономикасымен тығыз байланысты, қосымша құн мен пайда табу орталықтарына айналды. Олар табысты дамудың басты шарты болып табылады.

Қазақстан әлемдік экономика жүйесінде экономикалық тұрғыдан мықты және тәуелсіз болуға, әлемдік экономиканың ережелері бойынша атқарылуы тиіс. Бірақ басқалардан жақсы болуға тиіс. Біздің елімізде бұл үшін қаражат пен ресурстар бар, бірақ дамусыз табиғи ресурстарға ғана сенуге болмайды, бұл елді табиғи түрде дамыған елдердің шикізат қосымшасына айналдырады.

Қазақстандық экономиканы шикізаттық емес әртараптандырудың ең үлкен мүмкіндіктері туралы оңайлатылған идеядан алыстау керек, бұл конкурстық қабілеттілікті арттырып, өсуді жеделдетеді. Шикізатқа тәуелділіктен арылуға, шағын және орта бизнесті дамытуға мүмкіндік беретін шараларды жүзеге асыру кезінде. инвестицияны жақсарту: климат. өзіңізді ынталандыру өнеркәсіптік өндіріс және басқа да бағыттар өте маңызды [5].

Ал, енді мақалаға Экономиканың шұғыл түрде шешілуі қажет жеті негізгі проблемасын LS-ке экономикалық саясат институтының директоры және ҰҚО мүшесі Қайырбек Арыстанбеков атап өткенің айтып кетейін. ҰАТ-ның төртінші отырысы барысында төрт бағыт бойынша мәселелер қозғалды: саяси, экономикалық, әлеуметтік және мәдени жаңғырту. Бұл ретте президент Қасымжомарт Тоқаев бірқатар маңызды тапсырмалар берді.

"Біз, ҰАТ мүшелері, Стратегиялық жоспарлау және реформалар жөніндегі агенттіктің басшылығымен экономикалық даму мәселелерін қарастыратын кеңес өткіземіз. Мен бірнеше тақырыпты, соның ішінде экономикалық өсімді қалпына келтіруді көтергім келеді" - Арыстанбеков түсіндіріп, проблемаларды, сондай-ақ оларды шешу жолдарын атауға кірісті.

- Біріншіден, оның айтуынша, елдің экономикалық даму моделін түзету кажет.
- Екіншіден, экономикалық саясаттың құралдарын ретке келтіру.

"Кванттық физикада хаосты жүйеге айналдыру үшін осы хаостың барлық бөлшектерін бір бағытта қозғалту керек деген түсінік бар. Бөлшектер деп экономикалық саясаттың бағыттары мен компоненттерін айтамын: бюджет, ақша-несие, салық және т.б. Бұл бағыттар бойынша тәртіп жоқ, олар әртүрлі бағытта қозғалады. Нәтижесінде түпкілікті нәтиже жоқ. Бұл күрделі мәселе", - деп атап өтті ғалым.

- Үшіншіден, А[]рыстанбековтың айтуынша, пандемия мен карантинге дейін құлдыраған экономикалық саясаттың сапасын арттыру қажет.
- Төртіншіден, төлем балансының мүдделерін ескере отырып, сыртқы экономикалық саясатты түзету қажет. Институт директоры дағдарысқа дейін теңгерімдеуші және агрегаттық баптардың бірқатар көрсеткіштері тапшылықты көрсеткенін, соның салдарынан осы бағытта түзету қажет екенін түсіндірді.
- Бесіншіден, көлеңкелі және бақыланбайтын экономикамен түбегейлі күрес қажет. Пандемияға дейінгі көлеңкелі экономиканың үлес салмағы, Арыстанбековтың айтуынша, ЖІӨ-нің 30%-ін құрады.

"Тәртіп орнатудың орнына біз Ұлттық қордың қаражатын жаппай пайдалануды жалғастырамыз. Бұл маңызды сұрақтар туғызады", - деді Арыстанбеков.

• Алтыншыдан, институт басшысы елдегі тұжырымдамалық және құрылымдық дағдарыс мәселелерін шешуді ұсынады. Жетіншіден, "Венесуэла" және "Қазақ экономикалық ауруының" элементтерін бейтараптандыру қажет.

"Бізде квазимемлекеттік сектор желісі бойынша ұлттандыру процесі жалғасуда. Мұны тоқтату керек, өйткені кәсіпкерлік мемлекетке айналады. Осы саладағы мемлекет деңгейі жоғары болғанша, экономикалық өсудің жоғары қарқынын күту мерзімінен бұрын болады", - деді ол [6].

Қорытындылай келе, Арыстанбеков ҰБО аясында осы саланы жаңғырту үшін әлі де көп жұмыс күтіп тұрғанын атап өтті.

Жаңа экономика біздің қолымызда

#### Әдебиеттер тізімі:

- 1.Экономикалық проблемалар және оларды шешу https://spravochnick.ru/ekonomika/ekonomicheskie\_problemy\_i\_puti\_ih\_resheniya/# globalnye-problemy-ekonomiki
- 2.Шағын және орта бизнес file:///C:/Users/bakhy/Downloads/osobennosti-malogo-i-srednego-predprinimatelstva-v-respublike-kazahstan.pdf
- 3.«LS артық ештеңе жоқ тек бизнес» журналы https://lsm.kz/nsod-tokaev-chetvertoe-zasedanie
- 4.Қазақстан экономикасының негізгі мәселелері. 1 бөлім forbes.kz/process/expertise/bazovyie problemyi ekonomiki kazahstana chast 1
- 5.Қазақстан экономикасы: қазіргі жағдайы, мәселелері және шешу жолдары https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomika-kazahstana-sovremennoe-sostoyanie-problemy-i-puti-resheniya
- 6.Экономиканың негізгі пробемалары және оларды шешу жүйелері. https://vikidalka-ru.turbopages.org/vikidalka.ru/s/1-56991.html

# СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ И РЕШЕНИЯ В РАЗВИТИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

Кинжасар Нурсултан Куандыкулы, студент 3 курса Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы Абаева Г.И.,к.э.н., и.о. ассоциированного профессора Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы

Республика Казахстан, расположенная в центральной части Евразии, представляет собой уникальную страну с богатой историей и множеством природных ресурсов. Она граничит с пятью странами и имеет обширную территорию, что придает ей стратегическое значение в регионе. Однако Казахстан также сталкивается с серьезными вызовами, связанными с региональными различиями в уровне экономического развития, доступом к ресурсам и инфраструктурой.

В свете этих различий разработка и реализация современных подходов к развитию региональной экономики становятся необходимостью для обеспечения устойчивого роста и равномерного развития страны. Казахстан стремится к тому, чтобы каждый регион внес свой вклад в общий экономический успех и процветание нации.

В данном докладе мы рассмотрим ключевые аспекты развития региональной экономики Казахстана, а также современные подходы и решения, используемые для достижения этой цели. Мы подробно проанализируем современное состояние региональной экономики, рассмотрим ключевые региональные различия и вызовы, с которыми сталкиваются различные части страны.

Далее в докладе мы рассмотрим современные стратегии и практики, которые используются в Казахстане для развития региональной экономики. Это включает в себя диверсификацию экономики, инвестиции в инфраструктуру, привлечение инвестиций, развитие образования и социальной поддержки.

В завершении доклада мы рассмотрим успешные примеры проектов, которые позволяют региональным экономикам Казахстана процветать и способствовать общему развитию страны.

Анализ современной региональной экономики Казахстана и применение современных подходов к ее развитию играют ключевую роль в обеспечении устойчивого экономического роста и социального развития Казахстана в будущем.

Одним из важных аспектов современного состояния региональной экономики Казахстана является развитие ресурсных регионов. Эти регионы, включая Казахстанскую область, Западно-Казахстанскую область, и ряд других, играют критическую роль в экспорте нефти, природного газа, урана и других природных ресурсов. Высокий объем добычи сырья способствует высокому уровню экономического развития и доходности в этих регионах. Однако это также означает, что их экономики чувствительны к мировым колебаниям цен на сырье. Необходимо развивать механизмы стабилизации и диверсификации ресурсной зависимости.

Крупные города, такие как столица Казахстана - Астана (с 2019 года - Нур-Султан) и крупнейший город страны - Алматы, выделяются развитой инфраструктурой. Эти города являются культурными и экономическими центрами, где сосредотачивается большая часть бизнес-активности. Присутствие современных аэропортов, высокоскоростных автотрасс, бизнеспарков и инновационных кластеров привлекает инвестиции и способствует развитию бизнеса и услуг в этих регионах.

Некоторые регионы Казахстана, такие как Южно-Казахстанская область Акмолинская сталкиваются область, cвызовами экономического развития. Эти регионы имеют ограниченный доступ к высокую безработицу и недостаточное развитие социальной инфраструктуры. создает необходимость Это специальных направленных на поддержку и стимулирование развития данных регионов, таких как инвестиционные программы, образовательные и медицинские инициативы.

Современное состояние региональной экономики Казахстана характеризуется разнообразием вызовов и возможностей в зависимости от региона. Для успешного развития страны необходимо разрабатывать и применять индивидуальные подходы к каждому региону, учитывая его специфику и потенциал.

Разработка и применение современных подходов и решений в развитии региональной экономики Казахстана имеет стратегическое значение, поскольку страна стремится к обеспечению устойчивого экономического роста и снижению региональных неравенств. В этом пункте рассмотрим наиболее

важные стратегии и методы, применяемые для достижения этой цели:

Диверсификация экономики - ключевая стратегия Казахстана современном развитии региональной экономики. Эта стратегия направлена на снижение зависимости от экспорта сырьевых ресурсов и разнообразие экономику страны. В рамках этой стратегии акцент делается на развитии таких секторов, как информационные технологии, туризм, агропромышленность и производство товаров высокой добавленной стоимости. Продвижение инноваций, развитие малого И среднего бизнеса, также a создание специализированных экономических 30H инновационных кластеров И способствуют диверсификации экономики.

Инфраструктура играет ключевую роль в развитии региональной экономики. Строительство и модернизация транспортной, энергетической и коммуникационной инфраструктуры способствуют не только улучшению доступности регионов, но и созданию благоприятной среды для бизнеса и привлечения инвестиций. Проекты, такие как строительство новых дорог и железных дорог, развитие портов и аэропортов, а также строительство цифровой инфраструктуры, поднимают уровень развития региональных экономик.

Для обеспечения устойчивого экономического роста и развития регионов Казахстан активно привлекает как внутренние, так и иностранные инвестиции. Это осуществляется через различные меры, включая налоговые льготы, инвестиционные форумы и программы государственной поддержки для инвесторов. Привлечение инвестиций способствует созданию новых рабочих мест, развитию производственных мощностей и стимулирует экономический рост.

Развитие образования и науки на региональном уровне играет важную роль в развитии региональной экономики. Повышение квалификации трудовых ресурсов и поддержка исследований и инноваций способствует росту производительности и конкурентоспособности региональных экономик. В Казахстане активно развиваются университеты, научные центры и образовательные программы, которые способствуют повышению уровня образования и научного потенциала на региональном уровне.

Социальная поддержка населения, особенно в менее развитых регионах, имеет важное значение. Это включает в себя программы борьбы с бедностью, доступ к качественным медицинским услугам и жилью. Поддержка малоимущих граждан и семей способствует снижению социальных неравенств и улучшению качества жизни в регионах с низким уровнем развития.

Современные подходы и решения в развитии региональной экономики Казахстана направлены на создание условий для устойчивого и равномерного развития всех регионов страны. Эти стратегии, в совокупности с активными инвестициями и социальными программами, способствуют укреплению экономической базы страны и улучшению качества жизни ее граждан.

В этом разделе мы рассмотрим некоторые успешные проекты и инициативы, которые иллюстрируют современные подходы и решения в

развитии региональной экономики Казахстана. Эти проекты показывают, как страна уделяет внимание разнообразным аспектам развития региональных экономик и какие результаты она достигает.

Один из успешных подходов в развитии региональной экономики Казахстана - это создание индустриальных парков. Эти парки представляют собой специальные зоны, предназначенные для привлечения инвестиций и развития инновационных отраслей. Примером таких парков является "Иннополис" в Астане и "Химкинский технопарк" в Алматы.

Иннополис, как инновационный центр, сосредотачивается на разработке и внедрении новых информационных технологий. Он предоставляет стартапам и технологическим компаниям современные инфраструктуры и доступ к экспертам. Этот проект способствует развитию высокотехнологичных секторов и привлекает талантливых специалистов.

Химкинский технопарк, сосредотачивается на химической фармацевтической промышленности. Этот проект стимулирует разработку новых медицинских препаратов, оборудования и биотехнологий. Производство фармацевтических продуктов на территории технопарка позволяет сокращать способствует развитию зависимость ОТ импорта отечественной И фармацевтики.

Сельское хозяйство играет важную роль в региональной экономике Казахстана. Аграрные реформы направлены на повышение эффективности и конкурентоспособности сельского хозяйства. Программы поддержки сельского хозяйства и аграрных предприятий стимулируют увеличение производства продовольствия и сельскохозяйственных товаров.

Примером успешного проекта является модернизация системы орошения и внедрение современных методов ведения сельского хозяйства. Это позволяет сельхозпроизводителям более эффективно использовать водные ресурсы, увеличивать урожайность и обеспечивать продовольственную безопасность регионов.

Туризм - еще один ключевой сектор, нацеленный на развитие региональной экономики. Разнообразие природных красот, культурное наследие и исторические памятники делают Казахстан привлекательным местом для туристов.

Примером успешной инициативы в этой области является развитие туризма в Алматинской области. Этот регион предлагает уникальные природные ландшафты, включая высокогорные озера, горные хребты и национальные парки. Инфраструктура для активного отдыха и экологического туризма развивается, что привлекает как местных, так и иностранных туристов.

Эти успешные проекты и инициативы являются лишь несколькими примерами современных подходов к развитию региональной экономики в Казахстане. Они демонстрируют, как страна активно работает над диверсификацией экономики, улучшением инфраструктуры, привлечением инвестиций и развитием ключевых отраслей для обеспечения устойчивого роста и развития регионов.

Современное развитие региональной экономики Казахстана представляет собой комплексный процесс, направленный на достижение устойчивого и равномерного экономического роста в разнообразных регионах страны. Стратегические подходы и решения, такие как диверсификация экономики, развитие инфраструктуры, привлечение инвестиций, поддержка образования и социальные программы, играют ключевую роль в этом процессе.

Проекты, такие как индустриальные парки, аграрные реформы и развитие туризма, являются успешными примерами реализации этих подходов. Они подтверждают стремление Казахстана к разнообразию экономических отраслей, современной инфраструктуре и социальной поддержке, что способствует укреплению экономической базы страны и повышению качества жизни ее населения.

Современные подходы и успешные проекты подтверждают, что Казахстан движется в правильном направлении, стремясь к достижению устойчивого роста и равномерного развития регионов. Эти усилия играют ключевую роль в укреплении экономической и социальной стабильности страны и способствуют ее процветанию в будущем.

#### Список литературы:

- 1. "Стратегия "Казахстан-2050": новый политический вектор развития Казахстана."
- 2. "Развитие экономики Казахстана: вызовы и перспективы" (авторы: Иванов А., Петров В., Сидорова А.)
- 3. "Региональная экономика Казахстана: особенности и тенденции" (автор: Ким Ю.Г.)
- 4. "Экономическая диверсификация в Казахстане: реалии и перспективы" (авторы: Смирнова Е., Тихонова Л., Сулейменов Б.)
- 5. "Инфраструктурные проекты и развитие региональной экономики" (автор: Абдрахманов Д.М.)
- 6. "Инновационные подходы к развитию индустриальных парков в Казахстане" (авторы: Жакупова Г., Султанов Н., Абдукаримов А.)
- 7. "Туризм как двигатель регионального развития: опыт Казахстана" (автор: Мукаш А.)

#### ФАКТОРЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЗЕРНА

Курмангалиева Жанар Бахткиревна, 4 курс Костанайский инженерно-экономический университет им.М.Дулатова Субботина Е.И., магистр кафедры Социально-экономических дисциплин, Костанайский инженерно-экономический университет им.М.Дулатова

На степень эффективности развития рынка зерна оказывают влияние

множество факторов. Эти факторы влияют на развитие рынка зерна. Факторы можно классифицировать как внешние и внутренние. Внешние факторы – естественные обстоятельства производства зерна, биологические обстоятельства, ситуация рынка зерна других стран, система управления государства, макроэкономическая политика и т.д. К внутренним факторам относится технические, организационные, экономические, административно - правовые

Зерно – продукт ежедневной потребности, в связи с этим самой главной характеристикой зернового рынка считается количество товарных средств. Зерновой рынок функционирует под влиянием различных факторов. Эти факторы либо способствует повышению товарных средств, либо тормозят его. Необходимо учитывать, что количество произведенного зерна не соответствует соответствующим товарным средствам: одну часть применяют в агропроизводственных целях, другая часть может потеряться при перевозке и хранении.

Кроме того, рост показателей производства зерна является в достаточной степени точным указателем изменения количества товарных средств.

Самыми главными специализированными территориями производства зерна пшеницы являются — Акмолинская, Костанайская и Северо-Казахстанская области. Исходя из спроса твердых сортов пшеницы с высоким содержанием белка нужно разумно улучшить посевные площади пшеницы, ячмени, зернобобовых, нужно использовать новые сорта, а сырье должно быть качественным [1].

Но, к сожалению, такие мероприятия проводятся очень редко. За 20 лет в Северо-Казахстанской области сократили посевные площади ячменя в 2,1 раза, а овес- в 3,7, тем самым увеличили посевную площадь пшеницы в 1,5 раза. Биологический фактор считается одним из главных факторов, которые влияют на эффективность развития рынка зерна. Биологический фактор — менее трудозатратный и наиболее действенный в повышении производства зерна, увеличении урожайности. Биологический фактор связан с достижениями мелиорации, химизации и комплексной механизации. Но емкость и своевременность разработки генетической возможности новых сортов зерновых культур зависят от состояния семеноводства.

Потребность на семена зависит от экономики организации. По большей части спрос имеется на семена средних сортов, которые даже на небольших агротехнических условиях не очень высоки, но способны обеспечить устойчивые урожаи зерна. Только лишь несколько экономически стабильных хозяйств выбирают сорта высокого качества. Такое предприятие семеноводства положительно влияет на развитие рынка семян, что имеет большое значение для распределениягибридов и сортов.

Указатели деятельности макроэкономической системы, такие как экономический занятость, стабильный рост, полная уровень цен, предоставление экономической свободы предприятиям, справедливое распределение доходов, оптимальный платежный баланс, находят отражение в экономической политике государства при выборе приоритетных целей развития а реализация этих целей, в конечном счете, выражается в социальной стабилизации в стране.

Введение почвозащитных технологий позволит защитить почву от эрозии, повысить производительность полей, труда, качества продуктов и уменьшить затраты. В возделывании земли наиболее кропотливым и расходным процессом считается обработка почвы.

При нехватке материальных средств можно использовать технологии длязащиты почвы (Рис 1) [2].

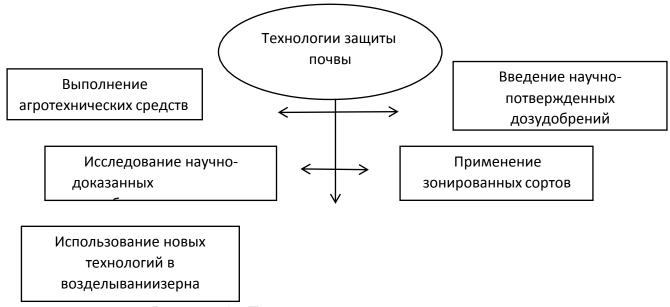


Рисунок 1 - Технологии для защиты почвы

Исходя из зависимости производства зерна от природных условий важно отметить еще один фактор: региональное разделение. Под ним понимается объективная закономерность в развитии сельскохозяйственного производства и социальное разделение труда между отдельными хозяйствами и внутренними хозяйствами в производстве. Экономическое значение разделения состоит в соответствующей социальном разделении труда. Самой хозяйствования считается управление маркетингом. Главным принципом управления считается интерес потребителя, комплексный подход к проблемам, долговременном результате. Главное средство необходимость устойчивого развития зернового рынка - это формирование интегрированных оснований. Преимущество этого средства – вовлечение нужных финансовых средств для применения научно-технического прогресса.

Существенную роль выполняют административно-правовые факторы. Они связаны с развитием государственных стандартов. Несовершенство ГОСТов на зерно и муку, сложившийся многолетний опыт их частичной замены техническими регламентами, предусматривающими низкие требования к продукции, содействовали ухудшению показателей зерна, ограничению экономических интересов экспортеров. Поэтому нужно разработать и принять новые стандарты зерна, учитывающие особенности рынка зерна. Чтобы

повысить конкурентоспособность нашего зерна, к системе оценки его качества, установленной стандартом, следует подходить совершенно по-разному, в частности, переводить показатели содержания глютена в состав белка, так как объективный более точный И метод. Пока сохраняются очень благоприятные покупателей зерна, условия ДЛЯ НО не его производителей, и такая ситуация не может не способствовать улучшению показателей зерна, а, следовательно, способствует росту доходности зерна.

Для продуктивного развития зернового рынка нужно учитывать организационные факторы, деятельность которых осуществляется с помощью информационных систем. Поэтому государство создает информационную систему, которая будет обеспечивать население полной информацией. Конкретизация факторов развития рынка зерна доказывает, что влияние государства на функционирование зернового рынка должно реализоваться на макроуровне, без возбуждения механизмов саморегулирования. По мнению А. И. Алтухова основная цель контроля зернового рынка является защита его производителей и потребителей. Это отражается в поддержке доходности зерновых хозяйств и постоянного контроля ценового баланса зерновых хозяйств [3].

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что на степень эффективности развития рынка зерна оказывают влияние множество факторов. Самыми главными из них являются: естественные обстоятельства производства зерна, биологические обстоятельства, ситуация рынка зерна других стран, система управления государства, макроэкономическая политика, технические, организационные, экономические, административно-правовые.

## Список литературы

- 1 Бородин К.Г. Регулирование агропродолвольственных рынков: Внешнеэкономический аспект / К.Г. Бородин. М.: ВИАПИ им. А.А. Никонова; Энциклопедия российских деревень, 2017. 204 с.
- 2 Борбасова З.Н. Факторы устойчивого развития зернопродуктового подкомплекса АПК Республики Казахстан / З.Н. Борбасова // Вестник регионального развития. 2019. № 4. С. 190-193
- 3 Бурцев В.В. О контроле сбытовой деятельности предприятий АПК / В.В. Бурцев // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2018. N 6. 17 c.

#### ҚАЗІРГІ ҚОҒАМДАҒЫ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТӘУЕКЕЛДЕРДІҢ ЕРЕКШЕЛІГІ

Кусманова М.С, Ахмет Байтұрсынұлы атындағы Қостанай өңірлік университетінің 4-курс қаржы мамандығының студенті Байкадамов Н.Т., э.ғ.к., қауымдастырылған профессор, академик 3. Алдамжар атындағы Қостанай әлеуметтік техникалық - университеті Абжанова А.Қ, экономика ғылымдарының магистрі, Ахмет Байтұрсынұлы атындағы Қостанай өңірлік университетінің экономика және

#### қаржы кафедрасының аға оқытушысы

Қазіргі уақытта әлемде экономикадағы қауіпсіздікті қамтамасыз ету, сондай-ақ әртүрлі сипаттағы тәуекелдер кешеннің алдын алу және азайту өте өзекті мәселе болып келеді. Жаһандану, саяси қақтығыстар және халықаралық терроризм сияқты процестер неғұрлым белсенді, тәуекелдердің саны мен ауырлығы неғұрлым жоғары болса, бұл мәселені шешу қажеттілігі айқынырақ сезілелі.

Іс-жүзінде кез-келген экономикалық іс-әрекет белгілі бір тәуекелге әкеледі. Жалпы алғанда, тәуекел-бұл әр түрлі шығындарға әкелуі мүмкін күйлердің немесе оқиғалардың көрсеткіші, әдетте тәуекел онымен байланысты оқиғаның пайда болу мүмкіндігіне және оған келтірілген шығындар мөлшеріне тікелей пропорционалды болып келеді.

Тәуекел белгілі бір баламаларды таңдаумен, олардың нәтижесінің ықтималдығын есептеумен байланысты-бұл оның субъективті жағы.

Сонымен қатар, бұл психологиялық, моральдық, идеологиялық бағдарлардың, принциптердің, көзқарастардың және т. б. айырмашылығына байланысты адамдар экономикалық тәуекелдің бірдей мөлшерін бірдей қабылдамайтындығында көрінеді[1].

Алайда тәуекелдің объективті жағы да бар. Тәуекелдің объективті болуы көптеген табиғи, әлеуметтік және технологиялық процестердің ықтималды мәнін, әлеуметтік-экономикалық өмір субъектілері кіретін материалдық және идеологиялық қатынастардың көп өзгергіштігін анықтайды.

Тәуекелдің объективтілігі бұл тұжырымдама өмірдегі нақты құбылыстарды, процестерді, қызмет жақтарын көрсететіндігінде көрінеді. Тәуекел оның бар-жоғын білгеніне, ескерілгеніне немесе еленбегеніне қарамастан бар.

Тәуекелдің субъективті-объективті сипаты оның субъективті сипаттағы процестерден де, өмір сүруі адамның еркі мен санасына тәуелді болмайтын процестерден де туындайтындығымен анықталады.

Жоғарыда айтылғандай, тәуекелдің болуы көріну формасы мен мазмұны бойынша біркелкі емес белгісіздіктің болуымен тікелей байланысты.

1921 жылы американдық экономист Ф. Найт "тәуекел" және "белгісіздік" ұғымдарының ара-қатынасын келесідей анықтады: "тәуекел-өлшенетін белгісіздік".

Егер байланыстар мен болашақ оқиғалардың заңдылықтарына қатысты белгісіздікті тек құбылыс деп айтуға болатын болса, онда "тәуекел" категориясы белгілі бір қолайсыз оқиғаның (жағдайдың) екі бағасын - оның пайда болу ықтималдығын және ықтимал залалдың мөлшерін біріктіру арқылы күтілетін қауіптің масштабын сандық түрде өлшеуге мүмкіндік береді.

Іс -жүзінде олар көбінесе осы бағалаулардың біреуімен шектеледі.

Осы тәсілмен" тәуекел "ұғымының ең дәл формулаларының бірі келесідей: бұл" сандық түрінде (сапалық тұрғыдан немесе цифрлармен) көрсетілген ықтимал қауіптілік пен іске асырудың салдарының өлшемі[2].

Тәуекелдің түсінігі мен мәні туралы қысқаша ескертулерді аяқтай отырып, оның табиғатындағы объективті және субъективті принциптердің арақатынасын атап өткен жөн. Тәуекелдің объективті сипаты тәуекелдер әлеуметтік-экономикалық жүйелердің және тұтастай қоғамның жұмыс істеуі мен дамуының объективті заңдылықтарынан туындайтындығында көрінеді.

Тәуекелдің субъективті сипаты адамның тәуекелді қабылдау ерекшеліктерінде немесе адамдардың белгілі бір қауымдастығында көрінеді. Мұндай қабылдаудың сипатына байланысты тәуекелге реакция қалыптасады.

Тәуекелді субъективті жеке қабылдау оның қауіптілігі мен салдарының ауырлығынан, оның пайда болуының нақты себептерінен айтарлықтай ерекшеленуі мүмкін.

Демек, адамның (оның ішінде билік өкілеттігі бар адамдардың) тәуекелге реакциясы нақты жағдайға сәйкес келмеуі мүмкін.

Сондықтан экономикалық қауіпсіздік мәселелерін шешуде тәуекелді оның объективті параметрлерін ашу арқылы қатаң ғылыми негізде бағалау өте маңызды.

Тәуекелді бағалау әдістерінің ең маңызды айырмашылықтары экономикалық жүйелердің үш тобын бөліп көрсету арқылы байқалады:

- 1. Кәсіпорындар мен ұйымдар бизнес-процестердің субъектілері.
- 2. Ведомстволық-салалық қағидат бойынша бөлінген экономикалық жүйелер немесе олардың жекелеген элементтері.
- 3. Аумақтық қауымдастық қағидаты бойынша бөлінген экономикалық жүйелер.

Тәуекел - бұл адамның іс-әрекетімен байланысты барлық салаларға тән мақсатқа жетудегі белгісіздік деп айтуға болады.

Экономистер тәуекелдердің барлық себептерін шартты түрде үш негізгі топқа бөледі:

- 1) сыртқы және ішкі орта туралы ақпараттың белгіздігі немесе болмауы;
- 2) шешім қабылдауға жауапты адам ақпаратты сапалы немесе қажетті шамада өңдей алмауы белгілі шығындарға әкелуі мүмкін;
- 3) кейбір тәуелсіз сыртқы күштердің мақсатты немесе байқаусызда өлшенген әсері түріндегі кедергілердің пайда болуы.

Экономикадағы тәуекел объектісі жүйе, оның жұмыс істеу тиімділігі белгісіз болып табылады, ал объектіні басқаруға рұқсаты бар жеке немесе заңды тұлғалар тәуекел субъектісі ретінде әрекет ете алады [3].

Экономикалық тәуекелдердің басты ерекшеліктерінің бірі-оларды бұрынғы және жаңа деп бөлу. Бұрынғыларға индустриалды қоғамның тәуекелдері, сондай-ақ табиғи тәуекелдер жатады. Бұл бұрын болған және қазіргі уақытта елдегі экономиканың жай-күйіне экономикалық қауіпсіздікке белгілі бір әсер ете алатын тәуекелдер.

Алайда, қазіргі әлемде үнемі жаңа тәуекелдер пайда болады. Бұл ең алдымен, жаңа ақпараттық және коммуникациялық технологиялардың дамуымен байланысты, адам қызметінің басқа салаларының қалыптасуымен және сәйкесінше белгілі бір шығындардың ықтималдығын тудырады.

Нәтижесінде бұрынғы және жаңа тәуекелдер біріктіріліп, қауіпті және болжамды жағдайлар аз болады.

Мұндай біріктірілген тәуекелдер жүйелік деп аталады.

Экономикалық қауіпсіздікті қамтамасыз ету тұрғысынан макродеңгейдегі экономикалық тәуекелдері ең үлкен қауіп болып табылады.

Макродеңгейге қатысты экономикалық тәуекелдердің олардың барлық жиынтығындағы орнын анықтау үшін бастапқыда тәуекелдердің кеңейтілген жіктемесіне жүгінген жөн.

Бірақ тәуекелдердің жан-жақты топтамасын құру іс- жүзінде шешілетін міндет болып табылады. Мұнда тәуекелдерді жіктеу тәсілінің бір ғана мүмкін нұсқасы ұсынылады.

Тәуекелді бағалау әдістерінің ең маңызды айырмашылықтары экономикалық жүйелердің үш тобын бөлгенде байқалады:

- 1. Кәсіпорындар мен ұйымдар-бизнес-процестің субъектілері;
- 2. Ведомстволық бөлінген экономикалық жүйелер немесе олардың жекелеген элементтері-салалық қағидаты;
- 3. Аумақтық қауымдастық қағидаты бойынша бөлінген экономикалық жүйелер (кесте 1 –де экономикалық жүйелердің тобы келтірілген).

Кесте 1 – Экономикалық жүйелердің тобы

1 тобы	2 тобы	3 тобы		
Экономикалық	Өзінің арнайы	Әкімшілік-аумақтық		
қызмет көлемі және	ұйымынан ерекшеленеді.	құрылымдар әр түрлі		
қызметтің бейіні бойынша	Тәуекелдердің үлкен және	деңгейдейдегі		
көп қабылдау алдындағы	қоғамдық қауіпті болып	муниципалитеттер		
тәуекелдерді басқару әрбір	табылатын экономикалық	субъектілерін ұсынады.		
жеке шаруашылық бірлігі	қызмет салалары жатады.	Елдің бүкіл халық		
шеңберінде жүзеге	Тәуекелдердің сипаты,	шаруашылығы		
асырылады. Тәуекел	оларды бағалау	экономикалық жүйені		
менеджменті кадрларды	мүмкіндіктері және басқару	білдреді. Жалпы әлемдік		
даярлау кәсіби қызметтің	әдістері әр түрлі салаларда	экономиканы мега		
ерекше саласына және	әр түрлі болады. Бұл	деңгейдегі экономикалық		
білімнің, ғылыми	мемлекетке арнайы	жүйе ретінде қарастыруға		
жарияланымдардың,	көзқарасты қажет етеді.	болады.		
стандартты әдістердің үлкен				
көлемі экономикалық				
ғылымның бөліміне				
айналды.				

Әрі қарай тәуекелдерді бағалаудың негізгі тәсілдері қысқаша сипатталатын болады. Тәуекелді бағалаудың қарапайым үлгілерінің бірі "бағдаршам" қағидаты бойынша қауіптің үш деңгейін ажыратуды көздейді:

- -жол берілмейтін деңгей қызыл аймақ;
- -қолайлы тәуекел сары аймақ;
- -ескерілмеген тәуекел жасыл аймақ.

Көрсетілген үш тәуекел деңгейі екі параметрдің әрқайсысы үшін

бағаланады - ықтималдық және шығын сомасы.

Ең құнды нәтижелер беретін тәуекелдері бағалау әдістеріне тәуекелдерді модельдеу әдістері жатады. Ең алдымен, аналитикалық және имитациялық модельдеу әдістері бөлінеді.

Тәуекелдерді талдауда алғашқыларды қолдану мүмкіндігі өте шектеулі, өйткені, мұндай модельдер үшін қажетті бастапқы ақпарат жоқ. Модельдеу құрылысы келесі бастапқы позицияларға сүйенеді:

- 1) Зерттелетін процестер ықтималдық сипатқа ие;
- 2) Экономикалық жүйенің болашақ күйінің белгісіздігі және тәуелді айнымалылар арасындағы қатынастардың белгісіздігі бар [4].

Тәуекелдерді тиімді басқарудың заманауи моделі міндетті түрінде тәуекел-талдау жүргізуді көздейді. Ғылыми әдістемеде негізделген тәуекелдерді сандық бағалаудың арқасында нақты экономикалық жүйе үшін тәуекел көздері мен факторларын олардың қауіптілік дәрежесі бойынша саралауға, тәуекелдер тобы бойынша қауіптің жиынтық деңгейін бағалауға және осы негізде тәуекелдерге қарсы іс-қимылдың басым бағыттарын қалыптастыруға, тәуекелдер деңгейін барынша азайту жөніндегі шараларды әзірлеуге, тәуекелдерді басқару саласындағы саясаттың негізгі векторларын айқындауға мүмкіндік бар.

Атап айтқанда, экономикалық тәуекелдерді басқарудың маңызды қағидаты мыналар болып табылады: тәуекелді төмендету жөніндегі шараларға жұмсалатын шығындар және оларды іске асырудан алынған әсерден айтарлықтай аспауға тиіс.

Имитациялық модель болашақ мінез - құлқы мен дамуын болжауға арналған күрделі жүйенің логикалық-математикалық сипаттамасы.

Онда уақыт бойынша өзгеруі (дискретті, үздіксіз немесе аралас нұсқада) жүйенің жаңа күйге өтуіне әкелетін айнымалылар жиынтығы бар.

Модельдеу тәсілдерінің бірі Монте-Карлоның кездейсоқ процестерге қолданылатын және ықтималдық теориясына негізделген статистикалық сынақ әдісіне негізделген.

Имитациялық моделінің қорытынды параметрлері ретінде тәуелді айнымалылардың бірқатар сипаттамаларының күтілетін мәндерін алуға болады: математикалық күту және дисперсия, олардың маңыздылығы мен сенімділік шекаралары, гистограмма түріндегі үлестіру сериясы. Модельдеу процесі мыналарды қамтиды: нақты шешілетін тапсырма үшін арнайы компьютерлік бағдарламалар құру, есептеу процедураларының серияларын кезең-кезеңімен орындау, алынған нәтижелерді мазмұнды түсіндіру. Мұндай модельдеу өте қымбат, білікті бағдарламашылар мен талдаушыларды тартуды, сондай-ақ тиісті компьютерлік қамтамасыз етуді қажет етеді. Имитациялық модельдеу әдісі үлкен танымдық әлеуетке, практикалық қолданудың өте кең саласына ие, ішінде тәуекелдерді бағалау кезеңі. Имитациялық бизнес-процестердің тәуекелдерді басқаруда ең күрделі және тәуекелдерін бағалау кезінде жүзеге асырылады. Оларға инвестициялық тәуекелдер, маркетингтік стратегиялардың тәуекелдері және т. б. жатады.

Осылайша, экономикалық тәуекелдер-бұл кез-келген операция кезінде шығындар мен шығындардың ықтималдығы. Тәуекелдер осы операцияларға жауапты адамдардың әрекеттерімен немесе сыртқы күштердің әсерімен байланысты болуы мүмкін. Қазіргі уақытта бұрыннан бар тәуекелдердің жиынтығы ретінде пайда болатын және ғылыми-техникалық прогрестің нәтижесінде пайда болатын жүйелік тәуекелдер бар. Тәуекелдерді толығымен жою мүмкін емес, бірақ экономикалық қауіпсіздікті қамтамасыз ету үшін оларды азайтуға және ең аз экономикалық шығындарға ұмтылу керек [5].

#### Әдебиет тізімі:

- 1. Бородушко И. В. Экономические риски в современном обществе: понятие, виды, методы оценки / И.В. Бородушко, Ю.А. Максимов // Петербургский экономический журнал. 2020. -No3. C. 24-27.
- 2. Быков А.А. О взаимоотношении понятий «риск» и неопределенность» // Проблемы анализа риска. 2018. No1. C. 4-5.
- 3. Акимов В. А.,Порфирьев Б. Н. Кризисы и риск: к вопросу взаимосвязи категорий // Проблемы анализа риска. 2004. No 1. C. 38-49.
- 4. КонсультантПлюс. URL: <a href="http://www.consultant.ru/document/cons\_doc\_LAW\_191669/">http://www.consultant.ru/document/cons\_doc\_LAW\_191669/</a> (дата обращения: 26.06.2017).
- 5. Исаков Д. А., Николаев В. А. Совершенствование системы управления рисками в муниципальных экономических системах. М.: МАКС Пресс. 2018. 51 с.

# СВОЙСТВА ДЕНЕГ: СОВРЕМЕННОЕ ПОНИМАНИЕ ПРОИСХОЖДЕНИЯ И ЗНАЧЕНИЯ

Қанаева Диляра Қанатбекқызы, студентка 1 курса Университет Кунаева, г.Алматы, е - mail: mira\_razh@mail.ru Баймырзаева М.К., к.э.н., доцент Университет Кунаева

Деньги - одно из величайших изобретений человечества. У древних народов деньгами служили разные товары, благодаря их особой общепризнанной ценности и полезности: продовольствие, скот, украшения, орудия труда и др.

Товарные формы денег, как эквивалента товарной стоимости, различались в зависимости от местных условий. В Древнем Вавилоне - деньгами были мерки ячменя. У американских индейцев — деньгами служили связки ракушек. Бочонки рома являлись денежными эквивалентами стоимости - в английских колониях 17 века. Даже меха ценных пушных зверей - белки, куницы, лис, соболей, являлись деньгами у народов Северо - восточной Европы. До сих пор в Югославии и Венгрии деньги называют кунами - производное от шкурок куницы. Постепенно роль денег перешла к

драгоценным металлам.

Первыми формами металлических денег были слитки, разной формы - бруски, проволока, пластины и т.д. Уже в 8 веке до нашей эры обращались слитки с отличительными знаками, удостоверявшими их вес и состав.

Наименования многих денежных единиц соответствуют названиям весовых единиц - английский фунт стерлингов, рубль и т.д.

Роль всеобщего эквивалента закрепилась за благородными металлами - золотом и серебром, и в течение примерно 400 лет золото вытесняло серебро. Позже из драгоценных металлов начали чеканку монет.

Название «монета» ходившие в обращении деньги получили от одного из прозвищ Юноны (Юно Монета- Юнона Предостерегающая), при храме которой на Капитолийском холме в Риме находился новый монетный двор этого античного государства.

Впервые бумажные деньги появились в Китае в конце 1, начале 2 тысячелетия новой эры (100 год н.э. - изобретена бумага, в 50 году - печатный станок), затем - в Персии (13 век), Японии (14 век). При капитализме бумажные деньги стали выпускаться в 1641 г. в Швеции, в североамериканской колонии Англии Массачусетсе в 1690 г., во Франции (1701 г.), в конце 18 в. – в Англии.

Первоначально бумажные деньги беспрепятственно обменивались на золотые монеты и имели равную платежную силу. С увеличением количества бумажных денег правительство стран стали вводить ограничение по их обмену на золотые монеты. Появление денег было обусловлено:

- развитием производительных сил (средств производства и материальных благ);
- развитием производственных отношений (отношения собственности на средства производства).

Разделение труда подтолкнуло формирование и историческую эволюцию денежных отношений, обусловили развитие обмена между общинами, повышение производительности труда, появление товарных излишков. Товарное производство не может быть без денег, а деньги не могут возникнуть вне товарного производства.

К непосредственным предпосылкам появления денег относятся:

- переход от натурального хозяйства к производству товаров и обмену товарами;
- имущественное обособление производителей товаров собственников изготовляемой продукции.

Сформированы два подхода к вопросу о возникновении денег:

- рационалистический (субъективный);
- эволюционный (объективный).

Рационалистическая теория возникновения денег сформировалась в конце 17 века. Представителями рационалистической теории денег являются П. Самуэльсон, который назвал деньги «социальной искусственной условностью», Дж. К. Гелбрейт, который считал, что закрепление за благородными металлами

денежных функций - это продукт соглашения между людьми.

Эволюционная теория возникновения денег считает, что экономический рост и формирование системы товарообмена послужили причинами возникновения денег.

Сущность денег характеризуется также их участием в:

- различных видах и формах общественных отношений;
- перераспределении валового национального продукта (ВНП), в приобретении недвижимости, земли.
  - определении цен, выражающих стоимость товаров.

Товары обладают стоимостью, которая определяется совокупным объемом общественно необходимого труда.

Существует множество определений денег, характеризующих сущность денег, которые в основном сводятся к тому, что деньги - это всеобщий эквивалент, с его помощью определяется мера стоимости - цена других товаров.

Деньги не являются статичной категорией, они эволюционируют и совершенствуются. Технический прогресс влияет на изменение форм и видов денег, а деньги создают условия для развития технического прогресса. Развитие товарного обращения обусловило создание всеобщего эквивалента - денег.

Функции денег - это круг обязанностей, которые они выполняют. Выделяют пять функций, которые выполняют деньги: деньги как мера стоимости, деньги как средство платежа, деньги как средство обращения, деньги как средство накопления и сбережения, мировые деньги.

Деньги как мера стоимости. Это важнейшая функция денег, остальные могут считаться производными. Деньги обладают свойством измерять стоимость всех товаров. стоимость товара в денежном выражении является его ценой. В самом начале формирования товарного обмена деньги являлись товаром, стоимость которого была мерилом стоимости других товаров. Для удобства обмена и определения цен разных по стоимости товаров, был необходим единый масштаб - денежная единица.

Деньги как средство обращения. Эта функция денег предполагает, что деньги в процессе обмена должны присутствовать реально. Процесс обращения товаров состоит из двух частей: купли и продажи товара. При этом, посредником в системе купли - продажи товаров выступают деньги. На этапе продажи товар превращается в деньги, а на этапе покупки деньги превращаются в товар.

Деньги как средство накопления и сбережения. Для реализации функции денег как средства накопления и сбережения, они должны сохранять свою стоимость и быть реальными. Деньги воспринимаются как богатство, так как обеспечивают возможность владельцу обменять их на любой товар. В связи с этим, люди стремятся к их накоплению и сбережению. На этапе металлического обращения эта функция денег выполняла роль регулятора денежного оборота: накапливаемые деньги превращались в сокровища, из сокровища они могли изыматься и использоваться.

Деньги как средство платежа. Эта функция денег реализуется в том случае, если продолжительность периодов производства и обращения неодинакова. Население покупает товары с рассрочкой платежа, организации и предприятия приобретают товары в лизинг, в процессе сбыта существует риск дебиторской задолженности. Нарушение платежной дисциплины приводит к диспропорции денежных потоков хозяйствующих субъектов. Созданы определенные финансовые инструменты.

Мировые деньги. Функция мировых денег связана с развитием международного товарообмена. Выполняя функцию мировых денег, деньги могут являться всеобщим платёжным средством, покупательным средством и как накопленное богатство. На этапе золотого стандарта мировыми деньгами являлось золото. Золотое обеспечение определяло конвертируемость национальных валют в системе внешнеторговых сделок.

Несмотря на разнообразие форм и функций денег, они являются реальным инструментом реализации экономических отношений. К деньгам, как реальному экономическому инструменту экономика, прежде всего рынок, выдвигает ряд требований. Требования определяются уровнем развития общественных отношений - чем выше уровень развития общественных отношений, тем более сложные требования предъявляются к деньгам.

Чтобы отвечать этим требованиям, деньги должны иметь целый спектр специфических свойств, которые в совокупности определяют определенную форму денег, вызывают их эволюцию, предоставляют деньгам качественное отличие от обычных благ. Экономисты выделяют пять свойств, которые обязательно должны иметь деньги: универсальность, сохраняемость, идентичность, делимость, портативность.

Деньги являются динамично развивающейся категорией и со времени своего возникновения претерпели значительные изменения, они изменяли форму и содержание, изменялись условия их функционирования и их роль.

Деньги называются полноценными, если товар, из которого они изготовлены, имеет одну и ту же стоимость как в сфере обращения в качестве денег, так и в сфере накопления в качестве богатства. Имея внутреннюю стоимость, полноценные деньги независимы ни от других видов богатств, ни от рыночных условий, в которых они обращаются.

К полноценным деньгам относятся все виды товарных денег, золотые и серебряные монеты. К неполноценным деньгам относятся такие деньги, покупательная способность которых выше, чем их содержание.

Неполноценные деньги по форме функционирования делятся на три вида:

- наличные деньги;
- депозитные деньги;
- электронные деньги.

Наличные деньги - это изготовленные из бумаги или другого малоценного материала знаки стоимости в виде купюр и разменной монеты.

Бумажные деньги - это представители золота, замещающие его в обращении. Бумажные деньги не имеют собственной стоимости, они являются

знаками золота, вводятся государственной властью, которая придает им принудительный курс. Бумажными деньгами являются банкноты (банковские билеты). Такое название - банковские билеты - отражает историю возникновения этих бумажных денег.

Под депозитными деньгами мы рассмотрим кредитные формы. Кредитные деньги - это чеки, векселя, банкноты, кредитные карточки.

Чек как кредитное орудие обращения появился позже векселя и банкноты, так как для его функционирования необходимо наличие развитой банковской системы и сосредоточение свободных денежных средств на банковских счетах.

Вексель - это письменное долговое обязательство, которое даёт бесспорное право его владельцу требовать от должника уплаты указанной суммы платежа по окончании установленного срока. Векселя бывают двух видов - простые и переводные. Простой вексель выписывается должником, а переводной - кредитором. Переводной вексель должен быть акцептован должником (акцепт - согласие на оплату). Вексель до наступления срока оплаты может быть передан векселедержателем другому лицу посредством передаточной надписи - индоссамента. Вексель также может быть продан банку. Такая операция называется учёт векселя в банке. При этом сумма векселя дисконтируется с применением учётной ставки.

Банкнота является простым векселем эмиссионного банка. Исторически классическая банкнота возникла из расписки средневекового банкира о взятом на хранение у купца золоте и обязательстве вернуть его по первому требованию. С ростом богатства банков их расписки стали пользоваться большим доверием и приниматься в платежи наравне с золотыми монетами. существования стране вексельного Следовательно, ДЛЯ В необходимо законодательство движении векселей, соответствующий 0 судебный механизм, развитая банковская система.

Кредитная карточка - расчетное средство, которое чаще всего выдается банками своим клиентам. Карточка представляет собой пластмассовую пластинку с идентификатором владельца, то есть отметкой о номере счета в банке, которую практически нельзя подделать. Во время расчетов кредитными карточками в торговых или других учреждениях карточка вставляется в специальный аппарат, и ее номер поступает через компьютерную сеть в банк. Туда же присылают данные о счетах за товары и услуги. Банк делает безналичные перерасчеты денег в пользу учреждений, которые предоставили товары или услуги. Кредитной карточкой можно воспользоваться и в случае, если ее владельцу становится нужна денежная наличность.

Электронные деньги становятся заметным новым игроком в платежной системе. Как правило, развитие данной формы цифровых денег связывают с развитием электронной коммерции, когда появилась необходимость оплаты товаров и услуг в интернет-магазинах. Электронные деньги - это долговой платежный инструмент, похожий на банковские депозитные деньги, за исключением того, что гарантии возврата средств не поддерживаются

правительствами. Доверие к электронным деньгам основывается на разумном управлении со стороны операторов электронных денег и правовой защите активов, доступных для возврата.

Мы рассмотрели возникновение и эволюцию денег за две тысячи с половиной лет, и только последние сто лет показывают очень большое развитие в плане технологии использования денег, самих денег (электронные). Но функции денег и их свойства остаются теми же.

#### Список литературы:

- 1. Деньги, кредит, банки: Учебник / Ю.А. Ровенский, Бунич Г.А.; Под ред. Ю.А. Ровенского. М.: ПРОСПЕКТ, 2016. 315с.
- 2. Деньги, кредит, банки: Учебник / Е.А. Звонова, М.Ю. Богачева, А.И. Болвачев; Под ред. Е.А. Звоновой. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. 592 с. (www.znanium.com).
- 3. Деньги // <a href="https://www.rea.ru/ru/org/cathedries/Kafedra-mirovih-finansovih-rinkov-i-finteha/Documents.pdf">https://www.rea.ru/ru/org/cathedries/Kafedra-mirovih-finansovih-rinkov-i-finteha/Documents.pdf</a>. Дата обращения: 06.11.2023.

# ЭКОНОМИКАНЫҢ ЦИФРЛЫҚ ТРАНСФОРМАЦИЯСЫ ЖАҒДАЙЫНДА КӘСІПОРЫННЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ТҰРАҚТЫЛЫҒЫ

Ахмет Байтұрсынұлы атындағы Қостанай өңірлік университетінің 3 курс студенті Мырзахметова Диана Батыржановна E-mail:dianamyrzahmetova087@gmail.com Ахмет Байтұрсынұлы атындағы Қостанай өңірлік университетінің аға оқытушысы э.ғ.м. Ахметжанова Б.К.

Кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығы оның ұзақ мерзімді табысы мен қазіргі экономикалық жағдайда өмір сүруінің негізгі факторы болып табылады. Бұл тақырып әсіресе бизнесті жүргізудің құрылымы мен принциптерін айтарлықтай өзгерткен экономиканың цифрлық трансформациясы контекстінде өзекті болды. Цифрлық экономика жағдайында кәсіпорындар жаңа сын-қатерлер мен мүмкіндіктерге тап болады, олардың қаржылық тұрақтылығы бейімделу мен дамудың маңызды факторына айналады.

Цифрлық трансформация жағдайында кәсіпорындар қаржылық басқарудың дәстүрлі аспектілерін ғана емес, сонымен қатар жаңа сынкатерлерді де ескеруі керек. Бұған цифрлық инвестициялар, қызметкерлерді оқыту, сондай-ақ бизнес үлгілерін өзгеретін нарық жағдайларына бейімдеу кіреді.

Қаржылық тұрақтылық жұмыс капиталын тиімді басқаруды, ұзақ мерзімді жоспарлауды және ресурстарды стратегиялық бөлуді қамтиды. Сонымен қатар, компаниялар цифрлық қауіпсіздікке, заңнаманың өзгеруіне және нарықтағы белгісіздікке байланысты тәуекелдерге дайын болуы керек.

Қаржылық технологиядағы инновациялар (FinTech) сонымен қатар қаржылық менеджментті жақсарту және негізделген шешімдер қабылдау үшін жаңа құралдарды ұсыну арқылы маңызды рөл атқарады. Дәстүрлі тәсілдерді цифрлық стратегиялармен сәтті үйлестіретін компаниялар цифрлық трансформация дәуірінде қаржылық тұрақтылықтың жоғары деңгейіне қол жеткізе алады.

Экономиканың цифрлық трансформациясы ақпараттық технологияларды белсенді пайдалануды, процестерді автоматтандыруды, үлкен деректерді талдауды, заттар интернетін енгізуді және басқа да инновацияларды қамтиды. Бұл өзгерістер шығындар құрылымын, кадрлық қажеттіліктерді, басқару шешімдерін және кәсіпорындардың бизнес үлгілерін қайта қарауға әкеледі. Мұның бәрі қаржылық тұрақтылыққа әсер етеді және оны қамтамасыз етудің жаңа тәсілдерін қажет етеді.

Цифрлық трансформацияға сәтті бейімделу үшін кәсіпорындар қаржылық стратегияға, тәуекелдерді басқаруға, қаржылық ресурстарды дамытуға және қаржылық ашықтықты жақсартуға ерекше назар аударуы керек. Сондай-ақ, цифрлық инновациялар қаржылық тәуекелдерді күшейтіп, кірістерді үнемдеу мен өсірудің жаңа мүмкіндіктерін тудыруы мүмкін екенін түсіну маңызды [1].

Бұл мақала кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығы мен цифрлық трансформация процестері арасындағы байланысты зерттеуге бағытталған. Біз цифрлық экономикада қаржылық тұрақтылықтың қандай негізгі аспектілері өзекті бола бастағанын және қандай құралдар мен стратегиялар бизнеске жаңа жағдайларда қаржылық тұрақтылығын сақтауға және нығайтуға көмектесетінін қарастырамыз.

Қаржылық тұрақтылық дегеніміз не?

Қаржылық тұрақтылық-бұл кәсіпорынның немесе ұйымның уақыт өте келе өзінің қаржылық ресурстары мен міндеттемелерін тұрақты басқару қабілеті. Бұл кәсіпорынның қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді перспективада өзінің қаржылық көрсеткіштерінің тұрақтылығы мен сенімділігін сақтау қабілетімен сипатталады.

Қаржылық тұрақтылық ұйымның қабілетті екенін көрсетеді:

- 1. Дефолтқа немесе қаржылық мәселелерге жол бермей, қарыздарыңыз бен міндеттемелеріңізді мерзімінде өтеңіз.
- 2. Ағымдағы қызметті қамтамасыз ету және операциялық шығындарды жабу үшін жеткілікті айналым қаражатын сақтаңыз.
- 3. Пайда табу және оны қаржылық тұрақтылық пен ұзақ мерзімді даму үшін жеткілікті деңгейде ұстау.
- 4. Экономикалық ортадағы өзгерістерге, бәсекелестікке және басқа факторларға байланысты тәуекелдерді тиімді басқару.
- 5. Өсу мен дамуға инвестиция салу үшін қажетті қаржылық ресурстарды тарту.
  - 6. Ұйымның ұзақ мерзімді тұрақтылығы мен өмір сүруін қамтамасыз ету.

Қаржылық тұрақтылық кәсіпорындардың табысты ұзақ мерзімді қызметінде, сондай-ақ инвесторлар мен несие берушілерді тартуда маңызды

рөл атқарады. Бұл әр түрлі факторларға, соның ішінде капитал құрылымына, кіріс деңгейіне, тәуекелдерді басқаруға және кәсіпорынның өзгеретін нарықтық жағдайларға бейімделу қабілетіне байланысты [2].

Экономиканың цифрлық трансформациясы кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығына айтарлықтай әсер етеді және бұл әсер бірнеше негізгі аспектілер арқылы көрінеді:

- 1. Инновация және бәсекеге қабілеттілік: цифрлық технологиялар кәсіпорындарға инновациялық өнімдер мен қызметтерді құруға, өндірістік және бизнес-процестерді оңтайландыруға және сол арқылы олардың бәсекеге қабілеттілігін арттыруға мүмкіндік береді. Дегенмен, жаңа технологияларды енгізу айтарлықтай инвестицияларды қажет етуі мүмкін және мұндай инновацияларды қамтамасыз ету үшін қаржылық тұрақтылық қажет.
- 2. Операциялардың тиімділігі: сандық шешімдер көптеген бизнеспроцестерді автоматтандырады, тауарлы-материалдық құндылықтарды басқаруды жақсартады, операциялық шығындарды азайтады және тиімділікті арттырады. Бұл операциялық шығындарды азайтуға және қаржылық тұрақтылықты жақсартуға ықпал етуі мүмкін.
- 3. Нарық мүмкіндіктері: цифрлық трансформация онлайн сату, маркетплейс, электрондық коммерция және басқа арналар арқылы жаңа нарық мүмкіндіктерін ашады. Бұл кірістің өсуіне әкелуі мүмкін, бірақ сонымен бірге маркетингке және жаңа сату арналарын дамытуға инвестиция қажет.
- 4. Деректерді талдау және болжау: цифрлық технологиялар үлкен көлемдегі деректерді жинауға және талдауға мүмкіндік береді. Бұл кәсіпорынның сұранысты болжау, тауарлы-материалдық құндылықтарды оңтайландыру және негізделген шешімдер қабылдау қабілетін жақсарта алады. Дегенмен, деректерді талдау инфрақұрылымы мен киберқауіпсіздік қаржылық тұрақтылықтың маңызды аспектілеріне айналуда.
- 5. Жаңа тәуекелдер: цифрлық трансформация сонымен қатар киберқауіпсіздікке, деректердің құпиялылығына және ақпараттық технологияларға тәуелділікке байланысты жаңа қаржылық тәуекелдерді енгізеді. Кәсіпорындар осы тәуекелдерді азайту шараларына инвестиция салуы керек.
- 6. Икемділік және бейімделу: кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығы икемділікпен және цифрлық экономикаға тән тез өзгеретін нарық жағдайларына бейімделу қабілетімен бірге жүруі керек [3].

Тұтастай алғанда, экономиканың цифрлық трансформациясы бизнеске өсу мен дамудың жаңа мүмкіндіктерін ұсынады, бірақ ол сонымен бірге оларға жаңа қиындықтар туғызады. Қаржылық тұрақтылық инновациялар үшін ресурстарды ғана емес, сонымен қатар тәуекелдерді басқару және өзгерістерге бейімделу қабілетін қамтамасыз ететін осы контексте табыстың негізгі факторына айналады.

Цифрлық трансформация бизнеске қаржылық тұрақтылықты арттыруға және сақтауға ықпал ететін көптеген артықшылықтар береді:

1. Операциялардың тиімділігі: цифрлық технологияларды енгізу бизнес-

процестерді автоматтандыруға, уақыт пен адам ресурстарын азайтуға және операциялық шығындарды азайтуға мүмкіндік береді. Бұл кәсіпорынның маржасы мен пайдасын арттырады.

- 2. Өнімділікті арттыру: сандық құралдар мен шешімдер қызметкерлердің өнімділігін арттыруға және жұмыс сапасын жақсартуға ықпал етеді. Бұл еңбек шығындарының қысқаруына және өнімнің көбірек шығуына әкелуі мүмкін.
- 3. Бухгалтерлік есеп пен қаржылық процестерді автоматтандыру: цифрлық трансформация бизнеске бухгалтерлік есеп жүргізуге және қаржыны дәлірек және тиімді басқаруға мүмкіндік береді. Бұл қателіктерді азайтуға және салық пен заңнамалық реттеуді сақтауға ықпал етеді.
- 4. Мониторинг және аналитика: сандық жүйелер қаржылық көрсеткіштерді үздіксіз бақылауға, деректерді талдауға және тенденцияларды анықтауға мүмкіндік береді. Бұл нарықтағы өзгерістерге тез жауап беруге және негізделген қаржылық шешімдер қабылдауға көмектеседі.
- 5. Тауарлы-материалдық қорларды басқаруды жақсарту: цифрлық технологиялар арқылы кәсіпорындар тауарлы-материалдық құндылықтардың деңгейі мен құрылымын оңтайландыра алады, бұл тауарларды сақтау шығындары мен ескіру қаупін азайтады.
- 6. Нарықтар мен клиенттік қатынастардың кеңеюі: цифрлық трансформация бизнеске интернет, әлеуметтік медиа және басқа арналар арқылы жаңа нарықтар мен клиенттерге қол жеткізуге мүмкіндік береді. Бұл сатылымды арттырып, тұтынушылар базасын әртараптандыруы мүмкін.
- 7. Икемділік және бейімделу: цифрлық технологиялар бизнесті икемді етеді және тез өзгеретін нарық жағдайлары мен тұтынушылардың талаптарына бейімделе алады.
- 8. Қаржыландыруға қол жеткізу: сандық платформалар мен шешімдер краудфандинг пен онлайн несиелеуді қоса алғанда, әртүрлі қаржыландыру көздеріне қол жеткізуді жеңілдетеді.
- 9. Жақсартылған тұтынушы қызметі: сандық арналар тұтынушыларға тиімдірек және жылдам қызмет көрсетеді, бұл олардың қанағаттануы мен брендке адалдығын арттырады.
- 10. Масштабтау: цифрлық бизнес үлгілері бизнеске өз бизнесін тиімдірек және жылдам масштабтауға мүмкіндік береді.

Осы артықшылықтардың барлығы кірістердің өсуіне, шығындардың төмендеуіне ықпал етеді және ұзақ мерзімді перспективада кәсіпорынның тұрақты және қаржылық тұрақты қызметін қамтамасыз етеді [4].

Цифрлық трансформация көптеген артықшылықтар беретіні сөзсіз, бірақ сонымен бірге кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығына теріс әсер етуі мүмкін белгілі бір тәуекелдермен бірге келеді:

1. Инвестициялық шығындар: цифрлық технологиялар мен инфрақұрылымды енгізу айтарлықтай күрделі шығындарды талап етуі мүмкін. Жабдыққа, бағдарламалық жасақтамаға және қызметкерлерді оқытуға алғашқы инвестициялар кәсіпорынның кірістілігі мен өтімділігін уақытша төмендетуі мүмкін.

- 2. Киберқауіпсіздік: ақпараттық технологияларға тәуелділіктің артуымен кибершабуылдар мен деректердің ағып кету қаупі артады. Деректер мен ақпараттық жүйелердің қауіпсіздігін сақтау қосымша ресурстарды қажет етеді және оқиғалар болған жағдайда қаржылық шығынға әкелуі мүмкін.
- 3. Жаңа операциялық тәуекелдер: цифрлық процестерді енгізу жүйелердің істен шығуына, интернетке қосылу мәселелеріне және басқа да техникалық ақауларға байланысты жаңа операциялық тәуекелдерге әкелуі мүмкін.
- 4. Шеберлік тәуекелдері: жаңа технологиялар қызметкерлерді оқытуды және жаңа жұмыс процестеріне үйренуді қажет етуі мүмкін. Қызметкерлерде тиісті дағдылардың болмауы тиімсіздік пен өнімділікті жоғалту қаупін арттыруы мүмкін.
- 5. ІТ провайдерлеріне тәуелділік: көптеген кәсіпорындар үшінші тарап ІТ қызметтері мен жабдықтарын жеткізушілерге сүйенеді. Бұл жеткізушілермен шешілмейтін мәселелер тоқтап қалуға және қаржылық шығындарға әкелуі мүмкін.
- 6. Іскерлік тәуекелдер: цифрлық трансформация бизнес үлгілерін өзгертуді қажет етуі мүмкін және бұл жаңа стратегияны қабылдамау және нарықтағы бәсекелестік тәуекелдерімен бірге келеді.
- 7. Техникалық өзгерістердің қайтымсыздығы: технология қарқынды дамып келеді және кәсіпорындар жиі жаңартулар мен инвестицияларды қажет ететін жүйелері мен технологияларының ескіру қаупіне тап болуы мүмкін.
- 8. Деректерді бақылауды жоғалту: үлкен көлемдегі деректерді жинау және өңдеу ақпаратты бақылауды жоғалту қаупін тудыруы мүмкін, әсіресе сәйкестік контекстінде (мысалы, GDPR-ге қатысты мәселелер).
- 9. Құқықтық нормалардағы өзгерістер: цифрлық саладағы заңдар мен ережелер жиі өзгеруі мүмкін. Заңнамадағы сәйкессіздік бизнес үшін заңды және қаржылық тәуекелдерді тудыруы мүмкін.

Бұл тәуекелдерді басқару мұқият стратегиялық жоспарлауды, қызметкерлердің қауіпсіздігі мен оқуына инвестиция салуды және проблемалар туындаған кезде жедел іс-шараларға дайын болуды талап етеді[ 5].

Корытындылай келе, цифрлық трансформация бизнеске қаржылық көптеген тұрақтылықты жақсартуға мүмкіндіктер береді. Дегенмен, артыкшылыктарға қарамастан, жоғары нвестициялар, киберкауіпсіздік мәселелері, техникалық ақаулар және нарық жағдайларының өзгеруі сияқты бірқатар тәуекелдер бар. Осы тәуекелдер туралы хабардар болу және оларды басқару стратегияларын әзірлеу ұзақ мерзімді перспективада кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығы мен тұрақтылығын қамтамасыз етуге бағытталған табысты цифрлық трансформацияның негізгі аспектілері болып табылады.

Есіңізде болсын, сәтті цифрлық трансформация жаңа технологияларды енгізуді ғана емес, сонымен қатар тәуекелдерді басқарудың стратегиялық тәсілін де қажет етеді. Іскерлік мақсаттарды, қаржылық мүмкіндіктерді және ықтимал тәуекелдерді ескере отырып, дұрыс цифрлық шешімдерді таңдау өте маңызды.

#### Әдебиеттер тізімі:

- 1. Қаржы ресурстарын басқару. Авторлары: Игорь Александрович Бланк 2010 https://djvu.online/file/zJBlOOzZ0vEVa
- 2. Бизнестің цифрлық трансформациясы: жаңа буын ұйымы үшін бизнес үлгісін өзгерту.Авторлары: П. Вайл, С. Ворнер 2019 https://docviewer.yandex.kz/view/1128678738/?page
- 3. Цифрлық экономикадағы бизнесті басқару. Қиындықтар мен шешімдер 2020 https://znanium.com/read?id=373656
- 4. Сандық болашаққа арналған нұсқаулық: салалар, ұйымдар және кәсіптер.Авторлары: Дэвид Мошелла https://znanium.com/read?id=368810
- 5. ІТ-ға стратегиялық және операциялық инвестициялардың фирманың жұмысына әр түрлі әсері. Ақпараттық жүйелерді зерттеу.Авторлары: Арал с., Бриньолфссон Э. және Ван Олштейн М. (2014).https://cyberleninka.ru/article/n/paradoks-proizvoditelnosti-informatsionnyhtehnologiy-sovremennoe-sostoyanie-v-mire-i-v-rossii/viewer

# ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЗАНЯТОСТИ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ В КАЗАХСТАНЕ

Нурахметова Гульнара Серикбаевна магистр, старший преподаватель кафедры Экономики и финансов Костанайского регионального университета им. А. Байтұрсынұлы, г. Костанай

Несмотря на положительные сдвиги в области признания казахстанским законодательством прав инвалидов, которые проходят в контексте общемировых тенденций, в том числе, закрепленных в Конвенции о правах инвалидов, существуют трудности в реализации декларируемых прав на практике.

Проблема интеграции лиц с инвалидностью на рынок труда и реализации их трудового потенциала, а также эффективность мер социальной защиты в этой области являются актуальными проблемами уже на протяжении многих лет. В Казахстане, как и во многих других странах, ограничен выбор профессий для людей с инвалидностью. Но это лишает не только самих людей возможности трудиться, но и рынок труда потенциально выгодных, трудолюбивых и преданных работников. Важно осознать, что интеграция людей с инвалидностью в производственный процесс может принести выгоду обществу и бизнесу в равной степени

На рынке труда наблюдается заметный тренд - появление «гибридных профессий», которые представляют собой сочетание работы на предприятии, в офисе и из дома. Согласно прогнозам, их темпы роста в ближайшие 10 лет составят 21% ежегодно, что на 2% больше, чем темпы роста обычных рабочих

мест. Эти профессии требуют новых наборов навыков в любой сфере и повышают инклюзию, что открывает новые возможности для работников с особыми потребностями. Казахстан присоединился к Конвенции о правах инвалидов в 2015 году при поддержке ПРООН. Эта конвенция ставит перед страной задачу поощрения, защиты и обеспечения полного и равного осуществления всех прав человека и основных свобод для всех людей с инвалидностью. В Казахстане среди 711,8 тысячи лиц с инвалидностью трудоспособного возраста только 59% или 420 тысяч человек имеют возможность работать. В то же время, только 30% из этой группы, то есть 128,4 тысячи лиц с инвалидностью, имеют работу. В странах ОЭСР, таких как Германия, Великобритания и Австралия, этот показатель достигает 40%. В связи с этой ситуацией Министерство труда и социальной защиты населения поставило цель увеличить долю занятых инвалидов до 40% от их общего числа. Для достижения этой цели необходимо дополнительно трудоустроить более 20 тысяч человек с инвалидностью.

В рамках поиска решений для улучшения занятости лиц с инвалидностью, одним из потенциальных подходов может быть активное развитие и поддержка новых форм занятости, таких как самозанятость и предпринимательская деятельность. Эти формы занятости предоставляют уникальные возможности и преимущества для индивидуалов с инвалидностью, помогая им стать более независимыми и успешными в своей трудовой деятельности.

Развитие самозанятости позволяет лицам с инвалидностью выбирать гибкую форму работы, где они могут самостоятельно определять свой график, условия и масштаб занятости. Они могут предоставлять услуги, заниматься фрилансом или создавать собственные малые бизнесы, основанные на своих навыках и интересах. Это открывает новые перспективы для лиц с инвалидностью, позволяет им реализовывать свой потенциал и создавать устойчивые и прибыльные источники дохода.

Предпринимательская деятельность также является важным аспектом в обеспечении занятости лиц с инвалидностью. Путем создания своего бизнеса, лица с инвалидностью получают возможность не только трудоустроиться, но и создать рабочие места для других людей с инвалидностью, внося вклад в общественную экономику и развитие. Предпринимательство способствует развитию навыков управления, предпринимательского мышления и самореализации у лиц с инвалидностью, позволяя им стать активными участниками экономической жизни.

Однако, для успешного развития новых форм занятости среди лиц с инвалидностью необходимы определенные меры поддержки со стороны государства и общества. Это может включать обучение и консультации по предпринимательству, доступ к финансовым ресурсам и кредитам, создание специальных программ и инициатив, направленных на поощрение самозанятости и предпринимательства среди инвалидов.

Развитие новых форм занятости среди лиц с инвалидностью представляет

собой перспективный путь к повышению их социальной и экономической интеграции.

Анализ численности и структура лиц с инвалидностью в разрезе регионов показал следующие данные.

Таблица 1 — Численность и структура лиц с инвалидностью в разрезе регионов (по состоянию на 1 января 2023 года)

			По возрастам:					
	Наименование региона	Всего ЛСИ, чел.	Трудоспособного возраста		Пенсионного возраста		Дети от 0 до 18 лет	
			Чел.	%	чел.	%	чел.	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9
	Всего	711 786	420 005	59,0	187 521	26,3	104 260	14,7
1	Акмолинская	28 948	17 299	59,8	8 417	29,1	3 232	11,2
2	Актюбинская	28 618	17 178	60,0	6 666	23,3	4 774	16,7
3	Алматинская	43 668	26 072	59,7	10 841	24,8	6 755	15,5
4	Атырауская	24 446	14 384	58,8	5 915	24,2	4 147	17,0
5	ВКО	30 018	17 260	57,5	9 616	32,0	3 142	10,5
6	Жамбылская	45 426	27 599	60,8	11 043	24,3	6 784	14,9
7	ЗКО	24 351	14 146	58,1	7 240	29,7	2 965	12,2
8	Карагандинская	56 106	34 654	61,8	16 644	29,7	4 808	8,6
9	Кызылординская	32 012	18 948	59,2	7 095	22,2	5 969	18,6
10	Костанайская	28 167	17 070	60,6	7 793	27,7	3 304	11,7
11	Мангистауская	30 642	16 678	54,4	6 967	22,7	6 997	22,8
12	Павлодарская	28 246	16 320	57,8	8 501	30,1	3 425	12,1
13	СКО	25 124	14 330	57,0	8 461	33,7	2 333	9,3
14	Туркестанская	96 783	61 537	63,6	20 417	21,1	14 829	15,3
15	г. Алматы	56 956	28 881	50,7	19 475	34,2	8 600	15,1
16	г. Астана	32 182	16 737	52,0	7 244	22,5	8 201	25,5
17	г. Шымкент	40 027	23 882	59,7	8 622	21,5	7 523	18,8

Согласно статье 32 Закона Республики Казахстан «О социальной защите лиц с инвалидностью в Республике Казахстан»:

1. Для лиц с инвалидностью (далее – ЛСИ) первой и второй групп устанавливается сокращенная продолжительность рабочего времени не более тридцати шести часов в неделю, предоставляется дополнительный оплачиваемый ежегодный трудовой отпуск продолжительностью не менее шести календарных дней.

- 2. Работа в ночное время допускается с согласия ЛСИ и при условии, если такая работа не запрещена для него по состоянию здоровья.
- 3. Отказ в заключении трудового договора либо продвижении по службе, увольнение по инициативе работодателя, перевод ЛСИ на другую работу без его согласия по мотивам инвалидности не допускаются, за исключением случаев, когда по медицинскому заключению состояние его здоровья препятствует выполнению профессиональных обязанностей либо угрожает здоровью и безопасности труда других лиц.

Стратегическим направлением деятельности Министерства является углубление цифровизации. Она должна обеспечить переход от заявительной формы оказания социальных услуг к выявительной форме и проактивному формату их предоставления.

Конечным результатом реализации направления в 2023 году станет доведение доли проактивных услуг до 60% от их общего количества.

Базовым цифровым продуктом, обеспечивающим реализацию этой задачи, станет Цифровая карта семьи. Она формируется на базе информационных систем госорганов и представляет персонифицированную по госгарантиям базу данных казахстанских семей. Для граждан карта является электронным уведомителем, информирующий их о праве на получения государственной поддержки согласно их статусу.

Одним из основных направлении работы Министерства — содействие занятости граждан. Текущая геополитическая ситуация, значительный приток молодежи, ожидаемое высвобождение и низкая генерация новых рабочих мест являются основными вызовами Национального рынка труда и факторами, влияющим на реальные доходы населения.

Конечным результатом станет трудоустройство в течение года порядка 1 млн. человек, включая молодежь, незанятых граждан и лиц с инвалидностью.

Алгоритм реализации включает следующие шаги:

Первое - Министерством, на основе данных Цифровой карты семьи, будет сформирован основной целевой контингент, включающий:

- семьи, имеющие 2-х и более незанятых трудоспособных членов;
- не работающую молодежь и лиц с инвалидностью, имеющих возможность работать по состоянию здоровья.

Всем им, посредством системы будут направлены СМС-сообщения с предложениями государственных мер содействия их занятости.

Из числа лиц, давших согласие на участие в мерах, для регионов будет сформирован реестр лиц, подлежащих трудоустройству.

Второе - местными исполнительными органами утверждены региональные Карты занятости, ориентированные на работу с данным контингентом лиц.

Согласно Картам занятости по стране планируется:

а) создание порядка 75 тыс. рабочих мест в рамках отраслевых Концепций и Национальных проектов.

Согласно действующему формату работы, МИО размещают перечень реализуемых на территории региона инвестпроектов на Электронной бирже труда с указанием количества создаваемых рабочих мест;

- б) планируется создать более 150 тыс. субсидируемых государством рабочих мест с объемом финансирования 131 млрд тенге, переданных трансфертами в местные бюджеты.
- в) 780 тыс. чел планируется трудоустроить в рамках частных инициатив и на вакантные рабочие места работодателей, исходя из фактического уровня трудоустройства прошлого года.

Порядка 20% от общего количества создаваемых рабочих мест будет направлено на трудоустройство молодежи и лиц с инвалидностью.

Кроме того,

- 6 тысячам молодых граждан будут предоставлены льготные кредиты под 2,5% до 5 млн. тенге на 5 лет. Правила кредитования разработаны и переданы регионам.
- 9 тысяч грантов в размере 1,2 млн. тенге будет предоставлено молодым людям с особыми потребностями и гражданам из социально-уязвимых слоев населения.
- для лиц, предпенсионного возраста будет продолжена реализация проекта «Серебряный возраст». Ежегодный охват будет составлять не менее 15 тыс. человек.

Таким образом, в совокупности, в рамках Карты будет трудоустроено порядка 1 млн. человек.

Третий шаг – касается работодателей.

Они обязаны размещать вакансии на ЭБТ и могут это сделать как самостоятельно, так и через Центры занятости по месту локации.

В 2022 году совместно с рядом крупных компаний был реализован пилотный проект приема на работу через ЭБТ, который дал хороший эффект.

В 2023 году планируется продолжить эту работу и заключить Меморандумы с 20-ю крупными отечественными компаниями.

Обеспечение занятости лиц с инвалидностью осуществляется следующими мерами государственной поддержки:

- 1) установления квоты рабочих мест для лиц с инвалидностью в размере от двух до четырех процентов от численности рабочих мест без учета рабочих мест на тяжелых работах, работах с вредными, опасными условиями труда в соответствии с законодательством Республики Казахстан о занятости населения;
- 3) создания специальных рабочих мест для трудоустройства лиц с инвалидностью в соответствии с законодательством Республики Казахстан;
- 4) меры содействия занятости в рамках «Национального проекта по развитию предпринимательства».

В заключение, для совершенствования государственной политики Республики Казахстан по обеспечению эффективной занятости лиц с инвалидностью рекомендуется не только совершенствовать действующие

меры поддержки, но и провести анализ их эффективности с последующей адаптацией, а также разработать новые программы, учитывая выявленные проблемы и рекомендации.

# Список литературы:

- 1 Маниулова Н. «Трудоустройство людей с инвалидностью роль цифровых навыков»/ https://www.soros.kz;
- 2 Таспенова Г. «Проблемы трудоустройства лиц с ограниченными возможностями в Казахстане»;
- 3 Околина Н. И., Ибраева Г. И. Социально-экономическая политика в сфере занятости населения в Республике Казахстан // Вестник КазНУ им. аль-Фараби. 2016. Т. 12, № 5 (38). С. 97-101;
- 4 Алтынбекова Р. А., Алиханова А. Е. Особенности занятости и трудоустройства инвалидов в Республике Казахстан // Наука, технологии, образование. 2016. Т. 4, № 2. С. 12-16.

## ЦИФРОВИЗАЦИЯ НА РЫНКЕ ТРУДА

Нурахметова Гульнара Серикбаевна магистр, старший преподаватель кафедры Экономики и финансов Костанайского регионального университета им. А. Байтұрсынулы, г. Костанай

Рынок труда — это сфера экономических отношений, вид рынка, объем сделок, которого являются трудовые ресурсы.

На рынке труда формируется предложение трудовых ресурсов ее владельцами и спроса на труд работодателями. Происходит заключение сделок где за ресурс труда платят заработную плату.

Появление множества прорывных технологий изменит жизнь людей, уничтожит несколько старых и создаст множество новых профессий и, безусловно, сделает мир цифровым. Такая цифровизация мира приведет к изменениям во всех отраслях. Так, например, самыми капитали зированными являются высокотехнологичные компании, такие как Apple, Google, Microsoft, Facebook. Это самые «цифрующие» производства, охватившие в сеть своих услуг всю мировую экономику. Главным ресурсным обеспечением этих компаний является высокоинтеллектуальный персонал и качественный труд.

Важнейшей особенностью современного технологического обновления являются глобальность масштабов и высокие темпы проникновения новых технологий в страны с разным уровнем социально-экономического развития. Успешность их внедрения во многом зависит от сложившихся производственных отношений, в первую очередь — социально-трудовых, поскольку именно восприимчивость и действенность персонала предприятий определят, насколько быстро и эффективно «новое» будет вытеснять «устаревшее».

Влияние цифровизации на рынок труда проявляется в следующем:

- 1. Рост совокупной занятости населения. Это обеспечивается расширением экономического сектора, развитием производственной сферы.
- 2. Минимизация затрат производства. Инновационные технологии с использованием цифровизации позволяют снизить издержки, максимизировать прибыль, но не сокращать рабочие места, а напротив увеличивать их количество за счет открытия новых производств, новых отраслей народного хозяйства.
- 3. Появление новых профессий. Естественно, оно стимулирует создание новых рабочих мест
- 4. Привлечение иностранных инвестиций в национальную экономику. Это способствует росту прибыли, что стимулирует занятость.
- 5. Внедрение трудосберегающих технологий. Что приводит к снижению спроса на рабочую силу за счет внедрения автоматизации рабочих мест.
- 6. Цифровизация и внедрение IT-технологий увеличивает показатели производительности труда. Новые технологии способствуют повышению качества продукции, повышая конкурентоспособность компаний и рост доходов работников.
- 7. Долговременность снижения уровня безработицы. Это обусловлено длительным периодом времени, в течении которого происходит освоение технологий.
- 8. Трансформация, существующих рабочих мест. От работников требуется переориентация деятельности, получение новых знаний и навыков, выполнение новых задач. Это требует непрерывного роста и развития повышения квалификации, а так же организацию переподготовки кадров.
- 9. Развитие удаленной занятости: дистанционная работа, фриланс. Это позволяет осуществлять трудовую деятельность, находясь в других городах и странах, взаимодействуя с работодателям через Интернет, электронную почту и т.д.

В настоящее время ускоряющаяся цифровизация экономики ставит новые задачи. Проблемы занятости населения в условиях цифровой экономики приобретают новый смысл. Человеческий и социальный капитал рассматриваются в качестве ключевых источников богатства, что требует концептуального переключения сознания людей с позиций «максимизации прибыли» на позиции «максимизации полезности». Таким образом, период зарождения цифровой экономики требует быстрого реагирования на изменения рынка труда, вложений в человеческий капитал и новых способов его качественного улучшения, адаптации к новым условиям

Цифровизация оказывает существенное влияние на рынок труда, она модифицирует структуру навыков современных работников, условия труда и динамику занятости. Что цифровизация требует преобразований в организации рабочего процесса. Благодаря цифровым данным, сети интернет, аудио- и видеотехнике и т. д. рабочий график может потерпеть серьезные изменения. Это ведет к появлению и распространению интеллектуальных, сетевых, а затем

и виртуальных компаний с распределенными штатами сотрудников, удаленно выполняющих свои профессиональные обязанности, находясь в любом месте в любое время. К оптимизации бизнес-процессов ведет возможность передачи информации на большие расстояния и с меньшими затратами. Однако внештатная работа на постсоветской территории все ещё не заменяет полностью оплачиваемую. Фриланс не освещается в Трудовых кодексах, такие работники не имеют гарантий.

Онлайн-платформы, разработанные для подбора специалистов по запросам компаний, являются важным двигателем на современном этапе. Это своеобразные цифровые инструменты, позволяющие людям найти работу. Выделяют два типа платформ:

1.Онлайн-гигэкономика. Данное понятие происходит от словосочетания «гигантская экономика» — совокупность организаций, которые подбирают поставщиков и потребителей услуг по требованию. В данной модели рабочие заключают официальные соглашения с компаниями и по запросу клиентов компании предоставляют свои услуги (например, Uber). Организации функционируют через технологические корпоративные сайты в Интернете или корпоративные мобильные приложения.

2. Краудсорсинг. Также известен как коллективный интеллект, человеческие вычисления, коллегиальное производство или экономика толпы. В отличии от аутсорсинга краудсорсинг носит открытый групповой характер.

У подобных бизнес-моделей присутствуют и недостатки, например, повышается поляризация рынка труда: оплата труда высококвалифицированных рабочих, сокращаются затраты на низкоквалифицированный труд. Поэтому, существует вероятность увеличения социальной дифференциации. Гигэкономика, а также связанные с ней трудовые и нормативные вопросы, еще недостаточно изучены. Есть также опасения по поводу защиты прав этих работников, поскольку на независимых подрядчиков не распространяются меры защиты и льготы, предусмотренные законами.

Инструментом предотвращения негативных последствий цифровизации на трудовой рынок страны может стать тщательная разработка государственной политики в данной обрасти. Государственные инициативы инструмент поддержки цифровизации рынка труда и экономики страны в Они могут способствовать ИЛИ же сдерживать формирование климата. Нельзя выпускать ключевую инновационного ИЗ виду инвестирования в собственную внутреннюю систему образования и обучения, ведь она является базовым инструментом развития цифровых и STEM-навыков у населения. Понятие STEM-навыков включает науку (Science), технологии (Technologies), инженерные науки (Engineering), математику (Mathematics).

Следует принимать во внимание мировые практики в данной области. Хорошим примером является уникальный агломерат Кремниевая долина. Проект повышения конкурентоспособности и инноваций Кремниевой долины (Silicon Valley Competitiveness and Innovation Project, SVCIP) был разработан для определения программы государственной политики, направленной на укрепление конкурентных преимуществ региона. В данной программе были выявлены рычаги государственной политики для поддержания благоприятного инновационного климата в долгосрочной перспективе, к ним относятся: иммиграция, образование, жилищный фонд, исследования и разработки (НИОКР), бизнес-расходы.

Сейчас основной формой профессиональной подготовки выступает образование в рамках традиционных институтов образования (например, в высших учебных заведениях, колледжах). Однако люди имеют возможность обучаться посредством специализированных онлайн-курсов, предоставляемых различными поставщиками, и доступа к учебным платформам, причем часто подобные проекты ориентированы на такие группы населения как женщины и Такие сервисы помогают пожилые люди. корпоративным некоммерческим организациям обмениваться информацией, инструментами и ресурсами для улучшения доступа к рабочим местам в сфере технологий. Остается лишь решить проблему всеобщего признания получения навыков для выполнения работы с помощью подобных нетрадиционных путей. Чтобы изменить технологическую направленность в учебных программах в сторону ожиданий местного рынка труда, можно предложить учебным заведениям вступать в партнерские отношения с потенциальными работодателями для подготовки студентов к будущей работе.

Таким образом можно сделать вывод, что процесс цифровизации оказывает существенное влияние на рынок труда, она модифицирует структуру навыков современных работников, условия труда и динамику занятости. Что касается динамики рабочих мест, наблюдается рост количества вакансий, связанных с информационно коммуникационными технологиями. Развиваются специализированные платформы, предназначенные для подбора талантливых сотрудников — онлайн-гигэкономика, краудсорсинг — обретают большую популярность.

После проведения многостороннего анализа проявились следующие последствия влияния цифровизации на современный рынок труда:

- чистое влияние фактора цифровизации на занятость трудно оценить в силу воздействия множества других факторов (социальных, внешнеэкономических и др.);
- потеря рабочих мест в определенных сферах деятельности (телефонные продажи, страхование, продажа недвижимости, копирайтинг и др.) неизбежна, в особенности это затронет рабочих средней квалификации;
- в будущем не исключается всё большая «поляризации рынка труда» из-за роста доли высокооплачиваемых и низкооплачиваемых рабочих вследствие технического прогресса;
- классические отношения работодатель-работник во многих областях значительно деформируются из-за появления современных моделей бизнеса, например, платформы гигэкономики и краудфандинга;
- государство будет вынуждено развивать новые цифровые сервисы и компетенции;

- образовательные программы должны быть адаптированы к потребностям потенциальных нанимателей, что повышает шансы дальнейшего трудоустройства выпускников.

#### Список литературы:

- 1. Динамика основных социально-экономических показателей Республики Казахстан в 2008-2019 гг. // https://www.stat.gov.kz/official/dynamic. 03.05.2020.
- 2. Садовая Е.С. Цифровая экономики и новая парадигма рынка // Мировая экономики и международные отношения. 2018. Т. 62, № 12. С. 35-45.// https://stat.gov.kz/api/getFile/?docId=ESTAT099069. 20.07.2020
- 3. Постановление Правительства Республики Казахстан. Об утверждении Государственной программы «Цифровой Казахстан»: утв. 12 декабря 2017 года, № 827.

# ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Рихтер Юлия Александровна, 4 курс

Костанайский инженерно-экономический университет им.М.Дулатова Субботина Е.И., магистр кафедры Социально-экономических дисциплин, Костанайский инженерно-экономический университет им.М.Дулатова

Предпринимательство является двигателем роста и регионального развития экономики, где происходит создание рабочих мест и доходов, стимулирование конкуренции, инновационные и креативные идеи, создание возможностей для деловой деятельности и т. д.

Присутствие предпринимательства в любой экономике дает основу для восстановления и роста экономики определённой территории.

МСП развиваются под воздействием различных факторов, а управление этими факторами определяет эффективность предпринимательства [1].

Существуют факторы, воздействующие на МСП, к которым можно отнести внешние и внутренние, к внутренним факторам относятся те, которые были созданы предпринимателем для эффективной своей деятельности, к ним можно отнести - рациональную организацию труда, подбор профессиональных кадров, применения инновационных методов производства и современных технологий, социально-экономические, благоприятный климат в коллективе.

Влияние политических факторов на казахстанское предпринимательство сравнительно стабильно и стало активно развиваться, но многие внешние факторы не подвластны бизнесу, но их нужно учесть в своей деятельности.



Рисунок 1 - Основные факторы, влияющие на развитие малого и среднего предпринимательства

Базовыми внешними факторами предпринимательства конечно же являются природно-географические факторы, которые содержат природные богатства региона, необходимой материально-сырьевой базы, инженерной инфраструктуры, логистических коридоров, а также почвенные, растительно-климатические условия для определенной деятельности.

К факторам внешним развития предпринимательства являются законодательно-правовые факторы, которые включают законодательную базу для госрегулирования и создания благоприятных возможностей для развития предпринимательских структур. Поддержка правительства: если правительство желает улучшить сектор МСП в стране и уже предпринимаемые инициативы по развитию ЭТОГО жизненно важного сектора, несомненно, приведут положительному росту этих компаний.

Развитая экономическая ситуацию, способствующую развитию бизнес структур, формируют денежные потоки, растет уровень доходов населения, а значит, и покупательский спрос, и предложение, это в свою очередь ведет к развитию инвестиционных вложений, росту заемных средств банков и инфляционных ожиданий и т.п. Процесс планирования положительно влияет на рост малого бизнеса.

Следующими внешними факторами являются социальные факторы такие как, желание потребителей купить товары и услуги, которые отвечали их жестким требованиям, таким как, вкусы, мода, эксклюзивность, национальнорелигиозным убеждениям, отраслевая специализация товаров и услуг и др.[2].

Можно отметить, что социальная направленность и мотивация труда влияет на выбор работы индивидуума — высокая заработная плата, благоприятные условия труда, возможные социальные пакеты, а со стороны работодателя также имеются свои требования, факторы, которые улучшают деятельность МСП, это квалифицированные кадры, кроме того состояние различных рынков — труда, недвижимости, технологий, инноваций. Особые навыки и знания сотрудников. Знание - одно из основных элементов, обеспечивающие долгосрочный рост и развитие. Так что нет независимо от того, являются ли они сотрудниками или членами управленческой команды, знания нужны и стимулируют рост. Предприятия, которые выразили намерение более сильного роста, с большей вероятностью более активно участвовать в различных видах обучения, направленных на повышение знаний в бизнесе и знания, характерные для определенных предприятий, могут стать конкурентное преимущество предпринимателя или бизнеса, что очень сложно имитировать и обеспечивать долгосрочный рост и развитие бизнеса.

Психологические факторы, к которым можно отнести отношения общества к предпринимателю, его достаток, имидж, часто данные факторы отрицательно влияют на деятельность субъектов бизнеса, тормозят их деловую инициативу, повышают риск в деятельности, поэтому важным фактором развития казахстанского предпринимательства является его общественный авторитет.

На развитие бизнес сообществ важным фактором можно отнести инновационно-технологического характера, которые ведет к росту выпуска конкурентноспособной, качественной, инновационной продукции, увеличению спроса на нее, что ведет и к росту прибыли.

С каждым днем с ростом НТП экологические факторы приобретают свою актуальность, выпускаемая МСП «экологически чистая продукция или товар» без химикатов становится все чаще более интересна для потребителей и многие государства поддерживая данные производства, предоставляют для предпринимателей гранты, субсидии, льготные кредиты и налоги.

Финансирование - важный фактор поддержки МСП через государственные гранты, субсидии, а также предоставления банковских кредитов для выполнения производственной, коммерческой и других видов деятельности бизнеса, чем ниже плата за кредит, тем более легче его вернуть, кроме того государство предоставляет различные стартап площадки для стартапов, технополюсы, инновационные, индустриальные и специальные зоны с учетом льготного налогообложения. Факторы воздействия банков на бизнес бывают общеэкономические, влияющие на бизнес структуры и на деятельность банковских институтов.

В современных условиях, век информационных технологий, особенно в условиях короновируса происходит глобализация мирового общества. Единая информационная система увеличивает возможно глобального рынка товаров и услуг, получения исчерпывающей информации о бизнесе, связь с покупателями, партнерами, производителями, экспортно-импортные операции через интернет, что во много экономит время, финансовые средства.

Кроме внешних факторов на развитие предпринимательства большое значение имеют внутренние факторы, которые указаны на рисунке 2.

Рациональный подбор формы МСП ведет к уменьшению налогов, что очень важно для более эффективного развития своей компании.

К демографическим факторам можно отнести, такие как размер и возраст бизнеса, форма организация, собственность, тип отрасли, в которой она работает, и т.д. Конкуренция: бизнесу необходимо определить свое конкурентное соперничество. У него будет как положительный, так и отрицательный способность использовать внешнюю поддержку и технические ресурсы, способность фирмы к долгосрочному планированию, развитию отличительные маркетинговые стратегии, а также обучение сотрудников и управление.

Для любого бизнесмена немаловажную роль имеет так же рациональное использование своих ресурсов, умение разработать бизнес план, организовать его, сделать правильные, реальные расчеты, прогнозы с учетом, имеющихся заемных и собственных средств для эффективной работы и получения максимальной отдачи.

К внутренним соцфакторам относятся границы оплат руководства и просто работника, чем больше данный разрыв, тем больше недовольства среди персонала, кроме того, социальный фактор успешного предпринимательства является высокий уровень образования кадров, а также психологический климат в коллективе.

Транзакционные издержки, связанные с кредитованием более молодых фирм, скорее всего, будут относительно высокими. Кроме того, более молодые фирмы могут быть не в состоянии предложить приемлемое для банков обеспечение, поскольку эти фирмы не накопили достаточные основные средства. Организационная культура как фактор, влияющий на производительность и рост. Успех также характеризуется снижением текучести кадров на одного сотрудника предоставление кредита может быть ограничено для более молодых фирм из-за отсутствия установленной репутации. прямое влияние на рост бизнес структур. Инновационно-технологический фактор предоставляет большие конкурентные технические преимущества, что ведет к лучшему результату деятельности фирмы. Технологии - еще один жизненно важный фактор, ограничивающий рост и расширение МСП. Однако доступ к новым технологиям напрямую связана с наличием финансовых ресурсов. Правительственные постановления об импорте и экспорт, в частности, введенные пошлины и ограничения на определенные виды сырья, также действуют как ограничения для роста и расширение МСП. отсутствия рекламных навыков и плохих рыночных условий компания может быть пострадали неблагоприятно в будущем.

Доступность сырья: эта переменная определяет препятствия, возникающие при получении сырья, таких как тарифы, импортные пошлины и т. д. Когда бизнес вынужден нести большие затраты на получение сырья, это окажет прямое влияние на продажную стоимость бизнеса. стоимость бизнеса. МСП обычно интересуют финансовые результаты, а не рост занятости. Это можно измерить рост продаж или роста товарооборота и прибыльности.

Таким образом, теоретические исследования факторов дают возможность грамотно ориентироваться в окружающей среде для более эффективного введения бизнеса.

### Список литературы

- 1 Кузнецов О. К Вопросу об эволюции теории предпринимательства// Управление экономической системой. Электронный журнал. 2019. № 10
- 2 Журавлева К. А., Понятие и сущность малого и среднего предпринимательства Рубрика: Экономика и управление Опубликовано в Молодой учёный №39 (225) сентябрь 2018 г. Дата публикации: 30.09.2018//— № 39 (225). С. 71-72. URL: https://moluch.ru/archive/225/52857/ (дата обращения: 12.03.2022)

# РАЗВИТИЕ ЗЕЛЕНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ В КАЗАХСТАНЕ: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ

Сагадиев Адиль Нурдаулетович, студент 3 курса Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы

E-mail: adil.sagadiev45@gmail.com

Досмакова А.Е., ст.преподаватель, Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы

Если закрыть глаза, то все вокруг постоянно меняется, а социальные события прогрессируют. Цифровой век, новые технологии, то, что мы слышим каждый день, - удивить «рациональных людей» становится все сложнее. Все наши усилия по развитию отражаются не только внутри нас, но и вовне. Окружающая среда начала меняться давно, и теперь, помимо побед человечества, мы можем говорить о последствиях модернизации. Загрязнение воздуха, разрушение озонового слоя, глобальное потепление - вот лишь некоторые из проблем, с которыми сталкивается современный мир. В настоящее время мировой экономический кризис и появление различных международных экологических стандартов в контексте существующих природных проблем требуют от общества установления собственных правил и политических и правовых структур, особенно области изменения использования возобновляемых источников энергии (ВИЭ).

Республика Казахстан является одной из богатейших стран мира по запасам полезных ископаемых. Наличие нефти, газа, угля и других природных ресурсов в принципе не обусловливает необходимости развития в Казахстане возобновляемой энергетики. Однако традиционные тепловые электростанции ежегодно выбрасывают в атмосферу большое количество отходов, включая оксиды азота, твердые загрязняющие вещества и продукты сгорания; по данным Государственного отчета об использовании окружающей среды и

природных ресурсов Республики Казахстан за 2011-2014 годы, «количество загрязняющих веществ, выброшенных в атмосферу в 2014 году, составило 172,59 млн т, что на 24,27 млн т больше по сравнению с показателем 2013 года». В Атырауской области, например, наибольшее негативное воздействие на окружающую среду оказывают нефтегазовые компании и энергетические коммунальные службы. По данным Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), загрязнение воздуха ежегодно приводит к смерти около 3,7 млн. человек.

В настоящее время на территории Республики Казахстан возобновляемые источники энергии регулируются отдельным Законом Республики Казахстан «О поддержке возобновляемых источников энергии», в котором дается следующее определение возобновляемых источников энергии геотермальная энергия: тепло подземных, водоносных горизонтов, рек и водохранилищ; и первичные энергоресурсы антропогенного происхождения: биомасса. Многие страны используют возобновляемые источники энергии в качестве основного или дополнительного источника электроэнергии. К этому стремится и Республика Казахстан, свидетельствует прошедшая 0 чем международная выставка EXPO-2017 под девизом «Энергия будущего». Однако такой промышленный сектор, как возобновляемая энергетика, пока не получил широкого распространения в нашей стране. Это связано в первую очередь со слабой законодательной базой в данной отрасли. Как уже система возобновляемой энергетики в Казахстане является совершенно новой. В настоящее время в Казахстане действует только один закон, регулирующий возобновляемую энергетику. Достаточно ли этого? Почему бы не последовать примеру других стран, которые уже достигли больших успехов в развитии альтернативной энергетики?

Например Германия, несомненно, считается одним из пионеров в развитии альтернативных источников энергии. В мире, пожалуй, нет другого закона, который был бы столько раз повторен, как немецкий Закон о возобновляемых источниках энергии. Первым немецким законом стал Закон о льготном электроснабжении 1991 года, который регулирует порядок покупки и цены на электроэнергию, вырабатываемую электростанциями на основе возобновляемых источников энергии. Государство предоставляет субсидии для привлечения инвесторов в проекты строительства электростанций на возобновляемых источниках энергии. Кроме того, в 1996 году правительство внесло изменения в Закон о строительстве, чтобы стимулировать развитие сельских районов и строительство электростанций на возобновляемых источниках энергии.

В 2000 году Германия приняла лидирующее решение в области развития нетрадиционных источников энергии — «Закон о возобновляемых источниках энергии» (далее - ЗВИЭ). В основе закона лежат два принципа: 1) приоритет отдается использованию электростанций на возобновляемых источниках энергии и 2) электроэнергия из возобновляемых источников дешевле. На сегодняшний день в ГЭЭ четыре раза вносились изменения (ГЭЭ 2004, ГЭЭ

2009, ГЭЭ 2012 и ГЭЭ 2014), каждый раз улучшая регуляторную ситуацию в энергетическом секторе.

Впервые ЭЭГ ввела модель доступа энергопроизводящих организаций к сетям, а точнее, обязательство операторов, поставляющих электроэнергию приобретать произведенную энергию, на электростанциях, возобновляемых источниках энергии. существует и в Казахстане. А именно, производители энергии по закону обязаны заключать договор купли-продажи электроэнергии, и в этом случае покупателем выступает ООО «Центр расчетов и финансовой поддержки возобновляемых источников энергии». В соответствии с Законом Республики Казахстан «О поддержке возобновляемых источников энергии» Центр расчетов и финансовой поддержки возобновляемых источников энергии отвечает за централизованную куплю-продажу электроэнергии, вырабатываемой возобновляемых электростанциями на основе источников поступающей в сеть Единой энергетической системы Республики Казахстан.

Кроме того, Закон о возобновляемых источниках энергии является первым международным законом, устанавливающим льготные тарифы со стороны правительства. По мере развития закона начался отход от практики установления тарифов к аукционному подходу. При таком подходе следует отказаться от государственного финансирования и заменить его аукционными фискальными тарифами.

Кроме того, прецедентное право Германии в области альтернативной энергетики отличается разнообразием. Например, важным является решение Верховного суда ZR160/02 от 11 июня 2003 г., в котором он постановил, что производители энергии могут требовать от энергетических компаний, имеющих региональные сети, закупать электроэнергию из возобновляемых источников энергии. Это подтверждает, что Германия защищает производителей энергии, которые могут получить прибыль от строительства электростанций на возобновляемых источниках энергии, поскольку электроэнергия, вырабатываемая ЭТИМИ электростанциями, конечном итоге будет потребляться.

В своем решении VII ZR 288/05 от 18 июля 2007 г. Верховный суд определил условия и объем, при которых производители энергии могут предъявлять требования к компании, владеющей сетью, о расширении сети для включения в нее энергии от ветряных электростанций. Это важная защита для производителей энергии, которые, помимо заключения договора куплипродажи с энергокомпанией, в любом случае имеют право требовать от нее расширения электростанций, включения В сеть работающих компании, возобновляемых источниках энергии. Пока В Казахстане работающие на возобновляемых источниках энергии, такой привилегии не имеют.

Это означает, что власти Германии активно внедряют альтернативные источники энергии в повседневную жизнь, отдавая предпочтение электростанциям на возобновляемых источниках энергии перед

традиционными.

Помимо Германии, еще одной страной, успешно развивающей возобновляемые источники энергии, является Китай. В настоящее время в Китае сложилась одна из самых неблагоприятных экологических ситуаций в мире. Уровень загрязнения воздуха, рек и городов в Китае один из самых высоких в мире: в двух третях городов предельно допустимый уровень загрязнения воздуха превышен более чем в пять раз. По данным исследования китайских властей, основную часть загрязняющих воздух веществ составляют твердые частицы, образующиеся при сжигании нерафинированного угля, выхлопные газы и дым от промышленных предприятий и печей. Причина этого заключается в том, что именно добыча битуминозного угля была источником экономического развития Китая. Сегодня Китай получает полный контроль над своими традиционными источниками энергии и промышленности. Например, в конце 1990-х годов правительство Китая приняло «Положение об управлении строительством малых тепловых электростанций», которое мощностью менее 25 строительство электростанций мегаватт (МВт) и закрыть малые неэффективные угольные И электростанции мощностью менее 50 МВт.

Помимо контроля над угольной отраслью, Китай активно занимается развитием альтернативных источников энергии и уже опережает Германию и США по развитию электростанций на возобновляемых источниках энергии. В основе развития возобновляемой энергетики лежат три основных фактора: 1) недостаточный потенциал традиционных источников энергии удовлетворения потребностей экономического роста; 2) глобальная конкуренция за ограниченные углеводороды; 3) деградация окружающей среды и изменение климата, вызванные массовым производством отходов.

В качестве основы для внедрения альтернативных источников энергии в жизнь страны Китай ежегодно вкладывает значительные средства в развитие возобновляемых источников энергии: к концу 2013 года Китай инвестировал в развитие альтернативной энергетики 65 млрд долларов США, что на 20% больше, чем 54,4 млрд долларов США в 2010 году по сравнению с 2012 годом. 2017 Jan B первых новостях сообщалось, что Китай до 2020 года инвестирует в альтернативную энергетику 2,5 трлн юаней (эквивалентно 361 млрд долл.). этого плана позволит создать 13 млн. рабочих мест энергетическом секторе и нацелена на увеличение доли производства электроэнергии из возобновляемых источников энергии до 15% к 2020 году, что эквивалентно 580 млн. т угля. Очевидно, что Китай крайне заинтересован в собственной экологической безопасности. Подобной заинтересованностью не может похвастаться ни одна страна, в том числе и Казахстан. Наша страна выделяет сравнительно мало инвестиций внутри страны, только в июне 2017 года было принято решение о выделении всего 250 млн долл. на развитие проектов возобновляемой энергетики на территории Казахстана.

Конечно, в Китае тоже есть закон о возобновляемой энергетике. Основным положением этого закона является то, что Китай будет производить

собственное оборудование и средства для строительства возобновляемых источников энергии, что, безусловно, поможет компаниям-производителям энергии и благоприятно скажется на экономике страны, поскольку им не придется тратить огромные средства на закупку оборудования и его доставку внутри страны. Дополнением к этому законодательству являются налоговые льготы и финансовые субсидии на установку возобновляемых источников энергии. В Казахстане строительство электростанций на возобновляемых источниках энергии редко финансируется таким образом, чтобы компании могли окупить весь проект. Наряду с добровольными государственными инвестициями существует и достаточно доступное финансирование для энергетических компаний.

В целом, несомненно, Китай и Германия подают пример развития возобновляемой энергетики в своих странах. В целом все эти аспекты можно проанализировать в сравнительном аспекте.

Различия между Республикой Казахстан и Германией заключаются в том, что в Германии вся законодательная инфраструктура направлена на то, чтобы возобновляемым источникам энергии всегда отдавался приоритет перед чтобы традиционными, подключение К сетям всегда соответствующим компаниям, а сам сектор возобновляемой энергетики стремится к универсализации производства энергии и, соответственно, к снижению экономической эффективности. рентабельность. К сожалению, в настоящее время в Казахстане отсутствуют положения, определяющие приоритетность строительства электростанций на основе возобновляемых источников энергии. В Казахстане принят только один закон о возобновляемой энергетике - Закон «О поддержке возобновляемых источников энергии». Термин «поддержка» указывает на готовность государства к реализации, но не подразумевает активного развития или приоритетного положения или направления в экономике в целом. Возможно, такая точка зрения ошибочна, но в данном случае необходимо еще раз привести в пример другие страны, где законы принимались и адаптировались много раз на протяжении многих лет. Кроме того, нельзя забывать и о факторе менталитета. Следует добавить, что в Германии действует налог на развитие возобновляемой энергетики, и если в конце месяца гражданин Германии получает счет на 85 евро, то 18 евро из них пойдут на оплату этого налога. По данным недавнего опроса немецких граждан, 84% из них не возражают против того, чтобы платить больше, и готовы платить до тех пор, пока Германия не будет на 100% обеспечивать себя электроэнергией из возобновляемых источников. Маловероятно, что такой налог будет широко распространен в Республике Казахстан. Экономика Казахстана сильно отличается от экономики Германии. Налогообложение развития возобновляемой энергетики в Казахстане гораздо дороже, чем в Германии, поскольку электроэнергия из традиционных источников значительно дороже, а строительство электростанций на возобновляемых источниках энергии еще дороже.

Подход Казахстана к развитию также существенно отличался от подхода

Китайской Народной Республики. Китайская Народная Республика готова вкладывать значительные средства в строительство станций на возобновляемых источниках энергии, поскольку потребности миллионов людей и экологические проблемы обеспечивали восстановление дорогостоящих альтернативных источников энергии. Казахстан не готов выделять такие же средства на возобновляемую энергетику. Хотя бюджет Казахстана сильно отличается от бюджета Китая, его потребность в альтернативной энергетике не так велика, как у Китая. Однако это не является причиной, по которой Казахстан не должен развивать и строить станции по производству возобновляемой энергии. Мировые тенденции меняются, и однажды альтернативная энергия в Германии станет очень дешевой. У Республики Казахстан есть для этого все возможности, нужно только правильно и постепенно применять зарубежный опыт.

Несмотря на очевидные преимущества «зеленой» энергетики - бережное отношение к окружающей среде, независимость от геополитических факторов и экономия топливных ресурсов, - она имеет и недостатки. К наиболее серьезным проблемам можно отнести зависимость от погодных условий (от солнца при производстве солнечной энергии и от ветра при производстве ветровой энергии), высокие стартовые затраты на установку соответствующего оборудования, а также тот факт, что некоторые виды возобновляемой энергетики (например, гидроэнергетика) могут оказывать негативное воздействие на экосистемы, такие как реки и озера.

Казахстан должен быть готов к полному внедрению возобновляемых источников энергии в свою экономическую деятельность и законодательство, включая замену единственного закона о «поддержке» возобновляемых источников энергии на комплексный кодекс или закон об «управлении» возобновляемыми источниками энергии, а не о «поддержке» возобновляемых источников энергии.

### Список литературы:

- 1. «Национальный доклад о состоянии окружающей среды и использования природных ресурсов Республики Казахстан за 2011–2014 года»;
- 2. Закон Республики Казахстан от 4 июля 2009 года № 165-IV «О поддержке использования возобновляемых источников энергии»;
- 3. «Опыт Германии в сфере государственно правовой поддержки развития возобновляемых источников энергии». Статья. Электронный https://articlekz.com/article/14844;
- 4. «Китай вложит в возобновляемые источники энергии 360 миллиардов долларов» https://lenta.ru/news/2017/01/05/china/

### КРЕДИТНО-БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА РК И ОРГАНИЗАЦИЯ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕССА

Юстус Виктор Викторович, студент 4 курса Костанайский филиал «ФГБОУ

# ЧелГУ», vitya.yustus@mail.ru

# Маляренко О.И., к.э.н., доцент кафедры экономики, Костанайский филиал «ФГБОУ ЧелГУ» malyarenko olga@mail.ru

Кредитная система – это совокупность кредитных отношений, форм и кредитования, также система кредитных учреждений. методов a Кредитное дело представляет собой особую сферу предпринимательской деятельности, направленной на торговлю деньгами, выполнение на этой основе кредитных операций. Их осуществляют самые разнообразные кредитные основными по масштабам операций но И значимости обслуживании хозяйственного оборота являются банки.

В статье 1 Закона Республики Казахстан «О банках и банковской деятельности» подчеркивается, что банк — это учреждение, уполномоченное в соответствии с настоящим законом привлекать денежные средства и размещать их на условиях возвратности, платности и срочности, а также осуществлять банковские операции, незапрещенные законодательством. Официальный статус банка определяется разрешением Национального банка Республики Казахстан на открытие банка и наличием лицензии на проведение банковских операций [1].

Кредитно-банковская система РК включает в себя три группы кредитнофинансовых институтов:

- Национальный (центральный) банк,
- коммерческие банки,
- специализированные кредитно-финансовые учреждения (сберегательные учреждения, страховые компании, пенсионные фонды, инвестиционные компании, лизинговые компании и т.д.).

В Казахстане, как и в большинстве стран с рыночной экономикой, получила развитие двухуровневая банковская система. Она состоит из Национального (центрального) банка и коммерческих банков.

Во главе кредитной и банковской системы находится центральный банк, он, как правило, принадлежит государству и выполняет основные функции по регулированию экономики. Центральный банк монопольно производит эмиссию (выпуск) кредитных денег в наличной форме (банкнот), осуществляет кредитование коммерческих банков, хранит кассовые резервы других кредитных учреждений, выполняет расчетные операции и осуществляет надзор за деятельностью прочих кредитных институтов [2].

Коммерческие банки - это кредитные учреждения универсального характера, которые осуществляют кредитные, фондовые, посреднические операции, организуют платежный оборот в масштабе национального хозяйства. Механизм кредитования и организация кредитной работы в банке определяется каждым банком самостоятельно на основе действующих рекомендаций Национального банка, а так с учетом стратегических направлений внутренней

кредитной политики банка.

Специфика организации кредитования каждого конкретного банка отражается в самостоятельно разработанном и утверждённом руководством банка положении о кредитном процессе и кредитной политики банка [3] (рисунок 1).

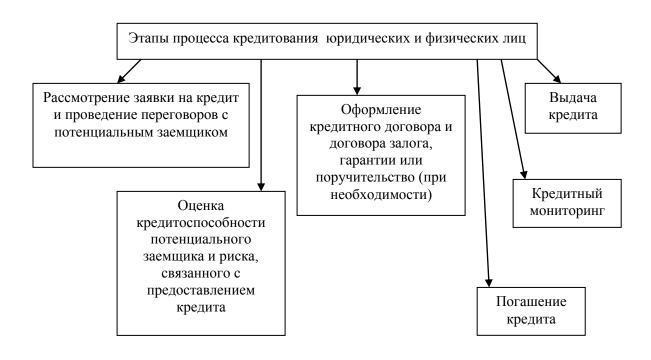


Рисунок 1 — Процесс кредитования юридических и физических лиц в коммерческом банке

При обращении клиента в Банк за получением кредита уполномоченный сотрудник кредитующего подразделения (кредитный менеджер) разъясняет ему условия и порядок предоставления кредита, выясняет у клиента цель, на которую испрашивается кредит, знакомит с перечнем документов, которые будут необходимы для получения кредита. Рассмотрение заявки заемщика, поступившей в банк, всегда начинается с рассмотрения документов.

В них содержатся основные сведения о заемщике и испрашиваемом кредите: размер, вид, цель, срок, возможное обеспечение. В то же время, для заемщиков, имеющим безупречную кредитную историю, перечень предоставляемых для кредитования документов может быть сокращен банком до минимума.

Как говорилось выше, коммерческие банки на сегодня остаются главным операционным звеном кредитной системы. Рассмотрим структуру банковского сектора РК за 2020-2022 год в таблице 1 [4].

По состоянию на 1 января 2023 года банковский сектор Республики Казахстан представлен 21 банком второго уровня, из которых 12 банков с иностранным участием, в том числе 9 дочерних банков.

Таблица 1 – Состав банковского сектора РК

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Отклонение,
				+,-
Всего БВУ	26	22	21	- 5
Всего филиалов БВУ	293	277	271	-22
Всего представительств банков нерезидентов РК	19	19	12	- 7
Всего представительств БВУ за рубежом	4	4	4	-

В 2021 году банковский сектор Казахстана лишился сразу четырех банков по сравнению с 2020 годом: АТФ Банк прошел процедуру слияния с Jusan Bank, в первой половине 2021 года принудительно были ликвидированы два финансовых института - AsiaCredit Bank и Capital Bank Kazakhstan - по причине систематического нарушения пруденциальных нормативов и неисполнения обязательств по платежам и переводам перед клиентами. Так же разрешение на добровольную ликвидацию от Агентства по регулированию и развитию финансового рынка получил и дочерний банк Национального банка Пакистана в Казахстане.

Оптимизация банковской системы в 2021 году оказала положительное влияние на процесс кредитования, об этом свидетельствует улучшение качества выданных кредитов, в том числе из-за ухода проблемных банков. Так, к концу 2021 года доля безнадежных кредитов в ссудном портфеле банков сократилась с 6,85% до 3,87% [5].

В 2022 банковская система РК лишилась еще одного игрока, так АО «Банк ЦентрКредит» выкупил 100% простых акций АО ДБ «Альфа-Банк», принадлежавших российской группе компаний Альфа-Групп, вследствии санкционного давления.

Совокупные активы банковского сектора за 2022 год увеличились на 18,4% до 44,6 трлн. тенге (за декабрь 2022 года рост на 3,5%), в основном, за счет роста ссудного портфеля на 20,1%.

Кредиты экономике увеличились за 2022 год на 23,3% до 22,8 трлн тенге (за декабрь 2022 года рост на 2,7%). Объем кредитов в национальной валюте за 2022 год увеличился на 26,4% до 21,0 трлн. тенге (за декабрь 2022 года рост на 2,7%), объем кредитов в иностранной валюте уменьшился на 3,1% до 1,9 трлн. тенге (за декабрь 2022 года рост на 2,8%). В результате, удельный вес кредитов в тенге за 2022 год увеличился с 89,7% до 91,9%.

В результате продолжения льготных государственных жилищных программ и использования пенсионных накоплений на улучшение жилищных условий ипотечное кредитование в 2022 году увеличилось на 42,5% до 4,7 трлн тенге (за декабрь 2022 года рост на 3,9%), превысив показатель 2021 года, равный 39,3%.

Потребительские кредиты выросли за 2022 год на 25,3% до 7,7 трлн. тенге (за декабрь 2022 года рост на 1,0%), замедлившись по сравнению с ростом на 39,9% в 2021 году [4].

В целом банковский сектор страны продемонстрировал устойчивость к кризисным явлениям, в то время, как практически все секторы экономики оказались в сложной ситуации. Кредитный рейтинг ни одного действующего казахстанского банка не был понижен, в декабре 2022 года аналитики S&P Global Ratings, о бновляя свои прогнозы, отметили, что в целом казахстанские банки справились с первыми последствиями пандемии лучше, чем ожидалось. После 2020 года — с его «перепрошивкой» в сторону ІТ-технологий — в банковском секторе доминирует тренд на усиление концентрации рынка через сокращение неэффективных игроков. На успех банка начинают влиять не только масштаб бизнеса и технологичность, но даже маркетинговые стратегии. Потребитель становится критичным к стандартам обслуживания и к стоимости финансовых продуктов, а значит, будет увеличиваться конкурентный разрыв между средними и крупными банками: у последних больше возможностей привлекать технологии, специалистов и дешевое фондирование.

Таким образом, можно отметить, что кредитно-банковская система РК претерпевает сегодня структурные изменения, но стабильно и устойчиво развивается, наращивает объемы кредитования и совершенствует организацию кредитного процесса в коммерческих банках.

### Список литературы:

1 Закона Республики Казахстан «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан» – URL: <a href="https://adilet.zan.kz/rus/docs/">https://adilet.zan.kz/rus/docs/</a> Z950002444\_/ z952444.htm

- 2 Банковский менеджмент и маркетинг : учебное пособие / Э. Рид, Р. Коттер, Х. Култ [и др.]. Краснодар: Южный институт менеджмента, 2010. 53 с. // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS. URL: http://www.iprbookshop.ru/9781.html
- 3 Полфреман, Д. Основы банковского дела. М. : ИНФРА-М, 1996. 622 с. // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS. URL: http://www.iprbookshop.ru/9781.html
- 4 Текущее состояние банковского сектора Республики Казахстан URL:https://www.gov.kz/uploads/2022/11/14/7d7736e5d0edd48c1401c8153cdeea86 \_original.513510.pdf
- 5 Обзор развития банковского сектора: проблемы с кредитованием бизнеса усугубляются URL: https://halykfinance.kz/download/files/analytics/banks\_12102023.pdf

# СЕКЦИЯ 4 ЦИФРОВИЗАЦИЯ, ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ, ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКАЯ ОТРАСЛЬ - ОСНОВНЫЕ ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО КАЗАХСТАНА

# ТУРИЗМ ЖӘНЕ ҚОНАҚЖАЙЛЫЛЫҚ ИНДУСТРИЯСЫНДАҒЫ ЦИФРЛЫҚ ЭКОНОМИКАНЫҢ ДАМУ ТЕНДЕНЦИЯЛАРЫ

Алданова Газиза Жанаскызы, Ахмет Байтұрсынұлы атындағы Қостанай өңірлік университеті, 2 курс студенті gazizaaldanova 4 @gmail.com Байзакова Г.Г., э.ғ.м., аға оқытушы Ахмет Байтұрсынұлы атындағы Қостанай өңірлік университеті

Қазіргі жағдайда цифрлық нысанда ұсынылған деректер XXI ғасырдың экономикасын дамытудың негізгі факторы болып табылады. Әлемде цифрлық экономиканың қарқынды дамуы мемлекеттердің, салалардың, кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігін арттыруды қамтамасыз етеді. Бүгінгі күннің тренді – экономикалық субъектілердің қызметінде цифрлық технологияларды жаһандық қолдануға, ақпараттық қоғамды және тұтастай алғанда цифрлық экономиканы калыптастыруға бағдарланған барлық қозғайтын салаларды трансформация. Цифрлык өнеркәсіптік экономика үшін ушінші революциядан төртінші индустриялық революцияға көшу тән. "Цифрлық экономика" XX ғасырдың екінші жартысындағы цифрлық есептеу және коммуникациялық технологиялардың дамуы нәтижесінде мүмкін болған радикалық өзгерістерді көрсетеді. Деректерді талдау барысында 2014 жылдан 2021 жылға дейінгі кезеңде дамыған елдердің ЖІӨ - де цифрлық экономика улесінің 1,2% – ға, ал дамушы елдер үшін-1,3% - ға өскенін көрсетеді. Егер 2014 жылы бұл көрсеткіш жетекші елдерде G20 әлемдік қоғамдастық 4,1% құраса, кейін 2021 жылға қарай 5,3% жетті. Бұл ретте Ұлыбританияның цифрландыру деңгейі (12,4%) рейтингті басқарады, одан кейін Оңтүстік Корея мен Қытай келесі орында[1].

2014 жылдан 2021 жылға дейінгі аралықтағы G20-ға қатысушы кейбір елдердің жалпы ішкі өніміндегі цифрлық экономиканың үлес салмағының өсуі мына төмендегі кестеде келтірілген.

Кесте 1. G20-ға мүше елдердің ЖІӨ-дегі цифрлық экономиканың %үлесі

Елдер	Елдің ЖІӨ цифрлық экономиканың үлесі		Цифрлық экономика үлесінің өзгеруі
	2021	2014	
Индонезия	1,5	1,3	0,2
Түркия	2,3	1,6	0,7

Бразилия	2,4	2,2	0,2
OAP	2,5	1,9	0,6
Ресей	2,8	1,9	0,9
Аргентина	3,3	2	1,3
Франция	3,4	2,9	0,5
Италия	3,5	2,1	1,4
Канада	3,6	3	0,6
Австралия	3,7	3,4	0,3
Сауд Арабиясы	3,8	2,2	1,6
Германия	4	3	1
Мексика	4,2	2,5	1,7
АҚШ	5,4	4,7	0,7
Жапония	5,6	4,7	0,9
Үндістан	5,6	4,1	1,5
Қытай	6,9	5,5	1,4
Корей			
Республикасы	8	7,3	0,7
Ұлыбритания	12,4	8,3	4,1

"The Boston Consulting Group" бағалауы бойынша цифрлық экономика 2035 жылға қарай 16 трлн. АҚШ долларын құрайды. Цифрландырудың едәуір бөлігі тұтыну саласына (қызметтер, интернет сауда, офлайн сатып алу және онлайн іздеу) сай келіп, 63 млрд АҚШ долларын құрайтын болады. Бұл сегменттің дамуын цифрлық трансформацияның жаһандық трендтерінен тыс қарастыру мүмкін емес. 2026 жылға қарай заттар интернетінің әлемдік экономикаға жылдық үлесі 4-тен 11 трлн АҚШ долларына дейін болуы мүмкін.

Қонақжайлылық саласындағы мәліметтерге көшетін болсақ, Google статистикасына сәйкес, саяхатты жоспарлау кезеңінде пайдаланушылар 400 - ге жуық іздеу сұрауларын орындайды. Бұл үлкен деректер қабатын туристік саяхатшының шешіміне және белгілі бір компанияның және қонақүйдің пайдасына әсер ету үшін белсенді қолданады. Әлемдегі саяхатшылардың 74% - ы өз саяхаттарын онлайн режимінде жоспарлайды, бұл туризмдегі онлайн қызметтер нарығының перспективаларын анықтайды. 2017-2018 жылдары сапарды жоспарлау және ұйымдастыру туристердің процесінде отандық негізгі улесі интернет колданды. Экономикасына туризм айтарлықтай үлес қосып отырған Азия елдері мемлекеттік деңгейде цифрлық трансформацияны қолдана бастады. 2018 жылы Шри-Ланка елі тартымды туристік бағыт ретінде кең ауқымды цифрлық жылжытуды ұйымдастырды, соның арқасында 2,5 миллион турист тарту жоспарлануда [2].

Бүкіл әлемде өзінің бастапқы идеяларын салаға жеткізуге ұмтылатын ондаған туристік технология стартаптары бар. Мысалы, Камбоджаның «CamboTicket» платформасы электрондық пошта арқылы Лаоста, Тайландта, Камбоджо және Вьетнамда бір уақытта паромдарда, автобустарда және жеке такси қызметтерінде орын брондауға мүмкіндік береді. Booking.com сыйлығына ие болған Local Alike тай стартапы жергілікті туризмнің жаңа

тұжырымдамасын алға жылжытуда: онлайн платформа арқылы компания туристерге қызмет көрсететін бүкіл әлем бойынша жергілікті тұрғындарды біріктіріп, кеңес беруді жоспарлап отыр. Көптеген туристік стартаптар туризмнің белгілі бір түріне назар аудару арқылы өз орнын табуға тырысады. Мысалы, Тгірпрату француз платформасы саяхатшыларға кез келген елде тек жергілікті тұрғындар білетін шынайы барлар мен пабтарды табуға мүмкіндік береді. 2018 жылы Балиде «Startup Weekend Bali» стартап байқауы өтті, оның барысында туризм саласындағы үздік идеялар іріктелді. Жеңімпаздар тізімі тауашалық қажеттіліктерді қанағаттандыру үрдісін көрсетеді. Сонымен бірге әртүрлі мобильді қосымшалар, соның ішінде Балидегі жергілікті гидтермен және жүргізушілермен байланысты қамтамасыз ететін қосымшалар ұсынылды.

қолданылатын Казіргі уақытта туризм саласын цифрландыру құралдарының басым бөлігін қосымшалар құрады. Туристерге арналған алғашқы цифрлық қызметтер 2000-шы жылдардың басында пайда болды және тұрғын үйді онлайн брондауға және билеттерді сатып алуға бағытталған: Booking.com -қонақ үй агрегаторы әлеуетті клиенттерге бүкіл әлем бойынша шағын қонақүйлерді көруге мүмкіндік берді, оларға клиенттік базаға кең қол жетімділікті қамтамасыз етті; пәтер жалдау нарығын қалыптастыру; Uber, Gett такси агрегаторлары шағын бизнеске көптеген адамдарды тартты, оларға өз көліктерін пайдалану арқылы ақша табуға мүмкіндік берді және сонымен бірге такси қызметтерін әлдеқайда қолжетімді етті [3].

Мұндай платформаларды пайдаланбай, заманауи саяхатты елестету қиын. Олардың көмегімен қатысушылар арасында сенім рейтингтері автоматты түрде қалыптастырылады, бұл тауарлар мен қызметтерді сатушылар мен сатып алушыларды нарықта мүмкіндігінше қысқа мерзімде біріктіруге мүмкіндік береді, соның ішінде мәміле жасау және есеп айырбастау кезінде, осылайша делдалдық байланыстарды жою, өндірістік және айырбастау шығындарын азайту процестері жүзеге асады.

Қазақстан Республикасындағы туризм мен қонақжайлылық саласын цифрландыру элементтерін және осы индустрияда "Индустрия 4.0" тұжырымдамасын енгізіп жатқан елдердің тәжірибесін қорытындылай келе, Қазақстан Республикасының Туризм және қонақжайлылық индустриясы үшін "Туризм 4.0" цифрлық платформасының моделі көрсетілген. "Туризм 4.0" сандық платформасының моделі келесі принциптермен сипатталады:

- барлық сілтемелерді шекті автоматтандыру;
- ҒЗТКЖ-ның ең жоғары үлес салмағы мен маңыздылығы;
- барлық ішкі жүйелер мен сілтемелерді басқару заттар интернетін қолдана отырып, дербес жүйемен жүзеге асырылады;
- туристік өнімнің өмірлік циклінің барлық кезеңдері кері байланыс ағындарымен онлайн режим жүйесінде реттелетін біртұтас өзара байланысты функционалдық буындардың жұмысымен қамтамасыз етілген.

Туризм және қонақжайлылық индустриясында шағын және орта бизнесті дамыту үшін цифрландырудың әлеуеті әрбір нақты субъектінің және тұтастай алғанда саланың қаржылық және технологиялық мүмкіндіктеріне

байланысты. Бірнеше негізгі технологиялық мүмкіндіктерді бөліп көрсетуге болады:

- 1. Жасанды интеллект сапарды жоспарлау кезінде ең жекелендірілген нәтиже береді. Басқа саяхатшылар пайдаланатын шешімдерді ұсына отырып, клиенттің қалауы туралы ақпаратқа негізделген АТ жүйелері демалысты немесе сапарды ұйымдастыруды айтарлықтай жеңілдетеді және ақшаны үнемдеуге көмектеседі.
- 2. «Заттар интернеті» қызметтің негізгі элементі болып табылады, ол «біртексіз» саяхатты рейсті, трансферді, қонақүйді, автокөлікті жалға алуды қамтамасыз етеді. Деректерді алмасу арқылы құрылғылар кез келген күтуді минимумға дейін азайта алады, бұл тұрақ орнының жетіспеушілігінен бейтаныс қаладағы бағдардың бұзылуына дейінгі мәселелердің алдын алады.
- 3. Роботтандыру. Адамдарды түсінетін және олармен жұмыс істей алатын роботтық технологиялар барған сайын шынайы болып келеді. Тазалау роботтары қазірдің өзінде ең көп таралған тұрмыстық техника болып табылады. Тұтынуды азайту персоналдың жетіспеушілігі, мұндай техника, мысалы, техникалық қызмет көрсетуді айтарлықтай жеңілдетуі мүмкін.
- 4. Дауыстық технологиялар-тиімді сөйлеуді тану көптеген процестерді оңтайландыруға мүмкіндік береді. Олардың арқасында тіпті шағын отбасылық қонақ үй клиенттерге тәулік бойы қызмет көрсете алады және тілдік кедергілерді болдырмайды.
- 5. Блокчейн "сенімді цифрлық ортаны" құра отырып, тапсырыстардың, брондаудың және қызметтер туралы ақпарат пен пікірлердің дұрыстығын қамтамасыз ете отырып, туризммен байланысты компаниялар жаңа трендтердің әсерінен қандай да бір жолмен өз клиенттерінің транзакциялары туралы мәліметтерді ұсыныстарды жинауға тырысады, бұл жекелендіреді. Әуекомпаниялардың, қонақүйлердің агрегаторларының және басқа да туристік кызметтердің назарын блокчейн технологиясы аударғаны кисынды.и түрде ол саяхатшылардан сапарларды жоспарлау кезінде Потенциалды сенімділікке сұраныс бойынша туристік қызмет көрсету саласын блокчейн көмегімен толығымен өзгерте алады. Билеттерді сатып алу, қонақ нөмірлерін брондау және басқа да деректер бір цифрлық кеңістікте болады және бір сапар шеңберінде қызмет көрсетуге тартылған барлық тараптарға клиенттер туралы мәліметтерге бағдарлануға және олардың тілектерін көмектеседі[4].

Болашақта көптеген салалар бизнес үлгілерінің, көшбасшылардың өзгеруімен және серпінді инновациялармен байланысты елеулі қайта құрулармен сипатталады. Жаңа тенденцияларды ескере отырып, туристік қызметтерді сату нарығындағы ойыншылар 2027 жылы цифрлық кеңістікте клиенттер үшін күресуді жоспарлап отыр, бұл жаһандық цифрландырудың салдары болып табылады. «Компаниялар бейімделеді немесе нарықтан кетеді» деген сұрақты ашық түрде тудырады. Шешім ретінде екі нұсқаның бірін таңдауға болады. Біріншісі тек ірі туроператорларға ғана қолжетімді, олар қонақуйлерді немесе авиакомпанияларды өз шығындарын азайту арқылы

бәсекелестікке қол жеткізу үшін активтер ретінде шоғырландыра алады. Екіншісі ауқымы жағынан кішірек — бұл желіге көшуді және жаһандық сату арналарына біріктіруді білдіреді. Бұл жағдайда айқын артықшылық - туристік қызмет көрсетушілердің серіктестерге тәуелділігі азаяды, өйткені онлайн форматта олар ешкіммен пайданы бөліспей-ақ өз клиенттерінен ақшаны тікелей ала алады.

Егер бүгінгі күні Қазақстанда және одан тыс жерлерде нарықты кеңінен цифрландыру жылдамдығын болжау қиын болса, онда бір факт анық - офлайн офис жүйесінде жұмыс істейтін туроператорлардың көпшілігі тәуекел тобына жатады және жақын арада жұмыстарын тоқтату мүмкін. Мыңдаған агенттіктер жыл сайын жабылып жатыр, бірақ клиенттер оны байқамайды, өйткені оларға ыңғайлырақ балама ұсынылады.

Қазіргі кезеңде Қазақстан Республикасының туризм саласындағы «Бизнесті цифрландыру» тенденцияларын атап өтуге болады, бұл бизнесті шоғырландырумен, жаңа технологиялық шешімдерді қолданумен, нақты уақыт режимін қолданумен айтарлықтай перспективалы болып табылады. Динамикалық буып-түю жүйелері, жаңа брондау қызметтері, турды өз бетінше жобалау мүмкіндігі бар туристерге жеке қызметтер мен турпакеттерді тікелей сатуға арналған онлайн қызметтер, қонақүйлерді басқару жүйелері, сұранысты болжау және бағаны басқару үшін Big Data негізіндегі шешімдер қажет.

Туристік қызмет нарығында саяхатшымен өзара әрекеттесудің ең бейімделген процесін ұсынатын компаниялар артықшылыққа ие болады. Бұл клиенттердің адалдығы мен бизнес пайдасын сақтаудың, конверсияны арттырудың және қауіпсіздік деңгейін арттырудың жалғыз жолы.

# Әдебиеттер тізімі:

- 1.Алеева В.А., Мочалова Ю.Д. Применение современных информационных технологий в управлении бизнесом в сфере туризма // Бизнес-образование в экономике знаний. 2018.№3. С 3-6.
- 2. Данилова Н.Ф., Сараева И.В. Глобальное цифровое пространство: перспективы и угрозы для экономического развития стран // Изв. Сарат. ун-та. Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право. 2019. Т. 19, вып. 1. С. 65-73.
- 3.Климова Т.Б., Богомазова И.В., Аноприева Е.В. Шеринг-экономика в индустрии туризма и гостеприимства: новые тренды и тенденции // Научные ведомости БелГУ, серия «Экономика. Информатика». 2019. Т. 47, №2. С. 238-247.
- 4. Евсюков В.В., Пышный А.И. «Цифровая экономика» новый этап информатизации общества //Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2018. С. 11-19

### ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ЦИФРЛІ ЭКОНОМИКАНЫҢ ДАМУЫ

Аманжолов Рамазан Абаевич,
А. Байтұрсынұлы атындағы Қостанай өңірлік университеті 3 курс студенті
Е-mail: zhazikbaeva@mail.ru
Жазыкбаева Г.К., аға оқытушы., магистр
А. Байтұрсынұлы атындағы Қостанай өңірлік университеті

Қазіргі экономиканың болашағы цифрландыруда. Цифрландыру бизнеспроцестерді тиімді трансформациялаудың негізгі элементі маңыздылыққа ие болуда. Бизнесті цифрлық жүргізу әдістері ақпаратты өңдеу жылдамдығын едәуір арттыруға, оны қысқа мерзімде іздеуге, процестерді оңтайландыруға және қол еңбегін болдырмауға мүмкіндік береді. Осылайша, корпоративтік стратегияны іске асыру кезінде компанияның өнімділігін арттыру. Цифрлық технологияларды пайдалана отырып, компанияны қайта құру-бұл өзгермелі нарықтық жағдайларда бәсекеге қабілеттіліктің жоғары деңгейін алу және ұстап тұру мақсатына қол жеткізетіндей, шаруашылық жүргізуші субъектінің қызметін жүргізуге ықпал ететін объективті заманауи модель. Цифрлық құралдардың Елеулі дамуы XXI ғасырда дүниежүзілік жаһандануға және кең таралған ақпараттық бумға байланысты басталды. Цифрландыру экономиканың барлық салаларына, оның барлық деңгейлері мен секторларына көбірек енуде.[1]

Цифрлык экономика казіргі элемде каркынды дамып келеді. Цифрландырудың өмір салаларына және көптеген өмірлік аспектілерге оң әсерін атап өтуге болмайды. Күн сайын жаңа бағдарламалар, мобильді қосымшалар пайда болады, олар бізге үйден шықпай-ақ сауда жасауға, коммуналдық төлемдерді кезекке тұрмай жасауға, банк картасын қайта шығаруға өтініш беруге, шоттағы қалдықты білуге және т. б. мүмкіндік бірге жүру". Цифрландыру береді." уақытпен көптеген салаларға ететіндіктен және көптеген аспектілерге әсер ететіндіктен, цифрлык экономиканың еңбек нарығына сөзсіз әсерін атап өткен жөн.

Ақпаратты өндіруге, таратуға және тұтынуға негізделген цифрлық экономиканың дамуы үлкен әлеуметтік-экономикалық өзгерістерді тудырады, еңбек қатынастары саласында және бәрімізге ішінде мамандықтарға деген сұраныс, сонымен бірге кәсіби қызмет түрі мен еңбек сипаты өзгереді. Цифрлық экономикада материалдық игіліктердің жинақталуы қоғамның, коммуникациялық технологиялардың және мінез-құлықтың жаңа нормаларын қалыптастырудың басты мақсаты болудан қалады. Осы уақытқа дейін еңбек нарығы цифрлық технологиялардың әсерінен іс жүзінде өзгерген жоқ, бірақ экономиканы жеделдетіп цифрландыру салалар мен мемлекет алдында бұрын-соңды кездеспеген жаңа міндеттерді қояды. Осылайша, цифрлық экономиканың пайда болу кезеңі еңбек нарығындағы сұраныс пен ұсыныстың өзгеруіне, адами капиталға салынған инвестицияларға және оны

сапалы жақсартудың жаңа тәсілдеріне, адамдарды жаңа жағдайларға бейімдеуге, мемлекет тарапынан бағдарламалық шараларға жедел ден қоюды талап етеді. Жеке және об құрылғысы

Ақпарат ресурс ретінде қоғамда да, экономикада да қызметтің негізгі көзіне айналады. Осыған байланысты "ақпараттық қоғам" деген ұғым пайда болды, дегенмен "есептелетін ақпарат қоғамы"деген қолайлы атау пайда болды. Ғалымдар "цифрлық әлемнің" "цифрлықтан кейінгі әлемге" көшу фактісін айтады, бұл цифрландыру біздің күнделікті өмірімізге берік енгенін білдіреді. Цифрлық технологияларды, атап айтқанда ақылды құрылғыларды, GPT, машиналық оқытуды, үлкен деректерді талдауды, заттар интернетін және т.б. пайдалану инновацияның өсуіне ықпал етеді. Нәтижесінде нарықта тұтынушылардың өсіп келе жатқан қажеттіліктерін жақсырақ қанағаттандыра алатын компаниялар ұсынатын тауарлар мен қызметтерді байқауға болады.

Тиісінше, цифрлық технологиялар экономиканың белсенді эволюциясынын козғаушы күші болып табылады. Шындығында, компаниялардың цифрлық технологияларды енгізуі олардың жаңа актив түріне айналады. Желілік коммуникацияларды пайдалану, жаһандық ақпараттық жүйелерге қол жеткізу мүмкіндігімен процестерді цифрландыру, жоғарыда сипатталғандай, компанияның барлық қызметінің тиімділігін арттырады. Сандық құралдарды жоспарлы түрде енгізетін компаниялар уақыт өте келе шығындардың төмендеуін, еңбек өнімділігінің жақсаруын және нарықтағы брендтің тартымдылығының өсуін атап өтетіні қисынды.

Цифрландыру компанияға экономикалық өсудің негізгі шарттары болып табылатын жаңа перспективаларды табуға көмектеседі. Болжам бойынша, 2025 жылға қарай өнеркәсіптік интернет көлемі едәуір артады және экономиканың көптеген салалары жоғары цифрландырылатын болады. Егер цифрлық технологиялардың экономиканың жекелеген сегменттеріндегі қосылған құнның өсу динамикасына әсерін талдайтын болсақ, онда бұл оң өзгеріс өндірістік өнімділікті тікелей арттырады. Бұл қол еңбегін автоматтандыру, сәйкесінше негізгі құралдарды жаңарту елдің экономикалық өсуіне еңбек үлесін төмендететіндігіне байланысты. Цифрландыру өндірістің өңдеу салаларындағы экономикалық жағдайдың жақсаруына оң әсер етеді деп болжануда.

Цифрландырудың маңыздылығын түсінетін компаниялар қазіргі заманғы міндеттерді шеше алатын персоналды даярлау проблемасына тап болып отыр. Әдетте, цифрлық құралдармен жұмыс істеудің қажетті дағдыларын алу үшін компания персоналының біліктілігін арттыру немесе қайта даярлау курстарын өткізу, қызметкерлердің өзгеру процестеріне қатысуын күшейту, заманауи цифрлық әдістерді қолдануға бейімдеу, ішкі коммуникациялық ағындарды жақсарту, ұжымды ынталандыру қажет. Инновациялық техникамен, цифрлық жүйелермен жұмыс істей алатын персоналды даярлау дәрежесі соншалықты маңызды, ол компанияның одан әрі дамуы мен цифрлануын ынталандырады немесе "сүріну"болады. Еңбек нарығын әдеттегі түсіну оны кеңірек түсінуге, жаңа кәсіптер, жаңа Еңбек міндеттерін құруға, еңбек сипатына байланысты болады. Қазіргі уақытта жұмыс берушілер білікті кадрлардың жеткіліксіз

санына тап болып отыр.

Цифрлық технологиялар, цифрлық контент, ақпараттық орта, жасанды интеллект саласындағы ғылыми әзірлемелер қызметтің барлық салаларына соншалықты берік енгені соншалық, олардың маңыздылығын, әсерін және күнделікті өмірде ғана емес, әсіресе өндірістік процестерде, компанияны басқару процестерінде қолдану қажеттілігін мойындамау қылмыстық және көрегендік болып табылады. Сондықтан өзінің тұрақтылығы, өркендеуі туралы ойлайтын әрбір компания қызметке тек тауарлар қызметтер нарығында ғана емес, еңбек нарығында да бәсекелестік артықшылықтарды қамтамасыз ете отырып, цифрлық құралдарды енгізуі тиіс. Осылайша, қазіргі шындықтағы прогрестің ең маңызды қозғаушы күшін — жас мамандарды алу.

Қазақстан цифрландыруды экономикалық өсудің басты қозғаушы факторы ретінде қарастырады. Ел қазірдің өзінде осы бағытта белгілі бір жетістіктерге жетті. Мысалы, қазіргі заманғы цифрлық технологиялармен жабдықталған энергетикалық жүйелер қазірдің өзінде уақыттың әртүрлі нүктелерінде әртүрлі пайдаланушылардың энергия қажеттілігін талдай алады және минималды шығындармен және төмен шығындармен электр энергиясын тиімді жеткізе алады.[2]

Цифрлық Қазақстан бағдарламасы бірнеше негізгі бағыттарды қамтиды. Олардың бірі-мемлекеттік органдар мен бизнеске ақпарат алмасуға және шешім қабылдау процесін жеделдетуге мүмкіндік беретін бірыңғай ақпараттық жүйені құру.

Тағы бір бағыт-электрондық құжат айналымын дамыту және төлемдерді жүзеге асыру. Бағдарлама шеңберінде электрондық құжаттама және электрондық төлем жүйелерін дамыту үшін инфрақұрылым құру жоспарлануда.

Тағы бір бағыт-халық үшін цифрлық қызметтерді дамыту. Бағдарлама шеңберінде мемлекеттік және коммерциялық қызметтерге қол жеткізу үшін бірыңғай платформа құру, сондай-ақ электрондық дауыс беру жүйесін дамыту жоспарлануда.[3]

Жалпы, Цифрлық Қазақстан бағдарламасы елдегі экономика мен қоғамды дамытудағы басты қадам болып табылады. Бұл өмірдің барлық салалары мен салаларына заманауи технологияларды енгізу процесін жеделдетуге көмектеседі. Сондай ақ бағдарлама бизнесті дамыту және азаматтардың өмір сүру сапасын жақсарту үшін қолайлы жағдай жасауға мүмкіндік береді.

#### Әдебиет тізімі:

- 1. «Ақпараттық Қазақстан 2020» Мемлекеттік бағдарламасы. 2013. [Электрон. pecypc] 2013. URL: https://egov.kz/cms/kk/articles/gp\_inf\_kaz\_2020 (қаралған күні: 24.01.2023).
- 2. «Цифрландыру, ғылым және инновациялар есебінен технологиялық серпіліс» ұлттық жобасын бекіту туралы Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2021 жылғы 12 қазандағы № 727 қаулысы. [Электрон. ресурс] 2021. URL: https://adilet.zan.kz/kaz/docs/P2100000727 (қаралған күні: 26.12.2022).

- 3. «Цифрлық Қазақстан» мемлекеттік бағдарламасы. Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2017 жылғы 12 желтоқсандағы № 827 қаулысы. [Электрон. pecypc] 2017. URL: http://adilet.zan.kz/kaz/docs/P1700000827 (қаралған күні: 14.01.2023).
- 4. Маликов Т. Фактчек, Тоқаев: Қазақстан цифрланған 30 елдің қатарында. 14.11.2022. [Электрон. pecypc] 2022. URL: https://factcheck.kz/kaz/ukimi-zhoq/faktchek-tokaev-kazakstan-cifrlangan-30-eldin-katarynda/ (қаралған күні: 30.11.2022).

# СУХОЙ ПОРТ - ЧАСТЬ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ СТРАНЫ

Досмакова А.Е., старший преподаватель, Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы E-mail: salimova.8383@mail.ru

Увеличение объемов контейнерных перевозок, нехватка мест на портовых терминалах и растущая загруженность коридоров, ведущих к портовым терминалам, привели к появлению наземных логистических центров, называемых сухими портами и логистическими хабами.

Сухие порты и логистические хабы - это интермодальные логистические центры с развитой инфраструктурой, позволяющие грузоотправителям пользоваться всеми преимуществами наземных портов.

В логистических узлах грузоотправители имеют доступ к целому ряду услуг по обработке грузов, включая: погрузку и хранение; погрузку и разгрузку контейнерных грузов; погрузку и хранение навалочных грузов; таможенное оформление, досмотр, упаковку и маркировку; техническое обслуживание контейнеров и транспортного оборудования; экспедиторские услуги; банковские, страховые и финансовые услуги; бронирование грузов и брокерские услуги. финансовые услуги; бронирование грузов и брокерские услуги; перевалка грузов на другие виды транспорта; доставка грузов в конечный пункт назначения.

Сухие порты вызывают все больший коммерческий интерес в связи с тем, что они способны повысить эффективность и рентабельность перевозок, а также объединить услуги по таможенному оформлению, складированию и распределению грузов с выходом на автомобильные и железные дороги.

Исторический опыт европейских стран показывает, что основной целью создания «сухих портов» было разгрузить портовые мощности и улучшить экологическую обстановку.

Сегодня, помимо этих функций, сухие порты играют важную роль в обеспечении модальных сдвигов на транспорте.

В результате создания и функционирования сухих портов произошла реорганизация и изменение внутренних видов транспорта. Смешанные

железнодорожные и автомобильные перевозки вытесняют автомобильный транспорт как единственный вид внутренних грузовых перевозок. После принятия Закона о речном транспорте сохраняется интерес и тенденция к развитию грузовых перевозок внутренними водными путями. В результате выбор и разнообразие видов внутреннего транспорта положительно сказались на транспортных расходах и доставке грузов «от двери до двери».

Тенденция к увеличению числа «сухих портов» характерна для всего мира. Например, в Европе в настоящее время функционирует более 250 «сухих портов», обслуживающих не только удаленные терминалы в морских портах, но и внутри страны, вдали от побережья. Создание сухих портов вполне оправдано, учитывая высокую железнодорожных, степень связности автомобильных и внутренних водных путей Европы. В результате вектор конкурентоспособности морских портов смещается В сторону благоприятных интермодальных перевозок.

Азиатско-Тихоокеанский регион также активно внедряет модель «сухого порта». Так, Экономическая и социальная комиссия ООН для Азии и Тихого океана разработала межправительственное соглашение по «сухим портам», ратифицированное 16 странами и охватывающее 248 «сухих портов» в субрегионе ЭСКАТО.

Большая часть мировой торговли осуществляется морским транспортом, на долю которого приходится более 80% перевозок. Однако с развитием международной торговли и логистики активно строятся «сухие порты». Это внутренние логистические центры, связанные между собой железнодорожным или автомобильным сообщением. В функции сухих портов входит погрузка и хранение контейнеров и грузов, погрузка и разгрузка контейнеров и грузов, обслуживание контейнеров и оборудования, таможенное оформление и контроль, консолидация грузов, транспортные, брокерские, финансовые и страховые услуги.

Значительное число таких портов (точнее, 75) принадлежит DP World - международной логистической компании, расположенной в Объединенных Арабских Эмиратах и находящейся наполовину в государственной, наполовину в частной собственности. Компания участвует в строительстве порта станции Алтын-Кол на границе Казахстана с Китаем (Хоргос). Именно DP World проявила интерес к костанайскому проекту.

В августе этого года в Костанае прошел инвестиционный форум «Инвестиционный потенциал Костанайской области: приоритеты и возможности в условиях глобальной экономической трансформации» на тему «Инвестиции в Костанай в 2023 году». Целью мероприятия было определение инвестиционного потенциала Костанайской области. В форуме приняли участие представители национального и международного бизнес-сообщества, послы иностранных государств и представители агентств по развитию бизнеса.

В течение нескольких часов после проведения форума между участниками рынка был подписан Меморандум о взаимопонимании по сотрудничеству на ближайшие годы.

На последнем инвестиционном форуме бизнес-сообщество Костанай предложило создать в регионе международный логистический центр и «сухой порт» (логистический и транспортный комплекс «QOSTANAY») для расширения экспортного потенциала страны.

Предполагается, что создание хаба ускорит развитие региональной и трансграничной торговли за счет интеграции и локализации производства товаров. Проект будет иметь мультипликативный эффект для региона, поскольку создаст пояс малых и средних предприятий вокруг сухого порта. Основными товарами являются асбест, зерно, мукомольная продукция и подсолнечное масло, которые экспортируются в Бангладеш, Китай, Индию, Индонезию, Литву и Вьетнам по 160 маршрутам.

Ежегодно в регионе появляются новые и расширяются действующие предприятия. В ближайшие три года ожидается создание еще 10 машиностроительных проектов.

Благодаря промышленному и сельскохозяйственному потенциалу региона контейнерные перевозки в 2022 году увеличатся на 563% по сравнению с 2021 годом и почти на 200% в текущем году.

С завершением строительства автомобильного завода Kia, производственная мощность которого составит 70 000 автомобилей в год, разрыв в контейнерных перевозках достигнет 560%, а в сезон сбора урожая - 800%.

Технический износ действующей сортировочной станции ограничивает возможности Костанайского грузового терминала.

По словам Айдина Алимова, менеджера ТОО ТЛК «Тобол», многие сельхозпроизводители несут убытки, так как не могут вовремя реализовать свою продукцию. Осенью, когда спрос возрастает, Костанайский грузовой терминал и его подстанция «Костанай Северный» не справляются с объемом спроса. Подъездные пути коротки и не могут быть расширены из-за нехватки земли. В результате функциональность станции Костанай снижается, так как работа ограничена отсутствием подвижного состава.

Раньше станция была промышленной, но после распада Советского Союза была полуразрушена. Станция Костанай Северный имела 21 путь, по семи из которых ходили списанные локомотивы. Это были мертвые товарные поезда. Мы ведем переговоры с компанией «Казахстан Темир Джолли» (АО), которая обещала убрать и отремонтировать эти пути до конца года.

Поэтому мы предлагаем альтернативу: «сухие порты». Это отдельная станция с пятью-семью путями, где контейнерные поезда проходят один километр. Туда могут спокойно заезжать и локомотивы. Порт поможет выгрузить груз на станции Костанай. Затем он может вернуться на линию в любой момент, когда цены на сырьевые товары достигнут пика, и отправить груженые контейнеры в любую точку мира.

Увеличение объема грузов на 310 500 т (682%) свидетельствует о необходимости создания контейнеров, складских помещений, консолидации грузов и последующей индустриализации, а также о необходимости

строительства сухого порта в регионе. Сухой порт позволит сократить количество таможенных операций и освободить границы, так как 40 грузовиков можно будет объединить в один состав и направить туда, куда нужно.

Торговым компаниям больше не придется отдельно платить за хранение товаров на складах, а сухие порты будут также предоставлять брокерские услуги, услуги по таможенному оформлению, фитосанитарному контролю и консолидации грузов, и, как ожидается, будут работать по принципу «единого центра».

География «сухих портов» интернациональна, причем на ближайшие к России регионы приходится около 10% от общего числа. Большая часть приходится на Китай, Индию и Турцию. Арабские партнеры заинтересованы в логистике в Африке, Нигерии, Лаосе, Мозамбике, Эфиопии и Судане.

DP World отвечает за международную логистику, финансируя строительство контейнерных площадок и складов, а также закупку козловых кранов. Будущий сухой порт - это «окно» в мир. Bayan Sulu может использовать этот порт для отгрузки большего количества товаров в Китай. Ниттикала, торгующая асбестом с Индией, станет более прибыльной и доступной, если будет построен этот порт. Костанайская область Казахстана нуждается в этом проекте.

Основными преимуществами данного проекта являются близость Костаная к важным рынкам сбыта и удобная транспортная доступность (180 км по автодороге и 191 км по железной дороге). Близость к аэропорту - 12 км до сухого порта, через который проходит международная автомагистраль; корреспондент газеты «Нагорный Карабах» поинтересовался, часто ли будут возникать очереди на границе после появления в городе порта. К сожалению, цепочки грузовиков, растянувшиеся на несколько километров, в «Кайраке» являются нормой.

В стране есть два крупных транспортно-логистических узла - морской порт Актау и сухой порт Алтинколь на границе с Китаем. При государственной поддержке проект будет реализован в течение нескольких лет на территории промышленной зоны города площадью 157 га. Первоначальный объем инвестиций составляет 37 млрд. шведских крон (82,9 млн. долл.). (\$82.9m). Реализацией проекта займутся завод Arule и международная компания DP World. По словам инициаторов, идея вынашивалась около пяти лет, поскольку потребность в таком объекте существует не только для пользователей автомобилей.

В Костанайской области планируется реализовать более 40 проектов общей стоимостью свыше 1,5 трлн. тенге, но для успешного запуска и развития мероприятий необходима хорошая логистика. С этой целью в промышленной зоне планируется построить сухой порт с выходом на железную дорогу и республиканскую трассу стоимостью около 34 млрд. тенге. Основные затраты на строительство логистического центра возьмет на себя инвестор. Что касается государственной помощи, то предприниматели региона получают средства через Фонд развития предпринимательства и рассчитывают, что бюджет будет

финансировать строительство инфраструктуры.

#### Список литературы:

- 1. Сухой порт. Особенности и организация работы. Электронный ресурс. Режим доступа: <a href="https://interlegal.com.ua/ru/publikacii">https://interlegal.com.ua/ru/publikacii</a>
- 2. Инвестиционный Форум «Kostanay Invest 2023». Электронный ресурс. Режим доступа: <a href="https://www.gov.kz/memleket/entities/kostanai-kasipkerlik-industiya-innovatsiya/press/news/details">https://www.gov.kz/memleket/entities/kostanai-kasipkerlik-industiya-innovatsiya/press/news/details</a>
- 3. Останин В.А. «Сухой порт»: возможности и институциональные проблемы развития территории // Столыпинский вестник. № 4/2020 [Электронный ресурс] URL: https://stolypinvestnik.ru/wp-content/uploads/2021/01/29.pd

### ЦИФРОВИЗАЦИЯ: КЛЮЧЕВОЙ ДВИГАТЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНА

Екимова Виолетта Сергеевна, студентка 3 курса Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы E-mail:vekimova446@gmail.com

Досмакова А.Е., ст.преподаватель, Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы

В эпоху стремительных изменений и инноваций, цифровизация становится определяющим фактором для экономического роста и общественного прогресса. В этой статье мы рассмотрим, как цифровизация воздействует на различные сферы казахстанской экономики, оказывая влияние на бизнес-процессы, систему образования и сектор здравоохранения.

Цифровая трансформация в Казахстане оказывает значительное воздействие на бизнес-процессы, переписывая правила игры и открывая новые перспективы для компаний. Одним из ключевых аспектов цифровой трансформации в бизнесе Казахстана является автоматизация бухгалтерии. Внедрение цифровых систем учета и анализа финансов позволяет компаниям существенно снизить вероятность ошибок и ускорить процессы финансового учета. Это также обеспечивает более оперативное принятие стратегических решений, основанных на актуальной и точной финансовой информации.

Цифровые технологии привносят инновации в управление производственными процессами. Системы цифрового контроля и управления оборудованием позволяют предприятиям оптимизировать производственные циклы, минимизировать простои оборудования и снижать издержки на обслуживание. Анализ больших данных в реальном времени обеспечивает более эффективное планирование производства и улучшение качества продукции.

Цифровая трансформация в Казахстане также касается взаимодействия с клиентами. Цифровые платформы для электронной коммерции, социальные медиа и онлайн-сервисы создают новые каналы коммуникации между компаниями и потребителями. Это не только упрощает процесс продаж и маркетинга, но и предоставляет предприятиям возможность лучше понимать потребности своих клиентов через анализ данных. Несмотря на многочисленные выгоды, с которыми приходит цифровая трансформация, компании также сталкиваются с вызовами в области кибербезопасности и обучения персонала новым технологиям. Важно, чтобы предприятия в Казахстане осуществляли переход к цифровым платформам с соблюдением высоких стандартов безопасности и инвестировали в обучение сотрудников.

Цифровизация в сфере образования Казахстана представляет собой не технологический сдвиг, но и стратегическую трансформацию, направленную на улучшение качества образования и подготовку студентов к современного мира. Внедрение электронных образовательных и онлайн-курсов стало ключевым элементом платформ цифровизации образования в Казахстане. Это позволяет студентам получать доступ к образовательным материалам из любой точки страны, снимает географические барьеры и обеспечивает более гибкий график обучения. Преподаватели могут использовать интерактивные методы обучения, включая виртуальные лекции и обучающие игры, что делает учебный процесс более захватывающим. Цифровизация в образовании способствует формированию цифровых навыков у студентов. Внедрение технологий, таких как программирование, анализ данных, искусственный интеллект и интернет вещей в учебные программы, обеспечивает студентам необходимые знания для успешной адаптации в цифровом обществе. Это также создает условия для развития творческого решения критического анализа И проблем. Виртуальные лаборатории. 3D-моделирование, анимации виртуальные экскурсии И позволяют студентам получать практические навыки в виртуальной среде.

Несмотря на многочисленные преимущества, цифровизация образования также сталкивается с вызовами. Необходимость подготовки педагогов к использованию новых технологий, обеспечение равного доступа к цифровым ресурсам для всех студентов и обеспечение кибербезопасности становятся важными аспектами успешной реализации цифровых трансформаций в образовании.

Цифровая трансформация в здравоохранении Казахстана становится важным фактором для совершенствования системы медицинского обслуживания, снижения бюрократической нагрузки и повышения доступности качественной медицинской помощи. Внедрение электронных медицинских карт является ключевым этапом цифровизации здравоохранения. Эти электронные документы содержат полную медицинскую историю пациента, результаты анализов, назначения врачей и другую важную информацию. Это не только сокращает бюрократические процессы, но и повышает точность диагностики и эффективность лечения, обеспечивая врачам быстрый доступ к необходимым

данным.

Цифровизация также изменяет способы предоставления медицинских услуг с помощью телемедицины. Пациенты могут получать консультации и диагнозы удаленно, снижая необходимость физического присутствия в клинике. Это особенно важно для людей, находящихся в удаленных районах, где доступ к медицинским специалистам может быть ограничен. Телемедицинские услуги обеспечивают более быстрый и удобный доступ к медицинской помощи.

Шаги Казахстана создание цифровой инфраструктуры В здравоохранении подразумевают не только внедрение конкретных технологий, но и разработку общей стратегии, направленной на повышение эффективности и качества медицинских услуг. Это включает в себя обновление медицинского оборудования, обучение медицинского персонала в области использования новых технологий и обеспечение безопасности электронных медицинских данных. Среди вызовов цифровизации здравоохранения в Казахстане можно кибербезопасности, необходимость вопросы стандартизации электронных систем и обеспечение доступности технологий для всех слоев населения. Однако перспективы включают в себя улучшение качества медицинского обслуживания, сокращение времени на получение помощи и сберегающей общей здоровье культуры. Цифровизация здравоохранения в Казахстане не только сокращает бюрократические процессы, но и меняет саму природу медицинского обслуживания, делая его более доступным и эффективным.

Казахстан, осознавая ключевое значение цифровой трансформации для своего будущего, предпринимает решительные шаги в направлении создания инновационной и технологически продвинутой страны. Государственные программы в Казахстане направлены на стимулирование цифровой инновации и поддержку стартапов. Это включает в себя предоставление грантов, налоговых льгот и других мер, которые способствуют развитию молодых компаний. Создание «Цифрового Казахстана» технологических ограничивается только стратегиями и программами. Одним из ключевых элементов является развитие цифровой инфраструктуры. Это включает в себя расширение высокоскоростных интернет-сетей, создание цифровых платформ и сервисов, а также обеспечение доступа к новейшим технологиям для всех слоев населения.

Цифровизация здравоохранения в Казахстане выступает в роли катализатора для глубоких изменений в медицинской сфере, привнося в нее доступность, эффективность и современные технологии. Этот масштабный процесс не только улучшает управление медицинскими данными, но и смещает акцент с лечения на предупреждение, поддерживая общественное здоровье.

Сокращение бюрократии через внедрение электронных медицинских карт и телемедицинских услуг становится ключевым фактором в улучшении доступности качественной медицинской помощи. Пациенты в удаленных регионах теперь могут получать консультации и диагнозы, не покидая своего

дома, что вносит революцию в медицинское обслуживание.

Создание «Цифрового Казахстана» в сфере здравоохранения становится подтверждением стремления к инновациям и повышению качества жизни граждан. Правительство и медицинские учреждения тесно сотрудничают, чтобы не только внедрять современные технологии, но и обеспечивать их безопасность и эффективность.

цифровая трансформация, фокусирующаяся потребностях на пациентов, ставит перед здравоохранением новые вызовы и возможности. По мере того как «Цифровой Казахстан» становится реальностью, можно ожидать, что ЭТИ инновации сформируют новый стандарт здравоохранения, обеспечивающий гражданам страны доступ к высокотехнологичным качественным медицинским услугам. В этом новом веке заботы о здоровье, стремится к гармонии между традициями и технологиями, предоставляя своему населению лучший стандарт заботы о здоровье в цифровой эпохе.

#### Список литературы:

- 1. Губаев А.Б. «Бизнес и цифровые трансформации» Книга: «Цифровая трансформация. Стратегии и реальность»-М.: ИНФРА-М, 2020г., с.112-115
- 2. Петров, В.Н., & Сидорова, А.М. «Электронные медицинские карты: путь к улучшению медицинской помощи» Издательство: Медицинские Технологии. январь 2022г., с.55-68
- 3. The Astana Times. Bringing Kazakhstan To The World. National Digital Kazakhstan Program 2020-2025. Электронный ресурс. Режим доступа: https://astanatimes.com/
- 4. «Бизнес-процессы и цифровые технологии в Казахстане» Журнал «Бизнес-информатика». Электронный ресурс. Режим доступа: <a href="https://bi.kz/">https://bi.kz/</a>

# АДАПТАЦИЯ СОВРЕМЕННОГО ЛОГИСТИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ В СТРУКТУРЕ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

# Жусупбекова Г. Е.

Старший преподаватель кафедры Бухгалтерского учета и управления Костанайского регионального университета им. А. Байтұрсынұлы

Основными критериями партнерских взаимоотношений можно считать: доверие, лояльность к партнеру, скоординированность действий, качество коммуникаций между компаниями, способность найти взаимоприемлемые решения. В настоящее время в наблюдается замедление оборачиваемости товарных запасов на 30 % за счет срыва сроков поставок поставщиками.

Именно партнерские взаимоотношения повышают эффективность

сотрудничества в целом и, таким образом, оказывают положительное влияние на экономический результат деятельности компаний, способствуют взаимной удовлетворенности обеих компаний существующими взаимоотношениями.

Применение стратегии сотрудничества на складе с поставщиками позволит установить и поддержать сотрудничество с местными товаропроизводителями. 90 % товаров, хранящихся на складе, произведено в Казахстане и России. При открытии представительств в новых регионах компания будет проводить торговые сессии, на которых будет возможность заключать открытые контракты местными товаропроизводителями. Компания напрямую заинтересована появлении товаров местного производства поскольку оборачиваемость данной продукции на складе наиболее быстрая.

Исходя из данных таблицы 1, можно судить об эффективности ускорения оборачиваемости товарных запасов на складе.

Таблица 1–Зависимость увеличения прибыли от ускорения оборачиваемости

Показатели	Оборачива	Оборачиваемость запасов	
	1 раз в год	2 раза в год	
Среднегодовой запас, тенге	20000	20000	
Объем услуг складирования, тенге	20000	40000	
Валовый доход, тенге, 24% от продаж	4800	9600	
Издержки прямые, тенге, 10% от продаж	2000	4000	
Накладные расходы, тенге, 7% от запаса	1400	1400	
Прибыль до уплаты налога, тенге	1400	4200	

После введения предложенных мероприятий объем услуг складирования увеличатся минимум в два раза. В таблице 2 представлен расчет результатов полученных результатов в после введения мероприятий направленных на ускорение оборачиваемости товарных запасов, также хорошо прослеживается, что за счёт увеличения оборачиваемости запасов с одного раза увеличиваются все показатели, приведённые в в год, до двух раз в год у таблице (валовый доход, издержки прямые, накладные расходы, прибыль до уплаты налога, а среднегодовой запас и объём услуг складирования остаются – без изменений).

Таблица 2 – Получение прибыли склада до и после ускорения оборачиваемости товарных запасов

•	Оборачиваемость товарных запасов		
Показатели	2021 год	ускорени е в 2 раза	ускорение в 4 раза
Среднегодовой запас, тыс. тенге	8217	8217	8217
Объем продаж, тыс. тенге	436346	872692	1745384
Валовый доход, тыс. тенге	104723	209446	418892
Издержки прямые, тыс. тенге	43635	87269	174538

Накладные расходы, тыс. тенге	575,19	575,19	575,19
Прибыль до налогообложения, тыс. тенге	60513	121602	243779

Наглядно сопоставление изменения прибыли до уплаты налогов в после предложенных мер совершенствования представлено на рисунке 1.

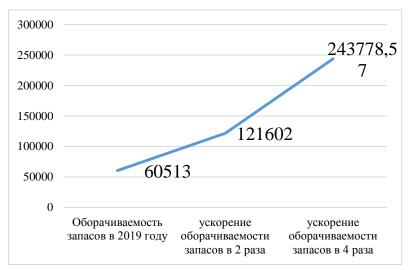


Рисунок 1 — Размер прибыли до налогообложения складской деятельности до и после введения мер совершенствования, тыс. руб

Для оценки результатов деятельности склада используются следующие показатели:

- абсолютные объем предоставленных услуг складирования, величина активов, величина убытков, продолжительность производственно-коммерческого цикла и т.д.;
- относительные это коэффициенты оборачиваемости и темпы роста выручки от продаж, прибыли, объема реализации продукции.

Коэффициенты оборачиваемости характеризуют отдачу на вложенные средства. Наиболее применяемым является коэффициент оборачиваемости оборотных активов. Коэффициент показывает количество оборотов всех оборотных средств за период. Большое число оборотов, как правило, говорит о том, что предприятие способно быстро возмещать свои вложения и есть хороший спрос на его продукцию. Однако в нестабильных условиях при отсутствии средств у предприятия высокая оборачиваемость может объясняться именно отсутствием средств, отсутствием кредита со стороны поставщиков и т.д. В результате проведенных расчетов можно сделать вывод о том, что предложенные мероприятия, направленные совершенствование на существующей стратегии развития , позволят предприятию достичь более хозяйственной показателей деятельности, что поспособствует высоких достижению поставленных целей.

Основными показателями эффективности внедрения с учетом дисконтирования (инфляции) являются чистый дисконтированный доход (чистый приведенный эффект) и индекс доходности.

Таблица 3 – Расчет прибыли и рентабельности от мероприятий по повышению эффективности деятельности

				Рентабельность
Год	Затраты, тенге	Результаты, тенге	Прибыль (убыток), тенге	(убыточность), %
1	2300000	60000	-170000	-73,90%
2	500000	800000	300000	60,00%
3	500000	100000	500000	100,00%
4	500000	150000	1000000	200,00%
5	50000	200000	150000	300,00%

Чистый дисконтированный доход показывает, какую сумму от реализации проекта можно получить в ценах на сегодняшний день.

Чистый дисконтированный доход (NPV) определяется как сумма текущих эффектов за весь расчетный период (формула 1):

$$\Theta_{\text{\tiny MHT}} = \text{NPV} = \sum_{t=1}^{T} (P_t - 3_t) \frac{1}{1 + E}$$
 (1)

где

Т – горизонт расчета;

 $P_{t}$  – результаты, достигаемые на момент времени, тенге;

 $3_t$  – затраты, осуществляемые в это же время, тенге;

1/(1+Е) – коэффициент приведения по времени результатов и затрат;

Е – норма дисконта, равная приемлемой для инвестора норме дохода на капитал.

Если NPV проекта положителен, то проект является эффективным и может рассматриваться как приемлемый для реализации. Чем больше значение NPV, тем эффективнее проект. Если инвестиционный проект имеет отрицательный NPV, то инвестор будет нести убытки, т.е. проект неэффективен. Рассчитаем чистый дисконтированный доход для планируемых мероприятий в . Коэффициент дисконтирования принимаем на основании ставки рефинансирования НБ РК. Ставка рефинансирования НБ РК составляет 8,25%. Для удобства расчетов принимаем значение 15%.

NPV =  $(60000 - 2300000)/(1 + 0.15) + (800000 - 500000)/(1 + 0.15)^2 + (1000000 - 500000)/(1 + 0.15)^3 + (1500000 - 500000)/(1 + 0.15)^4 + (2000000 - 500000)/(1 + 0.15)^5 = -147826 + 22684.31 + 32875.81 + 57175.32 + 74576.51 = 39485.87$  тенге

Таким образом, за пять лет чистый приведенный эффект составит 39485,87 тыс.тенге, т.е. проект мероприятий совершенствования системы управления складской деятельностью является довольно эффективным.

Рассчитаем индекс доходности реализации мероприятий по совершенствованию системы управления складской деятельностью.

Индекс доходности (PI) представляет собой отношение суммы приведенных эффектов к величине капиталовложений (формула 2):

$$PI = \frac{1}{K} \sum_{t=1}^{T} (P_t - 3_t^0) \frac{1}{(1+E)^t}$$
 (2)

где

Т – горизонт расчета;

 $P_{t}$  – результаты, достигаемые на момент времени, тенге;

 $3_t$  – затраты, осуществляемые в это же время, тенге;

1/(1+Е) – коэффициент приведения по времени результатов и затрат;

 $3^{0}$  – затраты на данный момент времени при условии, что в них не входят капитальные вложения.

Индекс доходности тесно связан с NPV, поскольку он состоит из тех же элементов. Если NPV положителен, то и PI>1, и наоборот. Если PI >1, проект эффективен, если PI < 1 — неэффективен.

Дисконтированные инвестиционные затраты составят:

$$230000/(1+0.15)^1 + 500000/(1+0.15)^2 + 500000/(1+0.15)^3 + 500000/(1+0.15)^4 + 500000/(1+0.15)^5 = 2000000 + 37807.18 + 32875.81 + 28587.66 + 24858.84 = 324129.5 Tehre$$

Дисконтированные поступления составят:

$$60000/(1+0.15)^1 + 800000/(1+0.15)^2 + 1000000/(1+0.15)^3 + 1500000/(1+0.15)^4 + 2000000/(1+0.15)^5 = 363615,4$$
 тенге

Таким образом, индекс доходности составит:

PI = 363615,4/324129,5 = 1,12

Как было сказано выше, если индекс доходности больше 1, то проект считается эффективным. Рассчитаем срок окупаемости внедрения мероприятий в с учетом и без учета дисконтирования.

Таблица 5 – Расчет срока окупаемости

Tuomingu 5 Tuo lei epoku okymuemoem				
Денежный	Возмещение,	Дисконтированный денежный	Возмещение,	
поток, тенге	тенге	поток, тенге	тенге	
-170000	-170000	-147826	-147826	
300000	-140000	22684,31	-125142	
500000	-900000	32875,81	-92266	
1000000	10000	57175,32	-35090,6	
1500000	160000	74576,51	39485,87	

Срок окупаемости — это период, за которой затраты проекта уравняются поступлениями от него. В случае недисконтированных денежных потоков (т.е. расчета без учета снижения стоимости денег) срок окупаемости будет меньше. Но так как реальная стоимость денег сокращается с каждым годом, показатель срока окупаемости дисконтированного денежного потока будет более точным.

По данным таблицы 5, можно сделать вывод, что без учета дисконтирования окупаемость внедрения мероприятий по повышению конкурентоспособности наступит через:

3 + (90000/100000) = 3,9 года

с учетом дисконтирования – через

4 + (23884,98/93138,198) = 4,47 года.

В таблице 22 сведем все показатели эффективности.

Таблица 6 – Показатели эффективности проекта

Показатель	Значение
Чистый дисконтированный доход, тыс. тенге	39485,87
Индекс доходности	1,12
Срок окупаемости (простой), лет	3,9
Срок окупаемости (с учетом дисконтирования), лет	4,5

Выявленным управленческим риском является медленное реагирование менеджмента на изменения внешней среды. Для того чтобы повысить уверенность кредиторов в адекватных действиях управленческого персонала в кризисной ситуации, в бизнес-план необходимо включить мероприятия по совершенствованию организационно-управленческой структуры и оптимизации процесса принятия решений.

Основной ошибкой является неэффективное управление имуществом, сдаваемым в аренду: предприятие активно пыталось сдать в аренду помещения, не пользующиеся спросом, и наоборот. Для устранения этого риска необходимо разработать ассортиментную программу сдачи помещений в аренду на следующий год с использованием данных маркетинговых исследований рынка.

Еще одним недостатком работы (и, следовательно, еще одним риском) предприятия является фактическое отсутствие системы сбытового маркетинга. Это выражается следующим:

- на предприятии не отслеживаются тенденции спроса, предложения, динамики ценообразования и изменения запросов арендаторов;
- отсутствуют в штате сотрудники, в обязанности которых входил бы поиск потенциальных арендаторов, и которые были бы ответственны за помещений минимизацию простоя И 3a максимальную финансовую эффективность аренды (в принципе, данная задача может быть возложена не на штатных сотрудников, а на стороннюю организацию - на пример, путем соответствующих договорных заключения отношений c партнерскими организациями).

В результате описанных выше негативных факторов, сдачу помещений в аренду нельзя считать эффективной.

Таким образом, для устранения данного риска необходимо разработать методику маркетинговых исследований и эффективного сбыта. Кто будет осуществлять данные функции — штатные сотрудники, или сторонние организации (агенты) — необходимо определить с помощью соответствующих расчетов эффективности.

#### Список литературы:

- 1. Радостовец В.К. Финансовый и управленческий учет на предприятий Алматы: НАК Центр-аудит, 2019г.
- 2. Синк Д. Скотт. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка. Контроль и повышение. (Пер. с англ.) М. Прогресс,2018г.

## ЦИФРОВИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР ЕЕ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ

Ибраева Мариям Найзаевна, Магистрант 1 курса Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы E-@mail: mariyam k92@mail.ru

Курмангалиева А.К., к.э.н., и.о. ассоциированного профессора (доцента) Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы

В настоящее время мы наблюдаем тенденцию стремительного движения мира к экономике нового типа, одной из главных движущих сил которой цифровые технологии. В данной статье освещается цифровизации в экономике, ее влияние на экономическое развитие Казахстана. Рассмотрен отечественный внедрения цифровых ОПЫТ финансовую систему государства, а также в повседневную жизнь человека. Уже сейчас мы можем с уверенностью сказать, что цифровые технологии стали неотъемлемой частью эффективного развития как на предприятиях разного уровня и формы собственности, так и в жизни каждого отдельно взятого человека, что отражается на экономике страны в целом.

Цифровизация представляет собой использование цифровых технологий для автоматизации бизнес- процессов, превращение аналоговых данных в цифровой формат. Конечная цель цифровизации на предприятии —увеличение скорости работы, повышение эффективности, экономия времени и денежных средств, и, как результат, увеличение прибыли.

Заглянем в прошлое, к истокам цифровизации экономики. Само понятие «цифровая экономика» было введено в 1995г. американским ученым, профессором Массачусетского университета Николасо Негропонте. Но процесс развития цифровой экономики начался значительно раньше — в 50-х годах прошлого века, после появления первых электронных компьютеров. Совершенствование и удешевление электронно-вычислительной техники способствовало развитию и расширению границ цифровизации. Первый крупный скачок пришелся на 1970-е годы, с появлением персональных компьютеров.

Следующий скачок, определивший глобальные масштабы и ускоренные темпы цифровизации, связан с появлением и стремительным развитием интернета в 1980-1990х годах. И, наконец, появление смартфонов способствовало тому, что на сегодняшний день ведение бизнеса, деятельность государства, и повседневную жизнь человека невозможно представить без цифровых технологий. Цифровые технологии и автоматизация затрагивают абсолютно все сектора экономики (от сферы образования до горнодобывающей промышленности и сельского хозяйства).

Цифровая экономика — это глобальная система экономических и социальных мероприятий, реализуемые с помощью продуктов цифровых и информационных технологий. Экономика на каждом этапе общественно-исторического развития представляет собой некое цифровое пространство, что логично и объяснимо. Все показатели деятельности любого бизнеса, а также экономические термины выражались и выражаются в цифрах - доходы, расходы, прибыль, убытки, налоговая база, ставки налогов, уровень инфляции, объем ВВП и прочее. Все цифровые данные обобщаются, обрабатываются и используются для дальнейшей разработки и утверждения, и последующей реализации социально-экономической политики страны, и как следствие, развития ее финансов.

В мировом рейтинге ООН по развитию электронного правительства е- Government в текущем году Казахстан занял 28-е место среди 193 стран, вошедших в мониторинг. Для сравнения, в 2020 г. Казахстан занимал 29-место в данном рейтинге. Это говорит о росте уровня цифровизации и диджитализации в Казахстане. Кроме того, наша страна значительно обгоняет страны СНГ, а также такие развитые страны, как Италия, Канада, Чехия, Ирландия и др.

Поговорим о том, каким Казахстан видит развитие цифровизации. Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына» совместно с международной компанией The Boston Consulting Group провели исследование «Макроэкономические перспективы Казахстана и новые инвестиционные горизонты в цифровизации», которое показало, что дальнейший экономический рост невозможен без ускорения темпов цифровизации ключевых отраслей, таких как промышленное производство, сельское хозяйство, розничная торговля и транспорт.

Для ускорения темпов развития экономики и улучшения качества жизни людей правительство Казахстана в 2017г. утвердило государственную программу «Цифровой Казахстан». Программа включает в себя 5 ключевых направлений:

- 1. Цифровизация отраслей экономики
- 2. Переход на цифровое государство
- 3. Создание инновационной экосистемы
- 4. Развитие человеческого капитала
- 5. Реализация цифрового Шелкового пути.

Были реализованы крупные проекты в сфере промышленности - внедрение

инновационных технологий на рудниках и месторождениях. В сфере транспорта и логистики внедрена интеллектуальная транспортная система, позволяющая взвешивать транспорт В движении, осуществлять видеомониторинг и выявлять нарушения ПДД, взимать плату и внедрять Результатом цифровизации искусственный интеллект на автодорогах. комплекса сельскохозяйственного агропромышленного стала система менеджмента, фермерам позволяющая В режиме реального времени отслеживать показатели посевов, влаги, вредителей, вероятности осадков и др.

К числу лидеров цифровизации Казахстана относится финансовая индустрия:

- онлайн банкинг:
- мобильные переводы;
- налоговое администрирование;
- электронный документооборот (ЭСФ, ЭАВР, СНТ и пр.);
- облачное хранение информации;
- криптовалюты, блокчейн;
- электронные системы продаж.

Крупные банки Казахстана собственное мобильное имеют приложение платформу, позволяющую обывателю самостоятельно конвертировать валюту, открывать и пополнять депозит, делать мгновенный мобильный перевод денежных средств и прочие операции. Также на этих платформах можно приобрести онлайн в рассрочку или в кредит различные товары и услуги, оплачивать коммунальные и многие другие платежи. Упомянутые выше возможности существенно экономят время и денежные средства пользователей.

За годы независимости Казахстан сделал большой шаг вперед. Поставленная ранее цель вхождения в число 50 конкурентноспособных стран исполнена. На сегодняшний день указом Главы государства была поставлена задача по вхождению в число 30-ти самых развитых стран мира, создание новой модели экономического роста, которая обеспечит глобальную конкурентоспособность и устойчивое продвижение страны на мировой арене. Опираясь на мировой и отечественный опыт, можно заключить что цифровая экономика — один из главных инструментов в достижении успеха в осуществлении поставленной задачи.

# Список литературы

- 1. Государственная программа Цифровой Казахстан [Электронный ресурс] / <a href="https://egov.kz/cms/ru/digital-kazakhstan">https://egov.kz/cms/ru/digital-kazakhstan</a> (дата обращения 27.10.2023).
- 2. О концепции по вхождению Казахстана в число 30 самых развитых государств мира [Электронный ресурс] / <a href="https://adilet.zan.kz/rus/docs/U1400000732">https://adilet.zan.kz/rus/docs/U1400000732</a> (дата обращения 30.10.2023).
- 3. По уровню электронного участия граждан страна заняла 15-е место в мире [Электронный ресурс] / <a href="https://kapital.kz/tehnology/109775/po-">https://kapital.kz/tehnology/109775/po-</a>

- <u>urovnyu-elektronnogo-uchastiya-grazhdan-strana-zanyala-15-ye-mesto-v-mire.html</u> (дата обращения 30.10.2023).
- 4. Сактаганова Л. Цифровизация Казахстана ключевой фактор развития [Электронный pecypc] / <a href="https://online.zakon.kz/Document/?doc\_id=38537960">https://online.zakon.kz/Document/?doc\_id=38537960</a> (дата обращения 30.10.2023).

# РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

Кузьмина Анастасия Сергеевна, студентка 3 курса студентка 3 курса образовательной программы 6В04104 Финансы, Костанайский региональный университет им. А. Байтұрсынұлы Е-mail: anastasia\_19092003kas@gmail.com
Завьялова Елена Николаевна, старший преподаватель, магистр финансов Костанайский региональный университет им. А. Байтұрсынұлы Е-mail: zavyalova-elena@rambler.ru

В данной статье рассматривается важность и влияние цифровых технологий на розничную торговлю с финансовой точки зрения. Также подчеркивается значение управления данными и аналитики в процессе цифровизации. Статья подчеркивает, что успешная интеграция цифровых технологий стала неотъемлемой частью современного бизнеса в розничной торговле и позволяет компаниям увеличивать прибыль и оставаться конкурентоспособными.

Цифровизация — это процесс внедрения цифровых технологий и решений в различные сферы бизнеса, включая розничную торговлю. В последние десятилетия этот процесс приобрел особую актуальность и стал неотъемлемой частью современного розничного бизнеса. Цифровизация сильно влияет на розничную торговлю с финансовой точки зрения, предоставляя бизнесам новые возможности для роста и оптимизации.

Сфера розничной торговли была и остается одной из наиболее восприимчивых к различным инновациям. Начиная с 2022 года цифровизация и информатизация ритейла в Республике Казахстан набирали обороты. Таким образом, сейчас ритейлерам необходимо решать новые задачи, чтобы использовать открывающиеся перед ними новые возможности и перспективы. Очевидно, что правильная и своевременная реакция на ситуацию на современном рынке розничной торговли даст компании преимущество перед конкурентами.

В мировом ритейле, наблюдается постоянный рост темпов цифровизации. Это обусловлено тем, что все больше потребителей активно используют цифровые технологии, а следовательно, чтобы соответствовать их предпочтениям и успешно конкурировать на рынке, требуется также внедрять и

применять современные технологические решения.

Современные покупатели больше ценят удобство и экологичность, стремятся к экономии времени, требуют персонального подхода. Они активно используют цифровые технологии и различные каналы для получения Цифровизация информации. позволяет создать удобные персонализированные опыты покупателей. Электронные каталоги, мобильные приложения и онлайн-платформы делают покупки более удобными, позволяют клиентам сравнивать товары, читать отзывы и получать рекомендации. Это способствует увеличению лояльности клиентов.В целом наблюдается рост потребления, однако ПУТЬ потребителя К приобретению многоканальным. Это приводит к необходимости изменений в розничной торговле.

Как показывает практика, наибольшую результативность дает комплексный подход при внедрении таких изменений. Например, в торговых сетях целесообразно не только внедрить системы для подсчета и анализа поведения посетителей, но и пересмотреть требования к персоналу и повысить производительность труда. С помощью цифровых технологий можно повысить эффективность операционной деятельности и, соответственно, уменьшить себестоимость товаров и сделать их более доступными на рынке [1].

Также цифровые решения автоматизируют множество задач в розничной торговле, включая управление запасами, оформление заказов и отслеживание продаж. Это позволяет компаниям сократить операционные издержки и улучшить эффективность бизнес-процессов.

Цифровизация позволяет собирать большое количество данных о клиентах и их покупательных предпочтениях. Эти данные могут быть использованы для создания более точных стратегий маркетинга и предоставления персонализированных предложений. Современные технологии позволяют бороться с мошенничеством и обеспечивать безопасность как для клиентов, так и для бизнеса. Например, системы онлайн-платежей и системы идентификации клиентов способствуют уменьшению рисков.

Многие ритейлеры отмечают, что большинство потребителей с энтузиазмом относятся к техническим новшествам и охотно используют их в торговых объектах. Так, все более популярными становятся кассы самообслуживания, бесконтактные платежи, мобильные приложения торговых сетей [3].

Отдельно стоит отметить специальные клиентские сервисы, представленные не только в офлайн, но и в онлайн каналах взаимодействия продавца с целевой аудиторией. Так, например, в рабочей практике супермаркетов неплохо зарекомендовал себя сервис видео консультаций (стрим). Стрим ведется в режиме реального времени непосредственно из торгового зала, что позволяет не только оперативно выявлять потребности покупателей, но и демонстрировать им подходящие варианты товара (см. Рисунок 1) [2].



Рисунок 1 - Сервис видео консультаций

В сущности, у брендов сегодня отсутствует необходимость в открытии и содержании больших точек, так как ознакомить потребителя с полным каталогом реализуемой продукции можно с помощью разнообразных ІТ-технологий. Более того, многие розничные сети с помощью Интернет — площадок привлекают к продвижению своей продукции локальных и узконаправленных продавцов из небольших населенных пунктов.

Электронные сервисы и платформы, используемые сетевыми компаниями, направлены, прежде всего, на улучшение эффективности и упрощения должностных обязанностей продавцов — консультантов. Такой подход, в свою очередь позволяет повысить производительность персонала и увеличению объемов прибыли.

Процесс цифровизации розничной торговли влияет на различные аспекты финансовой деятельности (см. Рисунок 2).

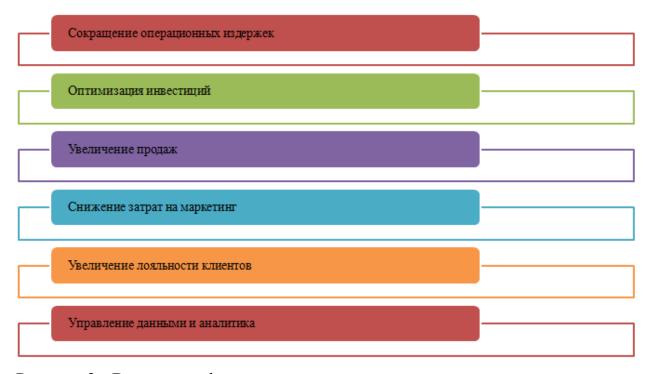


Рисунок 2 - Влияние цифровизации на различные аспекты деятельности розничной торговли

Более подробно рассмотрим каждый из аспектов:

1. Сокращение операционных издержек. Внедрение цифровых технологий

позволяет снизить операционные расходы, связанные с управлением магазинами, складами и персоналом. Автоматизация процессов, таких как учет товаров, оформление заказов и управление запасами, позволяет сэкономить на рабочей силе и уменьшить затраты на складское хранение.

- 2. Оптимизация инвестиций. Цифровые инструменты позволяют розничным компаниям более точно оценивать спрос и эффективность различных товаров и категорий. Это позволяет оптимизировать ассортимент и инвестиции в наиболее прибыльные продукты, что в конечном итоге улучшает финансовые показатели.
- 3. Увеличение продаж. Цифровизация создает возможности для увеличения объема продаж. Мобильные приложения, интернет-магазины и онлайн-платформы предоставляют доступ к более широкой аудитории. Также возможность предоставления персонализированных предложений и акций помогает стимулировать продажи.
- 4. Снижение затрат на маркетинг. Цифровые инструменты позволяют более точно настраивать маркетинговые кампании и измерять их эффективность. Это помогает снизить затраты на маркетинг и увеличить возврат на инвестиции.
- 5. Увеличение лояльности клиентов. Цифровизация способствует созданию лучшего опыта покупателей, что в свою очередь увеличивает лояльность клиентов. Долгосрочные отношения с клиентами могут привести к повторным покупкам и росту доходов компании.
- 6. Управление данными и аналитика. Цифровизация предоставляет доступ к большому объему данных о клиентах и покупках. Эти данные могут быть использованы для более глубокого анализа и разработки стратегий, которые максимизируют прибыль.

Как мы видим, в секторе розничной торговли отмечаются серьезные изменения, направленные на полное переосмысление традиционного формата работы с потребителями. Активное использование всевозможных программных решений и новых идей положительно сказывается на развитии и улучшении всех показателей деятельности компании.

Цифровизация стала неотъемлемой частью современной розничной торговли. Компании, которые успешно интегрируют цифровые технологии в свой бизнес, могут улучшить опыт клиентов, оптимизировать процессы, увеличить конкурентоспособность и адаптироваться к быстро меняющимся рыночным условиям, а также снизить издержки, увеличить продажи и улучшить управление финансами. Это позволяет им оставаться успешными и растущими в современном цифровом мире розничной торговли.

#### Список литературы:

- 1. Цифровизация в розничной торговле [Электронный ресурс]. Режим доступа: <a href="https://vc.ru/marketing/63827-cifrovizaciya-v-roznichnoy-torgovle">https://vc.ru/marketing/63827-cifrovizaciya-v-roznichnoy-torgovle</a> (дата обращения: 08.11.23)
  - 2. Абдулбарова Ю. Цифровизация магазинов: что даст для бизнеса и как

отразится на покупателях [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <a href="https://lindeal.com/news/cifrovizaciya-magazinov-chto-dast-dlya-biznesa-i-pokupatelej">https://lindeal.com/news/cifrovizaciya-magazinov-chto-dast-dlya-biznesa-i-pokupatelej</a> (дата обращения: 09.11.23)

3. Смотрова Т.И., Наролина Т.С. Тенденции цифровизации в розничной торговле // ЭКОНОМИНФО. 2020. Т.17. № 1. - С. 55-59. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/tendentsii-tsifrovizatsii-v-roznichnoy-torgovle (дата обращения: 10.11.23)

# ЦИФРЛЫҚ ЭКОНОМИКА ДАМУДЫҢ ПЕРСПЕКТИВАЛЫҚ ТЕТІГІ РЕТІНДЕ

Курманова Эльмира Маратовна, А. Байтұрсынұлы атындағы Қостанай өңірлік университетінің 4 курс студенті E-mail:kurmanova\_em@mail.ru Кайырбаева Г.К., А.Байтұрсынұлы атындағы Қостанай өңірлік университеті, э.ғ.м., аға оқытушы

Бүкіл қоғамды цифралндырудың қарқынды дамуы және цифрлық өнімдердің көбеюі басқарушылық есеп мамандарынан цифрлық экономиканың негіздерін білуді талап етеді, бұл маңызды бәсекелестік артықшылық.

Қазіргі заманғы ақпараттық және коммуникациялық технологиялар барлық қоғамдық қатынастарды айтарлықтай өзгертеді, осыған байланысты қазіргі уақытта «цифрлық экономика» деп аталатын жаңа, ақпараттық қоғамның қалыптасуы байқалады. Дәстүрлі экономикалық қатынастарға ұқсас қасиеттерге қарамастан, ол олардан айтарлықтай ерекшеленеді, бұл оны ғылыми қоғамдастықтың қызығушылығы тұрғысынан өзекті етеді. Мемлекет дамуының негізгі бағыттарының бірі – экономика бағыты [1].

Ал «цифрлық экономиканы» енгізу экономикалық құрылымды және тұтастай алғанда ортаны дамыту тетігін білдіреді. Жаңа көкжиектер кеңейіп, мүмкіндіктер терезесі ашылады және ең алдымен, біздің болашағымыз үшін қолайлы қауіпсіз әлеуметтік орта құра отырып, өзінің амбициясы мен білімін жүзеге асыра алатын жас ұрпақ үшін [2].

Бұл жағдайда цифрландыру және цифрлық экономика тарихына үндеу цифрлық экономика терминін қоса алғанда, тақырыпты түсінуге және цифрлық форматта ұсынылған ақпарарттың ұзақ мерзімді тенденциялары мен іргелі қасиеттеріне сүйене отырып цифрлық экономиканың одан әрі дамуына мағыналы болжам жасауға ұмтылудан туындайды. Сондай-ақ, қазіргі кездегі танымал «цифрлық экономика» терминінің екі түрлі аудармасына назар аудару керек. Аударманың бір нұсқасында – digital economy – нақты экономика секторы, басқа нұсқада – digital economics – ғылыми бағыт. Екі жағдайда да біз цифрландыру туралы, цифрлық форматтағы ақпараттың қасиеттері және оның экономикадағы рөлі туралы айтып отырмыз, бірақ мағыналардың араласауы өте жағымсыз. Сондықтан кейде ағылшын тіліндегі баламалар қолданылады (жақшада). Тақырыпты түсінудің тағы бір маңызды ерекшелігі – ақпаратты

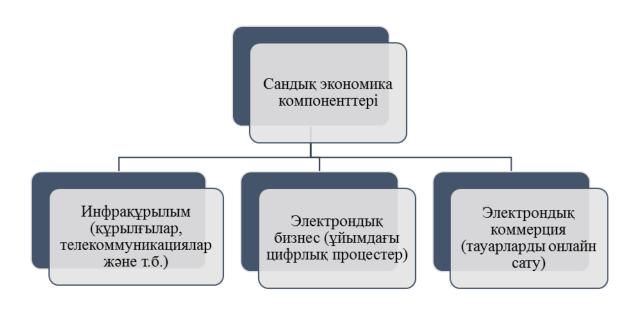
машинада оқуға және есте сақтауға ыңғайлы екілік есептеу жүйесінде ұсыну. Ақпаратты ұсынудың машинамен оқуға ыңғайлы түрі сияқты таза техникалық ерекшелігі болмаса, цифрлық экономика (digital economy) туралы айту зерттеу мен талқылауға арналған тақырыптың болмауынан мағынасы болмауы мүмкін.

Сандық экономиканың көптеген анықтамалары бар, олардың көпшілігі оның жеке көріністеріне назар аударады, үлкен суретті жіберіп алады.

Цифрлық экономика – цифрлық ақпараттық-коммуникациялық технологияларды пайдалануға негізделген экономикалық, әлеуметтік және мәдени қатынастар жүйесі [3].

Бірақ, бүкіл әлемде қолданылатын ең көп таралған анықтамалардың бірі келесідей тұжырымдалған:

Цифрлық экономика интернет арқылы электрондық сауданың көмегімен тауарлар мен қызметтер саудасына мүмкіндік береді және сатады. Сандық экономика үш компоненттен тұрады (сурет 1).



Сурет 1 – Сандық экономика компоненттері

Бұл анықтама, көптеген басқа анықтамалар сияқты, болып жатқан өзгерістердің мәнін ашпайды, олардың технологиялармен байланысын көрсетпейді, пайдаланушылардың мінез-құлқының өзгеруі, тұтынушылар мен өндірушілер арасындағы қатынастардың өзгеруі, бәсекелестіктің өзгеруі, еңбек өнімділігінің өзгеруі, қосылған құн құрылымының өзгеруі және басқа да көптеген аспектілер сияқты экономикалық әсерлерді сипаттамайды.

Цифрлық экономика – бұл өндірістің негізгі факторлары цифрлық түрде ұсынылған деректер болып табылатын қызмет, оларды өңдеу және үлкен көлемде, соның ішінде олар құрылған кезде тікелей пайдалану дәстүрлі басқару нысандарымен салыстырғанда өндірістің, технологияның, жабдықтың әртүрлі түрлерінде тиімділікті, сапаны және өнімділікті тауарлар мен қызметтерді сақтау, сату, жеткізу және тұтыну кезінде айтарлықтай арттыруға мүмкіндік береді.

Әлемнің 15-тен астам елі цифрландырудың Ұлттық бағдарламаларын жүзеге асырады: Дания, Норвегия, Ұлыбритания, Канада, Германия, Сауд Арабиясы, Үндістан, Ресей, Қытай, Оңтүстік Корея, Малайзия, Сингапур, Австралия, Жаңа Зеландия және Қазақстан.

Қытай өзінің «Интернет плюс» бағдарламасында цифрлық салаларды салалармен біріктіреді. Сингапур «ақылды экономиканы» дәстүрлі қалыптастырады, Канада Торонтода акт хабын құрады, Оңтүстік Корея адами «креативті экономика» бағдарламасында капиталды дамытуға, кәсіпкерлікке және АКТ жетістіктерін таратуға бағытталған, ал Дания мемлекеттік секторды цифрландыруға бағытталған.

Қазақстан нөлден басталмайды, 90-шы жылдары Үдемелі индустриялықинновациялық даму жөніндегі мемлекеттік бағдарлама басталды, «Болашақ» халықаралық білім беру бағдарламасы бастамашылық етілді, 2005 жылы электрондық үкіметті қалыптастыру басталды. Сондай-ақ, Қазақстанда инновациялық экожүйенің бірқатар элементтері құрылды, ПИТ арнайы экономикалық аймағы «Алатау», «Назарбаев Университеті» жұмыс істейді, Astana Hub халықаралық технопаркі іске қосылды.

Бүгінде цифрландыру экономиканы дамытудың негізгі трендтерінің біріне айналды. Цифрлық технологиялардың дамуы бүкіл Еуразиялық экономикалық кеңістіктің басымдығы ретінде аталады.

Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2017 жылғы 12 желтоқсандағы №827 қаулысымен «Цифрлық Қазақстан» мемлекеттік бағдарламасы бекітілгені Президентінің Оны Қазақстан Республикасы 2017 жылғы қаңтардағы «Казакстаннын Үшінші жаңғыруы: жаһандық бәсекеге қабілеттілік» Жолдауына сәйкес Қазақстан Республикасының Ақпарат және коммуникациялар министрлігі әзірледі. Бұл бағдарлама орта перспективада цифрлық технологияларды пайдалану есебінен республика экономикасының даму қарқынын жеделдетуге және халықтың өмір сүру сапасын жақсартуға, сондай-ақ ел болашағының цифрлық экономикасын құруды қамтамасыз етуге бағытталған. Мемлекеттік бағдарламаны іске асыру бес негізгі бағытта жүргізіледі (сурет 2).

Сурет 2 – Мемлекеттік бағдарламаны асырудың бес бағыты

Қазіргі уақытта барлық дерлік банктер қашықтықтан арналар арқылы қызмет көрсетеді, банктердің 70%-ы тұлғаларға Интернет және мобильді банкинг арқылы қызмет көрсетеді, банктердің 55%-ы өз қызметтерін мобильді қосымшалар негізінде ұсынады.

Қаржылық қатынастарды одан әрі цифрландырудағы елеулі қиындықтар тиімді реттеудің, қаржы секторының мемлекеттік ақпараттық жүйелермен және дерекқорлармен электрондық өзара іс-қимылының бірыңғай стандарттарының, клиенттерді қашықтықтан сәйкестендірудің әмбебап тетігінің болмауы, сондайақ халықтық қаржылық сауаттылығының жеткіліксіз деңгейі болып табылады.

Экономика салаларын цифрландыру - цифрлық технологияларды пайдалану және енгізу есебінен Қазақстан экономикасының дәстүрлі салаларын қайта құру;

Цифрлық мемлекетке көшу - қажеттіліктерді болжай отырып, қызмет көрсету тәсілдерін және мемлекеттің азаматтарымен және бизнеспен өзара іс-қимылын қайта құру;

Цифрлық Жібек жолын іске асыру - ел ішінде де, транзиттік әлеуетті іске асыру үшін де деректерді берудің, сақтаудың және өңдеудің жоғары жылдамдықты және қорғалған инфрақұрылымын дамыту;

Адами капиталды дамыту - шығармашылық қоғам деп аталатын құрылысты қамтитын қайта құру;

Инновациялық экожүйені құру - бизнес, ғылыми сала және мемлекет арасындағы тұрақты байланыстары бар технологиялық кәсіпкерлікті және инновацияларды дамыту үшін жағдайлар жасау.

цифрландыру Экономика Енбек өнімділігі салаларын мен деңгейін арттыратын серпінді технологиялар капиталдандыру мүмкіндіктерді пайдалана отырып, ҚР экономикасының дәстүрлі салаларын қайта құруды көздейді. Бұл ретте «Цифрлық мемлекеттке көшу» халыққа және бизнеске қызмет көрсету саласындағы мемлекеттің функцияларын түбегейлі өзгертуді білдіреді. Бұдан басқа, «Цифрлық Жібек жолын іске асыру» деректерді берудің, сақтаудың және өңдеудің жоғары жылдамдықты және қорғалған инфрақұрылымын дәйекті дамытуды білдіреді. Әрі қарай, «адами капиталды дамыту» білім экономикасына көшуді қамтамасыз ету үшін процестерін барлық креативті қоғам құрудың қамтиды. Сонымен, «инновациялық экожүйені құру» бизнестің, ғылымның және мемлекеттің тұрақты байланыстарымен технологиялық кәсіпкерлікті және инновацияларды дамыу үшін қажетті жағдайларды қамтамасыз етеді.

«Цифрлық Қазақстан» өз мәні бойынша жаңа мемлекеттік бағдарлама болып табылады, оған сәйкес мемлекет елдегі барлық цифрлық процестерді бақылауға алады, олардың көпшілігі үшін тапсырыс беруші рөлін атқарады. Қазақстанда цифрландыру адами капитал белсенді дамитын, автоматтандыру және басқа да жаңа технологиялар есебінен жұмыс тиімділігі мен жылдамдығы артатын жаңа қоғам құруға алып келеді. Цифрлық революция, заттардың өнеркәсіптік интернеті, жасанды интеллект, 3D басып шығару технологиясы, авиация, логистика, биомедицина және автомобиль өнеркәсібіндегі блокчейн, ақша жүйесі бұрынғыдай ондаған жылдар бойы емес, өте жылдам дамып келеді.

Цифрлық экономика ақпараттық экономикаға, желілік экономикаға және

білім экономикасына тұжырымдамалық ұқсастыққа ие, бірақ олармен бірдей емес. Ақпараттық экономика және желілік экономика білім экономикасын тамақтандырады, ал осы үш компоненттің тоғысуы мен интеграциясы бірітіндеп цифрлық экономикаға көшуді қалыптастырады [4]. Цифрлық экономика электрондық коммерция мен цифрлық төлемдерден бастап онлайн жарнамалар мен бағдарламалық жасақтаманы әзірлеуге дейінгі көптеген әрекеттерді қамтиды. Цифрлық экономика біздің бизнес жүргізу және бірбірімізбен қарым-қатынас жасау тәсілімізді өзгертті, бірақ ол сонымен бірге проблемалар мен перспективаларды алып жүреді (сурет 3).

Бүгінгі таңда электронды экономика таза экономикалық процестерден асып түсетіні анықталады. Цифрландыру әлеуметтік процестерге енгізілуде, адамдардың табысты өмір сүруі оған көбірек байланысты, сонымен қатар мемлекеттік ұйымдар мен құрылымдардың жұмысына цифрлық технологияларды кеңінен енгізу жүріп жатыр. Цифрлық экономиканың даму деңгейі бойынша Қазақстан әлемде көшбасшы орынға ие емес, бірақ көшбасшылардан кейінгі елдер тобында өз позицияларын жылдан жылға жақсарта отырып, сенімді түрде ұстанады. Цифрлық экономиканы одан әрі дамыту бойынша мемлекет пен бизнестің бірлескен жұмысы қажет.

Негізгі мәселелердің бірі-жеке адамдарға да, ұйымдар мен үкіметтерге де бағытталған киберқауіпсіздік. Бұл қауіптер әртүрлі формада болуы мүмкін, соның ішінде зиянды бағдарламалар, фишинг, сатып алу бағдарламалары және әлеуметтік инженерлік шабуылдар. Көптеген кәсіпорындар желіге ауысқан сайын, кибер шабуылдар мен деректердің бұзылу қаупі артады.

Цифрлық теңсіздік цифрлық экономика тудыратын негізгі мәселелердің бірі болып табылады және әртүрлі популяциялар арасындағы цифрлық қол жетімділік пен дағдылардың теңсіздігін білдіреді. Бұған ауыл және қала халқы, табысы төмен және жоғары адамдар және әртүрлі елдер кіруі мүмкін. Цифрлық апшақтық бар теңсіздікті күшейтіп, экономикалық өсуге кедергі келтіруі мүмкін, өйткені цифрлық технологияларға қол жеткізе алмайтындар цифрлық экономикаға қатысудан шығарылуы мүмкін.

Цифрлық экономика киберқауіпсіздік, бағдарламалық қамтамасыз етуді әзірлеу, деректерді талдау және жасанды интеллект сияқты салаларда техниктердің тапшылығын тудырады. Бұл тапшылық ұйымдар үшін маңызды мәселе болып табылады, өйткені бұл олардың цифрлық экономика жағдайында инновациялар мен бәсекеге қабілеттілігіне кедергі келтіруі мүмкін.

Сурет 3 – Цифрлық экономикаға байланысты туындайтын проблемар

Қорытындылай келе, цифрлық экономика байыпты қарауға болатын көптеген проблемаларды тудыратынын атап өткен жөн. Киберқауіпсіздік қатерлері жеке адамдарға, ұйымдарға және үкіметтерге қарсы бағытталуы мүмкін және тәуекелдерді азайту үшін тиімді қарсы шаралар қажет. Цифрлық дағдыларды үйрету, сондай-ақ аз қамтылған қауымдастықтардың кажеттіліктерін қанағаттандыратын цифрлық мазмұн мен кызметтерді дамытуға ықпал ету үшін шешімдерді қажет ететін тағы бір маңызды мәселе. Сонымен, негізгі салалардағы білікті жұмысшылардың жетіспеушілігі цифрлық дағдылар мен тренингтерге үйрету, цифрлық жұмыс күшінің әртүрлілігі мен инклюзивтілігіне ықпал ету және жұмысшыларды белгілі бір салаларға тарту үшін ынталандыру сияқты шешімдерді қажет ететін маңызды мәселе болып табылады. Осы мәселелерді шеше отырып, біз тәуекелдер мен кемшіліктерді азайта отырып, цифрлық экономиканың барлығына қол жетімділігін қамтамасыз ете аламыз [5].

#### Әдебиеттер тізімі

- 1 Аверьянов М.А., Евтушенко С.Н., Кочеткова Е.Ю.Цифровое общество: Новые вызовы//Экономические стратегии.2016 г. №7 (141). С.90-91
- 2 Алексеев И. В. Цифровая экономика: особенности и тенденции развития электронного взаимодействия / И. В. Алексеев // Актуальные направления научных исследований: от теории к практике : материалы X Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 18 дек. 2016 г.). В 2 т. Т. 2. Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс»,  $2016. N \ge 4$  (10). С. 42-45
- 3 Аверьянов М.А., Евтушенко С.Н., Кочеткова Е.Ю.Цифровое общество: Новые вызовы//Экономические стратегии.2016 г. №7 (141)
- 4 Лю Юмэн. "Совместное управление цифровым разрывом в перспективе цифровой инклюзии: разумная практика и практическая мудрость" // Форум Хусян, -2022.-No. 3.
- 5 В.В. Давниса. Электронный бизнес: проблемы, развитие и перспективы. //Под общ. ред. В.В. Давниса. Воронеж, -2020. -С. 126-128.

### ЦИФРОВИЗАЦИЯ В НЕФТЕГАЗОВОЙ СФЕРЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Мухамедшарипова Малика Рустамовна, студентка 3 курса образовательной программы 6В04104 Финансы, Костанайский региональный университет им. А. им. А. Байтұрсынұлы Е-mail: mali004kika@gmail.com
Завьялова Елена Николаевна, старший преподаватель, магистр финансов Костанайский региональный университет им. А. Байтұрсынұлы Е-mail: zavyalova-elena@rambler.ru

Цифровизация является одним из ключевых направлений развития в современном мире, охватывая различные сферы экономики, включая нефтегазовую промышленность.

В Республике Казахстан, как стране-экспортере нефти и газа, внедрение цифровых технологий в нефтегазовую сферу является чрезвычайно актуальной темой, связанной с повышением эффективности производства и улучшением конкурентоспособности национальных компаний на мировом рынке. Цифровизация может привести к повышению эффективности добычи, сокращению затрат и рисков, оптимизации управления и принятию решений. Реализация цифровой трансформации в нефтегазовой отрасли Республики

Казахстан имеет потенциал для привлечения инвестиций, развития местной экономики и создания новых рабочих мест. Это особенно важно в условиях общей цифровизации общества и стремления Казахстана к модернизации и диверсификации своей экономики. Исследование и разработка цифровых технологий в нефтегазовой сфере в Республике Казахстан имеет огромную актуальность с точки зрения повышения конкурентоспособности национальной нефтегазовой индустрии, обеспечения энергетической безопасности страны и усиления ее позиции на мировом рынке энергоносителей.

Цифровизация в глобальном плане представляет собой концепцию экономической деятельности, основанной на цифровых технологиях, внедряемых в разные сферы жизни и производства. И эта концепция широко внедряется во всех странах и Казахстан, не стал исключением. Нефтегазовый секторявляется основным источником энергии и природных ресурсов для многих стран. При отсутствии стабильного развития нефтегазового сектора, могут возникнуть проблемы с поставкой и ценой энергии, а также нарушится энергетическая безопасность страны. Энергетическая безопасность является неотъемлемой частью всей системы национальной безопасности Республики энергетической безопасности Казахстан. Обеспечение гарантированную защиту личности, общества и государства от дефицита топливно- энергетических ресурсов, обеспечение стабильности поставок энергоносителей для внутреннего потребления, адаптацию национальной экономики к новым мировым ценам, обеспечение безопасности энергетической инфраструктуры, атомных станций, нефтяных и газовых трубопроводов и других жизненно важных объектов.

Нефтегазовый сектор имеет экологические риски, и его деятельность может привести к угрозам для окружающей среды и здоровья людей. Поэтому необходимо развивать нефтегазовый сектор в соответствии с принципами экологической и социальной ответственности и управлять им с учетом многих факторов, включая энергетическую безопасность. Политика Казахстана в области охраны окружающей среды также предусматривает переход на цифровизацию: эмиссии в окружающую среду будут автоматически замеряться и в режиме онлайн поступать для мониторинга в контролирующие органы. Цифровизация необходима для увеличения иностранных инвестиций в экономику страны, Казахстан имеет потенциал добычи углеводородов в десятки раз больше, чем то, что разрабатывается сейчас [1].

Цифровизация В промышленности нацелена на единовременное достижение трех показателей: увеличение количества, повышение качества и минимизация затрат. Другими словами, главная задача цифровизации в промышленности – это повышение эффективности. С 1 января 2020 года все субъекты осуществляющие деятельность в области добычи и оборота нефти и газового конденсата, не оснастившие свои предприятия контрольными приборами учета (КПУ) не смогут осуществлять свою деятельность Казахстане. Статья 144. **((O)** Об этом гласит Закона недрах И недропользовании».

Согласно документу, добывающие, транспортирующие и перерабатывающие компании должны оснастить свою инфраструктуру приборами контроля и учета нефти и передавать эти данные в режиме онлайн (1 раз в 24 часа) в информационную систему Министерства энергетики автоматически. Задача информационной системы учета сырой нефти и газового конденсата(ИСУН) автоматизировать ежесуточный сбор, обработки, хранения и использования данных о количестве находящихся в обороте сырой нефти и газового конденсата, подготовленных к поставке потребителю [2].

Цифровизация в нефтегазовой отрасли направлена не только на оптимизацию процессов, но и на обеспечение безопасности и повышение производственной эффективности (см. Таблицу 1).

7 апреля 2023 года в Атырау состоялся отраслевой форум «PetroDigital-2023», который собрал сотни экспертов из сферы IT и нефтегазового сектора.

На данном форуме АО «Казахтелеком» получил награду за вклад в цифровизацию нефтегазовой отрасли Республики Казахстан. Одно из направлений внедрения IoT на предприятиях нефтегазового сектора - это использование умных устройств для онлайн-мониторинга состояния здоровья и местоположения сотрудников.

Решения состоят из платформы интернета вещей и носимых устройствдатчиков.

В качестве датчиков могут использоваться каски со встроенным телеметрическим модулем, радиочастотные метки, фитнес-браслеты и иные устройства отслеживания состояния человека.

Эти технологии позволяют сократить количество инцидентов на производстве и снизить связанные с ними издержки.

С помощью сенсорных устройств на буровых установках, скважинах и установках системы сбора и подготовки планируется проводить обнаружение аномальных изменений температуры, давления и расхода.

Инженер центра интегрированных операций (ЦИО) при получении предупредительного сигнала начинает проводить диагностическое исследование с использованием интерактивной или виртуальной трехмерной модели производства.

Воздушные дроны проводят обследование морской буровой установки, поверхностных систем сбора, подготовки и транспорта товарной продукции и в режиме реального времени передают снимки и видеоматериалы в ЦИО.

Аналитики компании PwC Казахстан, имеющие более чем 25-летний опыт в сфере предоставления консультационных услуг, осуществляющим деятельность в нефтегазовой отрасли Казахстана, выделяют 6 звеньев удачного решения проблем (см. Рисунок 1) на месторождении оснащенным новыми технологиями.

Инженеры ЦИО определяют потребность в конкретных услугах и создают запрос для поставщиков нефтегазовых сервисных услуг. Наиболее выгодное предложение принимается в режиме реального времени. Проведение в прогнозных целях предикативного анализа полученных данных наблюдений

позволяет установить потребность в горно-технических мероприятиях, техническом обслуживании и ремонтных работах.

Таблица 1 - Комплекс мероприятий цифровизации нефтегазовой отрасли

Мероприятие	Сфера применения и предполагаемый результат
Концепция передачи данных между физическими объектами	применяется для мониторинга и управления различными производственными процессами и позволяет собирать данные с различных датчиков и оборудования в реальном времени.
Технология хранение и обработки данных	использование анализа данных может помочь компаниям принимать более обоснованные решения на основе фактических данных, что способствует повышению эффективности и сокращению затрат.
Искусственный интеллект	используется в геологоразведке и удаленном управлении объектами нефтедобычи, что приводит к сокращению расходов и повышению эффективности процесса.
Автоматизированная система самостоятельного нахождения решений путём комплексного использования статистических данных	используется для повышения скорости и точности обработки поступающих с месторождения потоков информации, а также позволяет производить интеграцию и анализ разнородных данных, что помогает повысить эксплуатационные показатели.
Виртуальная модель любых объектов, систем, процессов или людей	представляет собой виртуальную копию физических объектов, которая используется для моделирования и оптимизации производственных процессов и способствует уменьшению простоев, снижению капитальных и эксплуатационных затрат, а также повышению эффективности использования основных активов компаний

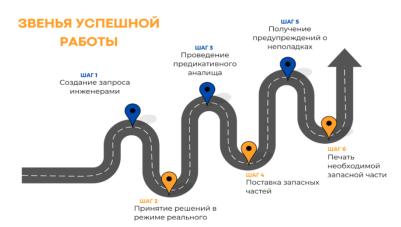


Рисунок 1 - Звенья решения проблем на месторождении оснащенным новыми технологиями

В рамках интегрированной цепочки поставок осуществляется заказ запасных частей. Рабочие и инженеры получают предупредительные сигналы и детальную информацию о неполадках на свои интеллектуальные часы или мобильные устройства. После этого они начинают подготовку к проведению производственных или сервисных работ с помощью переносного мини 3Dпринтера, а мобильный оператор в режиме реального времени осуществляет запасной детали или инструмента, необходимых для решения печать возникшей технической проблемы. Коптеры осуществляют доставку запасных частей со склада на скважины, установки системы сбора, подготовки и продукции. транспорта Это удобно поскольку товарной рабочие

нефтегазовых промыслах иногда добираются до скважины или оборудования несколько часов. С цифровым мобильным оператором они будут иметь прямой доступ к рекомендациям экспертов, онлайн информации и возможность напечатать на 3D-принтере небольшие детали на месте.

За последние 30 лет Казахстан увеличил добычу нефти в 3.5 раза, и по добыче за 2021 год занимает 13 место в мире (2% от общемировой добычи). В структуре общего экспорта Казахстана за 2021 год нефть составляет 51,5% от всех товаров, а газ – 3.8%. Более 80% добываемой нефти в Казахстане отгружается на экспорт, а республиканский бюджет Казахстана на 30-50% пополняется за счет нефтегазовой отрасли. Для транспортировки продукции используются преимущественно нефтегазопроводы. Крупнейшими нефтедобытчиками являются зарубежные компании: ТОО «Тенгизшевройл», «НортКаспианОперейтинг Компани Б.В.», «КарачаганакПетролиумОперейтинг Б.В». За последние 10 лет средняя доля нефти и газа в валовом притоке иностранных инвестиций в Казахстан составляла около 33%. Национальная кампания «КазМунайГаз» является лидером газовой отрасли Казахстана с полной интеграцией на всех этапах цепочки создания добавленной стоимости.

Проект закона «О республиканском бюджете на 2023-2025 годы» гласит, что доля нефтяных поступлений в республиканский бюджет снижается, а в текущем году упадет с 40,2% до 21,8% к 2025 году. Проект предполагает снижение доли нефтяных поступлений в бюджет в эти годы с одновременным ростом доли ненефтяных поступлений. Законопроект создан на основе прогноза социально-экономического развития страны до 2027 года. Развитие в нефтегазовой сфере цифровизации сумеет остановить этот процесс, обеспечив эффективность и безопасность добычи нефти и газа [3].

В заключении можно подчеркнуть следующие ключевые моменты:

- 1 Эффективность и производительность: Внедрение цифровых технологий позволяет увеличить эффективность добычи и производства нефти и газа, что способствует увеличению доходов и снижению затрат.
- 2 Улучшение безопасности: Цифровизация также содействует улучшению безопасности труда и предотвращению аварийных ситуаций на месторождениях и в транспортировке энергоносителей.

ЗЭкологическая устойчивость: Цифровые решения позволяют уменьшить негативное воздействие на окружающую среду и снизить выбросы парниковых газов, что становится все более важным в условиях мировых требований к экологической устойчивости.

- 4 Конкурентоспособность: Цифровизация делает нефтегазовую индустрию Казахстана более конкурентоспособной на мировой арене, что способствует укреплению позиций страны на энергетическом рынке.
- 5 Экономический рост: Прибыльности нефтегазовой индустрии приведет к увеличению налоговых поступлений в бюджет страны, что может быть использовано для финансирования социальных программ, образования и инновационных проектов.

#### Список литературы:

- 1. Нефтегазовой отрасли нужны новые технологии Электронный ресурс]. Режим доступа: https://kapital.kz/gosudarstvo/108933/ne ftegazovoy-otraslinuzhny-novyye-tekhnologii.html Дата доступа: 04.11.2023.
- 2. Нурлан, Эрик. Энергетическая безопасность Казахстана: проблемы и перспективы развития / Эрик Нурлан. Текст: непосредственный // Молодой ученый. 2023. № 20 (467). С. 278-281 [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://moluch.ru/archive/467/103023/. Дата доступа: 05.11.2023.
- 3. ИСУН оружие в борьбе с теневым оборотом нефти // Петроконсил [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://petrocouncil.kz/isun-oruzhie-v-borbe-s-tenevym-oborotom-nefti/. Дата доступа: 06.11.2023.

# ЦИФРОВИЗАЦИЯ, ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ, ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКАЯ ОТРАСЛЬ-ОСНОВНЫЕ ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО КАЗАХСТАНА

Орынтаев Алдияр Жаныбекович Костанайский региональный университет им А.БАйтұрсынұлы Oryntaev2004@gmail.com

Абаева Г.И., к.э.н., и.о. ассоциированного профессора Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы

Республика Казахстан на этапе 21 века разрабатывает новые технологии, новые подходы, которые необходимы для жизни в современном обществе.

Цифровизация является одним из главных векторов современной республики. Цифровизация- процесс, при модернизации общества за счёт внедрения в общества новых технологии. Казастан еще в 2018 году учередил новую программу «Цифровой Казахстан». Данная программа нацелена на создание благоприятной среды для развития цифровой экономики и обеспечения высокого качества жизни граждан.

Цель данной программы является ускорение процесса использования технологий во многих отраслях жизни общества. Технологии уже заполонили все сферы деятельности общества.

Для разбора примера можно взять цифровизацию промышленности. « АО «Алтыналмас» внедрена модель проекта «Цифровой рудник», отхватывающая 6 уровней систем с разным фикциональным накоплением, ведется работу по росту компетенций персонала для работы с системами автоматизации, формируется методическая база для создания Центра компетенции в горнометаллургическом комплексе» [1].

По данной программе компании, которая ведет работу по нужной компетенции и базе для создания Центра компетенции. Цифровизация промышленности является одним из видев цифровизации, которое уже

внедрилось в жизнь общества. Можно выделить то, что многие предприятия разрабатывает свою информационную программу для работы, чтобы облегчить работу персоналу.

Цифровизация развивается не только в сфере просто промышленности, но можно выделить данное понятие и в сфере нефтяной отрасли. Именно данная отрасль развивает необходимые технологии до нужного развития. К примеру, нужно наблюдать за точками нефти для дальнейшей работы, чтобы не было никаких протечек, ведь от этого могут пострадать люди, рыбы, животные, поэтому в данной сфере установили дроны. Дроны следят за точками добычи нефти и помогают человеку понять в случае протечки нефти, куда нужно отправить бригаду, для очистки воды от нефти.

«Аналитики компании PWC выделяют следующие ключевые элементы цифрового месторождения:

- Сенсорные устройства.
- Интегрированный центр оперативного управления.
- Запрос на оказание нефтесервисных услуг в режиме реального времени.
- Анализ данных в режиме реального времени.
- Интеллектуальные устройства.
- 3Д- принтеры и дроны доставки» [3].

По данному списку элементов можно понять, что цифровые технологии используются во всех сферах деятельности нефтяной отрасли.

Цифровизация развита также и в сельском хозяйстве. Цифровые технологии в 21 века используются во всех сферах деятельности человека и в сельском хозяйстве тоже. Можно выделить сферы деятельности в которых уже развиты цифровые технологии. Сферы деятельности:

- Земледелие. При помощи спутников земледельцы стали лучше управлять процессами посева и удобрений для лучшего развития земледелия.
- Животноводства. В данной сфере человек использует разного рода технологии, которые помогают следить за животными. К данным технологиям можно отнести сенсорные и беспроводные гаджеты. Именно данные технологии помогают выявить заболевание и стресс у животных, что порождает их численность.
- Садоводство. Данная сфера оснащена технологиями по поливу растений. При помощи необходимых датчиков по поливу растений, человек не сильно утруждается, ведь датчики срабатывают всегда в одно и тоже время. В данной сфере развиты технологии для мониторинга. Данные технологии помогают человеку в контроле за растениями, выявления необходимых затрат на воду и удобрения, а также в случае экстренной ситуации могут определять будущую гибель растения.

Цифровизация на данном этапе внедрилось не только в сельское хозяйство, промышленность, но и в систему государственных службы.

Государственные службы в своей деятельности используют современные технологии для лучшей работы. Портал EGOV помогает получать человеку необходимые услуги не выходя из дома, что очень удобно. Цифровые услуги направлены на прозрачнось деятельности государственных органов.

В работе полиции можно выделить развитие современных технологий. Для слежения за дорогами, гражданами используются камеры, которые моментально указывают на ошибку и нарушения, что является очень удобным для сотрудников.

По данным отраслям можно заметить, что цифровые технологии, как и сама цифровизация развита везде. Для дальнейшего развития необходимо приложить огромные усилия и знания, которые помогут усовершенствовать технологии для будущего использования. Цифровизация и правда стала одним из основных векторов современного Казахстана.

Вторым вектором развития современного Казахстана является энергетическая безопасность. Энергетическая безопасность получила свое развитие в 1917-1980-х гадах во время нефтяных кризисов, после которых возникло ряд проблем.

Энергетическая безопасность является одним из важных аспектов в современном обществе, ведь всем необходимо энергия и топливо.

Есть определенные принципы, которые является универсальными для всех, а именно:

- 1. Диверсификация энергоносителей и источников энергии.
- 2. Предотвращение неэффективного использования энергии.
- 3. Возобновляемость запасов энергетических ресурсов.

Данные принципы необходимы для большего понимания энергетической безопасности. К примеру, предотвращение неэффективности использования энергии. Если энергия используется не в необходимых целях, в таком случае в будущем может возникнуть дефицит, поэтому об этом нужно задумываться раньше и предотвращать то потребления энергии, которое не является необходимым для жизни.

Экономика Казахстана базируется на экспорте товаров, полезных ископаемых, но данные продукты необходимо беречь. Нефть необходима в жизни каждой страны. Для обеспечение энергетической безопасности само государство должно понимать, что экспорт нефти приносит огромный доход государству, но добыча данного элемента в скором времени может сократиться. В связи с огромными вывозами продукта за пределами государства, использования данного элемента в жизни народа.

Энергетическая безопасность должна быть направлена на рациональное использование энергии и топливо для дальнейшей жизни на территории. Для экономики нашего государство очень важен экспорт, но не стоит и забывать, что продукты, товары, полезные ископаемые имеют свойство заканчиваться, в таком случае государство разрабатывает стратегию по рациональному использованию всего перечисленного.

Можно выделить определенные проблемы энергетической безопасности.

Энергетическая безопасность относится не только к экономическим проблемам, политическим. Политические проблемы, которые энергетической безопасностью заключается В нестабильности стран производителей энергии. В связи с большой конкуренцией на рынке, страны могут организовать диверсию другой стране, ведь будет выгоднее будут избавиться от конкурента. В связи с этих энергетическая безопасность должна быть направлена и на мирное существование между странами, которые производят продукт, ведь не одна страна не захочет лишиться топливо, энергии. Диверсия может происходит часто в виде уничтожения необходимого продукта. Для безопасности страны, заключаются мирные договора между странами, которые можно отнести к мировым державам, но которые не имеют полезные ископаемые для энергии. К примеру, Казахстан хочет подписать договор и Китаем о поставке газа, что закрепит положение нашей страны на мировом рынке.

Энергетическая безопасность является одним из векторов современного Казахстана. Наша страна должна направить все свои силы и мощь на сохранения энергии для будущего поколения.

Третьим вектором является транспортно-логистическая отрасль. Транспортная логистика-создание плана пути по которому страна должна перевозить товар. Транспортно-логистическая отрасль необходима для нашего времени. Для перевозки товаров между государствами нужно учитывать все нюансы, выбирать самый оптимальный и наилучший путь для перевозки.

Политика играет важную роль в перевозки товаров за рубежом. Казахстан не имеет выхода в океаны, что создает определенные проблемы для перевозки товаров по морскому пути. В связи с данной проблемой Казахстан заключает мирные соглашения по которым товар проходит в другие страны. Примером может служит встреча, которая прошла в августе 2023 года, по которому Казахстан при помощи маршрута доставки груза по Каспийскому морю доставляет в Иран, а уже дальше по Персидскому заливу данный груз отправляется в страны Ближнего Востока, Индии и побережья Восточной Африки.

Помимо морского перевоза груза есть также воздушный, транспортировка при помощи автомобилей, железнодорожная.

Воздушный вид транспортировки, данный вид логистики в основном осуществляется посредством самолетов. Данный вид является самым быстрым, осуществляется сохранность товара, ведь не действуют не какие факторы, к примеру, влажность и перепады температуры. Воздушная транспортировка является одной из самых безопасных, ведь в воздухе катастроф происходит намного меньше, чем в обычной дороге.

Транспортировка при помощи автомобиля. Одна из самых распространенных перевозок груза. Данный вид осуществляется намного чаще, чем другие и отлично подходит, если расстояние не очень большое. Недостатков больше в данном виде. Автомобиль не может перевести груз, если нет дороги к пункту, происходит большое количество аварий именно на дороге.

Железнодорожный перевозки. Данный вид перевозки является одним из самых доступных, как по цене, так и по количеству товара. Именно поезда могут перевозить груз, который весит несколько тонн, что не могут остальные виды. Недостатки в данном виде присутствуют, железнодорожная перевозка является одной из самых медленных, что не подходит людям, которым срочно нужно отправить товар.

Каждый вид перевозки осуществляется не только за пределами государства, но и в самом государстве.

Транспортная логистика может направляться не только на вывоз продукции с государства, но и на перевозку в самом государстве. Данный вид логистики, так же важен для государства.

Транспортно-логистическая отрасль является третьим вектором современного Казахстана, ведь данный отрасль помогает в заключении мирных соглашений с другими странами, помогает в политике и экономики нашей страны, по мимо прибыли, что получает государство ща перевоз грузов, страна также получает безопасные пути передвижения в мире.

Цифровизация, энергетическая безопасность и транспортнологистическая отрасль являются основными векторами современного Казахстана. Данные три отрасли помогают в развитии нашего государства во многих областях, поддерживают экономику страны, улучшают политическую ситуацию, помогают в развитии дипломатических соглашений с другими странами.

Данные отрасли очень важны для развития современного Казахстана.

### Список литературы:

- 1. Аубакирова Г.М., Исатаева Ф.М. Цифровизация промышленности Казахстана: факторы, тенденции, перспективы, 2021г.
- 2. Программа Цифровой Казахстан, 2018г.
- 3. Воробьев А.Е., Тхачо Хоноре. Цифровизация нефтяной отрасли Казахстана, 2018 г.
- 4. Назарбеков А., Особенности цифровизации сельского хазяйства Казахстана, 2021 г.
- 5. Тургамбаева А.К., Кульмамирова М.С., Обуспечение энергетической безопасности Республики Казахстан: Проблемы и вызовы, 2018 г. К.
- 6. Кайрешева М.В, Система управления транспортно логистической компанией, 2017 г.
- 7. Почепский О., Транспортная логистика: что это такое-виды, основы, особенности грузоперевозок транспортно-логистической компании.

#### ЦИФРОВАЯ ВАЛЮТА - ТЕНГЕ

Сегень Анастасия Олеговна, студентка 3 курса образовательной программы 6В04104 Финансы, Костанайский региональный университет им. А. Байтұрсынұлы E-mail: SegenAnanas5465@mail.ru
Завьялова Елена Николаевна, старший преподаватель, магистр финансов Костанайский региональный университет им. А. Байтұрсынұлы E-mail: zavyalova-elena@rambler.ru

Пятая информационная революция, связанная с появлением Интернета, повлияла на жизненный уклад людей, внедрив в их жизни цифровые технологии. Эта тенденция оказало воздействие экономику, которая в течение последних лет 30 превратилась уже в цифровую экономику. Цифровая экономика по сути своей - это экономические отношения, обогащенные цифровыми технологиями. Наиболее привычные для населения плоды цифровой экономики - это электронные деньги и банковские пластиковые карты, упростившие и ускорившие расчеты физических лиц до нескольких секунд. На этом прогресс не останавливается, и в последние годы центральные банки большого числа государств, а также некоторые крупные частные компании ведут разработки цифровых денег (цифровых валют). Это принципиально новая форма денег в перспективе могла бы упростить платежи (в том числе международные и на крупные суммы) настолько, что процедуру можно будет сравнить с отправкой текстового сообщения, при этом защитив платежи от злоумышленников.

Актуальность темы статьи обусловлена активным внедрением цифровых технологий в экономический уклад общества, а также стремлением государств иметь контроль над финансовыми потоками цифровых валют для регулирования налоговой системы при расчетах доходов от сделок с цифровыми валютами.

Для начала стоит отметить, что тенге - одна из самых молодых валют в мире, которая прошла немалый путь развития. В связи с процессом цифровизации, охватившей весь мир, самые известные валюты мира обретают цифровой формат, и наша валюта не стала исключением. На фоне популярности криптовалют в те года центробанки большинства государств уже в процессе внедрения цифрового аналога своих национальных валют. Цифровые деньги в Казахстане или точнее цифровой тенге - это новая форма цифровых денег, выпущенная Национальным банком страны. Он предназначен для параллельного использования, а не для замены существующих наличных или безналичных денег. Он комбинирует их свойства, а также обладает собственными уникальными свойствами. Точно также, как и наличные деньги, цифровой тенге является обязательством Национального банка Республики Казахстан (НБ РК) и им можно расплачиваться без доступа к сети интернет, а также использовать при онлайн оплате и в банковских приложениях.

Вводя эту цифровую валюту, НБ РК стремится развивать национальную платежную систему и снизить зависимость граждан от наличных платежей.

Денежные и платёжные свойства цифрового тенге обширны (см. Рисунок 1).



Рисунок 1 - Денежные и платёжные свойства цифрового тенге

Работу по созданию технологической платформы и правовой базы для цифрового тенге Национальный Банк Казахстана запустил в 2021 году в сотрудничестве с банками второго уровня и госорганами. В рамках исследования НБ РК планирует реализовать пилотный проект по розничной цифровой валюте, провести серию исследований по оценке влияния цифрового тенге и несколько сессий с участниками рынка и международными партнерами для обсуждения особенностей цифрового тенге. По итогам этой работы НБ РК примет решение о необходимости внедрения цифрового тенге с требованиями к технологической инфраструктуре и регулированию вопросов, связанных с национальной цифровой валютой, а также защите прав потребителей. На состоявшемся в ноябре 2022 года Х Конгрессе финансистов Национальный банк презентовал пилотную версию платформы. В декабре опубликован итоговый доклад по результатам комплексного исследования проекта. По плану финансового регулятора использование цифрового тенге с реальными потребителями стартует к осени 2023-го. Часть пособий и пенсий будет начислена на цифровой кошелек отдельных граждан, часть государственных закупок пройдет в расчете цифровыми деньгами [1].

Банк Международных расчётов (БМР) определяет цифровую валюту центральных банков по 4-м параметрам: институту эмиссии (центральный банк или нет), форме (цифровая или физическая), доступности (для всех или только авторизованных участников) и технологиям (централизованные или децентрализованные расчеты). Согласно определению Банка Международного уровня, цифровая валюта центрального банка является цифровым

широкодоступным токеном (цифровой записью в регистре) либо индивидуальным счетом, открытым непосредственно в системе центрального банка и являющимся его обязательством. Существует немало различий между токеном и счетом, но главное — это организация доступа к самой валюте (см. Рисунок 2).

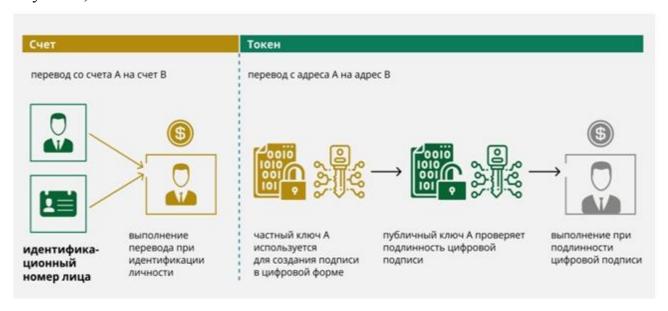


Рисунок 2 - Отличительные особенности между токеном и счетом

Поэтапное изучение и возможное дальнейшее внедрение цифровой валюты в Казахстане реализовывается в соответствии с установленной международной практикой. В 2020 году БМР совместно с группой центральных банков разных государств определили 3 основополагающих принципа, необходимых для выпуска цифровых валют. Новые формы денежных средств должны и далее способствовать достижению целей государственной политики и не препятствовать центральному банку выполнять свои функции по обеспечению денежной и финансовой стабильности. Так же НБ РК будет продолжать предоставлять наличные средства до тех пор, пока существует достаточный спрос на них. Основополагающие принципы для внедрения цифрового тенге (см. Рисунок 3) [2].

Как упомянуто выше, многие страны разрабатывают собственную цифровую валюту, а некоторые уже даже смогли внедрить их.

Рассмотрим на примере Китая — страны, которая начала процесс внедрения цифрового юаня ещё несколько лет назад, и причём довольно успешно.

Осуществляется это следующим образом: цифровой код определяется для каждой виртуальной валютной единицы, хранится в цифровом кошельке и беспрепятственно передается держателем кошелька в цифровые кошельки других людей, компаний, а также бюджетных учреждений. Похожий механизм реализуется в цифровых кошельках, предоставляемых компаниями для оплаты сервисов по доставке еды и подписок, кроме того, такие услуги реализуют

-- ЦИФРОВОИ ТЕНГЕ -----НЕ ДОЛЖЕН СТАВИТЬ ПОД УГРОЗУ МОНЕТАРНУЮ ✓ влияние внедрения ИЛИ ФИНАНСОВУЮ СТАБИЛЬНОСТЬ цифрового тенге на денежно-кредитную политику будет контролируемым ДОЛЖЕН ДОПОЛНЯТЬ СУЩЕСТВУЮЩИЕ ФОРМЫ ✓ не заменит наличные 2 деньги, пока на них **JEHEL** существует спрос ✓ будет способствовать инновации платежных ДОЛЖЕН ПОВЫШАТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПЛАТЕЖЕЙ систем РК 3 И СПОСОБСТВОВАТЬ ИННОВАЦИЯМ

Рисунок 3 - Основополагающие принципы для внедрения цифрового тенге

В Китае они будут лицензированы для четырех государственных банков и трех телекоммуникационных компаний, которые будут действовать как распространители кошельков, а не депозитарии наличных денег. Пользователи будут сканировать штрих- коды на своих телефонах, чтобы совершать платежи в магазине или отправлять деньги на другие мобильные кошельки.

Народный банк Китая (НБК) будет периодически получать копии транзакций клиентов, хранящиеся в смешанной центральной базе данных и базе данных блокчейна. Китайский пилотный проект цифрового юаня начал с распределения 100 миллионов цифровых денежных единиц через лотереи в девяти городах, включая Шэньчжэнь, Сучжоу, Чэнду, Сюнъань, и офис Зимних Олимпийских игр 2022 года в Пекине.

К концу сентября 2021 года пилотный проект цифровой валюты зафиксировал около 500 миллионов транзакций со 140 миллионами пользователей. Электронный юань был полностью развернут во время зимних Олимпийских игр в феврале 2022 года. Если будут достигнуты двусторонние соглашения с иностранными властями, туристы и деловые клиенты смогут получить возможность пользоваться китайским электронным кошельком на своих устройствах [3].

Частично мотивация Китая для введения Цифровой валюты центрального банка исходит из того, чтобы уменьшить зависимость страны от Alipay и WeChat, на которые в настоящее время приходится 94% онлайн-транзакций на сумму 16 триллионов долларов. Это также помогает уменьшить угрозу со стороны независимых цифровых валют, таких как биткойн, которые потенциально могут угрожать способности правительств управлять своей же экономикой.

Подводя итоги, Цифровые валюты - это совершенно новая по своей сути форма денег, которая должна облегчить, ускорить и обезопасить платежи. Она положительно скажется на бизнесе и жизни общества в целом. Цифровые валюты могут продвинуть общество на пути к диджитализации, как на уровне государства, провоцируя всплеск инноваций, так и на уровне рядовых граждан,

предоставляя им технологичный мир. Цифровые валюты способны изменить отношение мировой общественности к международным платежам, сделать их не менее легкими и быстрыми, чем платежи внутри государства. Это косвенно говорит о том, что цифровые валюты ускоряют и углубляют процессы глобализации. Несмотря на положительные аспекты, цифровые валюты имеют и некоторые риски. В основном они связаны с оттоком средств из банков и с обстоятельствами, которые могут возникнуть неожиданно - это совершенно новое явление, не до конца изученное. Тем не менее внедрение Республикой Казахстан цифровой валюты не принесло на настоящий момент никаких существенных результатов и изменений.

#### Список литературы:

- 1. Виктория Кучма, Всё о цифровом тенге в Казахстане: разбираемся, как это будет // Forbes Kazakhstan. 29 декабря, 2022// [Электронный ресурс]. Режим доступа: <a href="https://forbes.kz/process/expertise/vse\_o\_tsifrovom\_tenge\_v\_kazahstane\_kak\_eto\_budet">https://forbes.kz/process/expertise/vse\_o\_tsifrovom\_tenge\_v\_kazahstane\_kak\_eto\_budet</a> (дата доступа: 04.11.2023)
- 2. Цифровой тенге [Электронный ресурс]. Режим доступа: <a href="https://nationalbank.kz/ru/page/Digital-Tenge">https://nationalbank.kz/ru/page/Digital-Tenge</a> (дата доступа: 05.11.2023)
- 3. Кораблёва Н.А и Краснов Б.В, Цифровые валюты. Мировой опыт // cyberleninka.ru 6 июня, 2023// [Электронный ресурс]. Режим доступа: <a href="https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovye-valyuty-mirovoy-opyt">https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovye-valyuty-mirovoy-opyt</a> (дата доступа: 05.11.2023)

#### ЦИФРОВИЗАЦИЯ КАК ТРЕНД СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНА

Турежанов С.У., к. э. н., преподаватель кафедры бухгалтерского учета и управления НКАО «Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы»

Процесс глобализации имеет достаточно длительную историю, начало которой исследователи неизменно связывают с развитием мировой торговли. В соответствии с данными свободной энциклопедии Wikipedia истоки процесса глобализации следует искать во времена зарождения первых форм капитализма (XII-XIII вв н. э.) в европейских странах, расположенных на территориях Западной Европы, и снятием всевозможных экспортных ограничений [1].

Формирование глобальной экономической системы, основанной на принципах свободного рынка, способствовало разрушению национальных суверенитетов, обусловило свободу передвижения капитала, рабочей силы, унификации национальных стандартов и экономических институтов. Глобализации как объективное явление, стало следствием исторически

сложившегося разделения общественного производства, что, в свою очередь, обусловило усиление процесса обмена товарами и услугами в мировой экономике.

Особенность глобализации в третьем тысячелетии проявляется не только в ускорении ее темпов и увеличении товаропотоков между странами и континентами, но и в расширении сфер обмена продуктами специфических областей человеческой деятельности, не относящихся непосредственно к экономической деятельности. Для современного этапа глобализации характерна всесторонняя и расширяющаяся интеграция стран в области политики, культуры, образовании и науки.

Следует обратить особое внимание развитию сотрудничества между странами в области создания и использования высокотехнологической инновационной продукции, оказывающих существенное влияние на предстоящий этап экономического развития во всем мире. В свое время такими достижениями глобализации стало создание сети Интернет (так называемой Всемирной паутины).

За короткий срок на смену индустриальной экономике пришла цифровая, построенная на базе технологий больших данных, способствующая развитию инновационных решений и росту экономических показателей. В настоящее время Интернет выступает как один из важнейших факторов ускорения процесса глобализации, по сути, ставшее инициатором виртуальной революции, оказавшем значительное влияние на все стороны жизни государств и обществ.

Поэтому многие развитые страны, имеющие высокотехнологичные производства, в качестве базовых принципов своего развития на ближайшую и более отдаленную перспективу определили переход к новой экономической модели, основанной на знаниях, информации [2].

Одним из факторов экономического роста и обеспечения конкурентоспособности национальных экономики выступает расширение масштабов использования цифровых технологии, под которыми понимаются технологии, «...которые используют компьютеры и/ или другую современную технику для записи кодовых импульсов и сигналов в определенной последовательности и с определенной частотой» [3].

На заре появления цифровых технологии под ними понималась так называемая двоичная система обработки и передачи информации, основанная на использовании символов 0 и 1. Такая система преобразования информации называлась дискретной. В противовес ей рассматривалась аналоговая система преобразования информации в непрерывный поток электрических сигналов разной амплитуды с неограниченным числом значений.

Иными словами, к цифровым технологиям относят все то, что связано с электронными вычислениями и преобразованием данных: гаджеты, электронные устройства, технологии, программы. Считается, что по сравнению с аналоговыми, цифровые технологии лучше подходят для хранения и передачи больших массивов данных, обеспечивают высокую скорость вычислений. При

этом информация передается максимально точно, без искажений. Кроме того, цифровые технологии обеспечивают высокий уровень защиты передаваемой информации за счет ее шифрования, легкости приема цифрового сигнала, отсутствия постороннего «шума». Цифровое вещание способно обеспечить огромное количество каналов, высокое качество передачи [4].

Эти свойства стали определяющими выборе направления развития информационных технологии на современном этапе.

Широкий ввод в научный оборот понятия «цифровые технологии» обусловил интенсивное использование термина «цифровая экономика». В настоящее время существует много различных определений понятия «цифровой экономики». Все многообразие мнении можно свести к наиболее общим двум определениям данного термина, совместное использование которых, на наш взгляд, совершенно не противоречит друг другу, а наоборот, дополняет и расширяет наше представление об этом явлении (Таблица 1).

Таблица 1- Определение термина «цифровая экономика» [5]

Всемирный Банк	экономика, в которой благодаря развитию цифровых технологий	
	наблюдается рост производительности труда, конкурентоспособности	
	компаний, снижение издержек производства, создание новых рабочих	
	мест, снижение бедности и социального неравенства	
НИУ ВШЭ	деятельность по созданию, распространению и использованию	
	цифровых технологий и связанных с ними продуктов и услуг	
Международная	Экономическая деятельность, которая является результатом	
консалтинговая	миллиардов ежедневных онлайн-соединений между людьми,	
компания Deloitte	предприятиями, устройствами, данными и процессами	
КазНУ им.	(электронная экономика) – деятельность, построенная на основе	
Аль-Фараби	электронной коммерции, а также электронного денежного обмена.	

В мировом сообществе давно уже сформировалось однозначное отношение к значимости цифровых технологий. Это убеждение подталкивает многие страны к ускорению процессов цифровизации в наиболее пригодных для этого отраслях экономики, в которых реализуются масштабные проекты по развитию цифровой экономики, что из года в год выражается в росте доли цифрового сектора в ВВП этих стран (Рисунок 1).

Вклад сектора ИКТ цифрового сектора в экономику Казахстана сравнительно невелик в сравнении с экономиками развитых стран, так как производство и торговля ИТ-оборудованием, разработка ПО и цифровых товаров, сервисы и услуги телекоммуникации находятся на стадии становления.

Между тем, цифровая экономика легла в основу стратегических целей на ближайшие десятилетия большинства развитых стран мира, в том числе Казахстана. Помимо очевидных преимуществ в виде роста занятости населения, повышения конкурентоспособности субъектов бизнеса и увеличения качества жизни населения, такая экономика способствует ускорению общей глобализации, процессов интеграции отдельных стран в мировое хозяйство.

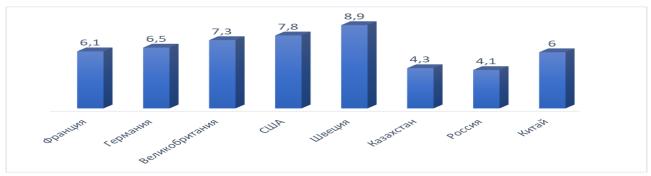


Рисунок 1 - Доля цифрового сектора в ВВП, %

По показателю доступности граждан к Интернет-ресурсам в 2021 году в развитых странах интернетом пользуются 90% населения. В наименее развитых государствах этот показатель составляет всего 27%, а в некоторых регионах даже меньше этого уровня.

В Казахстане имеются все предпосылки успешного перехода к четвертому этапу промышленной революции, основой которого является Интернет. По данным специалистов Центра развития трудовых ресурсов в Казахстане 86% граждан имеют возможность пользоваться Интернетом, что практически достигает уровня развитых стран мира.

Эффективность широкого перехода на цифровые технологии обеспечивается прежде всего за счет технологических прорывов в самых различных областях: от расшифровки информации, записанной в человеческих генах, до нанотехнологий, от возобновляемых энергоресурсов до квантовых вычислений [5].

По результатам исследовании, проведенных научно-исследовательской группой АО «Центр развития трудовых ресурсов», и представленных в Национальном докладе «Рынок труда Казахстана: на пути к цифровой реальности» (2022 г.) ожидается, что цифровизация окажет существенное влияние на структуру экономики, на содержание и качество труда, весьма позитивно скажется и на инвестиционной привлекательности казахстанской экономики, увеличивая инвестиции частного сектора в технологии и человеческий капитал. Причем цифровизация весьма быстрыми темпами проникает как в сферу производства, так и в повседневную жизнь [5].

Развитие отечественной экономики учитывает мировой опыт и выделяет одним из приоритетных направлений цифровую трансформацию страны. С этой целью принимаются национальные и региональные программы развития, разрабатываются способы для эффективного продвижения новых технологий в те области, которые обладают конкурентоспособным потенциалом, и дают возможность структурной перестройки экономики.

О необходимости перехода к широкомасштабной цифровизации говорил Президент Казахстана Касым-Жомарт Токаев в своем выступлении на форуме *Digital Bridge 2022*, в котором глава государства обозначил пять приоритетов страны в цифровой трансформации:

первый - развитие человекоцентричности;

второй - создание благоприятных условий для IT-отрасли; третий - масштабная модернизация IT-инфраструктуры; четвертый - развитие цифровой экономики и Индустрии 4.0; пятый - укрепление человеческого капитала [6].

Социально-экономический эффект от цифровизации представлен на рисунке 2.

Повышение Существенный инклюзивности вклад в экономический и снижение уровня бедности рост Повышение Рост числа рабочих мест в смежных отраслях в доступности и качества медицинского 3-5 pas обслуживания Снижение стоимости Прирост производительности и повышение Эффект доступности массового труда образования Снижение Ускорение темпов негативного роста малого и среднего бизнеса воздействия на окружающую среду Сокращение уровня Рост инвестиционной преступности, привлекательности повышение доступности казахстанской экономики финансовых сервисов, безопасность дорожного движения

Рисунок 2 - Социально-экономический эффект внедрения цифровых технологии

Понятие человекоцентричности является достаточно емким, затрагивающим все стороны социально-экономической жизни общества. В самом кратком виде под человекоцентричностью понимается культура социальных отношений в обществе, основанная на принципах гуманизма. В центре процесса или организации находится человек со своими ценностями, потребностями, приоритетами и мотивацией. Взаимодействие человека как в сфере бизнеса, так и с государством должно быть приятным и продуктивным, оставить положительное впечатление о таком взаимодействии. Это позволяет вовлеченность граждан в активном **V**Частии в социально**у**величить экономических процессах, способствует максимальному развитию личности.

В настоящее время в Казахстане созданы достаточные условия для успешного развития IT-сектора, которые выражаются в создании особого

налогового и визового режима для развития IT-бизнеса. В международном технопарке *IT*-стартапов *Astana Hub* 900 компаний успешно работают на казахстанском и международном рынках.

Масштабная модернизация *IT*-инфраструктуры предполагает достижение для всех граждан доступного и качественного Интернета. Особую актуальность модернизация интернет-обеспечения имеет для жителей села на основе покрытия самых отдаленных населенных пунктов сетями низкоорбитальных спутниковых систем.

Развитие цифровой экономики и Индустрии 4.0 означает, по сути, переход на полностью автоматизированное цифровое производство, управляемое интеллектуальными системами в режиме реального времени в постоянном взаимодействии с внешней средой, выходящее за границы одного предприятия, с перспективой объединения в глобальную промышленную сеть вещей и услуг

Данное направление предполагает инновационные гранты и налоговые преференции для технологического обновления и внедрения новых форм цифровых технологии. Для дальнейшего развития цифровой экономики правительству предстоит своевременно внедрять новые меры поддержки.

Укрепление человеческим капиталом в условиях ускоренной цифровой трансформации экономики означает, что не технологии являются решающим фактором развития, а высокоразвитая инициативная рабочая сила, способная эффективно применять в работе существующие технологические решения и создавать добавленную стоимость. Без квалифицированных кадров невозможны дальнейшие инновации и последующий экономический рост.

## Список литературы:

- 1 Глобализация. Материал из Википедии свободной энциклопедии// <a href="https://https:wikipedia.org/wiki">https://wikipedia.org/wiki</a>
- 2 Васильева Н.Ф., Кавура В.Л. Интернет как фактор развития экономики // Вестник института экономических исследований 2019, № 1(13). С. 112 -118
- 3 Машевская О.В. Цифровые технологии как основа цифровой трансформации современного общества// Вестник Полесского государственного университета. Серия общественных и гуманитарных наук. 2020. № 1.-C. 37-44
- 4 Аналоговый и цифровой сигналы различия, преимущества и недостатки // ACBA телекоммуникационная компания / <a href="https://asvagroup.com">https://asvagroup.com</a>
- 5 Клаус Шваб. Индустрия 4.0: переход от «пара» к «цифре» // Национальный доклад по рынку труда «Рынок труда Казахстана: на пути к цифровой реальности». С. 8
  - 6 Материалы Официального сайта Президента Республики Казахстан

#### АӨК ЦИФРЛАНДЫРУДЫ ДАМЫТУДЫҢ НЕГІЗГІ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Утебаева Ж.Ә., э.ғ.к. қауымдастырылған профессор (доцент) А. Байтұрсынұлы атындағы Қостанай өңірлік университеті zheniskul78@mail.ru

Молдагалиева Н.Д., экономик ғылымының магистрі, оқытушы А. Байтұрсынұлы атындағы Қостанай өңірлік университеті nurjanat\_01.05.97@mail.ru

Агроөнеркәсіптік кешен (АӨК) біздің ел экономикасының маңызды құрамдас бөлігі болып табылады, ол ауыл шаруашылығы өнімін өндіру және оны қайта өңдеу және тұтынушыға жеткізу салаларын қамтиды, сондай-ақ ауыл шаруашылығы мен қайта өңдеу өнеркәсібін өндіріс құралдарымен қамтамасыз етеді [1].

Бүгінгі таңда ауыл шаруашылығында цифрлық технологияларды қолданатын ауыл шаруашылығы өндірушілерінің үлесі шамалы, бұл өнімділіктің өсуін және шығындардың қысқаруын шектейді.

Пилоттық шаруашылықтарда "дәл" егіншілік элементтерін енгізу тәжірибесі қолданылады, бұл фермерлердің шығындарын 20% - ға төмендетуге және астық өнімділігін арттыруға мүмкіндік берді, мысалы, гектарына 25 центнерге дейін. Пилоттық мал шаруашылықтарында цифрландыру өлім — жітім азайып, мал басы 15 және 10% - ға ұлғайған кезде шығындарды 15-20% - ға қысқартты.

Сондай-ақ, заманауи жабдықты қолдану сүт сауудың 18% - дан астамға артуына әсер етті, бұзаулардың өнімділігі 20% - ға өсті. Ірі қара малдың физикалық жағдайын бақылау арқылы сиырлардың қызмет ету мерзімін қысқартуға мүмкіндік туды (төлдеуден ұрықтандыруға дейін).

Негізгі проблемалар: ауылдық жерлерде ұялы байланыс және интернет желісінің әлсіздігі мен тұрақсыздығы; цифрлық шешімдерді қолдану бойынша білім мен дағдылардың болмауы; ауыл шаруашылығы мен ІТ-шешімдердің түйіскен жерінде мамандардың болмауы; ауыл шаруашылығының бірыңғай цифрлық экожүйесінің болмауы.

АӨК-ті мемлекеттік қолдау көлемі соңғы жылдары да тұрақты өсуді жалғастырды. Мәселен, 2022 жылы лизингтік бағдарламаның көлемі 2019 жылмен салыстырғанда 155% – ға өсіп, 114 млрд теңгеге жетті, ал субсидиялау көлемі-20,4% - ға өсіп, 260,5 млрд теңге деңгейіне жетті.

Осыған байланысты маусымдық ауылшаруашылық жұмыстарына жеңілдетілген несие беру көлемі де өсті. Егер 2019 жылы осы мақсаттарға 67,3 млрд теңге жеңілдікті кредиттік ресурстар бағытталса, 2022 жылы бұл көрсеткіш 86,2 млрд теңге деңгейіне жетті.

2021 жылы "Бәйтерек "Ұлттық басқарушы холдингі" АҚ-ға бірыңғай басқаруға берілген мамандандырылған ұйымдар арқылы АӨК-ні қаржылық қолдаудың институционалдық жүйесі қалыптастырылды. Субсидия алуға арналған барлық бизнес-процестер автоматтандырылған. Міндетті агро

сақтандырудан ерікті сақтандыруға көшу жүзеге асырылды. Дегенмен, бұл жерде әлі де көптеген мәселелер бар.

Бұл қаржы институттарының шағын және орта фермерлерді кепілмен қамтамасыз етуге деген төмен бағасы, кредиттік және бюджеттік қаражаттардың шектелуі. Республика бойынша ауылдық жерлерді интернетбайланыспен толық қамтымау.

Қазіргі уақытта агроөнеркәсіптік кешенде субсидиялау 12 бағыт бойынша және 51 түрі бойынша жүзеге асырылады.

Негізгі проблемалар: АӨК - нің төмен инвестициялық тартымдылығы; банктік кредиттерге қолжетімділіктің төмен дәрежесі және кредиттер мен лизинг бойынша пайыздық мөлшерлемелерді төмендетуге мемлекеттік емес қаржы секторын ынталандырудың болмауы; саланы қаржыландыру үшін квазимемлекеттік даму институттарының ресурстарының шектелуі; кепілді қамтамасыз етудің жеткіліксіздігі, өтімділігінің төмен болуына байланысты ауыл шаруашылығы жерлерінің тартымсыздығы; фермерлердің қаржылық сауаттылығының төмен деңгейі; субсидия алушының карама-карсы міндеттемелерінің және субсидиялардың нәтижелілігін көрсететін нақты, оңай бақыланатын индикаторлардың болмауы; субсидиялауды тиімді жоспарлау және мониторингілеу жүйесінің болмауы [2].

Жалпы, соңғы жылдары мемлекеттік қолдау шараларын іске асырудың арқасында Қазақстан Республикасының агроөнеркәсіптік кешенін (бұдан әрі – АӨК) дамытудың оң серпіні байқалады, ауыл шаруашылығы өнімі мен оны қайта өңдеу өнімдерін өндіру көлемі ұлғаяды, жабдықпен және заманауи жоғары өнімді ауыл шаруашылығы техникасымен жарақтандыру өсуде.

Нарықтық экономика жағдайында ауыл шаруашылығы өнімдерін өндіру мен сауданың әлемдік жүйесі шеңберінде ұлттық бәсекелестік артықшылықтар мен олардың дамуы басым мәнге ие болады.

Аграрлық сектордың бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету оның аграрлық өндірісті индустрияландыруға және оның тиімділігінің өсуіне негізделген орнықты дамуын көздейді.

АӨК-тің одан әрі даму перспективалары бар: сыйымды өткізу нарықтары, ауыл шаруашылығы алқаптарының жеткілікті алқаптары, суармалы егіншілікті дамытудың жоғары перспективалары бар, майлы және ет кіші салаларының экспорттық позициялары күшейтілуде, ал астық пен ұн бойынша Қазақстан әлемдегі ірі экспорттаушы елдердің қатарына кіреді. Қазақстанның Еуразиялық экономикалық одаққа (бұдан әрі – ЕАЭО) және дүниежүзілік сауда ұйымына (бұдан әрі – ДСҰ) мүшелігі ішкі және сыртқы нарықтарда АӨК саласының бәсекеге қабілеттілігіне мүмкіндіктер туғызады және бір мезгілде жоғары талаптар қояды. Осыған байланысты АӨК-ні тиімді мемлекеттік реттеу және оның дамуын ынталандыру маңызды рөл болып табылады [3].

АӨК SWOT-талдауы аграрлық сектордың объективті факторлардан – азық-түлікті тұтынудың тар нарығынан, теңіз тасымалдарына тікелей шығудың болмауынан, климаттық жағдайлардан жоғары тәуекелдерден, су ресурстарының шектеулілігінен, кредиттік қаржыландырудың

қолжетімсіздігінен, саланы қаржыландыруды кредиттеуге екінші деңгейдегі банктердің төмен тартылуынан, сауда-логистикалық инфракұрылымның, тіршілікті қамтамасыз ету жүйелерінің төмен дамуынан елеулі осалдығын көрсетеді ауылдық жерлерде.

Кесте 1 - АӨК SWOT-талдау

Күшті жақтары Аумағы бойынша Казакстан элемде тоғызыншы орында; жан басына шаққандағы егістік жер көлемі бойынша Казақстан әлемде екінші орында; 1,4 млн га суармалы жердің болуы; Қазақстан астық және ұн бойынша ірі экспорттаушылардың қатарына кіреді; бос және пайдаланылмайтын жайылымдардың үлкен алаңдары;

Әлсіз жақтары Азық-түлікті тұтынудың шектеулі ішкі нарығы және экспорттық тауар массасының жекелеген жетіспеушілігі; АӨК салаларының ұсақ тауарлы өндірісінің басым болуы; жайылымдардың тозуы мен шөлейттенуінің жоғары дәрежесі; арзан көлік дәліздерінен едәуір қашықтық; ауыл шаруашылығы шикізатын қайта өңдеудің жеткіліксіз деңгейі; сауда-логистикалық инфрақұрылымның және көтерме буынның дамымауы; колданылатын агротехнологиялардың жеткіліксіз деңгейі; ауыл шаруашылығы техникасын жаңартудың төмен қарқыны; энергиямен жарақтанудың төмен деңгейі; ғылымның өндіріспен тиісті байланысының болмауы; саланың жоғары капитал сыйымдылығы; Ауыл шаруашылығын банктік кредиттеудің төмен деңгейі; агробизнесті дамытудың квазимемлекеттік институттар арқылы тәуелділігі; қаржыландыруға жоғары климаттық жағдайлардан жоғары тәуекелдер; жерді пайдалану процестерін бақылаудың пәрменді тиімді және әдістерінің болмауы; су ресурстарының шектелуі, ағынның 44% форм қалыптастыру шектес мемлекеттердің аумағында алады; ауылдық орын аумақтардың элеуметтік инфрақұрылымының жеткіліксіз деңгейі; Жер ресурстарын қайта бөлудің ашық тетіктерінің болмауы; ауылдық аумақтардың тіршілігін қамтамасыз етудің жеткіліксіз деңгейі; ауыл шаруашылығы өндірісінің білікті кадрлары мен мамандарының жетіспеуі; ауыл шаруашылығы өндірісінің ластануға әсерін мониторингілеу және бақылау жүйесінің болмауы; АӨК өнімін бақылаудың тұтас жүйесінің болмауы; ауыл қоршаған ортаның ластануы және топырақ құнарлылығының төмендеуі; агробизнесті ақпараттық-консультациялық камтамасыз ету жүйесімен төмен қамту; АӨК өнімдерін, оның ішінде экспорттық нарықтарға жылжытудың кешенді тәсілінің болмауы; өндірістің импорттық ресурстарының жоғары үлесі; АӨК дамуын, тәуекелдерді жүйелі кешенді талдау мен мониторингінің болмауы; агрометеорологиялық болжаудың нашар дамуы; субсидияларды бөлудің және нысаналы пайдалануды бақылаудың жетілмеген жүйесі.

Мүмкіндіктер

ктер Қауіптер артықшылықтарды Климаттың жаһандық өзг

Ұлттық бәсекелестік артықшылықтарды негізінде шаруашылығы дамыту ауыл өндірісінің тиімділігін арттыру; қазақстандық өнімнің сыртқы нарықтарға шығуы үшін тиімді географиялық жағдайды пайдалану; органикалық өнімді өндіру мен экспорттаудың жоғары әлеуеті; суармалы жерлердің ауданын ұлғайту және олардың тиімділігін арттыру; ауыл шаруашылығы өндірісінің ұйымдастырушылық нысандарының көпқабаттылығының ерекшелігін есепке алу, ауылдық қоғамдастықтардың казіргі заманғы элеуметтік инфрақұрылымын құру негізінде АӨК-нің орнықты дамуы үшін жағдайлар жасау және экологиялық статус-квоны сақтау; АӨК-ке шетелдік инвестицияларды тарту үшін үлкен әлеует.

Климаттың жаһандық өзгеруінің дәстүрлі агротехнологияларға әсері; халықаралық нарықтарда, оның ішінде ТМД елдерінде бәсекелестіктің өсуі; ауыл және қала халкынын табыстары мен тіршілігін қамтамасыз ету жүйелеріндегі теңсіздіктің өсуі; саланы дамытуды тиімсіз мемлекеттік реттеу тәуекелі; урбанизацияға байланысты ауыл халқының үлесінің төмендеуі және ресурстарының тапшылығы; қаржылық (инфляция) және валюталық (девальвация) нарықтарда субсидияларды негізсіз беру.

Сонымен қатар, Қазақстанның аграрлық секторы басқа елдермен салыстырғанда айтарлықтай пайдаланылмаған әлеуетке және ұлттық бәсекелестік артықшылықтарға ие, олар тиімді аграрлық саясат кезінде оның орнықты дамуын қамтамасыз ете алады және ел экономикасына және халықтың әл-ауқатын арттыруға елеулі үлес қоса алады.

# Қолданылған әдебиеттер:

- 1. Курманов Б. АӨК цифрландыру ерекшеліктері. С. Сейфуллиннің 125 жылдығына арналған «Сейфуллин оқулары 15: Жастар, ғылым, технологиялар: жаңа идеялар мен перспективалар» атты халықаралық ғылымитеориялық конференциясының материалдары. 2019. Т.ІІ, Ч 1 Б.218-219
- 2. <a href="https://eec.eaeunion.org/comission/department/dep\_agroprom/gosudarstvenn">https://eec.eaeunion.org/comission/department/dep\_agroprom/gosudarstvenn</a> <a href="mailto:aya-podderzhka.php">aya-podderzhka.php</a>
- 3. https://eec.eaeunion.org/upload/medialibrary/d62/Mezhdunarodnyy-opytrazvitiya-tsifrovizatsii-v-APK-gosudarstvennaya-podderzhka\_-regulirovanie.pdf

# СЕКЦИЯ 5 МЕТОДОЛОГИЯ И ПРАКТИКА РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЮРИСПРУДЕНЦИИ

# ЭЛЕКТРОННОЕ ОБРАЩЕНИЕ ГРАЖДАН В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Абдуалипова К.Ж., ст.преподаватель, м.ю.н.. Университет Кунаева E-mail: abdualipova@mail.ru

Института обращений граждан, в той или иной форме связанного с реализацией конституционных прав и свобод граждан в Республике, предлагает осмысление в этом плане его природы, тенденций, теоретико-практических аспектов, имевших место на различных этапах демократического, правового развития общества.

В контексте этого необходимо рассматривать и наличие механизмов бюрократического торможения в политической системе демократических преобразований, а также и пути их преодоления не только в настоящем, но и будущем развитии государства Казахстан.

Президент Республики Казахстан К.К.Токаев в своем выступлении на заключительном заседании Государственной комиссии по чрезвычайному положению 11 мая 2020 года указал на важность придания нового импульса всем процессам цифровизации экономики и общества [1].

В связи с чем с 1 июля 2021 года в Казахстане начал действовать Административный процедурно-процессуальный Кодекс, с этой же даты утратили силу Законы РК «О порядке рассмотрения обращений физических и юридических лиц» и «Об административных процедурах».

Теперь порядок рассмотрения обращений физических и юридических лиц регулируется нормами АППК РК, за исключением жалоб и заявлений, регламентируемых уголовно-процессуальным, гражданским процессуальным законодательством, законодательством Республики Казахстан об административных правонарушениях [2].

По АППК РК обращение — направленные в административный орган или должностному лицу в письменной (бумажной и (или) электронной) или устной форме, а также в форме видеоконференцсвязи, заявление или жалоба.

Видеоконференцсвязь (ВКС) — это технология, которая позволяет проводить встречи, конференции или презентации в режиме реального времени между двумя или более участниками, находящимися в разных местах. Это достигается путем передачи звуковых и видеоданных через специализированное оборудование или программное обеспечение.

Это также элемент цифровизации. Видеообращение – направленные административному органу, должностному лицу индивидуальные или коллективные заявление, жалоба в видеоформате, осуществляемом

Государственной корпорацией «Правительство для граждан».

Данное нововведение позволит ввести систему контроля за изменениями различных процессуальных документов, сроком их реализации, что особенно важно надзоре за законностью применения мер обеспечения административного процесса; внедрение электронного помощника судьи (должностного лица органа, ведущего административный процесс). Реализация направления может существенно снизить время на составление процессуальных документов (использование автоматического формы процессуального документа), перевода слов должностного лица или судьи в текстовую информацию [3].

Инструкция по рассмотрению, разрешению обращений физических и юридических лиц, приема граждан в органах внутренних дел РК используется следующие основные понятия:

Заявление – ходатайство о содействии в реализации его прав и свобод или прав и свобод других лиц, либо совершении о нарушении законов и иных нормативно-правовых актов, недостатках в работе органов внутренних дел, рассматривающих обращения, должностных лиц, либо критика их деятельности;

Обращение — направление должностному лицу органов внутренних дел индивидуальное или коллективное письменное или устное либо в форме электронного документа, заверенного электронной цифровой подписью предложение, заявление, жалоба, запрос или отклик, и др. [4].

АППК — это новая четвертая форма судопроизводства, призванная защищать потенциально слабую сторону заявителя в спорах с органом власти. Приоритетной целью изменений, является перезапуск работы с обращениями граждан, а также максимальная защита прав заявителей, исключение формальных отказов и бюрократии, расширен перечень обязанностей государственных органов.

Административный орган по АППК обязан предоставить ответ на обращение в течение 15 рабочих дней, если иное не предусмотрено законами РК. Срок рассмотрения жалобы теперь составляет 20 рабочих дней со дня ее поступления, без возможности продления срока рассмотрения госорганом. В свою очередь, Генеральный Прокурор РК издал приказ «Об утверждении Правил регистрации, учета обращений, поступающих в государственные органы, органы местного самоуправления, юридические лица со стопроцентным участием государства, а также ведения информационной аналитической системы «Электронные обращения»», который вступил в законную силу с 1 июля 2021 года.

Отправить жалобу или просьбу в госорганы теперь можно в режиме онлайн в Казахстане. Подать обращение можно двумя способами. Гражданин может обратиться в ЦОН, акимат или административный орган и оставить свое обращение. На базе ЦОНов внедрена работа центра «Нэтиже» (пункты приема обращений), задача которого не только в приеме обращений, но и в переработке решения вопроса гражданина на месте. Единая электронная система "e-Өтініш",

основанная на Административном процедурно-процессуальном Кодексе РК теперь доступна гражданам.

E-otinish — это государственный онлайн сервис, который призван усилить права граждан в спорах с властью. С его помощью гражданин может удаленно подать обращение по факту нарушения, действия или бездействия госоргана и получить поддержку профильного ведомства. На сайте e-otinish.gov.kz пользователь может оформить онлайн жалобу, запрос, отклик, сообщение или другой документ в электронной форме. При этом можно:

- обжаловать или оспорить полученный в сервисе ответ;
- в случае необходимости или по запросу профильных служб подать дополнительные документы;
  - подать электронное обращение через мобильный телефон;
  - контролировать порядок исполнения принятого решения;
  - отслеживать порядок рассмотрения ранее поданного обращения и т. д.

Планируется, что все обращения, пришли в канцелярию госоргана, по почте, или в ЦОН, или электронное обращение — все будут поступать и фиксироваться в системе «Е-өтініш». Эта совершенно новая платформа позволит оптимизировать, и уже упрощенной форма передавать данные в судебные органы в автоматическом режиме. Есть большие возможности упростить сам процесс подачи в суд. Не надо будет бегать между госорганами, ведомствами, собирать различные письма, писать то же обращение в одно министерство, потом в акимат и в другие правоохранительные органы. Все будет аккумулироваться в единой системе «Е-өтініш». Весь цифровой профиль, все истории обращения, жалобы будут здесь. Сотрудники госорганов также обязаны принимать и регистрировать обращения в единой системе.

С помощью этого сервиса гражданин получает возможность написать и отправить обращение в государственный орган из списка. При этом он получает гарантию доставки обращения, отслеживать статусы обращения и получать ответ на обращение <u>здесь</u> же на портале "электронного правительства".

Также заявитель может обратиться в административный орган посредством подачи обращения через портал E-gov, мобильное приложение suraqtar.kz. Данный портал «Электронное правительство Республики Казахстан» — онлайн - платформа существует для взаимодействия граждан с государством.

Под вышеназванное исключение подпадают обращения граждан по вопросам обжалования решений, действий (бездействий) государственных органов, а также услугодателя и (или) их должностных лиц, Государственной корпорации (ЦОН) и (или) ее работников по вопросам оказания государственных услуг, которые в свою очередь подлежат незамедлительной регистрации и рассмотрению в системе «Е - Өтініш».

«Е-Өтініш» исключает излишнюю бюрократию, связанную с рассмотрением обращений, а также предоставляет гражданам возможность отслеживать ход рассмотрения обращений в государственных органах. За 24 часа обращение

должно быть зарегистрировано в единой платформе приема и обработки всех обращений («Е-Өтініш»).

Каждый гражданин имеет возможность официально общаться со всеми государственными органами онлайн через сервис «Е-Otinish». Если у гражданина нет времени идти в ЦОН или государственный орган, он может подать заявление через портал eGov, мобильные приложения e-Otinish и eGovmobile. Доступ осуществляется через ЭДО «e-Otinish.kz» или другими способами.

Сервис E-Otinish: для обработки официальных запросов информации от государственных органов; подать заявление или жалобу; сообщить о проблемах, с которыми вы столкнулись; обращаться за помощью в реализации своих прав и законных интересов; позволяет претендовать на защиту прав, свобод или законных интересов.

Сервис должен помочь гражданам отстоять свои права в спорах с властью в соответствии с КоАП РК. Электронные обращения "е-Өтініш" повысят эффективность работы госорганов и прозрачность рассмотрения обращений граждан. Кроме того, решение «Административное делопроизводство» на базе платформы Docsvision, разработанное компанией «Парадок», позволяет автоматизировать документооборот органов исполнительной власти с учетом всех особенностей их деятельности. Система включает в себя комплекс подсистем и модулей, который позволяет охватить все аспекты работы с документами. Среди них функционирует и «Обращения граждан и организаций».

Учет всех административных правонарушений ведется в электронном формате в информационной системе Единый реестр административных правонарушении (ЕРАП), в том числе посредством мобильного приложения ЕРАП с вынесением постановления о наложении взыскания в минимальные сроки.

Ежегодно перечень услуг, которые можно получить онлайн, только расширяется — и это увеличивает количество возможностей для защиты своих прав. Цифровизация снижает нагрузку на государственные органы, а также улучшает взаимодействие граждан с государством.

При этом, гражданам по номеру 1414 направляются SMS-уведомления о наложении штрафа, направлении административного дела в судебные органы принудительное исполнение, прекращении производства административном правонарушении, а также необходимости явки в госорган, рассматривающий административное дело. Благодаря производству физические и юридические лица в настоящее время обеспечены возможностью оплаты штрафов за административные правонарушения в режиме онлайн через портал «Электронного правительства» eGov, а также сайты и мобильные приложения банков второго уровня. Также пользователи имеют возможность скачивания электронных форм протоколов и предписаний о необходимости уплаты штрафов в формате PDF [5].

Сотрудник канцелярии, принимающий обращение, должен выдать талон с

уникальным номером, по которому можно проверить ход его рассмотрения. Все зарегистрированные обращения отображаются в автоматизированной информационной системе Комитет по правовой статистике и специальным учетам Генеральной прокуратуры Республики Казахстан (КПСиСУ).

На основании сведений госорганов о регистрации обращений формируется государственный статистический отчет. Информация из системы КПСиСУ является источником ежегодной оценки госорганов по работе с обращениями, проводимой Комитетом в качестве уполномоченного органа.

Теперь практически любой рядовой гражданин РК сможет отправить жалобу, онлайн жалобу или просьбу в государственные органы и тем самым создать обратную связь, в ходе которой он сможет следить за сроками рассмотрения заявлений, ее качеством обработки и прочее. Платформа позволяет гражданину отслеживать и самостоятельно контролировать ход рассмотрения своего обращения. При подаче жалобы или заявления через систему «E-otinish», до принятия окончательного решения госорган вправе гражданину возможность выразить предоставить свою позицию предварительному решению. Получив окончательный ответ госоргана, гражданин сможет оценить, насколько удовлетворены им.

Каждое направленное обращение на сайте E-otinish по вопросам той или иной сферы будет обработано в обязательном порядке в кратчайшие сроки.

Кстати, за счёт создания такого цифрового профиля будет ужесточён контроль. Поскольку позволит Генеральной прокуратуре, Администрации президента и вышестоящим органам контролировать все процессы по обращениям, даже если обращение поступило к сельскому акиму. Можно будет зайти, посмотреть какое обращение было у гражданина, принято ли, если нет, то в чём причина и куда дальше перенаправлено обращение.

По сути, система электронных обращений «Е-өтініш» станет канцелярией всех госорганов страны. Она позволит заявителям контролировать ход рассмотрения своего обращения и оценивать качество предоставленного ответа.

Также для удобства населения функционируют отраслевые порталы оказания государственных услуг, а именно:

- в сфере здравоохранения портал и мобильное приложение «ДамуМед», «ИнфоМед»:
- в сфере образования платформы «Балабақша», «Индиго», «Е-Портфолио»;
- в сфере занятости населения портал электронной биржи труда «enbek.kz»;
  - в сфере социальной защиты портал социальных услуг «aleumet.egov.kz»

Таким образом, особенность административного судопроизводства: необходимость обращения в суд обусловлена намерением устранить существующие или потенциальные преграды в осуществлении прав и законных интересов административного истца.

Цифровизация административного правосудия является логически верным, максимально применимым в нынешних условиях эффективным, способный

учитывать все особенности личность участников судебного процесса и в то же время значительно оптимизировать деятельность судей. Такая «разумная» цифровизация будет способствовать повышению результативности и эффективности реализации государственной функции.

### Список литературы:

- 1. Вестник института законодательства и правовой информации Рк. №3 (61) 2020 г.https://cyberleninka.ru/article/
- 2. Кодекс Республики Казахстан от 29 июня 2020 года № 350-VI «Административный процедурно-процессуальный кодекс Республики Казахстан» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 24.07.2023 г.) https://adilet.zan.kz/rus/docs/K2000000350
- 3. В.Ю. Чешко. Основные направления цифровизации административного процесса. Белорусский государственный университет. 20.03.22 <a href="https://elib.bsu.by/bitstream/123456789/">https://elib.bsu.by/bitstream/123456789/</a>
- 4. Инструкцмя по рассмотрению, разрешению обращений физических и юридических лиц, приема граждан в органах внутренних дел Республики Казахстан. https://online.zakon.kz/Document/
- 5. Цифровизация: как современные технологии и IT-возможности упростили жизнь казахстанцев. https://almaty.tv/news/obschestvo/1536-tsifrovizatsiya-kak-

# НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ АДМИНИСТРАТИВНОГО ПРАВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Аймухамедов Какимжан Канатович, студент 2 курса Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы E-mail: kakimzhan20042309gmall.com@mail.ru Ахметкали Г.В., м.ю.н., старший преподаватель Костанайский Региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы

Административное право является одной из важнейших отраслей правовой системы государства, а административное законодательство служит правовой основой построения и функционирования исполнительной ветви власти. Эта отрасль публичного права закрепляет права и обязанности граждан и юридических лиц, не имеющих властных полномочий, в отношениях с представителями исполнительной власти, органов местного самоуправления, с администрацией предприятий, организаций и учреждений, определяет систему, структуру, полномочия, принципы, формы и методы деятельности исполнительных органов и их должностных лиц. Административное право

изучает законодательство, которое по своему объему и масштабу значительно превышает законодательство любой другой отрасли. [1]

Концепция правовой политики Республики Казахстан до 2030 года является документом Системы государственного планирования, определяющим приоритетные направления развития национального права, правоохранительной и судебной систем, внешнеполитической и внешнеэкономической деятельности, а также правового образования и правовой пропаганды. [2]

В рамках реализации Концепции правовой политики на период с 2010 по 2020 года были приняты меры по модернизации казахстанской правовой усовершенствовать позволившие модель государственного системы, благосостояния управления, направленную на улучшение населения, наращивание экономического роста и решение ряда вопросов в области здравоохранения, социальной образования, защиты трудоустройства. Заложенные ней цели И меры ПО ИХ реализации полностью корреспондируются со Стратегией "Казахстан – 2050" и Планом нации, являющимися главными ориентирами дальнейшего государственного развития.3

Существенной модернизации подверглось административное право. Предпринятые меры направлены на расширение возможностей граждан участвовать в процессе принятия решений через развитие саморегулирования, передачу несвойственных государству функций в конкурентную среду и саморегулируемым организациям. Предусмотрены правовые гарантии граждан при осуществлении государственными органами разрешительных и уведомительных процедур. Ежегодно растет доля государственных услуг, получаемых в электронной форме.

В то же время современные вызовы и амбициозные задачи, стоящие перед Казахстаном, обуславливают необходимость дальнейшего совершенствования действующей системы права с учетом обеспечения преемственности основных направлений и ключевых проектов предыдущего документа.

Так, обзор нормотворческого процесса позволяет отметить отдельные проблемы, связанные с порядком разработки и рассмотрения проектов нормативных правовых актов.

Ha сегодняшний день первостепенное придается значение нормотворчеству как основному средству достижения целей проводимой политики той или иной сфере. Учитывая, что результате преимущественного разрешения вопросов общественного характера посредством принятия нормативных правовых актов формируется большое количество регуляторных мер, необоснованное регуляторное бремя, важно новый импульс ретроспективной оценке законодательства альтернативным способам, не связанным с регуляторным вмешательством. Альтернативные методы могут включать в себя более гибкие и менее потребностями традиционные правила, обусловленные практической

деятельности и предусматривающие эффективные стимулы для поведения субъектов правоотношений. [3]

Одним из главных изменений в административном праве стала реформа административных процедур, введенная в 2018 году. Эта реформа позволила ускорить процесс рассмотрения административных дел и сократить бюрократические процедуры, повысив качество правосудия.

Еще одним важным изменением стало введение института административного протокола. С его помощью была упрощена процедура рассмотрения дел о нарушении административного законодательства.

Кроме того, были изменены такие важные аспекты административного права, как процедура административного надзора, а также регулирование административной ответственности и административного принуждения. [4]

Следует отметить также, что 29 июня 2020 года в Казахстане введен Административный процедурно-процессуальный кодекс (АППК), который постоянно корректируется и утверждается Президентом Республики Казахстан. О его необходимости ранее заявил в Послании народу Казахстана Глава государства Касым-Жомарт Токаев: «В публично-правовых спорах при обжаловании решений и действий органов власти граждане зачастую находятся в неравных условиях. Их возможности несоизмеримы с ресурсами госаппарата. Поэтому необходимо внедрение административной юстиции, как особого механизма разрешения споров, нивелирующего эту разницу».

АППК соответствует концепции «Слышащего государства». В данном документе рассматриваются ряд правовых вопросов, а так же идет процесс дебюрократизации. Для эффективной реализации усиления защиты прав граждан в республике создан 21 новый административный суд — в 17 областных административных центрах и дополнительно 4 — в городах Каскелен, Семей, Жезказган, Экибастуз. Действующие административные суды, рассматривающие дела по Кодексу об административных правонарушениях, переименованы в Специализированные суды по административным правонарушениям. [5]

Статистика говорит об эффективности принятых норм. Так, до новелл в адмпроизводстве в пользу граждан и юридических лиц судебные акты выносились только по 15% дел. За 2022 год этот показатель составил 49%, за I квартал 2023 года — 61% удовлетворяемости рисков в пользу граждан и юридических лиц. [6]

В 2023 году главой государства подписан Конституционный закон "О внесении изменений и дополнений в некоторые конституционные законы Республики Казахстан по вопросам административной реформы в Республике Казахстан". Также президент подписал закон "О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам административной реформы в Республике Казахстан". [7] Данные законы нацелены на совершенствование системы госуправления путем децентрализации полномочий центральных государственных органов. В частности, исключаются компетенции правительства по осуществлению

структурной и инвестиционной политики, формированию государственной политики по развитию культуры, образования, здравоохранения, туризма и спорта, а также в связи с трансформацией канцелярии премьер-министра в аппарат правительства и так далее. От центральных государственных органов в исполнительные законом передается органы направленная на решение вопросов местного значения. Принятые позволят усилить гибкость, оперативность и самостоятельность центральных государственных органов в принятии решений в регулируемых сферах. Таким повышается государственного автономность управления усиливается персональная ответственность руководителей госорганов. [7]

В заключении, можно сказать, что административное право Республики Казахстан находится в процессе развития и перестройки. Несмотря на некоторые трудности, правительство страны отдает этому вопросу должное внимание и принимает меры по достижению поставленных целей. [4]

### Список литературы

- 1.Право.indd//kpfu.ru>staff\_files/F109717391/T.A.\_Gumerov ...
- 2.Концепция правовой политики Республики Казахстан...//rep.ksu.kz>handl e/ data/14204?show=full
- 3.Утверждена Концепция правовой политики Республики...//online.zakon.k z>Document/...
- 4.Изменения в Административном Праве Республики...//ru.anyquestion.inf o>a/izmeneniya-v-...
- 5.Административная юстиция: что ожидать от нового... ///sud.gov.kz>rus/news/administrativnaya-yusticiya-...
- 6.Судьи рассказали о положительном опыте новелл...//inbusiness. kz>ru/news/sudi-rasskazali-o-...
- 7.https://www.nur.kz/politics/kazakhstan/2017463-tokaev-podpisal-dvazakona/

# К АСПЕКТАМ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ВИДЕОКОНТРОЛЯ «СЕРГЕК» В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Байменов Тимур Альдибекович, студент 2 курса Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы E-mail:stellfgame@gmail.com

Ахметкали Гульмира Валихановна- м.ю.н., старший преподовательКостанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы

К системам видеонаблюдения в Казахстане уже привыкли, но мнения о них разнятся. Автовладельцы не всегда доверяют их показаниям, некоторые

камеры сотрудники пешеходы считают, что 3a НИМИ следят, правоохранительных органов отчитываются о том, как подобные системы помогают им в работе. Спорное и неоднозначное отношение казахстанцев и к Сергек. В этой связи анализ результатов камерам функционирования аппаратно-программного «Сергек» комплекса период за функционирования в различных городах нашей страны, представляется актуальным и значимым. [1]

Аппаратно-программный комплекс «Сергек» разработка ІТ-специалистов компании «Коркем казахстанских Телеком». интеллектуальная система видеоконтроля, анализа прогнозирования, фиксирующая правонарушения на улицах города. Является и дорогах сертифицированным контрольно-измерительным прибором. [2]

«Сергек» — это не только дорожная безопасность, но и общественная. Места расположения камер всегда выбирает департамент полиции города, в котором устанавливается система, и выбирается это место в зависимости от ситуации с общественной и дорожной безопасностью. Например, в столице Казахстана, где проект «Сергек» был запущен ещё в 2017 году, из 13 тысяч камер большая часть — камеры общественной безопасности. [1]

«Сергек» включает в себя сеть модулей видеофиксации, систему записи и распознавания изображений, интеллектуальную систему обработки и анализа информации. Система общественной и дорожной безопасности «Сергек» появилась в столице Казахстана в 2017 году. На сегодняшний день в Нур-Султане установлено и подключено 13 000 камер; смонтировано 300 линейных участков, контролирующих скоростной режим и выделенную полосу «buslane»; а также 400 перекрестков, на которых контролируется скоростной режим, стоплиния и проезд на красный сигнал светофора. [2]

Помимо этого, установлено 4 000 камер общего наблюдения во дворах жилых домов и места массового скопления людей. Интегрировано с системой 3 000 сторонних камер из торговых, бизнес-центров и пр. Система позволяет снижать статистику дорожно-транспортных происшествий на столичных дорогах и помогает предотвращать и оперативно раскрывать правонарушения.

В день «Сергек» обрабатывает более 12 млн событий. Единственная система в Казахстане, которая имеет огромное количество реальных больших данных в области умного города. Для работы комплекса используются алгоритмы учитывающие разное освещение, ветер и скорость автотранспорта. Новейшие интеллектуальные комплексы используют технологии нейронных сетей и машинного обучения. Это позволяет не просто демонстрировать в режиме онлайн «живую» картинку, но и анализировать ситуацию и подсказывать варианты действий.

После внедрения системы «Сергек» в Нур-Султане снизилась смертность в дорожно-транспортных происшествиях. За полный год работы системы 2018 — показатели смертности снизились на 43 % по сравнению с 2017 годом. Так, в 2017 году в ДТП погибло 60 человек, в 2018 году — 34. В 2019 году количество погибших осталось почти на том же уровне — 36 человек. Это

позволило Нур-Султану встать в один ряд с мировыми столицами с низким уровнем смертности в ДТП — 3,34 человека на 100 тысяч населения.

Проект помогает раскрывать преступления и следить за общественным порядком. С помощью системы «Сергек» удается раскрывать уголовные преступления, в том числе кражи, угоны, убийства. Большая часть камер проектов «Сергек» в различных городах — расположена в общественных местах, в спальных районах, около школ и местах скопления людей. За период 2018—2019 гг количество преступлений, совершенных в общественных местах города Нур-Султан снизилось на 38 %. Если в 2018 году в общественных местах города совершалось более 14 тысяч правонарушений, то в 2019 году эта цифра снизилась почти до 8 тысяч. В том числе снизились преступления, совершенные на улицах города — на 45 %. Количество хулиганских действий сократилось на 52 %.[2]

С ноября 2019 года система «Сергек» успешно функционирует в городе Усть-Каменогорск. По проекту здесь предусмотрено почти 4 000 камер, из них 1 700 — общественная безопасность, 888 камер на перекрестках, 340 на линейных участках, 1 000 ранее установленных камер интегрированы в систему. Кроме того, проект предусматривает 100 планшетов для полицейских и 10 экометеодатчиков. Все показания камер передаются в Межведомственный единый ситуационный центр. В городе Алматы проектом предусмотрено более 2 000 камер, большая часть из которых расположена на перекрестках и линейных участках дорог. Это связано, в первую очередь, с большим количеством ДТП и ужасающими цифрами смертности при них — почти 8 погибших на 100 тысяч населения. В настоящий момент идет монтаж, установка и пуско-наладочные работы в городе Атырау. Там будет будет установлено почти 3 000 камер: 774 камеры общего наблюдения, 750 ранее установленных камер будут интегрированы в систему, по 612 камер расположится на перекрестках и линейных участках. Также проект в Атырау предусматривает 100 планшетов для полицейских и 10 экометеодатчиков. В городе Шымкент проект работает в пилотном режиме. Здесь расположено 180 камер — 140 на линейных участках и 40 общественного наблюдения. [2]

Какие нарушения распознают камеры фото-видеофиксации «Сергек»:

- 1. Проезд без совершения административного правонарушения.
- 2. Превышение установленной скорости движения; управление велосипедами, мопедами, тракторами и самоходными машинами, а также иными транспортными средствами, скорость которых по технической характеристике или их состоянию менее 40 км/ч.
- 3. Нарушение установленных правил стоянки или остановки транспортных средств.
- 4. Несоблюдение требований, предписанных дорожными знаками или разметкой проезжей части автомобильной дороги, запрещающими остановку или стоянку транспортных средств.
- 5. Движение по обочине (движение транспортного средства без перестроения).

- 6. Движение транспортного средства по тротуарам, пешеходным переходам, велосипедным полосам движения.
- 7. Движение по полосе для маршрутных транспортных средств (в попутном направлении) или остановка на указанной полосе.
  - 8. Выезд на полосу встречного движения.
  - 9. Выезд на трамвайные пути встречного направления.
- 10. Движение во встречном направлении по автомобильной дороге с односторонним движением.
- 11. Разворот, поворот налево, движение задним ходом в местах, где такие маневры запрещены.
- 12. Нарушение требований дорожных знаков и дорожной разметки (за исключением вышеперечисленных случаев).
- 13. Проезд на запрещающий сигнал светофора, в том числе на регулируемом пешеходном переходе, выезд на железнодорожный переезд при запрещающем сигнале светофора.
- 14. Невыполнение требования об остановке перед стоп-линией при запрещающем сигнале светофора.
- 15. Выезд на перекресток или пересечение проезжей части автомобильной дороги в случае возникновения затора с фактом дорожнотранспортного происшествия.
- 16. Невыполнение требования уступить дорогу пешеходам с фактом дорожно-транспортного происшествия. [3]

Камеры «Сергек» круглосуточно передают данные в информационный центр. При возникновении нарушения система записывает данные (время, номер автомобиля, видео) отправляет сотруднику фото, ИХ правоохранительных органов. Если уполномоченное vверено лицо виновности водителя, оно подтверждает нарушение с помощью ЭЦП. После этого на имя гражданина начисляется штраф.

Удалить из базы данных нарушение, которое попало на АПК СЕРГЕК камеры, нельзя. Сотрудник органов обязан заполнить протокол с указанием причины принятого решения. При необходимости доступ к этому делу могут получить сотрудники ГИБДД и проверить правильность решения.

Преимущества использования системы«Сергек»

Использование камер «Сергек» позволяет значительно улучшить безопасность на дорогах. Благодаря их работе, водители становятся более дисциплинированными, а количество ДТП снижается. Кроме того, «Сергек» помогает выявлять нарушителей и привлекать их к ответственности. [4]

Об эффективности камер Сергек говорят результаты опроса, который проводился в 2020 году и опубликован Tengrinews.kz. Большая часть проголосовавших (55 процентов) высказались против системы видеофиксации "Сергек". 34 процента отметили, что положительно относятся к камерам. Вариант ответа "Нет разницы" выбрали 11 процентов опрошенных. 45 процентов считают, что камеры "Сергек" помогают искоренить коррупцию, снизить аварийность на дорогах и благодаря этому имеется четкая

доказательная база нарушений. 54 процента посчитали "Сергек" неэффективными. Еще один процент проголосовавших приходится на пешеходов. [5]

К минусам можно отнести то, что умная система «Сергек» иногда неудобна именно жильцам, так как данные камеры могут устанавливать так, что всю вашу квартиру будет отлично видно и многие жильцы уже жалуются по поводу данного вопроса. Решение данных проблемных моментов должно быть своевременным и удовлетворяющим стороны.

Аппаратно-программный комплекс «Сергек» — это эффективный инструмент для контроля за соблюдением ПДД и правил общественного порядка. Ее способность работать круглосуточно и фиксировать различные виды нарушений делает ее незаменимым помощником в обеспечении безопасности как на дорогах, так и общественной безопасности. [6]

### Список литературы:

- 1.Всё, что вы хотели знать о «Сергек», но стеснялись...//bluescreen.kz>vsio-chto-vy-khotieli-znat-o-...
  - 2.Сергек Циклопедия//cyclowiki.org>wiki/Сергек
- 3.Усть-Каменогорск Секреты "Сергека": что он "видит"?//yk.kz>news/gorod/sekretyi-sergeka-chto-on-vidit-...
- 4.Сергек работает 24/7: Новая система фиксации...//20astana.kz>sergek-v-deistvii/
- 5.Нужен ли Казахстану "Сергек"? Результаты опроса от...//tengrinews.kz>kazakhstan\_news/nujen-li-kazahstanu...
- 6.Камера контроля перекрестка: принцип работы...//kirgiziya.info>kamera-kontrolya-perekrestka-...

# АДМИНИСТРАТИВНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ НЕ СОВЕРШЕННОЛЕТНИХ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Беда Максим Юрьевич, студент 2 курса Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы Е-mail:maximbeda92@gmail.com Ахметкали Г.В., м.ю.н., ст. преподаватель Костанайский Региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы

Под административной ответственностью понимается обязанность лица подвергнуться мерам государственного принуждения за совершенное административное правонарушение. Конституция Республики Казахстан провозгласила права и свободы граждан в качестве высшей ценности государства. Именно они определяют смысл содержания и применения законов

### (ст.1 Конституции).[1]

Как разновидность юридической ответственности административная ответственность обладает всеми признаками, присущими юридической ответственности в целом, а именно:

- 1) устанавливается государством в правовых нормах. Законодательство об административных правонарушениях состоит из Кодекса об административных правонарушениях РК и принимаемых в соответствии с ним законов субъектов РК (ст. 1. КоАП РК);[2]
- 2) опирается на государственное принуждение (административное задержание);
- 3) применяется специально уполномоченными государственными органами. Применение административного наказания и мер обеспечения производства по делу об административном правонарушении осуществляется только уполномоченным на то органом или должностным лицом в пределах их компетенции;
- 4) излагается в процессуальной форме. КоАП РК устанавливает, что лицо, привлекаемое к административной ответственности, не может быть подвергнуто административному наказанию и мерам обеспечения производства по делу иначе как на основаниях и в порядке, установленных законом;[2]
- 5) наступает только за совершенное правонарушение. (Ст. 2 КоАП РК) Устанавливает, производство административном что ПО делу οб правонарушении может быть начато при отсутствии события административного правонарушения;[2]

Принципы наиболее ярко характеризуют административную ответственность, они позволяют увидеть природу данного правового средства.

Выделяют следующие основные принципы административной ответственности:

- а) Принцип справедливости. Призван соразмерно наказывать виновного, не допускать установления уголовных санкций за административные проступки и отрицать обратную силу закона, закрепляющего либо усиливающего ответственность; возлагать на виновного за одно нарушение лишь одно наказание (ст. 12 КоАП РК); обеспечить возмещение причиненного правонарушением вреда и т.п.[2]
- б) Принцип гуманизма. Выражается, в частности, в запрете устанавливать и применять такие меры наказания, которые унижают человеческое достоинство (ст. 13 КоАП РК).[2]
- в) Принцип вины. Требует, чтобы административная ответственность возлагалось на виновное лицо строго по закону и за деяния, предусмотренные законом (ст. 11 КоАП РК).[2]
- г) Принцип обоснованности. Заключается в объективном, всестороннем и аргументированном исследовании обстоятельств дела, в установлении факта совершения лицом конкретного правонарушения и соответствующей нормы права, в общей форме, фиксирующей административную ответственность, а также принятии правоприменительного акта, закрепляющего порядок, вид и

меру возможного наказания.[3]

- д) Принцип неотвратимости. Означает неизбежность наступления ответственности, действенное, качественное и полное раскрытие правонарушений, обязательную и эффективную карательную реакцию со стороны государства в отношении виновных лиц.
- е) Принцип целесообразности. Предполагает соответствие наказания, избираемого применительно к правонарушителю, целям административной ответственности, позволяющая индивидуализировать санкции, учесть различные обстоятельства совершения деяния как смягчающие, так и отягчающие.[3]

Согласно части 1 ст. 65 КоАП РК несовершеннолетними, признаются лица, которым ко времени совершения административного правонарушения исполнилось шестнадцать, но не исполнилось восемнадцати лет. Но что такое возраст? Под возрастом административной ответственности следует понимать такой календарный период психофизического развития личности, с которым связаны психофизические и правовые последствия для юридического статуса личности. Принято выделять такие виды возраста, как биологический, социально-правовой. Последний календарный, предполагает, определенный жизненный период человек располагает тем или иным уровнем социализации, соответствующими социально-психологическими изменениями, объемом и содержанием прав и обязанностей, характером, содержанием и объемом ответственности перед обществом. Так же важное значение имеет время наступления указанного возрастного промежутка. Он должен совпадать со временем совершения правонарушения. [2]

сегодняшний проблема нарушения Ha день административного несовершеннолетними актуальна. законодательства как никогда демографическим данным на 2023 год в Республике Казахстан проживает более 5 миллионов несовершеннолетних, это 31% от общего числа населения. Одной немаловажных проблем проблема потребления в стране является Среди алкогольных напитков наиболее популярно в Казахстане пиво. Результаты исследования зависимостей среди молодежи от 15 до 18 лет показали, что 33 процента опрошенных пробовали алкоголь хотя бы раз в жизни, 20 процентов пили в течение последнего года, а 7 процентов потребляют его периодически. По исследованиям, у 1,4 процента опрошенной молодежи уже имелась зависимость от алкоголя. В данных ВОЗ указано, что уровень употребления алкоголя в Казахстане для мужчин составляет 25 литров в год, для женщин – порядка 9 литров. И это только зарегистрированные данные, а правонарушения которые тяжело зафиксировать совершающиеся каждый день по всей стране в разы превышают статистические данные. К последним можно отнести продажу алкогольной или табако-содержательную продукцию лицам не достигших 21 года. Крайне резко обострились в современном Казахстане проблемы алкоголизма и наркомании, по данным Министерства здравоохранения 91 тысяча человек с алкогольной зависимостью на 2023 год.[4]

Статистика подросткового алкоголизма в Казахстане также неутешительна. Двое из трех подростков употребляют алкоголь- 0,5 литра после школы, 5-10 банок алкогольных напитков в неделю - таким образом, стабильно развивается зависимость. Согласно анонимным опросам, проводимых в школах, дети в среднем пробуют алкоголь в возрасте 12 лет. Систематически потребляют алкоголь в Казахстане каждый третий юноша и каждая пятая девушка.[3]

В последние годы в Казахстане произошла значительная активизация и такого негативного социального явления, как наркомания. Наркомания несовершеннолетних — системное явление. Особенностью детской наркомании стало её значительное распространение среди различных слоев молодежи: школьников, студентов и т. д. Если с вышеизложенными проблемами мы знакомы давно и уже есть проверенные методы и правила по предотвращению и мониторингу, то с новой глобальной проблемой молодежи столкнулся весь мир — это солевой никотин и электронные сигареты. Поскольку данная проблема появилась совсем недавно, но уже вводят ограничения на реализацию электронных сигарет, увеличивают акциз на ввоз в Казахстан. Однако усложнить импорт и увеличить стоимость это безусловно важная но не основная задача. На наш взгляд нужно увеличить контроль за розничной реализацией, так как электронные сигареты продают абсолютно во всех магазинах. [5]

Однако мало бороться с последствиями, львиная доля в снижении алкоголизма и табачной зависимости несовершеннолетних заключается в превентивных мерах таких как — разъяснения о вреде, наглядный пример последствий, привлечение к здоровому образу жизни. В случае уже имеющего факта могут быть применены воспитательные меры в виде ограничения досуга и установления особых требований к поведению несовершеннолетнего. [5]

Также, необходимо совершенствовать нормы административного сфере административной права ответственности несовершеннолетних, чтобы вырастить и, чтобы новое, правосознательную молодежь, подрастающее поколение нашей страны стало достойными продолжателями дела строительства правового, демократического Казахстана!

# Список литературы

- 1. «Конституция Республики Казахстан (принята на республиканском референдуме 30 августа 1995 года) (с изменениями и дополнениями по состоянию на 23 марта 2019 года) [Электрон. ресурс] URL: http://adilet.zan.kz/rus/docs/K950001000 »
- 2. Кодекс Республики Казахстан об административных правонарушениях от 5 июля 2014 года (с изменениями и дополнениями по состоянию на 07.07.2020 г.) // [Электрон. ресурс] URL:

http://adilet.zan.kz/rus/docs/K1400000235

- 3. https://infourok.ru/nauchnaya-statya-studentki-shendorovoy-ob-na-temu-aktualnie-problemi-administrativnoy-otvetstvennosti-nesovershennoletnih-2099121.html
- 4. https://tengrinews.kz/kazakhstan\_news/deystvitelno-li-v-kazahstane-mnogo-pyut-467555/
- 5. https://online.zakon.kz/Document/?doc\_id=38680203&pos=189;-8#pos=189;-8

# ИННОВАЦИИ В АДМИНИСТРАТИВНОМ ПРАВЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ И СРАВНЕНИЕ ИХ С ПЕРЕДОВЫМ ОПЫТОМ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Дандыбаева Аяна Егизтуровна, студентка 2 курса Костанайского регионального университета имени Ахмета Байтұрсынұлы Е-mail:ayana.dandybaeva04@gmail.com Ахметкали Гульмира Валихановна, м.ю.н., старший преподаватель Костанайского регионального университета имени Ахмета Байтұрсынұлы,

Административное право - это одна из важнейших юридических наук, которая регулирует отношения государства и граждан.

В постсоветский период многие отрасли казахстанского права подверглись в разной степени реформированию, что объясняется различными причинами: изменением политического режима, возникновением новых явлений в общественной жизни и политико-правовой действительности, признанием и развитием частной собственности, разгосударствлением и приватизацией.[1]

Административное право, по принципу, не могло не подвергнуться изменениям. И действительно изменения, затрагивающие самые разные сегменты административного права, частности, трудно не заметить. административное законодательство пополнилось новыми законами, отсутствовавшими в советское время: законы о государственной службе, административных процедурах, государственных услугах, обращениях и т.д. Гораздо больше внимания стало уделяться таким субъектам административного негосударственные граждане И организации. административно-правового воздействия в различных сферах общественной жизни перестали сводиться исключительно к императивному воздействию. [1]

В Республике Казахстан за последние годы произошли значительные изменения в административном праве, вызвавшие определенные вызовы и

перспективы.

Введены нормы, укрепляющие общественный порядок. Например, штраф за плевок на улице. За плевки на улицах привлекают по статье 434-2 КоАП РК "Загрязнение мест общего пользования". Нарушителю грозит штраф в размере пяти МРП. При повторном факте в течение года наказание увеличивается до 10 МРП. Но в обоих случаях при оплате штрафа в семидневный период, сумма будет вдвое меньше. [2]

Казахстанцы, которые стали свидетелями подобных правонарушений могут обратиться в правоохранительные органы или акимат. Но для подтверждения придется приложить фото или видеозапись нарушения.

Чаще всего любителей плеваться на улице вычисляли при помощи камер "Сергек". Многие нарушения зафиксировали инспекторы полиции и пешие патрули.[2]

Для сравнения: выбрасывание мусора и плевки на улицах Сингапура в общественных местах наказываются штрафом до 1000 сингапурских долларов (примерно 342.873 тенге) при первом нарушении, до 2000 сингапурских долларов при повторном, 5000 сингапурских долларов при третьем и каждом последующем. [3]

Ещё одним нововведением в Республике Казахстан является установка камер «Сергек» на дорогах. Это интеллектуальная система видеоконтроля включает камеры, детекторы движения и специальные радары, устройства записи звука, модули распознавания, передачи изображения, обработки и анализа информации. Отслеживание ситуации на дорогах в режиме реального времени позволяет предотвратить создание заторов в час пик, аварии.

Камеры «Сергек» круглосуточно передают данные в информационный центр. При возникновении нарушения система записывает данные (время, автомобиля, фото, видео) И отправляет ИΧ сотруднику правоохранительных органов. Если уполномоченное уверено ЛИЦО виновности водителя, оно подтверждает нарушение с помощью ЭЦП. После этого на имя гражданина начисляется штраф. [4]

Статья 592 КОАП Казахстана предусматривает такие наказания при нарушении скорости движения на дорогах:

- если скорость превышена на 10–20 км/час водитель облагается штрафом 5 МРП (17 250 тенге); превышение на 20–40 км 10 МРП (34 500 тенге);
  - за превышение скорости на 40 км/час и более 20 МРП (69 000 тенге);
- после повторного нарушения в течение года после наложения административного взыскания 30 МРП (103 500 тенге). [4]

Обратимся к опыту зарубежных стран. В Германии для отслеживания административных правонарушений на дорогах применяются не только камеры, но и другие виды мониторинга правонарушений.

Например, лазерный бинокль. Особенностью данного устройства для наблюдения является измерение скорости с помощью лазера. Попадающие на автомобиль импульсы света отражаются и дают возможность определить, на

какой скорости движется машина. Дорожная полиция часто использует лазерный пистолет в сочетании с видеокамерой. [5]

Также на дорогах Германии встречаются пьезодатчики. В основе этого метода измерения лежит пьезоэлектричество, которое действует посредством деформации и измерения напряжения.

В этой камере контроля скорости пьезокабели размещаются на проезжей части на расстоянии одного метра друг от друга. При движении автомобиля вверх и вниз по этим кабелям срабатывает импульс напряжения, на основе которого затем производятся расчеты.

За нарушение скоростного режима в Германии предусматриваются штрафы от 10 евро при превышении на 10 км/ч до 600 евро для превышения более 70 км/ч. [5]

Также, в Казахстане действует запрет на курение в общественных местах. Стоит отметить, что ограничение касаются не только сигарет. К табачным изделиям также приравнены изделия с нагреваемым табаком, табак для кальяна, кальянные смеси, системы для нагрева табака, электронные системы потребления и жидкости для них. [6]

При курении 25 % вредных веществ табачного дыма сигарет сгорают, 25 % поглощает курящий, 50 % отравляют воздух в помещении

Согласно ст. 110 п. 5, пп.10 Кодекса о здоровье народа и системе здравоохранения РК - курение запрещается в подъездах домов, а также в организациях образования, в организациях для отдыха несовершеннолетних, организациях здравоохранения, пунктах общественного питания, кинотеатрах, театрах, цирках, концертных, смотровых и выставочных залах, на спортивных аренах, в местах предназначенных для массового отдыха, в том числе в ночных клубах, на дискотеках, в музеях, библиотеках и лекториях, в поездах и на судах морского и речного транспорта, на борту воздушного судна, в салонах автобусов, микроавтобусов при осуществлении перевозок пассажиров, троллейбусов, такси и городского рельсового транспорта, зданиях аэропортов, железнодорожных, автомобильных и водных вокзалов, государственных органах и организациях, в помещениях, являющихся рабочими местами. [6]

Штраф, согласно ст.441 Административного кодекса РК, составляет 10 МРП. Курение, совершенное повторно в течение года после наложения административного взыскания, - влечет штраф в размере 20 МРП.

Контроль за соблюдением запрета потребления табачных изделий в отдельных общественных местах возложен на органы внутренних дел, поэтому в случае нарушения вы можете обратиться к участковому инспектору в местный отдел полиции с соответствующим заявлением. [6]

И вновь обратимся к опыту зарубежных стран. Финляндия — пионер в деле борьбы с курением и курильщиками: здесь раньше всех было введено в действие антитабачное законодательство, здесь одни из самых жестких ограничений (не так давно, например, было запрещено курить даже на собственном балконе — дым может дойти до некурящих соседей) и самые жесткие наказания для несовершеннолетних курильщиков. Что неудивительно,

если иметь в виду, что страна намеревается к 2040 году стать полностью некурящей. Цель кажется вполне достижимой: сегодня лишь каждый пятый житель Финляндии не может отказать себе в сигарете. Штраф для курильщиков: €50-150, несовершеннолетним грозит тюремное заключение. [7]

Новшеством в нашей стране станет то, что с 1 января 2024 года в Казахстане вводится обязательная дактилоскопическая регистрация граждан при получении паспорта и удостоверения личности. [8]

В МВД пояснили, что дактилоскопия, тоесть отпечатки пальцев нужны государству ради безопасности самих граждан. Биометрические документы позволят создать и внедрить систему биометрической идентификации, защитить документы от подделок, повысить меры безопасности в условиях усиления террористических угроз, успешно решать задачи по борьбе с преступностью. [8]

Для потерей людей, страдающих памяти, дактилоскопическая регистрация будет иметь особое значение. Когда человек не в состоянии сообщить о себе какие-либо сведения, дактилоскопия поможет родственникам найти пропавшего члена семьи. Или другой пример: гражданин Казахстана выехал на постоянное место жительства за пределы страны. Если он потеряет свой паспорт за пределами Казахстана, ему достаточно обратиться в загранучреждение Республики Казахстан и сказать, ЧТО он проходил дактилоскопическую регистрацию. Проблем с восстановлением документов у него не возникнет. [8]

В соответствии со статьей 443-1 КоАП РК в случае отказа от прохождения обязательной дактилоскопической регистрации предусмотрена административная ответственность. Согласно данной статье, отказ граждан РК от прохождения обязательной дактилоскопической регистрации влечет штраф в размере 2 МРП (6900 тенге). Отказ иностранцев или лиц без гражданства от прохождения обязательной дактилоскопической регистрации влечет административное выдворение за пределы страны. [8]

Большинство стран уже активно практикуют дактилоскопию последнее десятилетие, и не останавливаются совершенстовать идентификацию с помощью биометрических данных.

Жители и гости США должны предоставить цифровую фотографию и десять электронных снимков отпечатков пальцев, по которым их можно идентифицировать.

Министерство внутренней безопасности планирует увеличить количество типов биометрических данных, которые они собирают от всех, кто подает заявки в Службу гражданства и иммиграции США. Кандидаты теперь должны будут предоставить сканирование радужной оболочки глаза, отпечатки голоса, отпечатки ладони и ДНК (последнее только в тех случаях, когда необходимо установить генетическое родство). Более того, отпечатки пальцев повторно сдаются при выезде из страны — чтобы удостовериться, что приезжающий и выбывающий турист — это одно и то же лицо. [9].

При отказе сдачи биометрических данных кандидаты не будут впущены в

страну. [9]

Таким образом, внесение предложенных выше изменений в действующее законодательство нашего государства способствует более чёткому регулированию определенных сфер общественных отношений. На сегодняшний день, Республика Казахстан на пути становления правового государства, где нет места нарушению прав человека и на этом пути, мы активно используем передовой опыт зарубежных стран.

#### Список литературы

- 1. Современное административное право:Казахстанский и зарубежные подходы //https:// online.zakon.kz/ Document/? doc\_id= 36290205&pos=6;-116#pos=6;-116
- 2. Сколько миллионов тенге заплатили астанчане за плевки на улице с начала года // https://liter.kz/bolshe-dvuh-tysyach-astanchan-oshtrafovali-za-plevki-na-ulicze-s-nachala-goda/
- 3. Страна запретов: репортаж из Сингапура https://www.vokrugsveta.ru/article/210822
- 4. Что видят камеры Сергек и за какие нарушения штрафуют //https: // gazbuka.ru/wiki/speedcam/sergek/
- 5. Контроль скорости на дорогах Германии, или камеры наблюдения видят всё // https: // aussiedlerbote. de/2022/02/kontrol-skorosti-na-dorogahgermanii/#google\_vignette
- 6. Конфликт с соседями: что делать при нарушении тишины, курении в подъезде или затоплении. Версия для печати//https://egov.kz/cms/ru/articles/sosedi
- 7. 10 стран с самыми жесткими антитабачными законами//https://www.forbes.ru/stil-zhizni-slideshow/zdorove/174220-10-gosudarstv-s-samymi-zhestkimi-antitabachnymi-zakonami
- 8. Для чего у казахстанцев хотят собирать отпечатки пальцев, объяснили в МВД //https://www.nur.kz/society/2016719-sbor-otpechatkov-paltsev-v-kazahstane-dlya-chego-eto-nuzhno-obyasnili-v-mvd/
- 9. А вы знаете, какие страны активно используют биометрические данные?//https://dzen.ru/a/X8iVLFJkLzO5EgD2

# НЕПОСРЕДСТВЕННАЯ ДЕМОКРАТИЯ В СИСТЕМЕ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Дархамбаева А.Д., к.ю.н., доцент кафедры «Конституционного, международного права и таможенного дела» Университета Кунаева E-mail: nuri 7878@mail.ru

Воля народа является единственным базисом демократического государства, от нее исходит мандат на устройство государственной власти и любые изменения ее формы. При народовластии осуществление власти конституируется, легитимируется и контролируется народом, то есть гражданами государства, так как власть выступает в формах самоопределения и самоуправления народа, участвовать в которых могут на равных все граждане.

В зависимости от формы волеизъявления народа можно выделить представительную и непосредственную демократию, которая представлена и на уровне местного самоуправления. Причем нельзя говорить о приоритете той или иной формы демократии, так как они одинаково важны для реализации народовластия. Но, реализация данных форм народовластия обладает особой эффективностью именно на местном уровне, поскольку несет в себе большие потенциальные возможности отразить интересы местного сообщества.

Охватывая почти все стороны демократической организации жизни населения, местное самоуправление дает возможность рациональным способом децентрализовать и де-концентрировать многие функции государственной власти, перенести принятие решений по всем вопросам местной жизни в муниципальное образование, стимулируя тем самым активность граждан и обеспечивая их реальную сопричастность к таким решениям.

Достоинства непосредственной демократии заключаются образом в том, что она обеспечивает наиболее полное участие народа в управлении общественной жизнью, сводит к минимуму отчуждение народа от легитимность институтов власти, укрепляет последних. непосредственной демократии есть и существенные минусы: невысокая эффективность и недостаточная компетентность принимаемых ею решений, что объясняется отсутствием у населения достаточных знаний о предмете принимаемых решений; снижение персональной ответственности решений; последствия всенародно принятых сложное организационнобольшие финансовые обеспечение затраты; большая техническое подверженность неожиданным, непредсказуемым факторам.

является одним Самоуправление ИЗ наиболее распространенных политико-правовых образований, той социальной группой, которая в полной мере отражает идеалы демократических движений современного общества. Тем не менее, термин «местное самоуправление» в современном политическом лексиконе отличается чрезвычайной многозначностью. Во многом это объясняет различных, порой наличие омкцп противоположных определений. вкладываемых в его содержание.

Показательное для двадцатого века определение местного самоуправления дается Европейской Хартией о местном самоуправлении, в ст. 3 которой установлено, что «местное самоуправление - это право и реальная способность органов местного самоуправления регламентировать значительную часть государственных дел и управлять ею, действуя в рамках закона, под свою ответственность и в интересах местного населения» [1]. Согласно п. 3 ст.4 Хартии, осуществление государственных полномочий, как

правило, должно преимущественно возлагаться на органы власти, наиболее близкие к гражданам.

По мере совершенствования государственно-правовых институтов, укрепления государственности в целом, связь между государством и самоуправлением все более возрастала. Государство, будучи публичным образованием, стало передавать некоторые свои полномочия по управлению территориальными образованиями местным сообществам.

В соответствии с общественной теорией (естественно-хозяйственной) самоуправления зависимость местного самоуправления государственной власти не признается. Муниципалитетам делегирован более полный объем полномочий, и они самостоятельно, независимо от органов государственной власти должны решать, местные хозяйственные дела. Общественная теория противопоставляет государство и местное сообщество. В тоже время важный вклад в исследование проблем местного самоуправления внесла также юридическая теория. Ее сторонники не только признавали за самоуправляющейся общиной отличный от государства субъект права, но и обратили внимание на правовое содержание коммунальной деятельности. Так, органы самоуправления, по мнению сторонников, не являются органами государства, но государство уступает им ряд правительственных прав в полном объеме, признавая тем самым их независимость и неприкосновенность [2, с.51].

На современном этапе развития демократии, институты местного самоуправления и местного государственного управления в наиболее концентрированном виде отражают социальные тенденции совершенствования непосредственной демократии.

Вывод о наличии или отсутствии самоуправления в той или иной стране может быть сделан не на основе дедуктивных умозаключений, исходящих из традиционно выделявшихся общих этапов государственного строительства, а лишь в результате, конкретного анализа степени практической реализации принципов самоуправления в политической и общественной системе. Очевидно, что такой анализ должен опираться на научно обоснованные критерии процесса самоуправления народа.

С другой стороны, возникает проблема распределения полномочий между местными и высшими органами государственной власти и органами местного самоуправления. Так, государство осуществляет контроль за деятельностью местных органов власти и органов местного самоуправления. В случае потери баланса социально-правовых и политических сил, «государство рискует утратить контроль над территорией местного сообщества, и обязано довольно жестко контролировать всю деятельность органов местного самоуправления, ставя, иногда, во главе органа местного самоуправления своего представителя».

В данном случае актуализируется вопрос о сопоставлении категорий «управление» и «самоуправление» для определения уровня возможной самоорганизации граждан, а также пределов ограничения на вмешательство государственной власти в дела местного самоуправления.

Главным направляющим движения современных государств к введению института местного самоуправления является демократических устоев государственного и общественного устройства, расширение прав и свобод граждан, их полноправного участия в управлении, особенно на его нижних и средних уровнях публичного управления. Эти уровни управления имеют весьма высокую социально-правовую политическую значимость.

В большинстве демократических государств именно местные органы непосредственно решают повседневные, наиболее общественные вопросы. Это обусловливает сравнительно высокую управленческую заинтересованность и активность граждан в деятельности местных органов власти. К тому же непосредственное участие людей в управлении своей общиной, селом, районом, городом, предприятием не требует высокого профессионализма и политической ответственности, необходимых при управлении делами централизованного управления в масштабе всего огромного государства. Все это создает благоприятные предпосылки для широкого воплощения самоуправленческих принципов на уровне местной административно-территориальной организации.

Важнейшим элементом гарантирования демократии здесь выступает общественного государственного И (самоуправляемого) обеспечивающая политико-правовой баланс сил, при котором будет сохранено единство государственной власти и ее суверенитет. В данном случае государство отделяет весомую часть не только социальной, но и политической общества местной власти, реализуемой самоуправления, либо государственного управления на местах. Государство в лице своих уполномоченных органов выполняет управленческие функции в сфере местной организации общества. Данная форма характерна развивающихся, в том числе, постсоветских государств.

Местное самоуправление базируется на определенных принципах. Большинство авторов, рассматривающих этот вопрос, к числу общих принципов местного самоуправления, относят следующие принципы:

- 1. Самостоятельность местного самоуправления. В пределах своих полномочий государственные органы местного управления и органов самоуправления обладают функциональной самостоятельностью, выражающейся в принятии и реализации правовых решений по вопросам социального, коммунального и политического значения.
- 2. Организационная обособленность местного самоуправления. В системе управления государством органы местного самоуправления организационно и функционально обособлены. Это подтверждается анализом многих зарубежных конституций, нормы которых утверждают, что органы местного самоуправления не входят в систему органов государственной власти.
- 3. Многообразие организационных форм осуществления местного самоуправления. Данная характеристика проводится с учетом исторических, национальных, культурных и иных особенностей, что имеет свое прямое

отношение к специфике организации местного самоуправления в разных странах.

- 4. Соответствие материальных и финансовых ресурсов местного самоуправления его компетенции. Здесь важными факторами функциональной деятельности органов местного самоуправления выступают муниципальная собственность и местный бюджет.
- 5. Ответственность органов и должностных лиц местного самоуправления перед государством, гражданами и организациями является важнейшим отраслевым принципом местного самоуправления.
- 6. Гласность деятельности органов местного самоуправления, т.е. ее открытость, доступность информации о ней всем заинтересованным лицам.
- 7. Государственные гарантии местного самоуправления. Значение данного принципа сводится к тому, что государство устанавливает правовые основы организации и деятельности местного самоуправления, правовые гарантии финансовой, экономической и организационной самостоятельности местного самоуправления, принципы взаимодействия органов местного самоуправления с органами государственной власти.

Система местного самоуправления, в свою очередь, предполагает непосредственное участие самого народа. Очевидно, что если не отходить от прямого значения термина «самоуправление», то следует признать, что для самоуправления народа необходимо участие всех граждан или хотя бы их большинства в управлении государством и обществом. В наибольшей мере решающее участие народа в управлении обеспечивает непосредственная демократия. Самоуправление народа невозможно также без институтов представительной демократии. Институты непосредственной и представительной демократии образуют политико-правовую основу местной самоорганизации власти народа.

Различие представительной и непосредственной демократий наступает в зависимости от формы волеизъявления народа. В Республике Казахстан, например, признание народа в качестве носителя суверенитета, единственного источника государственной власти является выражением народного суверенитета, который означает, что народ ни с кем не делит свою власть, осуществляет ее самостоятельно и независимо от каких бы то ни было социальных сил, использует ее исключительно в своих собственных интересах. Это значит, что никто, кроме самого народа, не может претендовать на государственную власть в Казахстане. «Никто не может присваивать власть. Присвоение власти преследуется по закону» [3].

Таким образом, народовластие означает принадлежность всей государственной власти народу, а также свободное осуществление народом этой власти в полном соответствии с его суверенной волей и коренными интересами. Народ осуществляет свою власть как непосредственно, так и через органы государственной власти и органы местного государственного управления и самоуправления.

Углубляя демократизм политической системы общества, необходимо

помнить, что расширение участия масс в управлении - это, не столько самоцель, сколько средство их превращения в подлинных хозяев своей страны, наиболее полного выражения многообразных интересов и воли людей, повышения эффективности управления обществом: Поэтому существование традиционных и создание новых демократических институтов оправданы лишь постольку, поскольку их деятельность отвечает этим требованиям, служит экономическому и социальному прогрессу общества.

Развивая институты самоуправления, общество и государство, в конечном счете, отдают предпочтение непосредственной демократии перед представительной. Радикальное расширение непосредственной демократии выступает в качестве средства установления эффективного контроля общества над аппаратом государственного управления, методикой его деятельности. Государство как ведущий субъект социального управления, обладающий централизованной властью, могучими материальными ресурсами выступает единственной, универсальной организацией политической власти в обществе, охватывающей все население страны. Ни один другой субъект социального управления не обладает такими качествами.

Непосредственная демократия предполагает большее доверие государства самому обществу. Государство, изначально получив власть на управление от народа, передает ее обратно, его социально самостоятельным самоорганизуемым звеньям. Роль государственного аппарата управления, таким образом, сводится к посредничеству, организаторству. Посредством регулирующего свойства права, распространяющего свое действие на своем едином территориальном поле, государство осуществляет единый всеобщий контроль, составляющий одну из основных функций управления. Такой контроль выступает фактором стабилизации и развития общественных отношений, стимулирует поддержание правового порядка, является надежным средством охраны и защиты прав и свобод граждан. Таким образом, местное самоуправление, как одна из первых форм самоорганизации общества, представляет собой организованную публичную власть и управление и является одной из основ конституционного строя, основополагающим принципом осуществления публичной власти территориального коллектива совокупности людей, совместно проживающих в пределах определенной административно-территориальной единицы.

# Список литературы:

- 1. Европейская Хартия местного самоуправления. Страсбург, 15 октября 1985 г. // https://constitution.garant.ru
- 2. Международное право: Учебник / Отв.ред. С.А.Егоров. М.: Статут, 2016. 848 с.
- 3. Конституция Республики Казахстан от 30.08.1995 года // http://constitution.kz/

# ИНСТИТУТ ОБЩЕСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ КАК ФОРМА НЕПОСРЕДСТВЕННОЙ ДЕМОКРАТИИ

Дархамбаева А.Д., к.ю.н., доцент кафедры Өмірәлі А. Ө., к.ю.н., доцент кафедры «Конституционного, международного права и таможенного дела»

Университета Кунаева

E-mail: nuri\_7878@mail.ru

Общепризнано, что одним из наиболее цивилизованных действенных методик воздействия общества на муниципальную власть считается публичный контроль. Чтобы демократия не стала пустым девизом политической демагогии и не была насыщена настоящим содержанием, она обязана обладать действенными каналами разговора и общения между обществом и властью, прямыми механизмами и обратной связью, и, естественно, публичным контролем. Передача власти без способности контролировать их реализацию приводит к отчуждению власти народа. Для достижения нужного уровня общественной солидарности нужен оптимальный компромисс государством и обществом. В данном компромиссе (социальный договор) правительство по собственной воле ограничивает свое всемогущество и разделяет ответственность на цели, средства и итоги управления со всеми соучастниками общественного договора.

В юридической литературе существуют различные подходы и определения относительно общественного контроля. Сам термин «контроль» весьма многозначен. Наиболее точное его понимание -«проверка, а также постоянное наблюдение в целях проверки или надзора» [1, с.519]. Однако контроль может быть рассмотрен как средство управленческой деятельности, как её форма, как элемент, функция, деятельность, система, регулятор, институт. В контексте доктрины правового государства общественный контроль рассматривается как признак правового государства и функция гражданского общества.

Государственный и общественный контроль обладают «рядом сходных и отличительных черт: единством целей и коренных задач, совпадением принципов, но различаются по способу возникновения, порядку создания, правовому положению, характеру полномочий». Так, общественный контроль отграничивается от государственного контроля особенностями своего функционального назначения, формами осуществления, социально-правовой природой и т.д. Кроме того, основу общественного контроля составляет гражданское общество, а система контроля функционирует на основании обратной связи последнего с государственными органами [2].

В современной правовой системе весьма актуальной становится проблема создания эффективного инструментария взаимодействия общества с государством, его участия в формировании государственных решений по

вопросам. Отличительные экономическим социально значимым репрезентативной демократии механизмы коммуникативных отношений между гражданским обществом и органами государственной власти необходимы для тандемного функционирования в определённом виде деятельности. Подобная ситуация объясняется государственным дефицитом необходимых ресурсов, присутствуют которые, свою очередь, В гражданском коммерческой деятельности, средствах массовых информации и т.д. При этом мобилизация третьего сектора отвечает интересам отметим, государственных институтов в меньшей степени, чем гражданского общества. Одним из важнейших инструментов обеспечения взаимодействия общества и государства является система общественного контроля, осуществляемого в отношении органов публичной власти, аппарата управления и в системе защиты прав и свобод человека.

Устойчивость и сбалансированность функционирования аппарата государственной власти, сформированного при помощи демократических процедур, зависит, в том числе, от наличия в обществе современных, а также эффективных инструментов независимого контроля над деятельностью этого аппарата и органов местного самоуправления.

По степени развитости институтов общественного контроля можно судить об уровне демократичности государства, ибо государственно-властные структуры при отсутствии над ними действенного контроля склонны деградировать.

Фундаментом государства, претендующего на звание правового, является подчинение власти праву, что достигается только путем постоянного контроля над властью. Как справедливо пишет А.С. Панарин, «нет ничего опаснее бесконтрольной власти, опирающейся не на закон, а на угрозу применения насилия; необходим надежный демократический контроль» [3, с.54]. В свою очередь, В.О. Лучин и Н.А. Боброва отмечают: «Способность общества к контролю над властью - признак гражданского общества. Только контроль, приобретая правовые формы, способен подчинить власть праву, и только при условии существования гражданского общества государство оказывается «под правом», становится правовым» [4, с.27].

объективных причин государству часто злоупотребление властными полномочиями и реализация своих интересов в ущерб общественным, что подтверждает его неготовность делиться властью. Такая негативная тенденция ведет к изменению сущности и социального назначения государства, поэтому для ее преодоления требуется ограничение власти, т.е. контроль. Естественно, государственный аппарат формально предусматривает механизмы внутреннего контроля, однако практика показывает, что этих механизмов никогда не бывает достаточно, поскольку властные структуры не способны эффективно бороться с негативными посредством проявлениями только внутренних рычагов. В результате появляется объективная необходимость в осуществлении контроля над государством со стороны общества.

На протяжении не одного столетия многих ученых интересовали вопросы эффективности и стабильности государственного управления, поиска оптимальных форм взаимодействия между обществом и государством. Одной из таких форм, имеющей многовековое обоснование, является общественный контроль. Следует отметить, что о контроле народа за правителями государства как об одном из условий политической стабильности и процветания государства упоминает в своих в работах еще Аристотель [5].

юридической литературе современной целях определения совокупности средств и приемов, с помощью которых общество гарантирует, что поведение его членов, отдельных субъектов управления, социальных групп в соответствии с установленными осуществляться ценностями, используется термин «общественный контроль». Общественный контроль, будучи одним из видов контроля, - это активная деятельность институтов гражданского общества и отдельных граждан, направленная на выявление и пресечение нарушений прав и свобод человека со стороны органов власти и их должностных лиц, а также по осуществлению систематического функционированием государственных органов в строгом нормативным правовым способствующая соответствии стандартам, совершенствованию государственного управления. Основная ее цель, которая соблюдении органами власти В процессе осуществления государственной деятельности прав, свобод и законных интересов граждан, а нормативно установленного также поддержании профессионального обеспечения осуществления государственных полномочий на уровне, отвечающем потребностям и воле социума, его перво-субъекта народа. Однако ответственность должна исходить не только из установленного принципа ответственности, но и из психологического восприятия гражданских обязанностей, возложенных как на подконтрольный, так и на контрольный субъект правоотношения.

Безусловно, для достижения указанных целей большое значение имеет четкое определение задач общественного контроля. Мировой опыт развития институтов общественного контроля свидетельствует, что общественный контроль способен заставить государственных и муниципальных служащих быть ответственными и, как следствие, компетентными только при наличии прозрачности, т.е. полной, достоверной, своевременной и регулярной информированности общества о деятельности власти.

Однако правовой смысл контроля заключается не только в получении информации о фактическом состоянии объекта контроля и соответствии полученных результатов ожидаемым, в проверке фактического выполнения закона или иного общеобязательного предписания, целесообразности деятельности подконтрольных проверке путей и средств такого выполнения, но и в практическом устранении нарушений, содержащихся в принятых решениях, принятии мер в процессе контроля для оценки и устранения недостатков и т.д. Следовательно, содержание контрольной деятельности общества должно включать:

- наблюдение за деятельностью подконтрольных субъектов;
- получение всесторонней и информации о выполнении ими предписаний;
- анализ таких данных;
- предупреждение и выявление правонарушений.

К свободе выражения можно отнести такие способы общественного контроля, как индивидуальные или коллективные обращения граждан в органы государственной власти И местного самоуправления; законодательная инициатива граждан; публичные обсуждения проектов нормативных правовых актов и других важных вопросов государственной жизни; независимая экспертиза законопроектов; научно-исследовательские труды, публицистические художественные произведения. способы И Bce способствуют общественного способного формированию мнения, воздействовать на правящую элиту.

Общественный контроль максимально эффективен только тогда, когда он носит массовый и организованный характер. При этом его осуществление зачастую сопряжено с рисками давления со стороны государства, но эти риски являются одной из причин объединения людей с твердыми убеждениями и высокими моральными принципами, способных совместно влиять на проводимую в государстве политику посредством осуществления контроля над органами власти.

Согласно сложившейся практике, субъектами общественного контроля за деятельностью органов власти выступают:

- общественные организации, (политические партии, общественные объединения, профсоюзы, правозащитные движения);
  - общественные советы (палаты);
  - средства массовой информации;
  - граждане [6, с.11].

Указанные субъекты в равной степени могут использовать и правовые, и социальные механизмы общественного контроля. В первом случае при выявлении нарушений законности со стороны органов власти и должностных лиц гражданской службы субъекты применяют правовые механизмы, реализуя конституционное право на обращение в различные органы государственной власти для принятия соответствующих мер. Используя этот социальный моральных институт, основанный на И этических нормах, общественного контроля имеют возможность доводить ДО широкой общественности факты нарушений, формировать отрицательное отношение населения к ним и лицам, их совершившим, создавать ситуацию так называемой объективности.

Институт общественного контроля играет важную роль во многих сферах, в том числе и в по борьбе с коррупционными проявлениями. Так, основными институтами общественного контроля за коррупцией являются: политические партии, профессиональные союзы, общественные организации и объединения некоммерческого характера, общественные советы, наблюдатели на выборах и т.д..

Важную роль в общественном контроле отводится средствам массовой информации.

С большой долей уверенности можно сказать, что средства массовой информации - это важнейший институт политической системы. В последнее время их все чаще именуют «четвертой властью». Политика в большей мере, чем другие виды общественной деятельности, нуждается в специальных средствах информационного обмена.

функционировать экономика может на основе саморегулирования, то политика невозможна без опосредованных форм (газет, радио, телевидения И др.). Коллективный политике целей требует ИХ В обязательного осознания разделенными в пространстве гражданами, координацию их поведения.

Это практически недостижимо при непосредственном общении с людьми, здесь нужны специальные средства информации. Эти средства и называют средствами массовой информации, средствами массовых коммуникаций или масс-медиа, к которым относятся пресса, радио, телевидение, массовые справочники, кино-, звуко-, видеозаписи, ленты новостей в Интернете, а также и некоторые иные способы коммуникации.

Средства массовой информации являются частью современной действительности со всеми ее противоречиями, конфликтами, неурядицами и в той или иной форме воспроизводят их.

Общество сегодня, являясь свидетелем происходящего через разнообразные источники, таким образом, может в свою очередь вести контроль и сдерживать противоправные деяния, оказывая свое влияние на осуществление порядка в обществе.

### Список литературы:

- 1 Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений. 4-е изд., М., 1997. 944 с.
- 2 Филиминов А. Общественный контроль: перспективы законодательного закрепления. https://www.garant.ru/article/
- 3 Панарин А.С. Глобальное политическое прогнозирование. М.: 2008. 218 с.
- 4 Лучин В.О. Конституционный строй: основные политико-правовые характеристики // Право и политика. 2018. №10. С. 27.
- 5 Аристотель. Политика // Сочинения: В 4 т. Т. 4. // https://www.philosophy.ru/library/sobranie-sochineniy-v-4-tomakh
- 6 Купреев С.С. Общественный контроль как средство противодействия коррупции в органах власти и управления // Административное и муниципальное право. 2017. № 9. с. 11-19.

# К ВОПРОСАМ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ДАКТИЛОСКОПИЧЕСКОЙ РЕГИСТРАЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Ештаев Арман Канатович, студент 2 ФЭиП, Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы

E-mail: arman.eshtaev@bk.ru

Ахметкали Г.В., м.ю.н., старший преподаватель. Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрснұлы

Главной целью государственной дактилоскопической регистрации защита интересов человека, обеспечение его законных прав, сохранности безопасности. здоровья Данный метод И основан неповторимости папиллярного узора пальцев и используется уже достаточно длительное время, начиная с криминалистики (дактилоскопия). Специалисты дерматоглифике используют пальцевые узоры ДЛЯ наследственных заболеваний, определяют, насколько человек здоров, уживчив, терпелив, пригоден для тех или иных видов деятельности. Развитие компьютерных технологий позволяет использовать биометрию во многих сферах деятельности: контроль доступа в помещения и к устройствам, подтверждение финансовых операций, обеспечение безопасности в аэропортах, идентификация больницах, преступников. школе поиск Поэтому, данная тема достаточно актуальна.

История биометрии началась три тысячи лет назад. Отпечатки рук и пальцев использовали уже в древние времена для деловых операций и доказательств преступлений. И только спустя столетия люди возобновили изучение использования отпечатков пальцев и других показателей как средства идентификации. Первые, кто использовал биометрию в современном мире, полицейские. Примерно середины 1800-x годов сотрудникам ДО правоохранительных органов приходилось на глаз идентифицировать ранее арестованных преступников. Фотография человека облегчала задачу, но не могла служить доказательством вины. А уже в начале XX века британская полиция начала проводить дактилоскопию для опознания преступников. С тех пор у криминальных личностей настали тяжёлые времена, ведь отпечатки пальцев могли выдать их в любую минуту. [5]

В настоящее время среди используемых биометрических технологий находятся следующие: по отпечаткам пальцев (дактилоскопия), по радужной оболочки глаза, по геометрии лица и другие.

Если идентификация по радужке на сегодняшний день является самой дорогой и самой надежной технологией, то самым распространенным и дешевым видом является первый вид - технологии, основанные на считывании отпечатков пальцев, и занимают первое место на общем рынке систем безопасности. По причине своей дороговизны идентификация по радужке используется в основном на частных предприятиях по всему миру или предприятиях с высоким уровнем секретности (например, военно-

промышленного комплекса).

В нашей стране проводится как добровольная государственная дактилоскопическая регистрация, так и обязательная, в связи с увеличением числа массовых беспорядков, крупных аварий и катастроф, сопровождающихся человеческими жертвами и соответственно с возрастающим количеством неопознанных трупов. Их опознание стало бы намного эффективнее и достовернее, если бы их отпечатки пальцев хранились в общем банке данных.

Использовать отпечаток пальца можно в качестве своеобразного паспорта, предъявление которого открывает доступ к тем или иным ресурсам. В настоящее время эта технология является одним из наиболее эффективных способов для идентификации и дальнейшей аутентификации личности и встречаются почти во всех современных устройствах: автомобилях, ноутбуках, смартфонах.

Эффективность дактилоскопии высокая, но и здесь есть проблемы. Остановимся на некоторых наиболее существенных проблемах современной дактилоскопии:

До настоящего времени не утихают теоретические и сугубо практические споры о том, что в результате исследования следов рук возможны ошибочные заключения экспертов. Особенно эти опасения возросли после внедрения в широкую практику автоматизированных дактилоскопических идентификационных систем, которые, по мнению некоторых юристов, могут выдавать из многомиллионных массивов сходные отображения папиллярных узоров, а использование таких данных в качестве доказательств повлечет ошибочные обвинения ни в чем неповинных граждан. Еще одна большая проблема - грубое нарушение экспертами методики работы со следами рук. Заключается оно в том, что технологическая цепочка методических приемов работы со следами рук начиная от их обнаружения на месте происшествия и до формирования заключения дактилоскопической экспертизы экспертами не выполняется в полном объеме. Вследствие этого у участников уголовного процесса появляются сомнения в том, что след, на результатах исследования которого построен положительный вывод дактилоскопической экспертизы, является именно тем следом, который был обнаружен на месте преступления. нарушается методический порядок работы с доказательством, который может гарантировать относимость следа к событию преступления.

Следующая негативная сторона - слабое техническое оснащение экспертов-дактилоскопистов, работающих на местах происшествия. В этом явлении две составляющие: первая - эксперты, выезжающие на места происшествия, не берут с собой весь арсенал технических средств; вторая - сам потенциал технических средств, находящихся в распоряжении экспертных подразделений, далек от передовых мировых достижений. Практически не используются на местах происшествия лазерные и монохромные осветители, соответствующие им люминесцентные порошки и растворы. Набор обычных дактилоскопических порошков не превышает 3 - 4, в то время как мировая

практика показывает, что необходимо использовать не менее 10 - 15 современных дактилоскопических пудр для различных поверхностей. В большинстве случаев наши эксперты на местах происшествия работают с обычной хозяйственной липкой пленкой и не используют специализированные дактилоскопические пленки. Все это в совокупности снижает качество изымаемых следов и соответствующие возможности работы с ними.

Самая большая проблема с отпечатками пальцев - это необратимость процесса. После того, как ваш отпечаток попадает в базу данных или используется для аутентификации, его нельзя изменить или заменить. Если злоумышленник получает доступ к этой базе данных, ваша личность может быть скомпрометирована навсегда. В отличие от паролей или PIN-кодов, которые можно сменить, отпечатки пальцев не обладают такой гибкостью.

Считалось, что каждый человек имеет уникальный отпечаток пальца, который невозможно подделать. Однако, последние исследования показывают, что это не всегда так. Иногда у людей могут быть похожие отпечатки пальцев, что может привести к ошибкам и ложноположительным результатам идентификации. В результате, неповторимость и уникальность отпечатков пальцев ставятся под сомнение. Также краденые отпечатки пальцев могут быть использованы для доступа к устройствам, защищенным биометрическими системами. Например, хакер может использовать украденные отпечатки пальцев для разблокировки цифровых кошельков или доступа к банковским счетам и кредитным картам. Отпечатки пальцев могут быть проданы на даркнете. Существуют множество подпольных рынков в сети, где можно продать украденные личные данные. Не секрет, что покупателями на данных площадках бывают и спецслужбы иностранных разведуправлений, так что персональные данные, а биометрические данные в особенности, имеют важность для национальной безопасности

В Республике Казахстан с 1 января 2021 года вступил в действие закон "О дактилоскопической и геномной регистрации". Он предполагает сбор, обработку и защиту дактилоскопической и геномной информации. По данным закона, детей в возрасте от 12 до 16 лет могут подвергнуть дактилоскопии только с их согласия и в присутствии родителей или опекуна, а с 16 лет сдача отпечатков будет для казахстанцев обязательной.

Однако практическое применение закона откладывают не первый год. Каждый раз - в <u>связи с нехваткой средств</u>. В июне 2021 года <u>Президент Касым-</u>
<u>Жомарт Токаев подписал закон</u>, который перенес введение дактилоскопии на 1 января 2023 года. Однако, <u>в конце 2022 года внедрение проекта перенесли на</u> 2024 год.[6]

Несмотря на то, что отпечатки пальцев долгое время считались одним из самых надежных методов идентификации, современные технологии и развитие криптографии показывают, что они уже не так безопасны, как раньше. Новые методы идентификации, такие как распознавание лица, ирисовое распознавание и голосовое распознавание, предлагают более надежные и безопасные способы идентификации личности. С развитием технологий, мы можем видеть, что

будущее идентификации будет основано на комбинации нескольких различных методов для обеспечения максимального уровня безопасности.

### Список литературы:

- 1. Хараева, Н. М. Отпечатки пальцев как средство идентификации личности: учебное пособие / Н. М. Хараева. Москва: КноРус, 2003. 78 с.
- 2. Кокшарова, Е. Н. Проблемы изучения и использования отпечатков пальцев в криминалистике / Е. Н. Кокшарова // Журнал судебной медицины и экспертной практики. 2008. № 1. С. 8-13.
- 3. Цветков, В. А. Методы манипуляции отпечатками пальцев / В. А. Цветков // Оперативно-росыскная деятельность. 2005. № 2. С. 24-26.
- 4. Сазонов, Е. П. Отпечатки пальцев: классификация и методы их анализа / Е. П. Сазонов, С. В. Филиппова // Таможенное дело. 2010. № 4. С. 115-120
- 5. Хронология: как развивалась биометрия https://vc.ru/32006-hronologiya-kak-razvivalas-biometriya
- 6. Сдача отпечатков пальцев в Казахстане: https://tengrinews.kz/kazakhstan\_news/sdacha-otpechatkov-paltsev-2024-goda-budet-rabotat-511438/

# СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Исмагамбетов Санат Тюлегенович, магистрант Академии государственного управления при Президенте Республики Казахстан, образовательная программа «Управление человеческими ресурсами»

В своем прошлогоднем обращении к народу Республики Казахстан президент страны К.К. Токаев подчеркнул важность совершенствования системы государственной службы, подчеркивая, что эта тема остается весьма актуальной. Эффективное решение проблем граждан и достижение глобальных целей в значительной степени зависит от качества работы госслужащих разных уровней.

Президент отметил необходимость привлечения новых государственных управленцев и подчеркнул, что требуется улучшение системы отбора казахстанских госслужащих. Он также выдвинул идею разработки новых критериев для увольнения работников, с тем чтобы на государственной службе трудились наиболее компетентные, образованные и дисциплинированные сотрудники.

Выявив проблемы, такие как невысокий кадровый потенциал, формализм, коррупция и высокая текучесть кадров, президент подчеркнул, что низкий уровень доверия общества к институтам государственной власти требует

изменений. Поэтому необходимо улучшить систему отбора кадров для государственной службы, снять излишние препоны и барьеры для поступления, а принцип «меритократии» должен стать основным приемом и продвижением по службе. Государственная служба должна быть доступна для каждого казахстанца.

«Государственная служба является ключевым стратегическим звеном для достижения целей государственной политики. Профессионализация системы государственной службы, основанная на принципах меритократии, эффективности, результативности, транспарентности подотчетности фактором обществу, является важнейшим обеспечении В конкурентоспособности системы государственного управления и качественного оказания государственных услуг населению» [1].

На сегодняшний день «сформирован стабильный госаппарат, усовершенствованы институты государственной службы, приняты меры по повышению эффективности управленческого состава, осуществлен переход системы к карьерной модели с элементами позиционной. Вместе с тем для решения государственных задач на среднесрочную перспективу дальнейший вектор развития госслужбы будет направлен на решение вопросов излишней бюрократии госаппарата, усиления коммуникации и взаимодействия с населением, привлечения на госслужбу талантливой молодежи, автоматизации кадровых процессов и переориентации служб управления персоналом на усиление кадрового потенциала госорганов» [2].

В этом направлении уже принят ряд конкретных шагов, в частности, утверждены указы «О мерах по дебюрократизации деятельности государственного аппарата», «О проведении встреч акимов с населением», «О проведении встреч руководителей центральных исполнительных органов с населением».

Уполномоченный орган по делам государственной службы, совместно с новый государственными органами, провел отбор молодежный кадровый резерв. Также была оптимизирована численность госслужащих на 15%, осуществлен переход местных исполнительных органов новую систему оплаты труда. В рамках Концепции на развития Республике Казахстан 2030 государственного управления В продолжается реализация восьми проектов, направленных потенциала госслужбы и увеличение ее привлекательности качестве работодателя.

В Концепции развития государственного управления в Республике Казахстан до 2030 года подчеркивается создание «человекоцентричной» модели под названием «Люди прежде всего» [3]. Согласно этой Концепции, государственная служба Казахстана проделала многолетний последовательных реформ. На сегодняшний день в стране сформирован государственный аппарат, внедрены принципы устойчивый модели» государственной службы, меритократии, и активно осуществляется развитие кадрового потенциала государственных служащих.

Основы создания новой модели государственного управления были заложены Национальным Планом развития Республики Казахстан до 2025 года [4], утвержденным Указом Президента Республики Казахстан от 15 февраля 2018 года № 636, в рамках которого предусмотрен Общенациональный приоритет 5. Новая модель государственного управления. С учетом данного приоритета осуществляется переход к новой модели государственного управления путем улучшения взаимодействия между гражданами государством, повышения эффективности государственного планирования, оптимизации структуры государственного аппарата и повышения качества кадров в государственной службе. Это также включает в себя внедрение прогрессивных форм предоставления государственных услуг, повышение эффективности квазигосударственного сектора.

Следует отметить, что на современном этапе агентство по делам государственной службы РК постепенно реализует меры, способствующие устранению излишних барьеров при поступлении на госслужбу. Кроме этого, агентство стремится упростить механизмы для увольнения с нее. На данный момент имеется возможность внеконкурсного назначения должности на уровне районов и сел. Речь идет о лучших выпускниках, которые высшие учебные заведения (GPA более 3,33) счет государственного гранта. 59 выпускников уже получили назначения без прохождения конкурсного отбора.

Кроме того, есть возможность прямого назначения на руководящие должности корпуса «Б» без какого-либо конкурса по согласованию с агентством. В данном случае привлекаются квалифицированные кадры, которые имеют отраслевой опыт работы в частном секторе. Требуемый стаж — 10-15 лет.

На данный момент назначения на должность руководителей структурных подразделений получили 188 человек. Также предусмотрена практика прямого назначения на должности выпускников Академии государственного управления. Молодые специалисты, которые достигли высоких показателей в ходе обучения, принимаются на работу в региональные органы без прохождения конкурса. Так, по данным Министерства культуры и информации на различные посты были назначены 8 выпускников [5].

В целях упрощения процедуры отбора и приема на государственную службу, обеспечения максимальной прозрачности государственной службы для граждан проведена работа по модернизации системы «Е-қызмет». Так, разработан внешний портал системы, на базе которой в пяти госорганах в пилотном режиме реализуется новый онлайн-формат отбора. Во избежание влияния «человеческого фактора» при прохождении этапов отбора для обеспечения их анонимности претендентам присваиваются ID-номера и обеспечивается независимая система прокторинга. На сегодняшний день в конкурсах по новой системе отбора приняли участие 4448 человек, из них 378 прошли отбор [5].

Введены изменения в законодательство о государственной службе в целях

модернизации госслужбы. Так, введено понятие «контрактные служащие» для привлечения специалистов, в том числе узкого профиля, в работу госорганов по реализации национальных и иных проектов.

Госслужащим, ротируемым в другой регион, введены ротационные выплаты в целях аренды жилища, утверждены правила применения гибкого графика и дистанционной работы.

Агентство проводит мониторинг и анализ по вопросам дебюрократизации государственного аппарата, в том числе с изучением внутренних административных процедур госорганов.

Так, с момента принятия Указа по результатам проведенного мониторинга и анализа по дебюрократизации госаппарата Агентством выработано 373 предложения (в 2022 году – 183, в 2023 году - 190).

Таким образом, на сегодняшний день система государственной службы Республики Казахстан претерпевает существенные изменения. Дальнейшее его совершенствование обусловлено особой заинтересованностью государства в модернизации государственной службы [6].

Систематизация законодательства о государственной службе, определяется большим объемом подзаконных актов, регулирующим общественные отношения в сфере государственной службы. В связи с чем необходимо проводить дальнейшее совершенствование законодательства в сфере государственной службы.

#### Список литературы:

- 1. Пути формирования профессионального государственного аппарата // [Электронный pecypc] /URL: <a href="http://tikazakhstan.org/puti-formirovaniya-professionalnogo-gosudarstvennogo-apparata/">http://tikazakhstan.org/puti-formirovaniya-professionalnogo-gosudarstvennogo-apparata/</a>
- 2. <u>Национальный доклад</u> о состоянии государственной службы в Республике Казахстан 2022год.//[Электронный ресурс]https://online.zakon.kz/Document/
- 3. Концепция развития государственного управления в Республике Казахстан до 2030 года: построение «человекоцентричной» модели «Люди прежде всего». Утверждена Указом Президента Республики Казахстан от 26 февраля 2021 года № 522//[Электронный ресурс]/URL: <a href="https://adilet.zan.kz/rus/docs/U2100000522">https://adilet.zan.kz/rus/docs/U2100000522</a>
- 4. <u>НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПЛАН</u> РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН ДО 2025 ГОДА. Утвержден Указом Президента Республики Казахстан от 15 февраля 2018 года № 636 // [Электронный ресурс] /URL: <a href="https://adilet.zan.kz/rus/docs/U1800000636">https://adilet.zan.kz/rus/docs/U1800000636</a>
- 5 Официальный сайт Министерства культуры и информации Республики Казахстан

https://www.gov.kz/memleket/entities/mam/press/news/1?lang=ru&title=информ

6 Жадауова Жанара Абдылдаевна., «К вопросу о совершенствовании законодательства Республики Казахстан в сфере государственной службы» https://online.zakon.kz/Document/

#### БАНК КАК КРЕДИТНО-ФИНАНСОВАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

Коваленко Виолетта Аликовна, учащаяся 3 курса Костанайского высшего экономического колледжа Казпотребсоюза kovalenkov@mail.ru

Мурзахметова З.К., магистр юридических наук, Преподаватель правовых дисциплин Костанайского высшего экономического колледжа Казпотребсоюза

Банк как кредитно-финансовый институт имеет длительную историю. Еще в древние века существовали и параллельно развивались расчетные и кредитные отношения. 2300 лет до нашей эры у халдеев не только велась активная торговля, но существовали такие торговые предприятия, которые наряду с выполнением своих непосредственных функций выдавали ссуды. Хотя некоторые исследователи считают, что расчетные отношения возникли только к IV в. до н.э. в Древнем Вавилоне и Греции[1].

Одной из основных причин появления банковской деятельности является развитие торговли и торговых отношений между лицами, странами. «Торговля началась с обмена; когда-то не существовало денег, и ничто не отличаю товара от цены. Люди обменивали то, что им не было нужно или то, что они имели в избытке. Всякий сообразно потребностям времени и в вещах обменивал то, что ему было ненужно, на то, что могло бы ему доставить пользу, ибо часто бывает так, что один имеет в избытке то, чего другому недостает. Но как это бывало не всегда и к тому же трудно было найти, что один имел как раз то, что нужно другому, то выбрали материал, длительное признание которого обществом позволило обойти общие трудности обмена, при помощи единства оценок; этот материал не носит больше названия товара, назван ценой».

С момента разложения первобытнообщинного строя, со времени деления общества на бедных и богатых происходило накопление товара, как при натуральном хозяйстве, а впоследствии и денежных, что в дальнейшем привело к возникновению ростовщичества. Наблюдался рост денежного оборота, повышение роли денег как средства обращения и меры стоимости.

В Древнем Вавилоне по законам Хаммурапи существовал порядок учета денег торговыми посредниками, производства безналичных расчетов при помощи учета прав требования на определенных табличках и передачей этих табличек при расчетах между контрагентами по торговым сделкам.

Первые банки («деловые дома») появились в глубокой древности на Ближнем Востоке. Уже во времена Нововавилонского царства (VII-VI вв. до н.э.) «деловые дома» выполняли многие банковские операции, такие как: прием и выдача вкладов, учет векселей, оплату чеков, безналичный расчет между вкладчиками и т.д. Название «банк», которое происходит от итальянского слова «banco», означает скамью менялы, денежный стол, поскольку именно Италия

была центром мировой торговли. В начале XV в. возникли первые банки современного типа: Банк св. Георгия в Генуе, а затем в Венеции, во Франции.

Банки, занимающиеся расчетами между клиентами, именовались banco di scritta. Впервые этот термин появился в одном из венецианских законов 1318 г. Расчеты между клиентами осуществлялись на основе устного поручения или приказа; документальным подтверждением служили только записи в книгах банка.

Развитие потребовало торговли развития деятельности Деятельность менял в средние века имела огромное значение. В Западной Европе вплоть до 1660 г., когда впервые во избежание подделок монеты стали чеканить с ребристыми краями, чеканка монет осуществлялась вручную, их производство было децентрализовано, сырье для этих целей, как правило, поставлялось с частных рудников, не подконтрольных государству, монеты часто были, затерты, причем порой отнюдь не преднамеренно, а просто в процессе нормального обращения. Кроме того в течение длительного времени чеканка монет не рассматривалась в качестве монополии государства, за исключением Англии, где это право принадлежало только короне. Князья и государи нередко передавали (продавали) право чеканить монеты частным лицам, а иногда само государство «портило» монету, добавляя в сплавы менее ценные металлы. В этих условиях купец-меняла должен был оценить монету с разных точек зрения — ее качества, соотнеся его с эталоном; ее наполнения драгоценным металлом и покупательной способностью в сравнении с другими единицами. Труд купца-менялы требовал профессиональной подготовки, аккуратности и точности. Оценив имеющиеся в наличии монеты, меняла по традиции складывал их в мешочки, которые опечатывал своей печатью, указывая при этом тип монет, их номинал и стоимость, выраженную в весе соответствующих драгоценных металлов[2].

Первоначальной формой расчетов являются расчеты в порядке зачета взаимных требований, которые осуществлялись древнеримскими менялами. Но многие авторы утверждают, что данный вид расчета производился в Средневековье. Первые банкиры, первоначально выдававшие в качестве документа, который подтверждал передачу им на хранение золота выдачей расписок, впоследствии сочли возможным не выпускать такие расписки, а ограничиваться одной лишь записью в книге. Используя такую «расписку» в качестве средства расчета, клиент так называемых «золотых дел мастер» (средневекового банкира) мог просто попросить переписать в учетном регистре права требования с него на контрагента. Данный способ рассчитываться, не передавая средства платежа в наличном виде, получил впоследствии название безналичных расчетов, такие операции стали называть a расчетными (переводными) Банковская система Казахстана, как известно, состоит из Национального банка (далее — Нацбанк) и коммерческих банков.

Неоспоримым является тот факт, что в сфере гражданского оборота ежедневно заключается огромное количество договоров, которые, как правило, носят возмездный характер, что означает передачу материальных ценностей, в

том числе законных платежных средств — денег. В связи с интеграционными процессами на мировом рынке, развитием международного сотрудничества в сфере экономики увеличилось число внешнеэкономических сделок, усложняются международные расчетные отношения. В этом значительную роль играют банки, при выборе которых важна безупречная деловая репутация и надежные партнерские связи посредством установленных корреспондентских отношений.

Банк, как субъект имущественных правоотношений, обладает рядом особенностей правового статуса, выражающийся в специфических функциях, присущих только данному участнику гражданского оборота. Это обусловлено и экономической сущностью банка, поскольку, прежде всего, банк является хозяйствующим субъектом, осуществляющим весьма специфичный род коммерческой деятельности, связанный с особым объектом гражданских прав — деньгами. В частности, речь идет об осуществлении банком функций кредитования и расчетов[3].

Таким образом, банк в своей деятельности использует привлеченный капитал за счет средств клиентов, и соответственно его деятельность обладает высоким уровнем предпринимательского риска. Поэтому для банка важным аспектом деятельности является формирование четкой системы управления рисками, а также четкое информационное обслуживание.

# Список литературы:

- 1.Субъекты гражданского права/Отв. ред. М.К.Сулейменов, Алматы: НИИ частного права КазГЮУ, 2019. -С. 497
- 2. Эйдельнант А.Б. Очерки из истории денежных теорий. Предшественники новейшего номинализма. М.: Государственное издательство, 2019. С. 158
- 3. Симилютина Н.Г. Происхождение кредитных организаций и эволюция предоставляемых услуг (правовые аспекты)//Законодательство и экономика.-2018.-№1.-с.37.

# ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРИРОДА ГРАЖДАНСТВА

Мукажанова Айнур Кубанычевна, магистрант 2 курса Университета Кунаева E-mail: mukazhanov.aynur@mail.ru Дархамбаева А.Д., к.ю.н., доцент кафедры «Конституционного, международного права и таможенного дела» Университета Кунаева

В проблеме исследования статуса беженцев и лиц без гражданства важной стороной является юридическая природа гражданства. Одним из аспектов регулирования гражданства является принцип суверенитета

государства. Согласно этому принципу, каждое государство имеет право самостоятельно определять, кому оно может выдавать гражданство и какие требования должны быть удовлетворены для его получения. Однако, суверенитет государства не даёт права ограничивать гражданские права и свободы, те права, которые по сути принадлежат каждому от рождения.

Гражданство, как и любое другое государственно-правовое явление, представляет собой единство формы и содержания. Их познание зависит от понимания юридической природы гражданства. Юридическая природа гражданства раскрывается посредством определения места и роли института гражданства в системе права, его отражения в правовых нормах, правового закрепления статуса субъектов правовых связей и отношения гражданства [1, с.53].

Гражданство определяется в общей теории права как правовой институт, как субъективное право, как правоотношение, а также как правовое состояние (часть правового статуса). Гражданство существует в единстве указанных категорий, в то же время различные аспекты юридического понимания природы гражданства нельзя смешивать и отождествлять.

При определении понятия гражданства среди ученых-юристов нет единой точки зрения, а при раскрытии юридической природы гражданства, его содержания и влияния на правовой статус личности во взглядах исследователей имеются еще более значительные расхождения.

Основной вопрос, от которого зависит понимание юридической природы гражданства и который до сих пор не получил общепринятого решения, — о содержании гражданства.

Определение гражданства как необходимого условия, основания, предпосылки, фундамента для наделения всем объемом прав и обязанностей не должно означать игнорирование его содержания, поскольку любой объект действительности, в том числе гражданство как социально-правовое явление, представляет собой единство содержания и формы.

Поиск содержания гражданства приводит к тому, что некоторые исследователи под таковым понимают совокупность прав, свобод и обязанностей лица по отношению к государству, либо включают в содержание гражданства взаимные (у личности и государства соответственно) права и обязанности.

По мнению ряда авторов, содержание гражданства составляют специфические права и обязанности лица по отношению к государству. Другие определяют гражданство как двустороннюю правовую связь, складывающуюся из взаимных прав и обязанностей лица и государства, причем это относится к любому государству. Однако простая совокупность соответствующих прав и обязанностей не составляет содержания гражданства. Лишь определенное их сочетание, образующее единую правовую связь, характеризующуюся особыми качествами, позволяет говорить о гражданстве [2, с.127].

В этом случае права и обязанности выступают не как правовое следствие обладания гражданством, а как само гражданство. Соответственно, правовой

статус гражданина характеризуется не как проявление определенной связи лица с государством, а как сама эта связь.

Получив благодаря гражданству относительно самостоятельное существование, права, свободы и обязанности граждан в свою очередь обогащают содержание правового положения личности, а тем самым — и института гражданства. Тот правовой статус, который был приобретен принадлежности К гражданству гражданином благодаря становится как бы показателем наличия его гражданства [3, с.15]. Такая взаимообратная связь между гражданством и правовым статусом позволяет говорить о содержании гражданства в виде системы прав, обязанностей, по крайней мере, в широком смысле.

Нельзя сводить содержание гражданства только к содержанию правовой связи лица и государства, поскольку гражданство представляет собой не только часть правового статуса личности, но и самостоятельное государственно-правовое состояние основной части населения государства.

Гражданство представляет собой институт, выполняющий двоякую функцию: с одной стороны, выступает как элемент основ конституционного строя, с другой - как элемент основ правового положения человека и гражданина. Первая функция института гражданства является исходной предпосылкой для второй.

Для населения большинства стран гражданство представляет собой объективно-существующее положение, не требующее, как правило, субъективного волеизъявления. Признак объективности также выражается в том, что любое лицо, независимо от наличия или отсутствия у него гражданства, находясь на территории любого государства, становится участником правоотношения с государством автоматически. Субъективность гражданства заключается в возможности выхода из гражданства.

Правовой статус гражданина представляет собой совокупность правовых норм, которыми регулируются отношения между государством и гражданином в части приобретения, охраны и утраты прав гражданства, выполнения возложенных действующих законодательством на граждан обязанностей, а также предоставления гарантированных прав и свобод. При этом наличие у лица правового статуса «гражданин» наделяет его особым перечнем прав и обязанностей, реализация которых порождает общественные отношения с участием государства, отличные от правоотношений с участием иностранного гражданина и апатрида.

В структуре правового статуса гражданина центральным элементом являются субъективные права, свободы и обязанности, которые предусмотрены конституцией и иными нормативно-правовыми актами данного государства. Предпосылкой этих прав, свобод и обязанностей является гражданство.

Содержание правоотношения гражданства носит общий, длящийся характер, а его существование не ограниченно определенным сроком.

необходимо выделить несколько групп прав лица в рамках правовых отношений гражданства:

- право на приобретение гражданства;
- право иметь гражданство иностранного государства, т. е. право на двойное гражданство;
  - право изменить гражданство, в т. ч. право на выход из гражданства;
- правомочие лица в полном объеме реализовать свои конституционные права и исполнять обязанности;
  - право на защиту государства, в случае нахождения за ее пределами;
- право на сохранение гражданства, недопустимость лишения гражданства [4, с.204].

Существует многообразие мнений, а также множество неразрешенных вопросов относительно понимания института гражданства. Обосновывается это недостаточностью отражения всех особенностей содержания правовых связей между государством и лицом в правовом состоянии гражданства.

Юридическое содержание универсального правоотношения заключается в том, что оно составляет юридическую основу для всех других правоотношений, в которых участвуют граждане. Основным правовым критерием является устойчивость, поскольку именно данный критерий отличает правоотношения гражданства от отношений между государством и иностранным гражданином или лицом без гражданства.

Иностранные граждане и лица без гражданства могут иметь права и обязанности, которые аналогичны правам и обязанностям граждан государства их пребывания. Но это не дает оснований считать их гражданами государства и включать в содержание гражданства только тот спектр прав и обязанностей, который отличает граждан от иностранных граждан и лиц без гражданства. В совокупности права и обязанности государства и иностранных граждан (апатридов), по отношению друг к другу, не образуют устойчивой единой правовой связи. При этом сочетание взаимных прав и обязанностей гражданина и государства образуют устойчивую правовую связь.

Как отмечает С. В. Черниченко [5], «устойчивость гражданства времени и пространстве». Устойчивость гражданства заключается в устойчивости прав и обязанностей, которые составляют его содержание. Необходимо отличать устойчивость гражданства от устойчивости прав и обязанностей. Сама по себе устойчивость прав и обязанностей не представляет собой признака гражданства. Устойчивость заключается в непрерывности гражданства, его сохранения с приобретения до утраты. Гражданство, в отличие от прав и обязанностей, не может внезапно или время от времени исчезнуть, а потом появиться снова. Таким образом, гражданство неизменно, в отличие от его содержания — прав и обязанностей, которые могут изменяться в зависимости от действующего законодательства. Устойчивость гражданства в пространстве заключается в подчинении гражданина юрисдикции своего государства и в период его пребывания за пределами государства.

Гражданство является элементом современной государственной организации общества. Единство территории представляет собой связующее

звено между лицом и государством, т.е. факт постоянного проживания на территории государства представляет собой прочный и типичный вид фактической связи государства с лицом, и закрепляющийся в форме института гражданства. Однако факт постоянного проживания на территории государства определенного лица не всегда означает наличие у него правового статуса гражданин.

В целях разрешения сложившейся в науке противоречивой относительно понимания сущности правовой природы гражданства следует обратиться к буквальному толкованию действующего законодательства о гражданстве. В юридической науке понятие «правовая природа» разъясняется как правовая характеристика определенного явления, которая выражает его специфику, функции, а также место среди других правовых явлений.

Гражданство, как любое правовое явление, представляет собой единство формы и содержания. Его правовая природа раскрывается посредством отражения института государственной принадлежности в нормах права, закрепления правового статуса субъектов правовых отношений и связей гражданства.

Таким образом, гражданство имеет сложную и многогранную природу. Как правило, гражданство определяется как связь индивида с государством, но очевидно, что оно представляет собой и определенное состояние основной части населения государства. Гражданство следует рассматривать не только как государственный и правовой институт, но и как социально-культурный, нравственно-психологический. Юридическая природа гражданства включает в себя понимание его как института права, и правоотношения, и правового состояния, и субъективного права.

#### Список литературы:

- 1. Воротников, А. А. Теория государства и права: Курс лекций / Под ред. Н.И.Матузова, А.В.Малько. М.: Норма, 2019 640 с.
- 2. Каламкарян Р. А. Международное право: учебник. М.: Изд-во Эксмо, 2009. 736 с.
- 3. Прудников А.С. и др. Гражданство. Учебное пособие для вузов. М. Юнити-Дана, 2010. 122 с.
- 4. Ворошилова О. Н. История нормативного обеспечения гражданства // Успехи современной науки и образования. 2016. Т. 4. № 7. С. 32-39
- 5. Черниченко С. В. Международно-правовые вопросы гражданства // <a href="https://rusneb.ru/catalog/">https://rusneb.ru/catalog/</a>

# СМАРТ-КОНТРАКТ ҰҒЫМЫН АЙҚЫНДАУДЫҢ ТЕОРИЯЛЫҚ ТӘСІЛДЕРІ

Мырзаханова Шарбат Тлеугажиевна, заң ғылымдарының магистрі. Қонаев университетінің аға оқытушысы

#### E-mail:Sharbat82@bk.ru

Смарт-контракттың құқықтық табиғатын зерттеу кезінде заңгерлер оның екі бағытта: цифрлық өнім ретінде және заң институты ретінде әрекет ететіндігін жиі ескермейді. Сондықтан, смарт-контракттың құқықтық сипатын анықтау үшін, ең алдымен, смарт-контракттың техникалық мағынасын түсіну керек. Іс жүзінде әртүрлі атаулар қолданылады: техникалық код, сандық код, бағдарламалық код, компьютерлік код. Смарт-контракт цифрлық бағдарламаға негізделген және дәл осы анықтама ресми құжаттарда жиі қолданылады, «бағдарламалық код» атауы мағыналық тұрғыдан жақынырақ, бірақ, басқа атаулар да қолданылуы мүмкін екені айқын.

Шартты автономды орындау идеясы өзінің тұжырымдамасынан бұрын жүзеге асырылды. Сонымен, әлемдегі алғашқы автономды механизм біздің дәуірімізге дейінгі ІІ ғасырда Александрияда (Рим империясының Египет провинциясы) жасалған деп санауға болады.

Келісім шарттарды орындау үшін автоматты құрылғылардың бұрынғы сілтемелері мен сипаттамалары ғылымға әлі белгісіз. Бұл ежелгі ғибадатхананың діни қызметкерлерінің тапсырысы бойынша Александрия Героны жасаған алғашқы Сауда автоматы болды. Автоматты құрылғы қасиетті судың бір бөлігін сатуға арналған. Ғибадатханаға кіре берістегі қауым құрылғыға қарама-қарсы тоқтап, монетаны тесікке лақтырып, салттық дәстүр бойынша қол жуу үшін қасиетті судың бір бөлігін алған.

Автономды жүйелерді құрудың алғашқы әрекеттерінің бірі кітап сататын алғашқы машинаны жасау болды. 1819 жылы Ричард Карлайл — ағылшын баспагері және сөз және баспасөз бостандығы үшін күрескер - шіркеуге қарсы «ақыл ғасыры» кітабын басып шығарғаны және сатқаны үшін кінәлі деп танылып, 1000 фунт айыппұл төлеп, екі жылға түрмеге жабылған. Түрмеден шыққаннан кейін ол цензураға қарсы күресті жалғастыруды көздеді. 1822 жылы ол ақылды қадам ойлап тапты: Карлайл өзінің кітап дүкенінің кіреберісінде ойығы, тауашасы және арнайы дискісі бар стенд орнатты. Монетаны ұяға лақтырып, дискідегі тілшені қажетті кітаптың атауына бұру керек болды, содан кейін сатып алынған зат тауашаның ішінде пайда болады.

Карлайл қайтадан сотпен қудаланған кезде, ол кітап сатуға қатысқанын жоққа шығарды және кітап сатып алушылар онымен емес, тікелей машинамен келісім жасасты деп мәлімдеді [1].

«Смарт-келісімшарт» идеясы алғаш рет 1994 жылы информатика, криптография және құқық саласының ғалымы Ник Сабомен ұсыныслған еді. Американдық криптограф смарт-контрактты математикалық алгоритмдер арқылы мәмілелерді өз бетінше басқаратын және олардың орындалуын бақылайтын компьютерлік хаттама ретінде анықтады. Демек, смарт-келісімшарт шарт мәтінің және оны орындау алгоритінің цифлық көрініс табуы. «Смарт- контракттың (немесе смарт-келісімшарттың) жаңа табиғатына, сонымен қатар, күрделі технологиялық негізіне байланысты, оның жалпымен қабылданған айқындамасы жоқ. Смарт-контракт — бұл келісімшарттың

талаптарын орындайтын аударымдардың компьютерлендірілген алгоритмі. Алайда, айқындамада смарт-контракттарды автоматтандырылған орындаудан ажыратпайды, мысалы, сауда автоматтарын сататын танымал конструкциялар арасындағы айырмашылықты шарттық Г.Гринспеннің пікірінше: «Смарт-келісімшарт – бұл блокчейнде сақталатын және аударымдарды іске қосатын, деректерді осы тізбектің дерекқорына жазатын фрагмент» [2]. Бұл айқындама нақтырақ, өйткені онда смартконтракттың негізгі технологиясындағыдай блокчейн технологиясы көзделген. Казақстан сарапшылары смарт-контракттарды мәмілелерді автоматты түрде жасауға, орындауға немесе басқа заңды маңызды іс-әрекеттерді жасауға арналған бағдарламалық код деп белгілейді. Смарт-контракт барлық жағдаяттар толық көлемде орындалғандығын және қандай да бір құқықбұзушылықтардың болу-болмауын өздігінен анықтайтын «электрондық бағдарлама» ұғымына теңестірілген. Смарт-контракт мәміленің орындалуы немесе тоқтатылуы, ақша құралдарының берілуі немесе шотқа қолжетімділіктің бұғатталуы туралы шешімді өздігінен қабылдайды. Ресей доктринасында смарт- контракт тарды шарт ретінде қабылдау көзқарасы басым. Жалпы ресейлік доктрина смарткелісімшарттардың мәнін түсіну үшін оның бірнеше тәсілін көрсетеді:

- 1) жасалынған шарттың талаптарын орындауды қамтамасы ететін автомат;
  - 2) компьютерлік бағдарлама;
  - 3) шарттың ерекше нысаны;
  - 4) міндеттемелерді орындау әдісі;
  - 5) айрықша сипаттарға ие азаматтық құқықтық шарт;
  - 6) міндеттемелердің орындалуын қамтамасыз ететін тәсіл.

Британдық доктринада смарт - контракттарға қатысты келесідей екі анықтама басымдыққа ие:

1) смарт-контракт – автоматты түрде күшіне енетін және орындалатын келісімді білдіретін қауіпсіз және үздіксіз қызмет ететін компьютерлік бағдарлама [3]; 2) смарт- контракт – бұл мәмілені қайталайтын және мәміле туралы ақпарат түскеннен кейін алдын ала белгіленген шарттарды орындайтын түйіндерден тұратын бағдарлама. Неміс доктринасында смарт- контракттардың құқықтық табиғатына байланысты бір-біріне қарама-қайшы келетін екі көзқарас қалыптасқан: біріншіден, шарт жасасу, оферта мен акцепт жасау тараптардың еркін ерік білдірулерінің негізінде орын алады. Бағдарламалық код адамдармен окылмайтындыктан. оны тараптардың еркін білдіру ретінде құралы қажет, сәйкесінше, смарт-келісімшарттар шарт қарастырылмауы табылмайды, ол шарттың компьютер тілінде көрініс тапқан түрі. Сондықтан да қарапайым шарт жасасу қажет, ал смарт-контракттар оны орындау құралы ретінде қолданылуы тиіс; екіншіден, смарт- контракттарда қолданылатын бағдарламалық код, шетелдік тіл іспеттес, шарт мәтінін баяндау тілі болып табылады. Германияның азаматтық заңнамасы шарт мәтінінің баяндалу тілін тандауға қатысты еркіндікке кепілдік беретіндіктен, смарт-келісімшарттарда да қолданылатын бағдарламалық код тараптардың еркін білдіреді. Бұл арада, неміс доктринасындағы екінші көзқараспен келісу мүмкін емес деп санаймыз, өйткені бағдарламалық кодты «шет ел» тіліне баламалау орынсыз, шарттың жеке және\немесе заңды тұлғалардың арасында жасалынатын ескерсек, шарт мәтінін адамдар құрастырады және оқылады, ал бағдарламалық кодтың адамдардың оқылмайтынын басшылыққа алсақ, бағдарламалық кодтың орын алуын тараптардың еркін білдіру құралы ретінде қарастыра алмаймыз. Сондайақ, смарт-келісімшарттарды шартқа теңестіретін ресейлік ғалымдардың да келісу қиын, өйткені смарт-келісімшарт көзқарастарымен ретінде бағдарламалық код, компьютерлік тілде жазылған алгоритм, шарттың мәтінінің, оның елеулі ережелері мен талаптарының цифрлық тілдегі көрінісі танылатындықтан, ол шарт талаптарының өзара құқықтық қатынас орнатуға деген еркін білдірмейтіндігіне назар аударсақ, смарт-келісімшарттарды шартқа теңестіру мүмкін болмайды. Десе де, шарт мәтіні, смарт-келісімшарттар жасалынатын, бағдарламалық код арқылы компьютерлік тілде құрастырылған болса да, адамдарда бұл тілді оқу мүмкіндігі болмағандықтан, шарт мәтініне, оның елеулі ережелері мен талаптарының дұрыс баяндалғандығына қатысты күдіктің туындауы әбден мүмкін.

Осы орайда, британдық доктрина бойынша, алдымен, қарапайым шарт жасасу ұсынылады, сонымен қатар, смарт-контракт мәтін бағдарламалық тілден адам түсінетін тілге аудару ұсынылады, яғни смарт-контракт жасалған кезде қарапайым мәтіндік файл жасалады, ол жерде смарт-контрактта көзделген барлық талаптар көрініс табады және тараптарға ұсынылады, келіспеушілік немесе қандай да бір дау туындаған жағдайда сотқа ұсынуға ыңғайлы болады. Өйткені, смарт-контрактқа қатысты туыдаған дау сот тәртібімен қарастырылғанда, егер отандық заңнамасын шеңберінде қарастыратын болсақ, смарт-контракттың дәлелдеме ретінде ұсынылуына қатысты және соттылықты анықтауға қатысты мәселелік сұрақтар туындайды.

айналымның субъектілері жеткізгіште Азаматтык қағаз немесе электрондық түрде қарапайым шарт жасасулары қажет, ал смарт-контрактты осы шарттың талаптарын, тараптың міндеттемелерін орындауын қамтамасыз ететін тәсіл ретінде қолданған тиімді. Сот тәртібімен смарт-келісімшарттан туындайтын дауға қатысты арнайы мамандарға жүгінгенмен, мамандар смарткелісімшарттың алгоритмін ғана, оның бағдарламалық кодын шығарып бере бұл тараптардың ерік білдіру процесіне қатысты болмайды, бағдарламалық сондыктан осындай кодтарды бойынша шарт міндеттемелерді қамтамасыз ету шарасы ретінде қолдануға да болады.

Макс Раскин «The Law and Legality of Smart Contracts» атты мақаласында смарт-келісімшарттарды күшті және әлсіз деп ажыратады. Әлсіз келісімшарт ретінде сотпен шарт орындалған кейін оны өзгерту қауқарлы болуы, ал күшті келісімшарт ретінде шарт талабын өзгерту үлкен шығындарды талап етуі танылады. Осы арада, шарттың орындалуын қамтамасыз етудің дәстүрлі және дәстүрлі емес түрлеріне қарай да оларды күшті және әлсіз деп жіктелінеді. Татуласу рәсімдері немесе сот тәртібін пайдалану арқылы дәстүрлі тәсілге жүгіну, келісімшарттың әлсіздігін көрсетеді, өйткені келісімшартты өзгерту

байланысты шығындар көп емес, сәйкесінше, соттарға бұл әрекетті жасауға тыйым салынбайды.

Ал, дәстүрлі емес құқық қолдану құралы ретінде «рұқсат етілмеген қолжетімдіктен қорғалған» технологияны «жүйені мінсіз іске асыру барысында тиісінше орындалмау немесе тіптен орындалмау мүмкін болмайтынын меңзейді», яғни технологияға рұқсатсыз қолжеткізу мүмкін болмаса әрі жүйе мінсіз жұмыс атқарса, онда келісімшарт бойынша міндеттемелердің тиісінше орындалмауы немесе олардың тіптен орындалмауы жағдайлары орын алмайды. Осылайша, автор келісімшарттардың бұл тар жиынтығын күшті әртүрлілік деп таниды, өйткені бұл соттарға шарттың орындалуын «бұрмалауға», тараптардың алғашқы еріктерін өзгертуге мүмкіндік бермейді. Бұл жағдайда құқық қолданушылар смарт-келісімшарттар емес шарттар бойынша оны тоқтату тараптардың ерікті келісіміммен немесе сот тәртібімен болатындай әрекет ете алмайды, өйткені күшті смарт-келісімшарттар постфактум орындалуы тиіс болады. Десе де, шарттық қатынастарда дау туындағанда үшінші тарапқа жүгіну қалыпты болып кетті, бұндай үшінші жақ ретінде соттар танылады. Алайда, сот тәртібімен шарт бойынша міндеттемені орындату – жалғыз әдіс Судьямен талқыланып түсіндірілген іс бойынша шарт талабын орындатуды электрондық машинаның да көмегімен жүзеге асыруға болады. Бұл жолда машина келесідей екі қабілетке ие болуы тиіс: біріншіден, ол берілген нақты кіріс мәліметтерден дұрыс шығыс мәліметтерді көрсете алуы керек; екіншіден, оның тұжырымы нақты әлемде қандай да бір материалдық түрде көрініс табуы тиіс.

Электрондық мәмілелердің жасау тәртібін реттеу саласында отандық заңнамадан бөлек, бірқатар шет елдері үшін ең негізгі мәселе блокчейн 90 технологиясы негізінде «смарт» келісімшарттарды жасау тәртібі болып отыр. Блокчейн технологиясы арқылы ақпараттарды жазуға, жіберуге және алуға мүмкіндік болады, онымен қоса цифрлық валютадан (криптовалюта) тыс, смарт-контракттар платформасы ретінде кең қосымшалары қолданылады. Сонымен қатар, смарт-контракттарды орындау адами факторды қажет етпейді, ал шарттың талабын түсіндіру үшін бейтарап үшінші тарап қажет болса, бұл технологиясы арқылы шешуге мәселені блокчейн болады, яғни орталықтандырылған ақпаратты сақтау қажеттілігінсіз консенсусқа қол жеткізу мәселесі.

Блокчейн - бұл «тең-теңімен» желісінің қатысушылары, яғни бір дәрежелі қатысушылар тексеретін орталықтандырылмаған мәліметтер жиынтығы. Блокчейн бірлігі - бұл несиелер мен дебеттер немесе мүлік сияқты белгілі бір ақпаратты қамтитын блок. Блок тораптар деп аталатын желідегі көптеген компьютерлермен тексеріледі, содан кейін бұрын тексерілген блоктарға бекітіледі. Бұл деректер блогінің тізбегі блокчейн ретінде белгілі.

«Блокчейн» терминін таратылған деректер базасы мен деректер құрылымын, яғни транзакциялар бар блоктардың байланыстырылған тізімін қамтиды, мұнда әр блок алдыңғы блокпен хэш мәні мен криптографиялық қолтаңбаны осы блоктан бастап бүкіл тізбекті қалпына келтірместен бұрынғы

блокты өзгерту мүмкін болмайтындай етіп қосу арқылы криптографиялық түрде байланысты. Смарт-контракттар концепциясы блокчейн технологиясымен тығыз байланысты, яғни транзакцияның белгілі бір түрі болған кезде орындалатын және блокчейннен оқи алатын және жаза алатын сценарийлер ретінде танылады.

Смарт-контракттар тараптарға белгілі бір транзакция болған кезде басқа транзакциялардың болуын қамтамасыз етуге мүмкіндік береді. Сондай-ақ, смарт-контракттар — бұл таратылған деректер базасына арналған блокчейн технологияларын қолдана отырып, құқықтық қатынастардың негізін қалаушы заңи шарттардың талаптарын орындау және орындалуын қамтамасыз ету үшін жасалынған электрондық транзакциялар бойынша хаттамалар.

Смарт-келісімшарттар тәуелсіз шарт талаптарын орындау мақсатында қолданылады, оның ішінде төлемдер мен үшінші сенімді тараптың қатысуын қажет етпейтін міндеттемелер болуы мүмкін. Осылайша, смарт-келісімшарттар бақыланатын және қайтымсыз транзакцияларды жүзеге асыру арқылы транзакциялық және мәжбүрлі шығындарды азайтуға бағытталған деп қорытынды жасауға болады.

Ал зерттеу жұмыстары смарт-контракттардың әлеуетінің шығынды төмендетуден асып түсетінін дәлдеді береді. Блокчейн технологиясын қолданудың смарт-контракттар үшін салдары – шарттың талаптары мен келісімшартты байланысты фактілердің жай-күйі орындауға орталықтандырылмаған блокчейнде сақталады, оны зиян немесе қате түйін арқылы жою мүмкін болмайды. Сәйкесінше, миллиондаған компьютерлер бір тараптың екінші тарапқа шарт бойынша белгілі бір ақша сомасын төлегенін растаса, сеніммен осындай әрекеттің орын алғанын болжауға болады.

Кей ғалымдардың пікірінше смарт-контракттар келісімшарттың жаңа түрі деп аталмайды, бірақ міндеттемелерді орындаудың жаңа тәсілі ретінде, атап айтқанда міндеттемелерді автоматтандырылған орындау ретінде бөлінеді. міндеті-міндеттемелердің автоматтандырылған Шарттық құқықтың орындалуын анықтауға және осындай орындау кезінде міндетті тараптың рөлін мүмкіндік беретін құқықтық құралдарды іздеу. келісімшарттардың функционалдық бағытына суйене отырып, шарттык смарт-келісімшарттардың жұмыс істеу тетігін міндеттемелерді автоматтандырылған орындаудың мәнін ашу, сондай-ақ борышкердің міндеттемені осындай орындауға қатысуын қарастыру қажет болып көрінеді [4].

Занды сипаты бойынша А.И. Савельев смарт-контрактты шартқа жатқызады және көрсетілген белгілерді ескере отырып, мынадай анықтаманы ұсынады: blockchain платформасында жүзеге асатын бағдарламалық код нысанындағы шарт, алдын ала белгіленген мән-жайлар туындаған кезде осындай шарт талаптарының дербестігі мен өзін-өзі орындауын қамтамасыз етіледі.

А.А. Волостың пікірінше смарт-контарктты ең жалпы түрде бағдарламаланған шарт ретінде анықтауға болады, оның шарттары

бағдарламалық кодта жазылған және блокчейн арқылы автоматты түрде орындалады.

Осылайша, зерттеудің бұл тармақшасы бойынша келесідей тұжырымдар жасауға болады:

- 1. Смарт-контракт, бағдарламалық жасақтама коды болумен қатар, құқықтық қатынастарды тудыратын заңды факт болып табылады (заттық, міндеттемелік, эксклюзивті). Мұндай заңды факт азаматтық-құқықтық шарт болып табылады;
- 2. Алайда, оның ерекшелігі шартты орындау тәсілінде. Шарт белгілі бір жағдайлар туындаған кезде автоматты түрде орындалады. «Егер... болса, онда...» принципі жүзеге асырылады;
- 3. Сонымен қатар, бұл өзіндік ерекшелігі бар келісім-шарттың бір түрі. Ол шарттардың дәстүрлі классификациясына сәйкес келмейді (мүлікті беру, жұмыстарды орындау, қызмет көрсету). Смарт-контракт негізінде әртүрлі шарттар туындауы мүмкін (сатып алу-сату, айырбастау, мүліктік жалдау, айрықша құқықтарды иеліктен шығару және т.б.);
- 4. Құқықтық тұрғыдан алғанда, смарт-контракт мәміленің мазмұнын өзгеріссіз түрде материалдық тасымалдағышта жаңғыртуға мүмкіндік беретін электрондық не өзге де техникалық құралдардың көмегімен жасалған мәміленің жазбаша нысаны ретінде танылуы мүмкін. Бұл ретте, егер ерік білдірген тұлғаны сенімді анықтауға мүмкіндік беретін кез келген әдіс пайдаланылса, қолдың болуы туралы талап орындалды деп есептеледі. Заң тараптардың өзге де құқықтық актілерімен және келісімімен ерік білдірген адамды дұрыс айқындаудың арнайы тәсілі көзделетінін белгілейді.

Смарт-контрактқа «автоматтандырылған» деп атауға болатын міндеттемелерді орындаудың жаңа әдісі тән. Бұл әдіс міндеттемені орындау тараптардың қатысуынсыз, ал олар алдын ала белгілеген шарттар бойынша автоматтандырылған блокчейнде (оны пайдалана отырып) жүзеге асырылады.

Біздің ойымызша, бұл смарт-контракттың белгілі шарттардан түбегейлі айырмашылығы болып табылады және де құқық ғылымында міндеттемелерді орындаудың қолданыстағы тәсілдеріне өзгерістер енгізуді талап етеді.

Осылайша, смарт-контрактты көп қырлы құбылыс деп санауға негіз бар. Оны зерттеушілер шарт ретінде; компьютерлік бағдарлама; компьютерлік код; алгоритм (міндеттемелерді орындау тәсілі); міндеттемелерді орындауды қамтамасыз ету тәсілі ретінде қарастыруы мүмкін.

Смарт-контракт туралы шарттық тұжырымдаманы іргелі деп санау керек, өйткені іс жүзінде барлық басқа тұжырымдамалар смарт-контракттың шарттық мәніне сүйенеді.

Смарт-контракттың анықтамаларын тұжырымдай отырып, смарт-контракттың шарттары, орындалуы, оның келісімшарт екенін анықтайды. Смарт-контракт азаматтық құқықтар мен міндеттердің туындауына, өзгеруіне және тоқтатылуына бағытталған келісім бола отырып, тараптардың ерік білдіруін қамтиды.

#### Әдебиеттер тізімі

- 1. Лукоянов H.B. Legal tech: смарт-контракты сквозь призму современного частного права//Юридические исследования.- 2018. №7. C.57-58.
- 2. Greenspan G. Beware of the Impossible Smart Contract, Blockchain news, 12 April 2016//http://www.theblockchain.com/2016/04/12/beware-of-th
- 3. Bashir I. Mastering Blockchain. Published by Packt Publishing Ltd. 2017. 869 p.//https://gnanavelrec.files.wordpress.com/2019/06/ 4 \_ kchain \_ master \_the\_ theoretical\_and\_technical\_fo-2. pdf
- 4. Сомова Е.В. Смарт-контракт в договорном праве// Журнал зарубежного законодательства и сравнительного правоведения. -2018.- № 2. С. 81-85.

# НЕКТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПРОФИЛАКТИКИ ДЕВИАНТНОГО ПОВЕДЕНИЯ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ

Сагнаева Алина Аманжоловна, студентка 2 курса Костанайского регионального университета имени Ахмета Байтұрсынұлы Е-mail: alina250904@yandex.ru Ахметкали Гульмира Валихановна, м.ю.н., старший преподаватель Костанайского регионального университета имени Ахмета Байтұрсынұлы,

В современном мире нередко встаёт вопрос о проблеме противодействия девиантному поведению. В отечественной и зарубежной науке возникают разночтения в трактовке понятия девиантного поведения. Так, наиболее полным и содержательным является психологический подход, который выделяет нестандартные и деструктивные стороны. [1]

Нестандартное поведение представляет собой совокупность новых взглядов, идей, деяний, выходящих за рамки социальных стереотипов, а также социальное творчество. В свою очередь деструктивное поведение определяется как отрицательное отношение личности к самой себе и к окружающим. [2]

Причины возникновения девиантного поведения несовершеннолетних можно разделить на следующие группы:

- 1) неблагополучная среда, включающая неблагополучную ситуацию в семье; пренебрежение со стороны сверстников;
- 2) наличие отрицательных разрушающих факторов (влияние улицы, стрессовые ситуации);
- 3) постоянная критика, предполагающая негативную оценку способностей. [3]

Истоки любого массового вида поведения несовершеннолетних

(социальных отклонений, преступности) следует искать в их социальных свойствах (не природных), их месте в общественных отношениях. Общая причина отклоняющегося поведения, переплетаясь с социально-психологическими факторами, особенностями личности, порождает и антиобщественное, и преступное поведение.

Выделяют три аспекта личности девианта как социально-психологической системы:

- -генезис (развитие личности в индивидуальном и социальном контексте, социогенез);
  - -структура (организация подсистемы и свойства личности);
- -динамика содержания личного бытия (переживания, мотивы, ценности). [4]

Правовое воспитание – один из видов профилактики правонарушений в подростковом возрасте. Увеличение преступности среди несовершеннолетних беспокоит общественность. Именно поэтому родители, педагоги, юристы профилактику социальную преступности. поддерживают профилактики нужно не забывать о формировании правовой культуры. Правовая социализация она не только о законности деятельности личности, но также о сознательности человека, его поведении в обществе. Самосознание создается только благодаря активной общественной жизни. свойственно существовать в единстве поступков и сознания, в основе которой нравственные убеждения и политический взгляды. Качество культурноправового базиса влияет на отношение к закону, уровень правовых знаний и умение ими пользоваться, чувство законности, готовность укреплять правопорядок. [5]

Для правовой культуры важно наличие:

- эмоциональной, психологической зрелости, интеллектуальной составляющей,
  - твердость моральных принципов,
  - понимание и следование нормам социума.

Для образования правовой культуры необходима основа:

- изучение знаний актуального права, верного толкования;
- способности находить и осмысливать правовые знания, проводить анализ и составлять знания в систему;
- создания интеллектуальной базы для последующего изучения правовых дисциплин в заведениях профессионального образования или самообразования. [5]

Социальная норма поведения - необходимый элемент любого общества, инструмент социального регулирования и контроля общественных и межличностных отношений.

К несовершеннолетним с различными формами отклонений в поведении, используются такие термины, как: «трудный подросток», «трудные дети», дети «группы риска», «дети, нуждающиеся в специальной заботе», аморальное, безнравственное поведение и т. д. Воспринимая интересы, взгляды

окружающих, они выбирают, впитывают в себя и в дальнейшем руководствуются ими. Именно в этом возрасте подростки подвержены различным негативным влияниям извне.

Стремление к самостоятельной жизни, подражание сверстникам, часто асоциальный образ жизни семьи, приводит к проявлениям девиантного поведения. [6]

Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ) предлагает выделять первичную, вторичную и третичную профилактику. Первичная профилактика направлена на устранение неблагоприятных факторов, вызывающих определенное явление, а также на повышение устойчивости личности к влиянию этих факторов. Применительно к девиантному поведению первичную профилактику можно обозначить как массовую и универсальную превенцию действий, отклоняющихся от социальных норм. Первичная профилактика ориентирована, главным образом, на подростковый возраст. [7]

Задача вторичной профилактики — раннее выявление и коррекция неблагоприятных индивидуальных и социальных факторов, с большой вероятностью вызывающих девиантное поведение. Это работа с группой риска — прежде всего детьми и подростками, проживающими в неблагоприятных или «агрессивных» социальных условиях. В связи с этим вторичную профилактику можно назвать также селективным вмешательством. Она направлена на выявление групп высокого риска и определение методов работы с ними. Такая работа охватывает менее широкие слои населения, чем универсальная превенция.

Третичная профилактика решает специальные задачи, например предупреждение рецидивов, a вредных последствий уже также сформированного девиантного поведения для личности и общества. По сути, это модификационная интервенция, или активное воздействие на еще более узкий круг лиц с устойчивыми или высоковероятными поведенческими девиациями. [7]

Таким образом, как видно из вышесказанного, подростки с девиантным поведением это те, кто недостаточно усвоил ценности, социальные нормы общества, особенно в первичном коллективе – семье, школе т.п. В силу характера поведенческих нарушений ИХ предупреждение предотвращение требует хорошо организованной системы воздействий. Профилактика является наиболее эффективным способом устранения и предупреждения причин девиантного поведения подростков.

Профилактика должна проводиться в форме запланированных действий, нацеленных главным образом на достижение желаемого результата, но в то же время и на предотвращение возможных негативных явлений. [8]

### Список литературы

1. Клейберг, Ю. А. Психология девиантного поведения: учебник и практикум для вузов / Ю. А. Клейберг. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 287 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-

- 534-16487-9. Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. URL: https://urait.ru/bcode/531152
- 2. Классификация видов отклоняющегося поведения..// psyera. ru> klassifikaciya-vidov-...
- 3. Причины возникновения девиантного поведения//pedsovet.org>article/pri chiny-vozniknoveniya-...
- 4. Теоретико-методологическое обоснование девиантологии...// elibrary. ru>item.asp?id=44540352
- 5. Профилактика девиантного поведения...// http://elar.uspu. ru>bitstream/uspu/ 10962/2/Rogova.pdf
- 6.Творческая мастерская как эффективный метод профилактики девиантного поведения подростков// eee-science.ru>wp-content/ uploads/ 2021/10/MAOУ-...
- 7.Первичная профилактика в теоретическом...// scienceforum. ru>2018/article/2018003124
  - 8.Глинских A.O.//http://elar.uspu.ru>bitstream/uspu/3853/1/21Glinskih.pdf

#### АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ МЕЖДУНАРОДНОГО УСЫНОВЛЕНИЯ

Сарсенова Асель Есимгалиевна, студентка
4 курса, Костанайский региональный
университет имени Ахмета Байтұрсынұлы
Email:asel\_sarsenova01@mail.

Едигенова Айгуль Бекмуратовна магистр юриспруденции,
старший преподаватель
Костанайский региональный университет
имени Ахмета Байтұрсынұлы
Email: ayedigenova@mail.ru

Усыновление - это такой юридический акт, в силу которого между усыновленным ребенком и лицом или лицами, принявшими его на воспитание, устанавливаются личные и имущественные отношения, существующие между родителями и детьми [1]. Это достаточно сложная процедура, в том числе и на национальном уровне. Большое количество проблемных вопросовпоявляются, когда речь идет о международном порядке.

Сегодня в научной литературе и в обществе активно обсуждают вопрос усыновления казахстанских детей гражданами других государств. Это происходит как из-за низкого уровня рождаемости в Европе и США, так и по ряду оснований, связанных с положением экономики стран Юго-Восточной Азии.

Нынешнее законодательство в области семейного права устанавливает, что дети-сироты могут быть усыновлены гражданами нашей страны, а также

иностранными гражданами [2].

осуществлении выбора кандидатов на усыновление гражданами Казахстана и иностранцами, в первую очередь выбирают граждан Казахстана. Тем не менее, если ребенок не усыновляется гражданами нашей страны или его прямыми родственниками, то граждане других государств могут подать заявление на усыновление. Приоритет также отдается семьям, которые являются гражданами другого государства, проживают НО Республике Казахстан на постоянной основе, а также родственникам, Наше законодательство проживающим другой стране. регламентировать все проблемные вопросы В области международного усыновления. Однако на практике это не всегда возможно.

На международной практике определённая группа государств регулирует усыновление законом гражданства усыновляемого. Казахстанский закон ограничивается отсылкой к закону гражданства усыновляемого. С нашей точки зрения, подобный подход объясняется тем, что законодательство считает данный вид правоотношений настолько важным, а институт настолько значимым, что эти отношения должны регулироваться только законодательством Республики Казахстан. Из этого можно сделать вывод, что применение иностранного права может повлечь противоречие основам правопорядка (публичного порядка) РК.

Было издано большое количество постановлений Правительства РК по различным проблемам в данной сфере. Казахстаном была ратифицирована Конвенция о защите детей и сотрудничестве в отношении иностранного усыновления. Указанная Конвенция дает разъяснения относительно многих спорных вопросов международного усыновления. Ее нормы «закрывают» ряд коллизий и пробелов.Понадобилось много времени для принятия решения о ратификации данной Конвенции. Это связано со сложностью и деликатностью вопроса иностранного усыновления (удочерения) и жаркими дебатами, которые разгорались между его сторонниками и противниками. На территории СНГ Казахстан является одной из немногих стран, которая ратифицировала эту конвенцию.

Данный документ регулирует минимальный набор правовой защиты усыновляемых детей, который, впоследствии, может быть только дополнен государством при создании собственной нормативной базы. Приоритет в вопросах усыновления отдается стране происхождения ребенка. Если не представляется возможным передать этих детей на воспитание гражданам республики, применяется процедура международного усыновления [3].

Конвенция запрещает частные и независимые усыновления. Частные случаи международных усыновлений (усыновления, организованные между приемными родителями и биологическим родителями) считаются не соответствующими Конвенции. Независимые усыновления, когда предполагаемые приемные родители утверждаются центральным органом или аккредитованным органом, а затем едут в страну происхождения в поисках ребенка для усыновления, которые не регулируются или не находятся под

руководством центральных органов в двух заинтересованных странах, не соответствуют принципам Конвенции [4].

Стоит отметить, что ратифицированная конвенция предусматривает механизм возврата ребенка в страну происхождения в случае, если проведенное усыновление не отвечает его интересам. До этого времени у нашего законодательства такой возможности не предполагалось, однако подобный механизм необходим [5].

Более того, необходимо отметить, что согласно национальному законодательству о международном усыновлении (удочерении), ребенок – гражданин Республики Казахстан остается гражданином Казахстана до совершеннолетия [6].

Подобный механизм, по нашему мнению, представляет собой один из действенных средств защиты наших маленьких граждан от недобросовестных усыновителей. По большому счету, присоединение к конвенции и ратификация будут благоприятствовать объединению усилий Казахстана и других государств в урегулировании вопросов международного усыновления и правовой защиты детей в процессе иностранного усыновления [7].

В соответствии с положениями статьи 91 Кодекса РК «О браке (супружестве) и семье»кандидаты в усыновители, из числа казахстанских обязаны пройти психологическую подготовку, утвержденной уполномоченным органом в области прав Республики Казахстан [2]. Что касается иностранных граждан и лиц без гражданства, которые желают принять на воспитание в свою семью ребенка из Казахстана, оставшегося без попечения родителей и являющегосягражданином РК, тоусыновление детей разрешается лишь гражданам страны, имеющей равнозначные с Республикой Казахстан международные обязательства в сфере защиты прав и интересов детей.

Одним положительных аспектов при ИЗ усыновлении детей иностранными гражданами может выступать предоставление отчетности о жизни опекаемых за границей, которую систематически должны предоставлять усыновители. Граждане Республики Казахстан, постоянно проживающие за пределами Республики Казахстан, и иностранцы в первые три года после вступления в законную силу решения суда об усыновлении через каждые шесть месяцев, в последующие годы – не реже одного раза в год до достижения ребенком восемнадцатилетнего возраста предоставляют через аккредитованные агентства по усыновлению, находящиеся в стране проживания усыновителя и ребенка, в уполномоченный орган отчеты обусловиях жизни, обучения, воспитания и о состоянии здоровья усыновленного ребенка с приложением фотографий Тем самым, уполномоченным сотрудникам органов власти представляется возможным осуществлять контроль за дальнейшей судьбой ребенка.

Но, к сожалению, данные требования не выполняются многими иностранными усыновителями. Они отказываются давать отчет МИД РК, мотивирую это тем, что усыновленные дети становятся гражданами другого

государства. Возникает необходимость создать Комитет по защите прав усыновленных детей, которые будут отслеживать усыновленных детей, и обязать государства предоставлять ему отчеты. Комитет должен находиться на территории тех стран, где наиболее актуально иностранное усыновление (США, Испания и др.). В состав такого комитета должны входить пр усыновленных в некоторых странах детей за рубежом. Среди прочих фигурируют плохие условия проживания, а также подверженность детей жестокому обращению и насилию со стороны иностранных усыновителей.

Однако, в то же время, нередко встречаются случаи, когда иностранная семья дарит ребенку право не только на семью, но и саму жизнь. Так, например, усыновленный ребенок с тяжелыми заболеваниями получает возможность пройти лечение и оплатить дорогостоящие операции благодаря своим усыновителям, т.е. государство не всегда способно оплатить дорогостоящие операции, которые помогут поставить детей на ноги. Есть дети с синдромом Дауна, с ДЦП, от мам-наркоманок или больных СПИДом. В этом аспекте иностранные усыновители более лояльны к детям, необходимо лечение и особе внимание.

По данным МОН РК, наибольшее число казахстанских детей воспитывается в США (6609), Испании (757), Бельгии (426), Германии (172), Канаде (222), Ирландии (147), Франции (207), Италии (129). И если основным контингентом казахстанских усыновителей являются люди со средним достатком, то среди иностранных родителей свыше 90% – это люди с высоким уровнем дохода [8].

Проводить процедуру отбора кандидатов на усыновление, а также работу осуществлять необходимую иную сфере международного усыновления, имеют право органы опеки и попечительства и уполномоченные государственные органы. Данным вопросом также ΜΟΓΥΤ уполномоченные иностранные органы и организации, реализующие свою работу в рамках международного права [9].

В тоже время Конвенция о защите детей и сотрудничестве в области межгосударственного усыновления также устанавливает запрет посредничества. Данный нормативно-правовой акт четко регламентирует, что никто не имеет права получать финансовую или иную материальную выгоду в вопросе усыновления детей.

На практике в области иностранного усыновления складывается еще одна трудность. К ней относится невозможность отмены усыновления. В случае удовлетворения судом заявления иностранных граждан об усыновлении органы РАГСа на основании решения суда вносят изменения в соответствующие документы ребенка.

Некоторые страны, однако, предусматривают право родителей удалить из свидетельства о рождении ребенка отметку об усыновлении. Это помогает сохранить тайну об усыновлении. В качестве примера данной практики может служить Испания. Другие страны, напротив, выступают против такого рода корректировок. Отсюда следует, что законодательство другого государства

может не принимать во внимание решение казахстанского суда, если то примет решение об отмене усыновления.

Важно отметить и проблему ответственности иностранных усыновителей при отмене усыновлении. На основании пункта 1 статьи 106 Кодекса РК «О браке (супружестве) и семье» усыновление может быть отменено при наличии вины усыновителей. Речь идет о тех случаях, когда они уклоняются от выполнения возложенных на них обязанностей, жестоко обращаются с ребенком, злоупотребляют родительскими правами и прочее [2].

При усыновлении детей в нашей стране компетентные органы следят за уровнем проживания детей в приемных семьях. Кодекс РК «О браке (супружестве) и семье»также устанавливает правила, когда отмены усыновления ребенка могут его родители, усыновители ребенка, супруг усыновителя, усыновленный ребенок, достигший возраста четырнадцати лет, орган, осуществляющий функции по опеке или попечительству, а также прокурор в интересах ребенка. Это происходит в тех случаях, если приемные родители не нашли взаимопонимание с ребенком, не сошлись характерами и общими интересами. В приведенных случаях вина каких-либо субъектов данных отношений отсутствует.

Однако вернуть ребенка из приемной семьи биологическим родителям представляется проблематичным. По причине наличия в нашем законодательстве тайны усыновления и ее защиты, получить какие-либо сведения о ребенке едва ли возможно. Обратиться в суд с заявлением об отмене усыновления имеет право человек, поддерживающий общение с ребенком напрямую или имеющий достоверную информацию о месте его проживания.

В заключение можно сказать, что, несмотря на имеющиеся проблемные аспекты, международное усыновление - все же явление позитивное. Для развития положительного опыта органам опеки и попечительства, а также лицам, участвующим в процедуре усыновления, следует ужесточить отбор кандидатов в усыновители. Кроме того, на национальном уровне необходимо разработать официальные рекомендации по практике применения международных норм с целью унификации деятельности судов в рамках вопроса международного усыновления. Также, требуется кооперативная работа государств с целью конкретизации совершенствования механизмов контроля и ответственности как на международном, так и на национальном уровне, в том числе посредством принятия двусторонних договоров.

### Список литературы:

- 1. Батычко В.Т. Международное частное право.- Курс лекций, ТТИ, ЮФУ Москва,2010.- 250с.С27
- 2.Кодекс Республики Казахстан от 26 декабря 2011 года № 518-IV «О браке (супружестве) и семье» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.07.2023 г.)
- 3. Gazeta.kz, Среди приемных родителей детей из Казахстана несколько десятков известных зарубежных политиков и кинозвезд Минобразования,

- Опубликовано: 28 Января 2010 г. 09:21-http://news.gazeta.kz/art.asp?aid=142363
- 4.Выполнение и действие Гаагской конвенции о международном усыновлении 1993 г.Руководство по использованию передовой практики Опубликовано 20.10.2010 12:30:21 http://www.hcch.net/upload/adoguide\_ru.pdf
- 5.Семыкина Ю. Чужие дети опубликовано 20.10.2013 http://www.continent.kz/asia\_18/6.htm
- 6.Международное усыновление казахстанских детей проводится только в их интересах МОН РК Опубликовано 19 января 2010, <a href="http://www.bnews.kz/ru/news/post/25416/">http://www.bnews.kz/ru/news/post/25416/</a>
- 7.Валуйская Н., Пример настоящей заботы, Казахстанская правда №316 опубликовано: 27.05.2013 15:30 http://www. kazpravda.kz/ida.php?ida=41878
- 8.Информация об усыновлении казахстанских детей (с 1999 по 2012 годы). Опубликовано 12.10.2013 20:11 URL: http://www.bala-kkk.kz/ru/node/480
- 9.Коротченко А. С. Проблемы правового регулирования усыновления российских детей иностранными гражданами // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2019. № 12-4. С. 65-69.

# К ВОПРОСУ РАЗВИТИЯ АДМИНИСТРАТИВНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В КАЗАХСТАНЕ

Скорик Алина Игоревна, студентка 2 курса Костанайский Региональный Университет имени Ахмета Байтұрсынұлы Е-mail:al.oneeeeee@bk.ru Ахметкали Г.В., м.ю.н., ст. преподаватель Костанайский Региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы

В современном динамичном мире, где структуры общества и вопросы эффективности потребности постоянно эволюционируют, актуальности законодательных основ неотделимы от обеспечения стабильности Развивающиеся развития государства. технологии, новые методы организации общества и глобальные вызовы требуют постоянного обновления законодательных рамок для обеспечения сбалансированности, прозрачности и эффективности административных процессов. В этом контексте особое административное законодательство, заслуживает основополагающим элементом в системе правового регулирования. В данной статье рассматривается динамика развития административного законодательства в Казахстане, анализируются ключевые изменения. Целью данной статьи является системный анализ оценка развития административного законодательства Казахстана с учетом его соответствия вызовам потребностям общества. Объектом современным И изучения законодательство Казахстана выступает административное целом.

предметом исследования - его структура, изменения, а также практическое применение в контексте современных вызовов и требований.

В условиях реформирования административного законодательства, основным регулятором которого является Кодекс об административных правонарушениях, было отмечено заметное отставание в его развитии, что связано, прежде всего, с трудностями переходного периода [1]. Вместе с тем характерной особенностью было и то, что во всех отраслях казахстанского законодательства была проведена кодификация нормативных правовых актов, результатом которой стало принятие новых отраслевых кодексов Республики Казахстан: гражданского, уголовного, гражданско-процессуального, уголовно-исполнительного и др.

В настоящее время в Республике Казахстан в развитии административной юстиции заинтересован широкий круг субъектов правоотношений, в том числе и государство. Принятие Кодекса Республики Казахстан об административных правонарушениях от 5 июля 2014 года стало значимым событием не только для административно-деликтного законодательства, но и для всего административного права Казахстана в целом. Он наглядно продемонстрировал факт осуществления его третьей кодификации, которая позволила привести значительный нормативный массив административного законодательства в соответствие не только с Конституцией Республики Казахстан, но и с современными социально-экономическими реалиями страны [2].

существенные Рассмотрим наиболее нововведения кодификационного акта. Во-первых, проект Кодекса предусматривает новую роль административной юстиции как самостоятельной судебной власти. На эти нормы существенное влияние оказала правовая система Германии. Так, представленный на обсуждение проект Кодекса указывает на необходимость адаптации опыта Германии, где административные суды представляют собой самостоятельную ветвь судебной власти и рассматривают все публичноправовые споры, не относящиеся к области конституционного права. Вовторых, проект Кодекса устанавливает порядок осуществления деятельности, функций государственных органов, регулирует общественные отношения, возникающие между административными органами, должностными лицами и участниками административной процедуры по принятию и исполнению административного акта, совершению административного а также устанавливает обжалованию административного акта, порядок административного производства ПО рассмотрению разрешению административных дел по спорам, возникающим из публично-правовых отношений.

Так, в современном административном законодательстве выделяются качественно новые подходы к правовому регулированию закономерностей реализации института административной ответственности, закономерности которого определены в следующих положениях Кодекса Республики Казахстан об административных правонарушениях:

1. В главе 8 «Освобождение от административной ответственности и

административного взыскания».

- 2. В главе 5 «Обстоятельства, исключающие административную ответственность».
- 3. В главе 9 «Административная ответственность несовершеннолетних» и др.

Сказанное свидетельствует 0 TOM, что идея формировании законодателем института административной качественно нового в системе казахстанского административного права в ответственности значительной степени реализована. Так изменения в политической и правовой действительности, новые подходы в нормотворчестве, усилия ученых в области административного права привели к соответствующим изменениям в отрасли с точки зрения ее нормативно-правового наполнения. Появилось большое количество собственных актов, причем на уровне законов, существование которых в ранний период строения Казахстана было невозможно (законы о государственной службе, министерских процедурах, обращениях физических и юридических лиц и т.д.). Концепция также определила задачи дальнейшего совершенствования управления контрольно-надзорной И деятельности государственных органов, усилен ведомственный и судебный контроль за законности при применении мер административного принудительного воздействия, создана система централизованного учета и штрафов. В контексте идей, способствующих дальнейшему административного права, Концепция правовой Республики Казахстан на 2010-2020 гг. предполагала декриминализацию отдельных статей Уголовного кодекса в связи с усилением административной ответственности, что послужило основой для возникновения и внесения многих дополнений и изменений в структуру действующего административного законодательства.

Подчеркивая роль и значение принятой ранее Концепции правовой политики Республики Казахстан, следует отметить, что она определила основные направления развития системы права страны на период до 2020 года. В этой Концепции впервые за всю историю развития административного законодательства восторжествовала идея о том, что «важной составляющей административного права является административное право, перспективы развития которого связаны с обновлением законодательства об административных правонарушениях, краеугольным камнем которого должно быть признание конституционных положений о правах и свободах человека и гражданина, непосредственно действующих, определяющих смысл, содержание и применение законов».

В научном сообществе казахстанских юристов нет единой точки зрения на идеальную действующую модель административной юстиции в Казахстане. Однако можно констатировать, что сегодня «новинки» в этой области ориентируются на опыт Германии. Как отмечает Р.А. Подопригора, опыт реформирования административного законодательства постсоветских стран показывает, что процесс формирования административной юстиции

общего осуществляется путем первоначальной кодификации административных процедур, и только административного права, судебных процедур рассмотрения публично-правовых споров [3]. Тем не менее отметим, что последовательное развитие административного законодательства в Республике Казахстан опирается прежде всего на исторические реалии Казахстана, собственный опыт и правовую культуру казахстанцев. Все это будет способствовать формированию эффективной и современной системы административной юстиции. Не менее важными и интересными являются проекты административных регламентов, которые, как ожидается, будут реализованы в обозримом будущем. Поэтому в действующем Кодексе об административных правонарушениях (как и в ранее действовавших кодексах) есть несколько самостоятельных глав, посвященных публично-правовым спорам. Но, несмотря на схожесть судебных процессов, нормы о рассмотрении публично-правовых устанавливают споров принципы процедуры, характерные для административного судопроизводства, в частности, бремя доказывания (которое должен нести государственный орган), более активную роль суда в рассмотрении спора, сокращенные сроки рассмотрения споров, обязанность государственных органов предоставлять необходимую информацию и т.д.

Сегодня граждане не боятся обращаться в суд и отстаивать свои права и интересы. Сегодня многие поняли, что в спорах между гражданами и органами государственного управления стороны изначально неравны: сталкивается с мощным субъектом (государственным органом), обладающим большими материальными, кадровыми и информационными ресурсами. Эти и другие факторы способствовали тому, что в Казахстане периодически ставится на повестку дня вопрос о создании современной системы административной юстиции. Она является неотъемлемым атрибутом правового государства, государственного управления и административного права. Показательно, что в некоторых странах считается, что главное в административном праве - это административная юстиция, а не организация работы государственного аппарата, деятельность полиции или административные правонарушения [4]. Главное, чтобы этот институт не стал декорацией. Он должен реально помогать свои права во взаимоотношениях гражданам защищать государственной власти, способствовать повышению эффективности государственного управления. Впрочем, то же самое можно сказать и об иных актах административного законодательства. Пора отказаться от мнения, что наличие закона или иного акта сразу же решит те или иные проблемы. К сожалению, бывает так, что принятие закона еще больше усугубляет проблему.

Административное право может быть одним из основных маркеров для понимания новой миссии правотворчества в целом. Долговременное служение административного права интересам государства должно быть в будущем заменено (на современном этапе это менее вероятно), но уже сегодня оно может быть дополнено служением интересам граждан и их объединений. Основанием для этого послужили многочисленные конфликтные моменты,

характерные для существующего административного законодательства:

- во-первых, оставались не до конца проработанными проблемные вопросы соотношения норм Кодекса Республики Казахстан об административных правонарушениях с другими нормами административного законодательства;
- во-вторых, не до конца проработана норма о сроке вынесения постановления по делу об административном правонарушении с момента совершения правонарушения. К сожалению, это до сих пор допускает двойное толкование правоприменения органами.
- в-третьих, в Кодекс Республики Казахстан об административных правонарушениях необходимо внести изменения в отдельные статьи Особенной части, чтобы исключить их противоречия с другими статьями и другими разделами, а также обеспечить соответствие требованиям теории и практики;
- в-четвертых, остается открытым вопрос о целесообразности «привязки» размеров административных штрафов к МРП и т.д.

образом, В теории развития законодательство административных правонарушениях должно быть в наибольшей степени направлено на восстановление прав, предупреждение правовых конфликтов в административно-правовыми мерами [5]. При ЭТОМ формировании административно-правовых санкций должен строго их согласованности принцип co степенью опасности и характером нарушения. Стоит отметить, что ключевой проблемой административных правонарушениях была распространения его действия на различные группы дел в зависимости от их Такой подход противоречил содержания. мировому организации административного судопроизводства, в котором четко разделены производства по правонарушениям и публично-правовым спорам.

Стоит отметить, что в Казахстане законодательство, касающееся камер «Сергек», в области развития административного права, регулируется различными нормативно-правовыми актами. Камеры «Сергек» являются средством видеонаблюдения и контроля, установленными в общественных местах, с целью обеспечения безопасности и предотвращения правонарушений. Одним из основных законодательных актов, регулирующих использование камер «Сергек», является Закон Республики Казахстан «О правоохранительной деятельности». В этом законе устанавливаются основные принципы и правила применения системы видеонаблюдения, включая установку, эксплуатацию, хранение и использование видеозаписей, полученных с помощью камер «Сергек».

Кроме того, существуют и другие нормативные акты, регулирующие установку и использование камер «Сергек» в Казахстане. Например, постановление Правительства Республики Казахстан «Об утверждении Правил установки и использования системы видеонаблюдения на объектах коммунальной собственност»" устанавливает требования к установке и использованию камер «Сергек» на объектах коммунальной собственности. Эти

законодательные акты также предусматривают права и обязанности органов правоохранительных органов, ответственных за установку и эксплуатацию камер «Сергек», а также гарантии конфиденциальности и защиты персональных данных, полученных с помощью этих камер. В целом, законодательство Казахстана в области развития административного права включает в себя нормы, регулирующие установку, использование и хранение видеозаписей, полученных с помощью камер «Сергек», с учетом прав граждан на конфиденциальность и защиту персональных данных.

Казахстане проводятся работы ПО упрощению процедур административных делах. Вводятся новые электронные сервисы и системы, что упрощает взаимодействие между гражданами и органами исполнительной Это позволяет сократить время и затраты на рассмотрение административных дел повышает доступность административного Казахстане правосудия Также ведется работа ДЛЯ граждан. совершенствованию процедур административного контроля Внедряются новые механизмы и инструменты для более эффективного контроля за исполнением административных норм и правил. Это позволяет предотвращать нарушения и обеспечивать соблюдение законодательства. Изменения в административном законодательстве Казахстана направлены на улучшение качества административного правосудия, защиту прав и свобод граждан, а также на развитие электронного правительства и цифровизацию государственных услуг. В будущем можно ожидать дальнейшего развития и модернизации административного законодательства в стране.

В заключии отметим, что следует согласиться с тем, что изменившееся за последнее десятилетие казахстанское административное законодательство всетаки еще представит нам новые концептуальные структурные изменения, требующие дальнейшего теоретического осмысления и размышления на страницах современной правовой печати. Поскольку государственное управление призвано обеспечивать стабильное и упорядоченное развитие общества, то вполне естественно, что оно осуществляется в отношении массива проявлений общественной жизни. Признание особенности помогает лучше понять динамичный, сложный и мозаичный характер предмета регулирования административного права, а также адекватно объяснить тот факт, что научные исследования по предмету административного права всегда сталкиваются с определенными трудностями. Кроме того, в настоящее время проблема формулирования предмета административного права осложняется переформатированием государственного управления в целях обеспечения интересов отдельного человека. Эти обстоятельства свидетельствуют об особой актуальности И значимости ДЛЯ науки административного права исследования такого правового явления, как связь данной отрасли права с государственным управлением. Необходимо создать четкую правовую базу для контроля за действиями государственных органов, что положительно сказаться дополнительной правовой должно на защищенности граждан, а также на инвестиционной привлекательности

#### Список литературы:

- 1. Владимир М.Р. Некоторые вопросы развития административнопроцессуального законодательства в Республике Казахстан // Образование. Наука. Научные кадры. - 2021. - 3.
- 2. Зырянов С.М. Концептуальные проблемы третьей кодификации законодательства об административных правонарушениях // Сибирское юридическое обозрение. 2019. 4.
- 3. Подопригора Р.А. Развитие административного права и административного законодательства Республики Казахстан за годы независимости // Вестник Института законодательства и правовой информации Республики Казахстан. 2016. 4(45).
- 4. Подопригора Р.А. Концепция правовой политики Республики Казахстан и развитие административного права // Вестник Института законодательства и правовой информации Республики Казахстан. 2019. 4(16).
- 5. Манина Е.Н. Актуальные проблемы систематизации административного законодательства в условиях реализации конституционной реформы в республике Казахстан // Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2020. 3.

#### ЦИФРОВИЗАЦИЯ ПРАВОСУДИЯ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Таужанова Роза Жакыпаевна, к.ю.н., профессор Университет Кунаева E-mail: taujanova54@bk.ru

В независимом суверенном государстве Республики Казахстан в результате политических реформ, расширения, углубления демократии многие граждане, преодолевая барьеры равнодушия и молчания, занимают активную гражданскую позицию, наряду со свободомыслием проявляют повышенный интерес к происходящим в обществе событиям и при этом больше уделяя внимания свободы слову и позитивным практическим действиям.

На формирование качественно нового мышления граждан оказывают влияние многие факторы, которые, безусловно, основываются на жизнеутверждающих положениях Конституции Республики Казахстан, предусматривающих организационные, политические и юридические гарантии реализации демократических прав и свобод.

Так, известный ученый Г.С.Сапаргалиев по этому поводу пишет: демократизм государства Казахстан выражается не только в высоком политико- правовом статусе народа, но и правовом положении человека и гражданина. Широкий комплекс демократических прав и свобод, закрепленный в Конституции, предоставляет гражданам юридическую возможность

пользоваться свободной слова, совести, участвовать в управлении делами государственных органов, создавать общественные объединения и т.д. [1].

Анализ принципов, идей, положений и норм Конституции Республики Казахстан со всей очевидностью свидетельствует о том, что в нашем государстве создается качественно новое правовое пространство для демократических преобразований и, в первую очередь, для обеспечения прав и свобод человека и гражданина, установления господства права и на этой основе согласованной деятельности всех ветвей государственной власти.

Одним из основных мероприятий, связанных с эффективностью и качеством правосудия, стала информатизация судебной системы и внедрение в деятельность судов современных информационных технологий.

Обеспечение информационной открытости и гласности судопроизводства является одним из приоритетных направлений развития судебной системы на современном этапе. Республика Казахстан с Конституцией РК провозглашена правовым государством, одной из характеристик которого является судебная система, способная эффективно обеспечивать защиту интересов граждан и организаций. Развитие правового государства предполагает наличие для широкой общественности доступа к работе судебных органов. При этом следует учитывать, что открытость судопроизводства и доступность граждан к информации о профессиональной деятельности судей влияют на формирование доверия к суду и правосудию.

необходимость Исследователи отмечают разграничения электронного правосудия и информатизации судов. Что касается последнего, то оно подразумевает обеспечение судов компьютерной техникой и специальным программным обеспечением, также оснащение судов оборудованием видеосистемами аудио-, видеопротоколирования конференц-связи, заседаний. В свою очередь для реализации мероприятий, способствующих развитию «электронного правосудия», требуется не только улучшение материально-технического обеспечения судов, но и нормативное закрепление возможности обращения в суд и ведения дел в электронном виде.

Президент Республики Казахстан Касым-Жомарт Токаев, выступая с Посланием народу Казахстана «Казахстан в новой реальности: время действий», отдельно остановился на вопросах цифровизации, указав её базовым элементом всех реформ.

Действительно, в последние два десятилетия IT-технологий не только прочно вошли во все сферы жизнедеятельности человека, но и стали играть важную роль в развитии целых государств и отраслей экономик, о чем и говорил Глава государства в Послании, отметив, что цифровизация — это не следование модной тенденции, а ключевой инструмент достижения национальной конкурентоспособности [2].

Цифровизация также является важнейшим элементом модернизации отечественной судебной системы, осуществляемой в рамках Плана Нации. При этом первые шаги по широкому внедрению в судах новых информационных технологий были сделаны еще в 2014 году, в рамках реализации задач,

поставленных Елбасы на VI Съезде судей Казахстана.

обеспечивает обмен информацией судами, между судопроизводства (информационную осуществляет поддержку технологическую), основанную на принципе поддержания требуемого баланса потребностью государства общества В свободном И информацией и необходимыми ограничениями.

Конечной целью информатизации является «электронное правосудие», призванное улучшить качество юридических услуг с помощью информационно-коммуникационных средств. «Электронное правосудие» является перспективным направлением развития судебной системы, однако его потенциал необходимо совершенствовать. В первую очередь это касается недостаточного развитого законодательства по защите и безопасности информации, что делает указанную концепцию достаточно уязвимой.

Электронное правосудие — способ и форма осуществления предусмотренных законом процессуальных действий, основанные на использовании информационных технологий в деятельности судов, включая взаимодействие судов, физических и юридических лиц в электронном (цифровом) виде [3].

Таким образом, в условиях цифровизации общественных отношений актуальной становится проблема реализации принципов открытости и гласности судебного производства, а также применение мер защиты в информационной среде. Для обеспечения эффективности судопроизводства требуется детальная регламентация элементов механизма «электронного правосудия», в том числе в части внесения изменений в Гражданско-процессуальный кодекса и др. НПА.

Высокий профессионализм, независимость, беспристрастность, справедливость, законность, открытость, доступность, эффективность, легитимность это те требования, которые предъявляются к системе правосудия со стороны гражданского общества.

Цифровизация должна служить в первую очередь для удовлетворения нужд общества. В реализации этого запроса общества значительно помогает цифровизация судебной системы, поскольку учитывает динамику развития мира в целом: молодое поколение более открыто к новшествам и технологиям, готово использовать онлайн-доступ к услугам судов, трансляциям судебных заседаний, соответственно, цифровизация помогает в реализации прав, в том числе и права на судебную защиту.

Сфера применения электронного документооборота (далее ЭДО) всё время расширяется. Сейчас ЭДО используется не только в бизнесе или кадровом делопроизводстве, но и при взаимодействии с судами.

Сокращение бумажного документооборота — один из важнейших факторов в судебном делопроизводстве. Организация электронного документооборота в суде не только способствует упрощению процедур подачи исковых заявлений и письменных доказательств, но и позволяет снизить затраты на логистику, а также минимизировать риски утраты документов.

Примеры реализации электронного документооборота в судах:

- подача исков в электронном виде и электронная регистрация заявлений,
- представление отзывов на иски через заполнение специальной формы на официальном сайте арбитражного суда и др.

Также система электронного документооборота суда позволяет отправлять уведомления участникам судебных процессов через интернет или в смс-сообщениях.

В суд через интернет можно подавать процессуальные документы, в том числе иски и возражения на них, заявления о выдаче судебного приказа, письменные ходатайства, жалобы и др.

Кроме того, в электронном виде в суд можно передавать приложения к процессуальным документам (переписку сторон, документы об уплате госпошлины и тому подобное), а также копии документов, являющихся письменными доказательствами, если суд не потребовал представления их подлинников.

Электронные документы, предназначенные для подачи в суд, должны быть подписаны усиленной квалифицированной электронной подписью. Такой вид электронной подписи гарантирует юридическую значимость электронных документов, делая их равнозначными бумажным документам, подписанным рукописной подписью.

Требования к электронным документам, подаваемым в суд

Особенности взаимодействия с судом при электронном документообороте включают в себя определённые требования к электронным документам, которые заявитель подаёт в суд:

- документы должны подаваться в разрешённых форматах: pdf, docx, doc, rtf, xls, xlsx или odt, а также jpeg (jpg), png или tiff, если файл графический;
  - размер файла не должен превышать 30 мегабайт;
- документ должен отправляться в том формате, в каком он был на момент его подписания;
- имя файла должно содержать наименование документа и количество листов в нём это необходимо для его идентификации;
- не допускается использование средств защиты от копирования и печати.

Для обращения в суд посредством ЭДО формируется соответствующий процессуальный документ. Предусмотрено два способа: с применением специальных инфосистем и отдельно (вне систем).

В первом случае электронный документ формируется в системе «Мой арбитр» или ГАС «Правосудие». При этом его обязательно подписывают квалифицированной электронной подписью.

Если заявитель готовит обращение вне системы, то создаётся скан бумажного документа, который затем передаётся в суд через интернет. Скан также должен быть подписан с применением КЭП.

Заявитель имеет право отозвать свое обращение до рассмотрения его по существу путем подачи соответствующего письменного заявления. Отзыв электронного обращения осуществляется путем подачи письменного заявления либо направления заявления в электронной форме тем же способом, которым было направлено электронное обращение.

#### Преимущества подачи документов в электронном виде

В первую очередь подача электронных документов удобна тем, что позволяет сэкономить средства и время, ведь на передачу подготовленного документа не нужно тратить деньги и ждать, пока письмо будет доставлено. Помимо очевидных преимуществ, существуют и другие плюсы применения судебных информационных систем.

- 1. Передача и получение файлов с документами происходят без задержек. Это крайне важно, поскольку в случае нарушения установленных сроков подачи документов заявление вернут без рассмотрения.
- 2. Переданные документы сохраняются в системе. Это позволяет обращаться к ним в любое время, а также следить за историей ведения дела.
- 3. В отличие от судебной канцелярии сервисы работают круглосуточно. Вы можете передать суду подготовленный документ в любой момент.
- 4. Функции инфосистем позволяют в режиме реального времени следить за ходом судебного разбирательства. При необходимости можно отправлять дополнительные документы, которые могут потребоваться для дела.

Подача электронных документов в суд с веб-портала "электронного правительства" обеспечивается соответствующей электронной услугой указанного веб-портала. После прохождения процедуры авторизации, заявитель посредством раздела "Правовая помощь" выбирает одну из трех электронных услуг сервиса "Судопроизводство":

- 1) подача искового заявления;
- 2) подача заявления о выдаче судебного протокола в электронном виде;
- 3) подача замечания на протокол судебного заседания.

После выбора вида услуги осуществляется переход на сервис "Судебный кабинет". Заявителю, не зарегистрированному в сервисе "Судебный кабинет", при переходе необходимо осуществить регистрацию.

Порядок подачи электронных документов посредством Единой системы электронного документооборота государственных органов, их регистрации, а также оповещения заявителей системы осуществляется в соответствии с Правилами документирования, управления документацией и использования систем электронного документооборота в государственных и негосударственных организациях, утвержденными постановлением Правительства Республики Казахстан от 31 октября 2018 года № 703.

С развитием информатизации в Казахстане государственные органы для взаимодействия друг с другом используют электронный документооборот, называемого ЕСЭДО — единая система электронного документооборота, предназначенная для обмена электронными документами между государственными органами Республики Казахстан и должностными лицами.

Для совершенствования эффективности взаимодействия граждан с государственными органами ЕСЭДО была представлена в интернет посредством портала электронного правительства egov.kz, с помощью чего теперь каждый гражданин имеет доступ к этой системе.

Для использования ЕСЭДО, как и многих других государственных услуг, необходимы:

- 1. регистрация на портале egov.kz;
- 2. наличие электронной цифровой подписи (ЭЦП).

Подача электронного обращения через портал egov.kz имеет такую же юридическую силу, как, если бы Вы самостоятельно посетили государственный орган и написали письменное обращение, заявление, жалобу и прочее. В случае необходимости в подтверждение своих доводов к письменному обращению прикладываются документы и материалы либо их копии. К обращению в форме электронного документа необходимые документы и материалы прилагаются в электронной форме.

На официальных сайтах государственных органов и органов местного самоуправления содержится информация в отношении организации работы с обращениями граждан. В частности, указывается порядок направления гражданами обращений, получения информации по вопросам их рассмотрения, а также порядок организации и проведения личного приема граждан. Кроме того, обращение возможно направить путем заполнения специальной формы на официальном сайте указанных органов.

Кроме того, важным преимуществом электронных обращений является возможно отслеживания статуса поданной заявки в личном кабинете (номер регистрации, ФИО исполнителя, отметка об исполнении). По итогу в ответ на обращение Вы получите официальное письмо на бланке, закрепленное электронной подписью должностного лица.

- 1) электронный документ документ, в котором информация представлена в электронно-цифровой форме и удостоверена посредством электронной цифровой подписи;
- 2) электронная копия документа документ, полностью воспроизводящий вид и информацию (данные) подлинного документа в электронно-цифровой форме;
- 3) электронная цифровая подпись набор электронных цифровых символов, созданный средствами электронной цифровой подписи и подтверждающий достоверность электронного документа, его принадлежность и неизменность содержания.

(или) электронные обращения Если поступающие письменные И аналогичного содержания от разных заявителей носят массовый характер (более десяти обращений), ответы на такие обращения по решению руководителя организации либо лица, уполномоченного им подписывать в обращения, установленном порядке ответы на могут размещаться сайте компьютерной сети Интернет официальном организации без заявителям. направления ответов (уведомлений) После размещения

официальном сайте организации в компьютерной сети Интернет информации, последующие письменные и (или) электронные обращения аналогичного содержания не подлежат рассмотрению и ответы (уведомления) на них заявителям не направляются.

#### Список литературы:

- 1. Конституция Республики Казахстан. Комментарий под.ред.Г.Сапаргалиева. Алматы : "ЖетыЖаргы", 1998. с.9,10
- 2. Послание Главы государства Касым-Жомарта Токаева народу Казахстана (г. Нур-Султан, 1 сентября 2021 года) Тдинство народа и системные реформы прочная основа процветания страны. https://online.zakon.kz/Document/ https://ru.wikipedia.org/wiki/%
- 3. Постановление Правительства Республики Казахстан от 31 октября 2018 года № 703. «Об утверждении Правил документирования, управление документацией м мспользования систем докуметооборота в государственных и негосударственных организациях» ПАРАГРАФ-WWW

# РОЛЬ КОНСТИТУЦИОННОГО СУДА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В ПОСТРОЕНИИ НОВОГО КАЗАХСТАНА

Шаймерденов Саят Булатулы, магистрант 1 курса Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы Vek\_kz@mail.ru Талтанова Индира Курмановна., м.ю.н., старший преподаватель Костанайский региональный университет имени Ахмета Байтұрсынұлы E-mail: taltanova@inbox.ru

В современных государствах существует несколько видов судебных и квазисудебных органов (органов, осуществляющих некоторые правосудия). Необходимо различать: 1) суды общей юрисдикции (общие суды); 2) специальные суды; 3) конституционные суды; 4) мусульманские суды. Итак, более подробно предлагаем остановится на конституционных судах, которые образованы большинстве современных государств. Их основное предназначение в том, чтобы текущее законодательство соответствовало конституции государства. Граждане многих современных государств могут обжаловать решения обычного суда в конституционный суд. Конституционное правосудие в мировой системе - сравнительно молодой институт судебной власти в отличие от судов общей юрисдикции.

Все мы знаем, что Конституция является ядром национальной политикоправовой системы, юридической основой государственности и суверенитета страны, законности и правопорядка. Она провозглашает права и свободы человека высшими ценностями Республики Казахстан [1], а также гарантирует их обеспечение, создавая все необходимые экономические, социальные, политические и культурные условия. Соблюдение положений Конституции является обязанностью каждого из нас, в особенности, государственных органов. Но гарантом соблюдения конституционности в стране выступает именно Конституционный Суд.

В современной истории развития конституционного правосудия в Казахстане можно обозначить три самостоятельных этапа развития конституционного контроля: функционирование Конституционного Суда в период с 1992 по 1995 годы в период становления государственной независимости, Конституционного Совета в период с 1996 по 2022 в годы построения правового государства и нынешняя трансформация Совета в Конституционный Суд в период развития гражданского общества [2].

Эволюция конституционного контроля свидетельствует о направленности вектора в сторону наивысшей ценности государства - человека и гражданина, защиты его прав. Институт конституционной жалобы является эффективной правозащитной конструкцией, когда любое физическое лицо имеет право оспорить нормативный правовой акт, если посчитает, что закон ущемляет его права, поскольку опосредованное право обращения не всегда достигает реализации.

В настоящий момент в казахстанском обществе сложились серьезные предпосылки для данного средства защиты прав человека. Эффективность судебной защиты прав и законных интересов граждан всегда актуальна.

Гражданское общество - это сложная сфера, объединяющая в себе не только институты, но и возможность реального применения права и выражения мнения. Поэтому оценка этой среды должна складываться не только из количественных показателей, а из качественных проявлений возможностей защиты каждого в демократическом государстве [3].

На протяжении многих лет наши граждане имели право опосредованного обращения в орган конституционного контроля - Конституционный Совет - через суды. К сожалению, данная мера не была эффективной, а возможность не совпадала с реалиями. Опосредованное право обращения в орган конституционного контроля физическим лицом, не принесло должного результата, поскольку последнее слово оставалось за судами, которые редко принимали решение о направлении обращения. Теперь же, граждане получили право прямого обращения в Конституционный Суд. Такой подход активно применяется в зарубежных странах и поддерживается международными правозащитными организациями, в том числе, Венецианской комиссией.

Конституционная реформа, проведенная в 2022 году, направлена на изменение политической системы, в результате чего идет расширение прав человека и гражданина, в том числе возможностей их защиты. Образование Конституционного суда в Республике Казахстан и начало его деятельности с 1 января 2023 года, а точнее возрождение конституционного судопроизводства в Казахстане, открывает новую эпоху в построении нового Казахстана.

Если ранее в Конституционный Совет могли обращаться только Президент Республики Казахстан, Председатели Сената и Мажилиса, депутаты Парламента и Премьер-Министр, то сейчас значительно расширен круг субъектов, которые могут обратиться за защитой конституционных прав: в первую очередь, это становится правом каждого человека и гражданина. Для всеобъемлющей реализации этого конституционного права субъектами обращения определены также Уполномоченный по правам человека и Генеральный Прокурор Республики Казахстан.

Конституционный Суд обращениям граждан уполномочен соответствие Конституции Республики рассматривать на нормативные правовые акты Республики Казахстан, непосредственно затрагивающие их свободы, закрепленные Конституцией; обращениям Уполномоченного по правам человека на соответствие Конституции нормативные закрепленные правовые акты, затрагивающие Конституцией права и свободы человека и гражданина.

В первую очередь, следует отметить, Конституционный Суд не относится ни к одной из трех ветвей власти государственного строя, он, по сути, является отдельным специальным институтом конституционного контроля. Граждане могут обратиться в Конституционный суд, если оспариваемый закон или иной НПА применен судом либо непосредственно затрагивает права и свободы гражданина в конкретном деле при наличии судебного акта, вступившего в силу. Однако в некоторых случаях обращение граждан допустимо и без апелляционного обжалования судебного акта и даже без предварительного обращения в суд (если обращение в суд не приведет к иному применению закона в конкретной ситуации ввиду императивности соответствующих положений закона) (ст. 45 закона «О конституционном суде») [4].

В рамках конституционного производства законы, иные правовые акты или их отдельные положения, признанные неконституционными, в том числе ущемляющими закрепленные Конституцией права и свободы человека и гражданина, отменяются и не подлежат применению со дня принятия Конституционным Судом решения или с даты, им установленной. Главная миссия Конституционного Суда заключается в обеспечении верховенства Конституции Республики Казахстан на всей территории Республики Казахстан. Компетенция Конституционного Суда в официальном толковании норм Конституции, по рассмотрению на соответствие Конституции нормативных правовых актов, в том числе по обращению граждан, непосредственно затрагивающих их права и свободы, в рамках конституционного производства охватывает исключительно вопросы права и не может касаться оценки фактических обстоятельств, послужившим поводом для обращения.

Все полномочия Конституционного Суда соотносятся с тремя основными функциями государства: правотворческой, правореализационной и правозащитной. Во-первых, это осуществление предварительного (превентивного) конституционного контроля еще не вступивших в законную силу принимаемых законов и международных договоров до их ратификации.

Во-вторых, Конституционный Суд в своих постановлениях, посланиях имеет право обращать внимание субъектов законодательной инициативы на отдельные аспекты правового регулирования, требующие принятия законодательных мер. важнейшей функцией Конституционного ΤΟΓΟ, Суда толкование норм Конституции. Причем деятельность официальное разъяснению смысла конституционных норм является прерогативой только Конституционного Суда. В целом, вся деятельность Конституционного Совета правозащитный характер, поскольку путем осуществления конституционная конституционного контроля, достигается законность, и, следовательно, охрана конституционных прав и свобод человека и гражданина.

развитие конституционного Таким образом, производства защиты права обусловлено особой значимостью разновидности формы Конституции как Основного Закона государства. Казахстанская конституционной жалобы настоящий момент находится стадии юридического становления и имеет огромную перспективу в дальнейшем как институт защиты прав человека.

#### Список литературы:

- 1. Конституция Республики Казахстан (принята на республиканском референдуме 30 августа 1995 года) (с изменениями и дополнениями по состоянию на 19.09.2022 г.)
- 2. Раисова Б.А. Конституционная жалоба как инструмент защиты прав граждан в Казахстане //Материалы Международной научно-практической конференции «Внедрение Конституционного Суда Республики Казахстан важный шаг в построении справедливого и правового государства». Астана, 2022., С.61-69
- 3. Гражданское общество и неправительственные организации.(Коллектив авторов), Алматы, 2021.Электронная версия <a href="https://www.kas.de/ru">https://www.kas.de/ru</a>
- 4. Конституционный закон Республики Казахстан от 5 ноября 2022 года № 153-VII «О Конституционном Суде Республики Казахстан» (с изменениями от 01.07.2023 г.)